

Введение

1. Введение в институциональный анализ

Институциональная экономическая теория. Хотя институционализм как особое течение сложился еще в начале XX века, долгое время он находился на периферии экономической мысли. Объяснение движения экономических благ лишь институциональными факторами не находило большого числа сторонников. Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия "института", под которым одни исследователи понимали главным образом корпорации, другие — профсоюзы, третьи — государство, четвертые — обычаи и т. д., и т. п. Отчасти — с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук: права, социологии, политологии и др. В результате они теряли возможность говорить на едином языке экономической науки, каким считался язык графиков и формул. Были, конечно, и другие объективные причины, по которым данное течение оказалось не востребованным современниками.

Ситуация, однако, коренным образом изменилась в 60-70-е годы. Чтобы понять почему, достаточно провести хотя бы беглое сравнение "старого" и "нового" институционализма. Между "старыми" институционалистами (типа Т. Веблена, Дж. Коммонса, Дж. К. Гэлбрейта) и неoinституционалистами (типа Р. Коуза, Д. Норта или Дж. Бьюкенена) есть, по крайней мере, три коренных различия.

Во-первых, "старые" институционалисты (например, Дж. Коммонс в "Правовых основах капитализма") шли к экономике от права и политики, пытаясь изучать проблемы современной экономической теории методами других наук об обществе; неoinституционалисты идут прямо противоположным путем — изучают политологические и правовые проблемы методами неоклассической экономической теории, и прежде всего, с применением аппарата современной микроэкономики и теории игр.

Во-вторых, традиционный институционализм основывался главным образом на индуктивном методе, стремился идти от частных случаев к обобщениям, в результате чего общая институциональная теория так и не сложилась; неoinституционализм идет дедуктивным путем — от общих принципов неоклассической экономической теории к объяснению конкретных явлений общественной жизни.

В-третьих, "старый" институционализм как течение радикальной экономической мысли обращал преимущественное внимание на действия коллективов (главным образом, профсоюзов и правительства) по защите интересов индивида; неoinституционализм ставит во главу угла независимого индивида, который по своей воле и в соответствии со своими интересами решает, членом каких коллективов ему выгоднее быть.

В последние десятилетия наблюдается рост интереса к институциональным исследованиям. Отчасти это связано с попыткой преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для *economics* (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.) и рассмотреть современные экономические (и не только экономические!) процессы более комплексно и всесторонне; отчасти — с попыткой проанализировать явления, возникшие в эпоху НТР, применение к которым традиционных методов исследования не дает пока желаемого результата.

Эта общемировая тенденция роста интереса к институционализму не обошла стороной и Россию. Отечественная литература по старому институционализму и даже по неoinституционализму уже довольно многочисленна, хотя, как правило, мало доступна для широкого круга читателей, так как выходит довольно ограниченным тиражом, редко превышающим тысячу экземпляров¹.

Освоение институционализма сообществом российских ученых происходит в основном путем организации переводов некоторых концептуальных работ зарубежных экономистов данного направления. Следует, прежде всего, назвать монографии нобелевских лауреатов Гуннара Мюрдала "Азиатская драма. Исследование нищеты народов", вышедшей в сокращенном переводе под условным названием "Современные проблемы "третьего мира" (М.: Прогресс, 1972), Джеймса Бьюкенена "Расчет согласия" и "Границы свободы"

¹ Среди работ по неoinституционализму следует назвать в первую очередь работы: *Капелюшников Р. И.* Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., 1990; Введение в институциональный анализ. Учебное пособие по курсам "Общая экономическая теория" и "Институциональная экономика" / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996; *Тамбовцев В. Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997; *Шаститко А. Е.* Новая теория фирмы. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996; *Шаститко А. Е.* Экономическая теория институтов. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997; *Шаститко А. Е.* Внешние эффекты и транзакционные издержки. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997; *Шаститко А. Е.* Неoinституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998; *Кузьминов Я. И.* Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ ВШЭ, 1999.

(М.: Таурис Альфа, 1997), Рональда Коуза "Фирма, рынок и право" (М.: Дело, 1993), Дугласа Норта "Институты, институциональные изменения и функционирование экономики" (М.: Начала, 1997).

Большую роль в развитии этого направления сыграла публикация таких принципиально важных для понимания современного институционализма работ, как исследования Торстейна Веблена "Теория праздного класса" (М.: Прогресс, 1984), Джона Кеннета Гэлбрейта "Новое индустриальное общество" и "Экономические теории и цели общества" (М.: "Прогресс", 1969 и 1976), Мансура Олсона "Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп" (М.: Фонд экономической инициативы, 1995) и "Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз" (Новосибирск, 1998), Эрнандо де Сото "Иной путь. Невидимая революция в третьем мире" (М.: Catallaxy, 1995), Оливера Уильямсона "Экономические институты капитализма. Фирма, рынки, «отношенческая» контракция" (СПб.: Лениздат, 1996), Клода Менара "Экономика организаций" (М.: ИНФРА-М, 1996), Даниела Белла "Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования" (М.: Academia, 1999) и некоторых других².

Начали появляться и специальные работы по использованию идей неинституционализма для объяснения особенностей современного российского хозяйства³. Однако систематизированного изложения институционального подхода до сих пор нет, что препятствует освоению этой новой парадигмы в России.

Единственным обзорным исследованием достаточно глубокого уровня остается ставшая библиографической редкостью работа Р. И. Капелюшниковой по теории прав собственности. Ни одного зарубежного учебника по институционализму на русский язык не переведено. Справедливости ради заметим, что и за рубежом число подобных обзорных изданий весьма невелико (наиболее известные из них — учебник Эггертсона и двухтомная энциклопедия Элгара⁴), что, однако, во многом восполняется немалым количеством специализированных журналов (типа "Journal of Institutional and Theoretical Economics", "Journal of Law and Economics", "Legal Studies", "Law, Economics and Organisation", "Public Choice" и др.). Поэтому пионерная публикация учебника А. Н. Олейника по институциональной экономике на страницах журнала "Вопросы экономики" стала началом качественно нового этапа институциональных исследований в России⁵. При всех его возможных недостатках данная публикация дает основу для консолидации (или размежевания) российских институционалистов на концептуальной основе.

Единая классификация институциональных теорий до сих пор так и не сложилась. Прежде всего до сих пор сохраняется дуализм "старого" институционализма и неинституциональных теорий. Оба направления современного институционализма сформировались либо на основе неоклассической теории, либо под существенным ее влиянием (рис. 1). Так, неинституционализм развивался, расширяя и дополняя магистральное направление "экономикса", что получило название "экономического империализма". Вторгаясь в сферу других наук об обществе (права, социологии, психологии, политики и др.), эта школа использовала традиционные микроэкономические методы анализа, пытаясь исследовать все общественные отношения с позиции рационально мыслящего "экономического человека" (*homo oeconomicus*). Поэтому любые отношения между людьми здесь рассматриваются сквозь призму взаимовыгодного обмена; такой подход называют контрактной (договорной) парадигмой⁶.

Если в рамках первого направления (неинституциональная экономика) институциональный подход лишь расширил и модифицировал традиционную неоклассику, оставаясь в ее пределах и снимая лишь некоторые наиболее нереалистические предпосылки (аксиомы полной рациональности, абсолютной

² Отметим, что уже предпринята попытка создать ряд специальных реферативных изданий, посвященных освещению неинституциональных экономико-правовых исследований: Экономика и право = Economics and Law. Реферат. сб. Вып. 1. Экономический анализ преступной и правоохранительной деятельности. М.: ЮИ МВД РФ, 1998; Экономика и право = Economics and Law. Реферат. сб. Вып. 2. Экономический анализ наркомании и наркобизнеса. М.: ЮИ МВД РФ, 1999; Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. М.: РГГУ, 1999.

³ См.: Российская повседневность и политическая культура: возможности, проблемы и пределы трансформации. Под ред. Патрушева С.В. М.: ИСП РАН, 1996; Олейник А.Н. Средства массовой информации и демократия (экономические предпосылки независимости электронных СМИ) // Политика. Вестник фонда "Российский общественно-политический центр" №2 (4), Москва, лето 1997. Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998, Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика, М.: Центр политических технологий, 1998, Авдашева С., Колбасова А., Кузьминов Я., Малахов С., Рогачев И., Яковлев А. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики. М., 1998; Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора. Проблемы и направления трансформации. Новосибирск, 1998; Правовое обеспечение экономических реформ. Предприятие. М.: ГУ ВШЭ, 1999 и др.

⁴ Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge, cambridge University Press, 1990; The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. Vol. 1-2. Edward Elgar, 1994.

⁵ См.: Вопросы экономики, 1999, №№ 1-12.

⁶ "Политика, — пишет, например, Дж. Бьюкенен, — есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике — соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда" (Бьюкенен Дж. Сочинения. Серия: "Нобелевские лауреаты по экономике", т. 1. М.: Таурис Альфа, 1997. С. 23).

информированности, совершенной конкуренции, установление равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), то второе направление (новая институциональная экономика) в гораздо большей степени опиралось на "старый" институционализм (нередко весьма "левого" толка)⁷.

Если первое направление в конечном счете укрепляет и расширяет неоклассическую парадигму, подчиняя ей все новые и новые сферы исследования (семейных отношений, этики, политической жизни, межрасовых отношений, преступности, исторического развития общества и др.), то второе направление приходит к полному отрицанию неоклассики, рождая новую институциональную экономику⁸, оппозиционную к неоклассическому "мэйнстриму". Новая институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы (речь идет о таких направлениях, как концепции конвергенции, постиндустриального, постэкономического общества, экономика глобальных проблем). Поэтому представители данных школ выбирают сферы анализа, выходящие за пределы рыночного хозяйства (проблемы творческого труда, преодоления частной собственности, ликвидации эксплуатации и т.д.)⁹. Относительно обособленно в рамках данного направления стоит лишь французская экономика соглашений, пытающаяся подвести новую основу под неоинституциональную экономику и прежде всего под ее контрактную парадигму. Этой основой, с точки зрения представителей экономики соглашений, являются нормы.

Контрактная парадигма первого направления может реализовываться как через институциональную среду (выбор социальных, юридических и политических "правил игры"), то есть извне, так и через отношения, лежащие в основе организаций, то есть изнутри. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора — институциональную среду деятельности индивидов и организаций в общественном секторе. Теория агентов (взаимоотношений "принципал-агент") концентрирует внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория транзакционных издержек — на уже реализованных соглашениях (*ex post*), порождающих различные управленческие структуры. Конечно, различия между теориями довольно относительно, и часто можно наблюдать, как один и тот же ученый работает в разных областях неоинституционализма. Особенно это касается таких конкретных направлений, как "право и экономика" (экономика права), экономика организаций, новая экономическая история и др.

⁷ Хотя термин "новая институциональная экономика" был введен О. Уильямсоном еще в 1975 г. в работе "Рынки и иерархии" (*Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y. 1975. P. 1-19), его самого по основным параметрам его исследований, скорее, следует отнести к неоинституционалистам.

⁸ См.: *Ходжсон Дж.* Жизнеспособность институциональной экономики. В кн.: Эволюционная экономика на пороге XXI века. Доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Япония сегодня, 1997. С. 29-74.

⁹ См., например: *Иноземцев В.* За пределами экономического общества. М.: Academia — Наука, 1998.



Рис. 1. Классификация институциональных концепций

Между американским и западноевропейским институционализмом существуют довольно глубокие различия. Американская традиция экономикса в целом далеко опережает европейский уровень, однако в сфере институциональных исследований европейцы оказались сильными конкурентами своих заокеанских коллег. Эти различия можно объяснить разницей национально-культурных традиций. Америка — страна "без истории", и потому для американского исследователя типичен подход с позиций абстрактного рационального индивида. Напротив, Западная Европа, колыбель современной культуры, принципиально отвергает крайнее противопоставление индивида и общества, сведение межличностных отношений только к рыночным сделкам¹⁰. Поэтому американцы часто сильнее в использовании математического аппарата, но слабее в понимании роли традиций, культурных норм, ментальных стереотипов и т. д. — всего того, что как раз и составляет сильную сторону нового институционализма. Если представители американского неоинституционализма рассматривают нормы прежде всего как результат выбора, то французские неоинституционалисты — как предпосылку рационального поведения. Рациональность поэтому также раскрывается как норма поведения.

Достоинством настоящего сборника является то, что он опирается в равной мере как на западноевропейскую, так и на американскую традиции неоинституциональных исследований. Поэтому неудивительно, что в отличие от традиционного подхода авторы сборника исходят из первостепенной важности формирования не прав собственности как таковых, а социальных норм и правил.

Экономические институты. Под институтами в современной теории понимаются "правила игры" в обществе или "созданные человеком" ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми¹¹. Они создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают неопределенность, организуя повседневную жизнь (см. рис. 2).



Рис. 2. Роль институциональных изменений в развитии общества

¹⁰ Это хорошо видно из статей А. Олейника, Л. Тевено, Р. Кумахова, О. Фавро, Ф. Эмар-Дюверне, знакомящих российского читателя с различными направлениями современного французского институционализма. См.: Вопросы экономики. 1997. №10. С.58-116.

¹¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения функционирования экономики. М., 1997. С. 17.

Институты делятся на формальные (например, Конституция США) и неформальные (например, советское "телефонное право").

Под неформальными обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это — обычаи, "законы", привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей. Благодаря им люди легко узнают, чего хотят от них окружающие, и хорошо понимают друг друга. Эти кодексы поведения формирует культура.

Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые специально на то уполномоченными людьми (государственными чиновниками).

В общем виде система правил поведения классифицирована в монографии немецкого экономиста В. Ванберга "Правила и выбор в экономической теории"¹². С известной долей условности она может быть определена следующим образом (рис. 3).

Правила поведения делятся на наследуемые, естественно данные и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, делятся на личные и социальные, а социальные правила — на неформальные (закрепленные традициями, обычаями и т.д.) и формальные (закрепленные в правовых нормах). Наконец, формальные социальные правила включают "частное" и "общественное" (публичное) право. "Частное" право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций; в рамках "общественного" права выделяются правила, ограничивающие деятельность правительства и государства.

Такая классификация, несомненно, полезна, так как помогает рассмотреть все многообразие правил, о которых ведут речь неинституционалисты. Однако, как и всякая созданная по формально-логическому (дихотомическому) принципу схема, она не свободна от недостатков, так как пытается отразить существующую структуру, а не процесс ее эволюции. Ограниченность этой схемы проявляется и в том, что она не показывает взаимосвязь и взаимовлияние различных типов правил. Реальная жизнь богаче этой



Рис. 3. Классификация видов правил

схемы, поскольку правила постоянно изменяются, модифицируются, а не находятся в застывшем состоянии. Например, неформальные социальные нормы формализуются, закрепляются в праве; не подкрепляемые санкциями формальные правила трансформируются в неформальные и т. д.

Процесс формализации ограничений связан с повышением их отдачи и снижением издержек путем введения единых стандартов. Издержки защиты правил связаны, в свою очередь, с установлением факта нарушения, измерением степени нарушения и наказанием нарушителя, при условии что предельные выгоды превышают предельные издержки, или, во всяком случае, не выше их ($MB \geq MC$). Права собственности

¹² Vanberg V. Rules and Choice in Economics. L., 1994. P. 110.

реализуются через систему стимулов (антистимулов) в наборе альтернатив, стоящих перед экономическими агентами. Выбор определенного направления действий завершается заключением контракта (см. рис. 4).



Рис. 4. Реализация прав собственности в контрактах

Контроль за соблюдением контрактов может быть как персонифицированным, так и неперсонифицированным. Первый основывается на родственных связях, личной верности, общих верованиях или идеологических убеждениях. Второй – на представлении информации, применении санкций, формальном контроле, осуществляемом третьей стороной, и в конечном счете приводит к необходимости организаций.

С развитием общества возможно изменение как формальных, так и неформальных правил, а также способов и эффективности принуждения к исполнению правил и ограничений. Изменения в формальных правилах (или в механизмах, обеспечивающих их соблюдение) обычно требуют весьма значительных затрат ресурсов.

Экономические субъекты могут направить свои таланты и знания на поиск выгодных возможностей через создание как конечных, так и промежуточных организаций, которые могут действовать в экономической, и в политической сферах. Важно, чтобы они обеспечили требуемые изменения в формальных правилах. Экономические изменения могут происходить и довольно быстро (как это бывает в периоды революций или завоеваний). Что же касается изменений в неформальных правилах, то они осуществляются постепенно. Темп изменений здесь совсем иной, здесь важную роль играют культура, случай и естественный отбор.

Возможны четыре различных варианта возникновения институтов в результате столкновения новых и старых, формальных и неформальных правил (см. рис 5, 6). В современной России встречаются все эти четыре варианта. В результате мы имеем реструктуризацию всех ограничений в обоих направлениях.



Рис. 5. Возникновение новых институтов как результат столкновения новых формальных и старых неформальных правил



Рис. 6. Возникновение новых институтов как результат столкновения новых неформальных и старых формальных правил

Важную роль в институциональных изменениях играют организации. Организация, в самом широком смысле слова, — это группа людей, объединенная стремлением сообщества достичь какой-либо цели. Преследуя цель максимизации дохода, организации и их руководители формируют направление институциональных изменений (см. рис. 7). Существуют две основные стратегии изменений: одна осуществляется в рамках существующего набора ограничений, другая требует изменения самих ограничений.



Организации

Рис. 7. Взаимосвязь институтов и организаций

Виды организаций могут быть самыми разнообразными: это и политические органы и учреждения (политические партии, Государственная Дума, Правительство, министерства и ведомства, мэрии, сельские администрации и др.); это и экономические структуры (домохозяйства, фирмы, профсоюзы и др.); это и общественные учреждения (благотворительные организации, церкви, клубы, спортивные ассоциации и др.); это и образовательные учреждения (школы, колледжи, университеты, центры профессионального обучения и др.).

Процесс изменений обычно включает как организационные эксперименты, так и устранение организационных ошибок. Проблема, однако, заключается в том, в какой степени общество допускает эти организационные изменения, в какой степени оно заинтересовано в устранении организационных ошибок.

Факторами эффективности организации, по мнению Д. Норта, являются:

- "Конкуренция.
- Децентрализованное принятие решений.
- Четко определенные контракты на права собственности.
- Законы о банкротстве".
- "Правила, которые устраняют не только проигравшие экономические, но и проигравшие политические организации"¹³.

Эффективными правилами, безусловно, являются такие, которые блокируют неудачные действия и поддерживают удачные. Именно они инициируют экономический рост.

Однако, естественно, возникают вопросы: почему сохраняются неэффективные формы? Какие факторы обеспечивают выживаемость экономик с устойчиво низкими параметрами функционирования? Что способствует блокированию новых форм хозяйствования? Какова роль траектории предшествующего развития? Только ли в силу случайных обстоятельств неэффективные технологии и формы хозяйствования находят достаточное число сторонников?

Поскольку институциональная система любой экономики порождает как продуктивные, так и контрпродуктивные стимулы для организации, экономическая история страны представляет собой соединение разных тенденций развития. Если обратная связь фрагментарна, а транзакционные издержки велики, то направление развития будет формироваться субъективными моделями игроков. Здесь формируются различные институциональные ограничения и своеобразные институциональные ловушки¹⁴.

Долгосрочные экономические изменения являются, как правило, результатом накопления бесчисленных краткосрочных решений политических и экономических агентов. Выбор, который делают агенты, отражает их субъективное представление об окружающем мире. Поэтому степень соответствия между результатами и намерениями зависит от того, насколько эти представления являются правильными. Поскольку модели отражают идеи, идеологию, убеждения (которые, в лучшем случае, лишь частично подвергаются исправлению и улучшению обратной связью), то последствия часто являются не только неопределенными, но и непредсказуемыми.

2. Институциональные предпосылки становления рыночной экономики

Институциональные предпосылки рыночной экономики сложились далеко не сразу¹⁵. Первоначальный очаг становления капитализма характеризовался медленным вызреванием необходимых предпосылок. В Западной Европе они складывались постепенно, начиная с XIV-XV вв. Остановимся на возникновении тех институтов, которые обеспечили источники роста – инновации в торговле, технологии и организации. Важную роль сыграла автономизация экономической жизни. Децентрализация власти и ответственности стали необходимыми условиями экспериментирования, позволили преодолеть сопротивление инновациям. Именно

¹³ Норт Д. Институты, институциональные изменения функционирования экономики. М., 1997. С. 107.

¹⁴ Подробнее об институциональных ловушках см.: Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998.

¹⁵ Следует оговориться, что вплоть до наших дней единого мнения о том, какие же факторы сыграли наиболее важную роль в возникновении "западноевропейского чуда", так и не сложилось. Обзор концепций по этой проблеме см.: Фурсов А.И. Европейская цивилизация и капитализм: культура и экономика в развитии общества. Обзор. М.: ИНИОН. 1991.

рост независимости экономических агентов создал предпосылки для экономического роста. Сам же рост являлся в значительной мере продуктом непрерывных инноваций. Инновации осуществлялись через расширение торговли и открытие новых ресурсов, через сокращение издержек производства, через выпуск новых продуктов, через создание новых форм организаций и т.д. Эти инновации были бы невозможны без развития и укрепления частной собственности, которая позволила извлекать новаторам наибольшие доходы из их изобретений. Важно подчеркнуть разнообразие возникших организационных форм (типов и размеров фирм), а также разумное сочетание принципов иерархии и рынка.

Хотя технологические институциональные изменения являются в конечном счете главными детерминантами экономического и социального развития, однако не они сами по себе дали первоначальный толчок изменениям. Первоначальный импульс был связан с расширением рынков в связи с ростом населения и развитием внутренней и внешней торговли. Это привело к подъему купечества и устранению целого ряда феодальных ограничений личной свободы и частной собственности. Если сначала активность купечества росла параллельно с расцветом феодальной системы (XI — XIV вв.), то позднее именно она подрывала ее основы и развивалась уже в ущерб ей.

Расширение торговли повышало относительную свободу экономических агентов, постепенно подрывало основы произвольного вмешательства властей, типичного для феодализма. Внешняя торговля оказалась более свободной от регулирования правительств в отличие от внутренней. В разрушении традиционной "зарегулированности" индивида определенную роль сыграли развитие пиратства и широкая практика контрабанды. Они развивались на границах феодальных империй, а столкновение интересов государств препятствовало установлению полного контроля над морской торговлей.

Именно в этот период создаются институты, благоприятные для развития коммерции¹⁶. Они были подготовлены прежде всего изменениями в системе права. Широкий товарооборот создал систему прецедентов по поводу таких важных для торговли явлений, как страховка, векселя, судовой фрахт, договоры о продаже, соглашения о товариществе, патентах и об арбитраже.

Важно подчеркнуть, что параллельно с развитием коммерции происходило очищение закона от дискреционных, ритуальных, религиозных примесей. Впервые создавался закон, "надежный как машина". В Западной Европе английские суды первыми завоевали репутацию безукоризненной честности в отношении купцов (в том числе и по отношению к тяжбам иностранцев).

Расширение торговли было бы невозможно без развития денег, кредита, изменения в системе финансов. Начиная с XIII века векселя используются вместо монеты, а с XVII века они приобретают свойство обращаемости с передачей третьим лицам по индоссаменту. Любопытно подчеркнуть, что торговля векселями совершалась в обход церковного запрета на взимание процента. Считалось, что "приобретение векселей со скидкой – это не процент, а учет риска". Успеху торговли способствовало развитие страхования. Уже в конце XII века в Италии происходит отделение страхования от финансирования, а позднее – отделение морских рисков от рыночных.

Развитие торговли подготовило становление абсолютизма, который стал союзом дворянства и торговой буржуазии. Привычные для феодализма экстраординарные поборы уступают место законному налогообложению. В Англии и Голландии правительства первыми утрачивают право на произвольные сборы. Установление налогов становится делом парламента.

Постепенно формируются предприятия нового типа. Этому в немалой степени способствует двойная запись в бухгалтерии, которая из проверки ошибок превращается в механизм, закрепивший отделение транзакций предприятий от транзакций человека. Собственность предприятия начинает существовать отдельно от семейной собственности. Предприятие становится юридическим лицом. Оценка активов — пассивов, четкое определение баланса предприятия (прибылей и убытков) позволяют развить практику кредитования на основе оценки финансового положения фирмы и перспектив её развития.

Возникают экономические объединения, основанные не на родственных, а на чисто деловых связях. Первоначально такие предприятия организовывали бывшие военные и моряки, пользовавшиеся взаимным доверием, поддержкой и верностью по отношению к товарищам.

Большее значение в эволюции имели неэкономические источники.

Существенную роль в формировании нового социального типа предпринимателя сыграла Реформация. Проповедь М. Лютера и Ж. Кальвина способствовала формированию протестантской этики, заложившей новые нравственные правила и новую мораль (трудолюбие, выполнение обязательств, честность, пунктуальность и т. д.). Особое значение имело проведено М. Лютером отделение раннекапиталистического предпринимательства от позднефеодального стяжательства и "учение об избранных" Ж. Кальвина¹⁷. Всё это способствовало демократизации церкви в интересах буржуа.

Огромную роль в становлении рыночной экономики в Западной Европе сыграли также политические институты. Не следует забывать, что в XIV — XIX вв. существовала активная поддержка государством развития торговли и промышленности. Именно государство обеспечивало возвращение кредитов и выполнение

¹⁶ Подробнее см.: *Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е., мл.* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира. Новосибирск, 1995. С. 120–149.

¹⁷ Подробнее см.: *Всемирная история экономической мысли.* В 6 т. Т. 1. М.: Мысль, 1988. С. 362–369.

соглашений, защиту прав собственности, поддерживало создание правовых форм, отвечающих потребностям предприятий, заложило основы развития инфраструктуры (развитие бесплатного образования, создание транспортных систем и т.д.), защищало национальную промышленность от иностранной конкуренции и обеспечивало стабильность валюты. Вплоть до конца XIX века государство напрямую вмешивалось в развитие промышленности и торговли. Независимость производства и торговли от политических институтов выступает как характерная черта западноевропейского пути развития капитализма лишь на его позднем и относительно кратковременном этапе. Идеология невмешательства (*laissez-faire*) создала важные политические предпосылки для развития капитализма лишь в конце этого периода.

Становление капитализма было довольно органично не только в экономической, но и в социально-правовой и политической сферах (создание бесплатных публичных школ, реформирование системы права, обеспечение безопасности жизни и собственности граждан путем развития законопослушания и эффективной борьбы с преступностью, расширение права участия в выборах, смена абсолютных монархий республиканскими и демократическими правительствами, длительный мир в Западной Европе с 1815 по 1914 годы).

Следует, впрочем, подчеркнуть, что исторические предпосылки генезиса капитализма возникали в разных странах Западной Европы далеко не синхронно и не последовательно. Более того, эпоха нового времени стала ареной столкновения двух разнонаправленных моделей социально-экономического развития, что приобрело форму "векового конфликта" (XVI — XVII вв.) между прогрессивными протестантскими государствами Севера (Англия, Голландия) и регрессивной католической империей Габсбургов (см. табл. 1). В то время как империя Габсбургов располагала, казалось бы, неиссякаемыми запасами денег и сырья из колоний, ресурсы протестантских государств были гораздо более скудными. Однако решающую роль в исходе "векового конфликта" сыграли не материальные ресурсы, а институциональные факторы. Эффективные институты возникали в обществах, которые имели сильные стимулы к созданию и закреплению прав собственности. В то время как в протестантских государствах бурно шло формирование новых, благоприятных для рыночного хозяйства институтов (господство правовых норм, парламентская республика, низкие налоги, "дешевая" церковь), в Испании и Италии ростки рыночного хозяйства оказались буквально раздавленными регенерацией архаичных, полуфеодальных институтов (бюрократический произвол, абсолютистская монархия, налоговый гнет, "дорогая" церковь). В результате к началу XVIII в. юг Европы превратился в глухое захолустье, а генераторами экономического развития стали Голландия, Англия и отчасти Франция¹⁸. Противопоставление эффективной английской и неэффективной испанской моделей позже вылилось в противостояние динамичного североамериканского капитализма и неэффективного латиноамериканского меркантилизма и является весьма поучительным для стран, создающих основы рыночной экономики.

Таблица 1

Становление капитализма в Англии и Испании

Характеристики	АНГЛИЯ	ИСПАНИЯ
Тенденция	К децентрализации	К централизации
Усиление	Парламента	Бюрократии
Политическая рента	Ограничение	Поиск
Церковь	Ослабление позиций	Укрепление
Частная собственность	Укрепление (создание гарантий)	Ослабление (необеспеченность)
Обмен	Неперсонифицированный	Персонифицированный
Рынок	Дерегулирование	Регулирование (контроль над ценами)
Рынок капитала	Создание предпосылок для развития	Ограничение
Налогообложение	Ослабление	Усиление
Влияние на	США	Латинскую Америку

3. Динамика общественной идеологии как фактор экономико-институциональных изменений

Общественные связи как институты и их типы. Рыночная экономика, построение которой является основной задачей политики, ориентированной на реформирование российского хозяйства, может

¹⁸ Норт Д. Ук. соч. С. 145–150.

иметь место лишь при определенных типах общественных связей. Именно неудачи в их формировании не позволяют построить полноценную рыночную экономику.

Экономисты и представители других общественных наук вслед за М. Вебером обычно выделяют два типа общественных связей: естественная общность (*Gemeinwesen*) и гражданское общество (*Gesellschaft*). При этом считается, что рыночная экономика может быть построена лишь в таком обществе, которое является гражданским. Для уяснения этого необходимо хотя бы вкратце разобрать эти понятия.

Первый тип характеризуется доминированием между людьми традиционных связей — родоплеменных, общинных, патерналистских и т.д. Иными словами, естественная общность — не что иное, как традиционное общество, в котором цели, предпочтения и действия отдельного индивида практически целиком и полностью определяются коллективистскими ценностями, воплощенными в виде различных табу, норм, правил, обычаев и традиций. В таком обществе отсутствуют политические и экономические свободы, в том числе свобода хозяйственной инициативы (предпринимательства), свобода труда и свобода потребления, выделявшиеся первым в истории экономической мысли критиком социалистической системы хозяйствования Б. Бруцкусом в качестве элементов, образующих систему хозяйственных свобод. К традиционному обществу (с некоторыми оговорками) можно отнести и те общественные системы, которые управляются тоталитарными или авторитарными режимами. Поэтому советское общество, несмотря на высокую степень технического развития и некоторые характеристики, сближавшие его с промышленно развитыми странами, тоже следует с известной долей условности трактовать как традиционное.

Второй тип общественных связей (гражданское общество) характеризуется доминированием между субъектами общества таких связей, которые образуются спонтанно и свободно за счет их добровольных действий. Родоплеменные и общинные пережитки не сковывают проявления инициативы в различных сферах жизни, в том числе и хозяйственной. Гражданское общество нередко трактуют как систему, самоорганизующуюся за счет свободной (и зачастую хаотической) деятельности людей, функционирующих при отсутствии принудительного давления надиндивидуальных ценностей, давления, имеющего большое значение в традиционном обществе. Историческая практика показала, что ферментом становления гражданского общества в передовых странах Западной Европы и США оказались независимые христианские общины, члены которых были приверженцами протестантских сект, противостоявших религиозной ортодоксии католической церкви. Такие общины сосредотачивались на задаче личного спасения каждого из своих членов и усматривали путь такого спасения в осуществлении христианином своего призвания в миру. Успешная, рационально организованная деятельность рассматривалась как богоугодная. Именно в таких условиях и зародилось гражданское общество.

Данное обстоятельство наводит на мысль о необходимости разграничения между чисто гражданским обществом и современным обществом массового потребления (*mass consumption society*), которое начало складываться в XIX веке и, пожалуй, окончательно оформилось через несколько десятилетий после окончания второй мировой войны. Атомизм, взаимное отчуждение и овеществление, преследование людьми в основном лишь эгоистических интересов, максимизация потребления материальных благ как главная цель жизни каждого отдельного человека — все это характеристики не гражданского общества, а общества массового потребления, которое можно в таком случае рассматривать как вырожденную форму *Gesellschaft*. На наш взгляд, общество массового потребления — это особый, третий тип общественных связей, по своим характеристикам отличающийся не только от традиционного, но и от гражданского общества.

Роль общественной идеологии в смене типов общественных связей. Каждому из указанных трех типов общественных связей соответствует господствующая в рамках этих связей общественная идеология (т.е. система общественных целей и предпочтений, формирующих цели и предпочтения отдельных индивидов). Характер общественной идеологии определяет тип общественных связей, но в то же время и сам может определяться этим типом. Иными словами, между общественной идеологией и общественными связями может иметь место взаимовлияние.

В стране, где отношения между людьми строятся на основе традиционных связей различных видов, доминирует коллективистская общественная идеология. Как правило, идеология такого типа обосновывает необходимость принесения индивидом своих личных интересов в жертву интересам коллективному (вождя племени, общины, правящей партии, диктатора, народа и т.д.). Тем самым любая коллективистская общественная идеология обязательно содержит в себе элементы аскетизма (самоограничения) для тех лиц, которых вынуждают руководствоваться ею.

Как ни странно, аскетические элементы присутствуют и в идеологии, доминирующей в гражданском обществе. По М. Веберу, протестантская этика (хотя точнее было бы говорить о пуританской этике, поскольку немецкий социолог рассматривал поведенческие установки крайних протестантских сект — пуритан), распространение которой оказалось решающим фактором формирования гражданского общества, была идеологией мирского аскетизма. В частности, в чисто экономической сфере эта идеология стимулировала сочетание максимальной отдачи в производственной сфере (интенсивные затраты труда во всех видах, включая предпринимательство, быстрое накопление капитала) и жестких ограничений в потребительской сфере (сравнительно малые объемы потребления — особенно предметов роскоши — и небольшое количество времени, расходуемое на отдых). Иными словами, во времена формирования и утверждения гражданского

общества на Западе (XVII-XIX века) максимум личного потребления не рассматривался в качестве главной цели жизни отдельных индивидов.

Однако в обществе массового потребления именно максимизация потребления и является основной целью. Таким образом, общественная идеология в такой системе характеризуется отсутствием не только коллективистских свойств, но и элементов аскетизма, приобретая ярко выраженную гедонистическую направленность. Именно преобладание элементов гедонизма отличает идеологию общества массового потребления от идеологий прочих типов общественных связей, в том числе и гражданского общества.

Для макроэкономического развития особенно неблагоприятным является доминирование такой разновидности гедонистической идеологии, которую — развивая идеи Т. Веблена — можно назвать идеологией демонстративного потребления. Такая идеология придает первостепенное значение потреблению дорогих, престижных товаров. В результате создаются предпосылки для ситуации, при которой объекты демонстративного потребления, с одной стороны, и элементы основного капитала, формирующие производственные возможности страны, с другой стороны, конкурируют друг с другом в рамках выбора активов длительного пользования, осуществляемого инвесторами. При определенных условиях такая конкуренция может обернуться макроэкономической катастрофой, как это и произошло в России последнего десятилетия второго тысячелетия.

Насажение гедонистической идеологии в России 1990-х годов как причина неудач в реформировании экономики. Для советского общества был характерен коллективистский тип общественных связей и, естественно, коллективистская общественная идеология. Переход к рыночной экономике вызвал необходимость как слома устаревшего типа общественных связей, так и отказа от устаревшей общественной идеологии победившего социализма и замены ее новой. И вот здесь возникли серьезнейшие проблемы, в значительной мере предопределившие неудачи российских реформ 1990-х годов. Эти проблемы связаны с формированием новой общественной идеологии, оказавшей не благоприятное, а вредное влияние на хозяйственную жизнь страны.

Дело в том, что возникший после демонтажа коммунистической идеологии огромный идеологический вакуум стал быстро заполняться пропагандой буржуазных ценностей, а точнее, пропагандой быстрого, немедленного обогащения любой ценой, потребления дорогих, престижных товаров и в целом красивой жизни. Активно внедрявшаяся через все СМИ новая общественная идеология оказала мощное влияние на цели и предпочтения большинства хозяйствующих субъектов российской экономики.

Данная идеология коренным образом отличается как от идеологии пуританской этики, определявшей отношения между людьми в новоевропейском гражданском обществе, так и от сталинской идеологии, регламентировавшей связи в рамках естественной общности советских граждан. Общественная идеология России 1990-х годов по сути является их противоположностью. Пуританская этика и сталинская идеология поощряли производство, затраты труда и инвестиции на основе неэгоистичных мотивов и сдерживали потребление, особенно потребление предметов роскоши, резко осуждая его. Российская общественная идеология 1990-х годов активно стимулирует потребление благ любых видов, и особенно предметов роскоши, и неявно ограничивает самоотдачу и альтруизм в производственной сфере. Формируемые этой идеологией поведенческие установки приводят к такой метаморфозе экономики, при которой люди мало производят и желают много потреблять. Иными словами, хозяйственная деятельность приобретает паразитические черты.

С микроэкономической точки зрения, созданный благодаря этой идеологии общественный климат крайне неблагоприятен для хозяйства в смысле создания стимулов к инвестициям, труду и производительному предпринимательству. Человек, пытающийся честно трудиться в каких бы то ни было сферах, ставится в положение изгоя. Те же, кто обогащаются, проявляя различные виды оппортунизма, а то и просто совершая откровенно преступные деяния, оказываются героями дня. Естественно, не возникает никаких побуждений к эффективному размещению ресурсов — идолу страстных сторонников рыночного хозяйства. Здесь же можно отметить, что не появляется стимулов к соблюдению заключаемых контрактов, прав собственности и прочих институциональных условий, на которые делается сильный акцент в неинституциональной теории.

С макроэкономической точки зрения, сформированная идеология демонстративного потребления оказалась вредной, поскольку вызвала коллапс инвестиций. Мы уже изложили выше общую причину негативного воздействия стремлений к красивой жизни на инвестиционную активность. Теперь же несколько конкретизируем данную разновидность институциональной ловушки (этот термин здесь уместен, поскольку речь идет о повторяющемся следовании поведенческим установкам, приводящим к неблагоприятным экономическим последствиям). Дело в том, что в особой степени описанной общественной идеологией был затронут класс богатых — "новые русские". Именно у этого класса сконцентрированы основные финансовые средства, так что его следует рассматривать как класс потенциальных инвесторов. В этой среде общественное признание как раз и получило уже упоминавшееся демонстративное потребление. Новые богатые резко увеличили спрос на престижные дома, автомобили, разнообразные предметы роскоши, причем в основном иностранного производства.

Но рост спроса на кипрскую недвижимость и немецкие автомобили осуществлялся за счет падения спроса на российское оборудование и станки. В результате сдвиг в спросе инвесторов от основного капитала к престижным товарам и активам должен был повлечь за собой сокращение совокупного спроса в стране и стать фактором спада. Еще одно важное последствие такого сдвига заключалось в том, что расходы на объекты

демонстративного потребления не могли внести абсолютно никакого вклада в развитие производственных возможностей, а поскольку они осуществлялись при падении физических инвестиций, привели к резкому сужению этих возможностей в виде проедания капитального запаса страны. Именно здесь и кроется одна из фундаментальных причин коллапса инвестиций в экономике России.

Если попытаться сформулировать последствия динамики российской общественной идеологии 1990-х годов в терминах концепции типов общественных связей, то можно отметить следующее. Внедрение идеологии "красивой жизни" в России означало попытку перейти от традиционного общества к обществу массового потребления, минуя стадию гражданского общества. Вот это и обернулось катастрофой. В отличие от России, западные страны, прежде, чем достигли общества массового потребления, прошли долгий путь гражданского общества. По этой причине уровень гражданской ответственности, деловой этики, соблюдения прав собственности и других экономических прав поднялся на такую высоту, что его уже не могли свести на нет неблагоприятные последствия перехода к обществу массового потребления. Кроме того, в западных странах вряд ли возможно абсолютное господство идеологии демонстративного потребления. Стремление к престижным товарам с нулевой эластичностью производства в любой из промышленно развитых стран ограничено различными институциональными (в том числе и идеологическими) рамками настолько, что оно не вредит инвестиционному процессу.

Итак, для создания соответствующих стимулов обеспечения эффективности на микроуровне и для перехода на рельсы быстрого и устойчивого экономического роста на макроуровне необходимо изменить существующую общественную идеологию. Идеология "красивой жизни" должна быть заменена на идеологию, в которой честный и созидательный труд оценивается положительно, а полу- и чисто криминальные способы быстрого обогащения — отрицательно. Экономически безвредный переход к обществу массового потребления может быть осуществлен лишь в том случае, если россияне пройдут долгим и трудным путем формирования гражданского общества. Главный урок, который можно получить на основе изучения практики реформирования российской экономики в 1990-х годах, заключается в том, что построение общества массового потребления на разваливающихся основах естественной общности ведет к созданию не эффективной рыночной экономики западного типа, а псевдорыночной экономики криминального капитализма. Эффективное рыночное хозяйство немисливо без вплетения в институциональную ткань традиций честного предпринимательства, соблюдения контрактов и прав собственности.

4. Особенности институциональных изменений в современной России. Логика и структура работы

В настоящем сборнике представлена попытка показать трансформацию экономических институтов в постсоветской России. Поскольку основными экономическими агентами рыночного хозяйства на микроэкономическом уровне являются фирма и домохозяйство, материалы сборника сгруппированы в две части. Первая из них посвящена адаптации постсоветских предприятий и становлению фирм, вторая — поведению населения.

В первой части основное внимание уделено проблемам, возникающим в процессе эволюции советского предприятия в предпринимательскую фирму как в промышленности, так и в аграрной сфере. Авторы стремятся охарактеризовать происходящее развитие комплексно: рассматриваются изменения в организационной структуре, вопросы реструктуризации собственности, адаптации к спросу и изменения инвестиционной политики российских фирм.

Так как большая часть государственной собственности перешла не к аутсайдерам, а инсайдерам, в России не возникло эффективного частного собственника, что в значительной степени предопределило инерционность традиционной экономической системы, её медленные темпы и мучительные формы перехода к рыночной экономике. Этим предопределяются и внутренние причины глубокого трансформационного спада при переходе от командной экономики к рыночному хозяйству. Большинство предприятий не имеют долгосрочных планов развития производства и даже конкретных бизнес-планов по привлечению инвестиций, в которых остро нуждаются. Отсутствие стратегии поиска эффективных партнеров приводит к тому, что для многих предприятий типична адаптация, а не трансформация традиционных форм, приспособление — а не развитие производства, защита — а не наступление. Отсюда следует неэффективная маркетинговая политика большинства предприятий, стремящихся, даже в условиях благоприятной конъюнктуры, к продвижению традиционной продукции на традиционном рынке. Однако даже эта продукция не всегда находит сбыт, и поэтому возникает бартер как форма существования неэффективной экономики. В целом в деятельности фирм краткосрочный аспект преобладает над долгосрочным, а мотив личного обогащения новых владельцев доминирует над целями развития производства.

Положение ухудшается из-за того, что государство не имеет эффективной индустриальной политики, которая бы поддерживала ростки нового и эффективного, создавала бы благоприятные условия для

экономического роста. Наоборот, деятельность современного российского государства заставляет вспомнить эпоху меркантилизма. Российское государство занимается главным образом функциями перераспределения, причем такого, которое не благоприятствует развитию производства, а тормозит его, так как стремится перераспределить имеющиеся ресурсы от лучших хозяйствующих предприятий к худшим. За счет первых не только собираются налоги, но и происходит дотирование неэффективных предприятий, которые налоги, как правило, не платят. Всё это приводит к сокращению эффективно хозяйствующих производств, подталкивает предприятия к расширению нелегальной хозяйственной деятельности.

Сложность ситуации заключается также и в том, что негативные количественные изменения, накапливаясь, переходят в новое качественное состояние. Возникают так называемые "институциональные ловушки", приводящие к тому, что дальнейшее развитие начинает идти не в сторону рынка, а в направлении к псевдорыночным формам и воспроизводству неотрадиционных отношений. Поэтому особый акцент в настоящем сборнике сделан на институциональных ловушках, возникающих в процессе развития и становления не только рыночных, но и псевдорыночных форм, тупиковых направлений эволюции к рынку.

В условиях неразвитой банковской системы возникает своеобразная проблема двух дефицитов: дефицита сбережений и внешнеторгового дефицита¹⁹. Дефицит сбережений связан с тем, что уровень сбережений, доступных для промышленности, гораздо меньше, чем объем инвестиций, необходимых для развития производства. Уровень сбережений, мобилизуемых банковской системой, находится на чрезвычайно низком уровне в силу падения доверия населения к существующим финансовым институтам. Это приводит к тому, что высокая склонность к сбережениям реализуется каждым индивидуально, главным образом в форме накопления иностранной валюты, недвижимости и других неликвидных форм, не аккумулируемых финансовыми учреждениями. В этих условиях единственным источником накопления становятся иностранные займы, что приводит к торговому и платежному дефициту, когда объем импорта значительно превышает объем экспорта. На поверхности виден лишь процесс ввоза иностранного ссудного капитала в Россию, тогда как глубинные процессы вывоза капитала из России осуществляются в значительной мере нелегально и не фиксируются официальной статистикой. Возникает порочный круг, своего рода институциональная ловушка: чем больше средств необходимо для покрытия дефицита текущего платежного баланса, тем больше необходимы внешние займы для покрытия платежного дефицита. Однако, чем больше внешние займы, тем большие платежные дефициты нас ожидают в будущем, тем в большую зависимость попадает страна от зарубежного капитала.

В анализе аграрного строя представлены две различные точки зрения. Одна акцентирует внимание на формальных преобразованиях, на возникновении новых организационных форм, на подвижке власти от одних структур к другим. Если раньше в аграрной сфере ключевыми экономическими агентами были коллективные хозяйства (колхозы и совхозы), то в настоящее время резко возросла роль сельской администрации и домохозяйств, стали набирать силу не связанные с колхозами товаропроизводители. Всё это создает предпосылки для формирования в перспективе новых экономических субъектов, институциональных предпосылок для развития рынка. Однако в настоящее время мы имеем не столько плюсы, сколько минусы переходного периода, когда те, кто получил власть, ещё не имеют достаточного количества материальных и финансовых ресурсов, а те, кто имеют материальные ресурсы, потеряли уже значительную часть власти. Всё это позволяет выдвигать и другую точку зрения, которая акцентирует внимание, главным образом, на неформальных процессах. Поскольку процесс перестройки институтов в аграрной сфере не завершен, отсутствует надежная частная собственность, существует обилие переходных форм, многие из которых в экономическом плане являются неэффективными. Всё это способствует возникновению и развитию псевдорыночных форм в аграрной сфере.

Во второй части показана социальная адаптация населения к рынку. Здесь выделяются две группы проблем.

Первая связана с **расширением формальных свобод и прав, проблемой их институционализации**, а также фактическим **сужением социальных и экономических возможностей**. Формирование новых жизненных стратегий и изменение массового сознания населения отражает обе эти тенденции.

Проведенные в 90-е годы социальные преобразования по-разному отразились на уровне свободы различных групп населения. Дело в том, что у разных социальных групп в советской России существовал свой образ свободы, своё понимание возможности самостоятельно выбирать и реализовывать свои интересы и способности путем активной экономической, социальной и политической деятельности. 90-е годы показали, что для россиян поле актуальной индивидуальной свободы лежит прежде всего в социально-экономической, а не в политической и правовой сферах. К тому же каждая экономическая система имеет свои ограничители свободы: постоянные и временные, естественные и искусственные, реальные и мнимые. В условиях трансформационного спада сужение экономических свобод оказало более сильное действие, чем расширение свобод социальных и политических. К тому же многие понимали свободу односторонне – как приобретение новых прав и благ без потери старых возможностей и гарантий. Большинство населения не понимало глубокую

¹⁹ Подробнее см. *Нуреев Р.М.* Западные теории экономики развивающихся стран. В кн: История экономических учений (современный этап). Учебник. М., Инфра-М, 1998. С. 448-479.

взаимосвязь "свобода – самостоятельность – ответственность". Хотелось свободы, но без ответственности и самостоятельности, со всеми вытекающими из них последствиями.

Всё это привело к парадоксальному явлению не только невостребованности новых прав, не только разочарования в них (вследствие непонимания их природы), но и даже отчуждению от них широких слоев населения, особенно в депрессивных регионах. Многие поборники свободы недооценивали её предпосылки – самостоятельности и ответственности индивидов, которые резко возросли в условиях ограниченности ресурсов усиленных гиперинфляцией и гигантским падением производства. В этих условиях большая нагрузка ложится на государство. Однако государство оказалось не только не в состоянии защищать провозглашенные им самим права, но и, наоборот, встало на путь их систематического нарушения. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества привело к росту произвола властей всех уровней – от низового звена до государства в целом. В этих условиях отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им — исключением. Резко возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Всё это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития *неправовой свободы*. Для общества стало характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными, отказ от использования появившихся законных прав и свобод, воспроизводство отношений с работодателями на более зависимой и бесправной основе, чем в дореформенный период. Сегодня российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ.

Особое внимание в сборнике уделено причинам сохранения коллективизма и принудительному усилению индивидуализма, с одной стороны, и попыткам преодоления патернализма и росткам отношений партнерства в сфере трудовых отношений, с другой. При этом трудовые отношения рассматриваются с противоположных точек зрения: с позиций как рабочих, так и руководства промышленных предприятий, которым приходится переходить от социальных приоритетов в кадровой политике к экономическим. Главными для работников стали страх потери работы и ориентация на полуполюгальную вторичную занятость. Страх потери работы усиливает зависимость рабочих от предпринимателя, возможность вторичной занятости создает предпосылки для некоторой независимости.

Вторая группа проблем связана с анализом *особенностей российской адаптации населения к рынку в условиях маргинализации общества*. Одна из важнейших особенностей заключается в том, что этот переход происходит в условиях глубокого трансформационного спада, который приводит к невостребованности новых социальных прав и возможностей, возникающих в процессе перехода к открытому обществу. Затянувшийся трансформационный спад способствует усилению социально-экономической зависимости населения от "государства всеобщего перераспределения". Типичными становятся понятия "опекун" и "опекаемый". В массовом сознании сохраняется надежда на опеку, ожидание помощи и покровительства со стороны "сильных мира сего", стремление переложить ответственность на чужие плечи. Ради этой опеки люди готовы отказаться от "голодной" свободы, обменяв её на состояние "сытого" подчинения. Однако в условиях трансформационного спада "манна небесная" не выпадает, а возможности легального трудоустройства в значительной мере сокращаются. Всё это приводит к поляризации общества, росту социальной напряженности и *маргинализации экономически активного населения*. В работе рассматриваются как неконструктивные, так и конструктивные механизмы адаптации занятых и безработных.

Достоинством настоящего сборника является то, что теоретические выводы базируются на глубоком микроэкономическом анализе и выборочных социологических исследованиях, позволяющих дать глубокую и всестороннюю картину происходящих изменений в разных регионах нашей страны. Этому способствует не только тот факт, что авторский коллектив представляет различные научные центры России (Москву, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Краснодар, Рязань и даже Бийск), но и то обстоятельство, что выборочные обследования проводились в различных регионах России. Конечно, существует опасность, что выборочные обследования не отражают всего многообразия происходящих процессов, однако они позволяют сделать любопытные выводы и могут служить отправной точкой для дальнейших обобщений, так как отражают реальные процессы, происходящие в современной России.

Настоящий тематический сборник подготовлен по материалам работы секции "Социально-экономические реформы 80-90х гг. в России и адаптации институтов и структур" Международной конференции "Российские общественные науки: новая перспектива", организованной Московским общественным научным фондом 13-15 октября 1999 г.

Авторами тематического сборника являются: введение (разделы 1, 2, 4) — д.э.н. Р.М. Нуреев; введение (раздел 3) — к.э.н. И.В. Розмаинский; гл. 1. — к.э.н. Т.П. Черемисина; гл. 2. — А. Е. Батяева; гл. 3. — к.э.н. Н.А. Кравченко; гл. 4. — к.э.н. А.В. Алексеев; гл. 5. — И.Ф. Герцог; гл. 6. — д.э.н. В.В. Папиорковский; гл. 7. — к.э.н. Д.Н. Емельянов; гл. 8. — к.э.н. М.А. Шабанова; гл. 9. — к.с.н. Е.С. Балабанова; гл. 10. — к.с.н. А.Л. Темницкий; гл. 11. — к.тех.н. Л.Г. Миляева; гл. 12. — к.с.н. И.П. Попова; гл. 13. — к.с.н. Л.Е. Петрова; гл. 14. — к.псих.н. А.Н. Дёмин; заключение — д.э.н. Р.М. Нуреев.

В первоначальном отборе глав и редактировании материалов первого раздела (главы 1, 2, 3) первой части принимала участие доктор экономических наук, профессор МГУ О.А. Третьяк, в редактировании тематического сборника на его заключительном этапе принимали участие кандидат экономических наук, доцент Тульского филиала Юридического института МВД РФ Ю.В. Латов, научный редактор журнала

"Социологические исследования", кандидат социологических наук И.П. Попова и научный сотрудник Института социологии РАН, кандидат социологических наук А.Л. Темницкий; в научно-вспомогательной работе и подготовке текста рукописи к печати участвовал С.Г. Шульгин.

Не все актуальные для институциональной теории вопросы получили одинаково глубокое освещение в данном тематическом сборнике. Некоторые поднятые авторами вопросы нуждаются в более подробном изучении и дальнейшем развитии. Однако безусловно, что систематический характер изложения дает возможность совершенно по-новому взглянуть на институциональный анализ проблем переходной экономики — этот быстро развивающийся раздел экономической теории. Высокий уровень исследований, несомненно, приведет к тому, что данная книга найдет в России широкую читательскую аудиторию и будет способствовать популяризации неинституциональных идей в нашей стране.