

## **Институциональная конкуренция и постсоветская трансформация (Влияние неформальных институтов)**

Автор: А. М. ЛИБМАН

### **Рынок институтов в мировой экономике**

Взаимодействие территорий и государств с различной институциональной структурой - одна из сложнейших проблем современной мировой экономики. Даже если игнорировать все множество неформальных институциональных сред, формальные институты (определяемые в виде норм писаного права, соблюдение которых поддерживается государством) сильно различаются.

Можно говорить о том, что в мировой экономике возникает своеобразный глобальный "рынок институтов". Он состоит из нескольких взаимосвязанных сегментов. Во-первых, на рынке происходит "продажа" институтов государственными структурами [Валевич, 2002], где "стороной спроса" выступают корпорации и частные лица<sup>1</sup>. Во-вторых, рынок институтов включает предложение институтов более успешными странами для "трансплантации" в государства менее успешные. В этом случае "сторону спроса" представляют не частные структуры, а государства - "импортеры" институтов [Полтерович, 2001]. В-третьих, рынок институтов существует "параллельно" с рынком товаров и услуг в том смысле, что любая сделка по покупке товара всегда сопровождается "невной институциональной транзакцией" - выбором институтов. Здесь частные структуры находятся как на "стороне спроса", так и на "стороне предложения" [Тамбовцев, 2001; Ellicson, 2001]. Меня в настоящей работе интересует прежде всего первый из упомянутых сегментов, на котором происходит соперничество стран за мобильные факторы производства посредством модификации формальных институтов.

На сегодняшний день проблематике институциональной конкуренции между странами посвящена обширная теоретическая и эмпирическая литература. Одно из ее важней-

---

Настоящая статья была написана в ходе работы автора на кафедре финансов Университета Марбурга (Германия) и частично основана на докладе, представленном на ежегодной конференции Европейской ассоциации эволюционной политической экономии в Бремене (Германия) в ноябре 2005 г. Выражаю признательность Благотворительному резервному фонду за поддержку проекта исследования.

<sup>1</sup> Эта "продажа" необязательно носит глобальный характер [Сухарев, 2001], но меня интересует именно соперничество между различными странами.

*Л и б м а н Александр Михайлович - кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики РАН.*

ших направлений связывает с институциональной конкуренцией надежду на улучшение качества формальных институтов в мировой экономике. Иначе говоря, институциональная конкуренция превращается в силу, заставляющую государства создавать базовые нормы рыночной экономики и обеспечивать их функционирование. Давление конкуренции побуждает сравнительно менее развитые государства "импортировать" более эффективные институты промышленно развитых стран с целью противостоять "уходу" мобильного капитала и рабочей силы [Seliger, 2002]. Это в свою очередь позволяет выйти из сложившегося неэффективного равновесия (таким образом конкуренция на первом сегменте рынка институтов "вызывает к жизни" второй сегмент). На представлении о благотворном воздействии институциональной конкуренции основана теория "федерализма, создающего рынок" (*market preserving federalism*) Б. Вейнгаста [Weingast, 1993], часто используемая для анализа постсоциалистических стран<sup>2</sup>. В отчете Всемирного банка 2002 г. указывается на необходимость всемерного развития институциональной конкуренции [World... 2002].

Экономическая открытость и свобода перемещения капитала и рабочей силы привели к тому, что постсоветские страны стали активными участниками глобальной институциональной конкуренции [Libman, 2006]. Тем не менее неэффективное равновесие в России и многих других странах СНГ по-прежнему остается устойчивым. В литературе используются два объяснения возникающего противоречия. Некоторые авторы указывают на "неверный" и "неэффективный" импорт институтов, обусловленный господством бюрократии и особенностью властных отношений [Олейник, 2005]. Другие предполагают, что главной причиной такого провала стало влияние неформальных институтов, своеобразных "альтернатив" нормам государства. Серьезные противоречия между формальными и неформальными нормами, составляющие одну из важнейших проблем экономической трансформации России и других стран СНГ, ведут к распространению теневой экономики, препятствуют развитию новых форм хозяйствования [Voigt, Kiwit, 1995; Leipold, 1997; Ledeneva, 2001].

В настоящей работе я попытаюсь интегрировать оба эти подхода, введя неформальные институты в анализ институциональной конкуренции как процедуры создания формальных институциональных сред. При этом, однако, я воспользуюсь трактовкой неформальных институтов, несколько отличной от приведенной выше. Меня интересует не столько их влияние в качестве альтернативных образцов поведения, сколько их воздействие на восприятие индивидами формальных норм. Поскольку институциональная конкуренция, как правило, "смещает равновесие власти" от "стороны предложения" на рынке институтов к "стороне спроса", особенности поведения последней приобретают решающее значение с точки зрения экономического развития.

### **Неформальные институты как институты восприятия норм**

В отличие от формальных институтов, возникающих в результате политического торга и обеспечиваемых государственным насилием, неформальные институты выступают продуктом спонтанной эволюции общества или свободного выбора институциональных норм участниками сделки. Зачастую они основаны на религиозных, идеологических и эмоциональных факторах [Leipold, 2000] и обеспечиваются внутренними установками человека или неорганизованным контролем со стороны общества [Kiwit, Voigt, 1995]. Помимо всего прочего, неформальные институты определяют отношение индивидов к различным вариантам "формальных институтов", предлагаемых государством.

Можно выделить три основных типа неформальных институтов. Прежде всего это нормы, определяющие общее отношение к государству как таковому, то есть общий уровень вертикального доверия в экономике. Кроме того, существуют нормы, опреде-

---

<sup>2</sup> В принципе данный подход ориентирован на внутригосударственные отношения, но может использоваться и для исследования межгосударственного рынка институтов.

ляющие используемые людьми критерии оценки предлагаемых государством институтов, например экономическая эффективность, социальная справедливость, стабильность, свобода, экологическая безопасность и т.д. (далее они обозначаются термином "нормы первого уровня"). Наконец, следует выделить нормы, определяющие общественно допустимые ситуации нарушения как формальных норм, так и неформальных "норм первого уровня" ("нормы второго уровня").

Третий тип норм нуждается в определенных пояснениях. В реальности поведение человека значительно сложнее, чем это определяется исключительно осознаваемыми и декларируемыми им нормами первого уровня. Во многих случаях общество допускает и даже рассматривает как необходимые некоторые формы поведения, связанные с нарушением закона и норм первого уровня. Например, жесткое государственное регулирование предпринимательской деятельности и общая враждебность общества по отношению к ней может сопровождаться массовым развитием "теневого" бизнеса. Такие ситуации часто возникают как "защитные образцы поведения" (*defensive patterns*) [Sztompka, 1993] там, где на протяжении длительного времени государство жестко вторгалось во все аспекты жизни граждан. Они в чем-то напоминают оруэлловское "двоемыслие" (хотя, конечно, не в таких масштабах), однако часто сохраняются и после прекращения государственного давления.

Неформальные нормы, на мой взгляд, определяют, какие именно "критерии справедливости", используемые в различных институциональных мирах, будут применяться к оценке конкретных государственных актов - критерии рыночного, индустриального, гражданского, творческого или экологического соглашений, и т.д. Теория конкуренции юрисдикции косвенно предполагает, что к отношениям государства и общества применимо лишь рыночное соглашение. С этим, собственно говоря, и связано использование концепции "рынка формальных институтов". В реальности, конечно, ситуация намного сложнее. В какой-то степени воздействие неформальных норм аналогично эффекту различных "когнитивных правил" (*cognitive rules*), или "внутренних правил человеческого мышления, обучения и принятия решений", в том числе и с точки зрения их воздействия на институциональную конкуренцию [Budzinski, 2003]. Однако в отличие от когнитивных правил, неформальные нормы носят не индивидуальный, а общественный характер. С этой точки зрения они - часть "общих ментальных моделей" (*shared mental models*) [Denzau, North, 1994].

В эволюции неформальных институтов можно выделить краткосрочную и долгосрочную перспективы. Соответственно выбранной перспективе можно рассматривать и институциональную конкуренцию (см. рис.). В краткосрочной перспективе неформальные институты остаются неизменными. В долгосрочной - они также эволюционируют, в том числе и под воздействием изменений формальных институтов. Аналогичным образом выделяют "краткосрочное" и "долгосрочное" развитие товарных рынков, где в краткосрочной перспективе предпочтения потребителей являются данными, а в долгосрочной меняются. Конечно, это разделение весьма условно и может меняться с течением времени. Например, в глобальной экономике с высоким уровнем развития информационных технологий скорость эволюции неформальных институтов может увеличиться. Помимо этого, следует учесть, что различного рода институты хотя и оказывают серьезное воздействие на поведение людей, однако в реальности не жестко детерминируют его: взаимодействие всегда осуществляется и в краткосрочной, и в долгосрочной перспективе<sup>3</sup>. Однако в рамках сформулированной мною исследовательской задачи такое разделение уровней вполне оправданно.

---

<sup>3</sup> Данный вывод наиболее четко сформулирован в теории "ориентированного на акторов институционализма" (*actor-centred institutionalism*) Ф. Шарпфа [Scharpf, 1997].



Рис. Роль неформальных институтов в институциональной конкуренции.

### Конкуренция институтов в краткосрочной и долгосрочной перспективе

**В краткосрочной перспективе**, как было указано выше, неформальные институты присутствуют как данность, так или иначе воздействуя на восприятие формальных норм. Главная проблема состоит в том, что определенные особенности неформальных норм могут привести к *патологиям стороны спроса* на рынке институциональных сред, препятствующим формированию более эффективных формальных институтов.

Наиболее очевидно воздействие *низкого уровня доверия*. Во-первых, индивиды воспринимают любые государственные инициативы как угрозу собственному благополучию (при этом часто недоверие носит "институциональный" характер, то есть не зависит от конкретного носителя власти) и поддерживают *status quo*, даже если он неэффективен [Либман, 2005<sup>a</sup>]. Во-вторых, корпорации и частные структуры сознательно предпочитают использовать неподконтрольные государству "теневые" каналы миграции и перемещения капитала. В результате неэффективные институты возникают уже как непреднамеренный результат преднамеренного действия. Попытки устранить жесткое регулирование сверху и тем самым снизить интенсивность деятельности в теневом секторе, не приводят к успеху, поскольку люди не доверяют государству. Жесткие же меры по противодействию нелегальной экономике также не дают результата и лишь "питают" недоверие, усиливая стремление "укрыться" от "взора" государства.

Воздействие институтов первого уровня во многом зависит от доминирующих представлений о "социально приемлемых" целях государственной политики. Если такие приоритеты, как социальная справедливость или сохранение традиций важнее для граждан, чем рост и эффективность, то и соответствующие институциональные системы будут пользоваться большей поддержкой. В принципе такую ситуацию нельзя считать однозначно негативной [Гринберг, Рубинштейн, 2000]. Однако проблема состоит в том, что поддержкой общества могут пользоваться, например, институты, препятствующие предпринимательской деятельности или "направляющие" ее на неэффективное лоббирование (такие ситуации подробно описаны У. Баумодем в его известной статье, посвященной "непроизводительному и разрушительному предпринимательству" [Baumol, 1990]).

Другая ситуация: общество ориентировано на высокий уровень государственного вмешательства в экономику и масштабную перераспределительную деятельность. В результате именно те "формальные институты", которые в наибольшей степени отвечают ожиданиям индивидов (а вовсе не более эффективные), выживают в условиях институциональной конкуренции. Например, трудовая миграция ориентируется на страны не с максимальными возможностями для частной инициативы, а с наиболее масштабным перераспределением. Возможно, нечто подобное происходит сейчас в Западной Европе, где мигранты с Востока ориентированы часто (хотя, конечно, отнюдь не всегда) на социальные гарантии, а не на возможности самореализации. При этом исторический опыт (например, институциональной конкуренции в средневековой Европе [Либман, 2005<sup>6</sup>]) показывает, что не существует никакой взаимосвязи между предпочтением более эффективных реформ и большей мобильностью (следовательно, и большим влиянием в условиях институциональной конкуренции).

Несколько сложнее ситуация становится при введении в анализ неформальных институтов второго уровня. В данном случае речь идет о представлениях и образцах восприятия, часто не осознаваемых индивидами и поэтому некорректно оцениваемых государством. При сильной дифференциации норм первого и второго уровня могут возникнуть парадоксальные ситуации: с одной стороны, общество поддерживает государственный протекционизм и ограничение свободы предпринимательства, а с другой - невиданные масштабы получают теневая экономика и "бегство капиталов" [Рывкина, 2001]. Чем сложнее взаимоотношения норм, тем менее предсказуемым и рациональным становится поведение стороны спроса на рынке институтов.

В описанных теоретических конструкциях легко узнать многие из проблем постсоветских экономик. Прежде всего речь идет об обществах с крайне низким уровнем доверия к государству [World... 1997; Leipold, 1997; Raiser, 1997, 1999; Oleinik, 2005]. Иначе говоря, граждане практически всех стран СНГ ищут подвоха в любых действиях властей и, надо сказать, власти часто оправдывают эти ожидания (нередко в силу общей неэффективности, делая ситуацию "хотелось как лучше, а получилось как всегда" стандартной). Помимо этого, на уровне неформальных институтов важную роль часто играют враждебность к предпринимательству, восприятие частной инициативы как нарушения порядка, а недоверие к государству парадоксальным образом сочетается со стремлением к максимально возможному государственному перераспределению [Латов, 2003; Voigt, Kiwit, 1995; Brunner, 1996; Rosenbaum, 2001].

Неформальные институты второго уровня часто способствуют предпринимательству "теневого" и "деструктивного" (по Баумолу) характера. В постсоветских странах сочетаются три, казалось бы, несовместимые черты неформальных институтов: 1) господство личных отношений вместо формальных (вместе со слабостью традиционных институтов, таких, как "большая семья"); 2) неумение людей договариваться между собой без внешнего принуждения; 3) стремление полагаться на власть (вместе со стремлением обмануть ее) [Цирель, 2005]. Соответственно, рядом с формальным коллективизмом "сверху" и неформальным коллективизмом "защитных образцов поведения" сосуществуют глубочайший индивидуализм и атомизация общества, порожденные обособлением отдельных его "институциональных сегментов" и нефункционирующим "разделением труда между нормами"<sup>4</sup>. Можно говорить об особом, "адаптационном индивидуализме" в постсоветских обществах, который, в отличие от западного индивидуализма, не допускает формирования групповых интересов и в какой-то степени порожден долгим господством государства в советский период [Пантин, Лапкин, 1999].

Собственно говоря, именно сложнейшее переплетение и противоречия институтов различных уровней вызывают, казалось бы, необъяснимое явление - сочетание порой

---

<sup>4</sup> Данное понятие вводится в работе [Leipold, 2001]. В [Цирель, 2005] приводятся сходные выводы на основе несколько отличного методологического инструментария.

весьма высокой предпринимательской активности<sup>5</sup> с негативным отношением к подобному поведению в обществе. Результаты социологических опросов то относят жителей постсоветских стран к коллективистам и патерналистам, то фиксируют их повышенную склонность к частной инициативе. "Зазор" между институтами первого и второго уровней крайне велик, что и ведет к проблемам для институциональной конкуренции. Помимо этого при отсутствии четкой системы неформальных или формальных "правил игры" в условиях распада общества на отдельные сегменты, связь между которыми возможна лишь на межличностной основе, крайне сложно обеспечить взаимодействие между "чужими" друг для друга людьми. Между тем оно составляет принципиальную основу эффективных экономических порядков [Seabright, 2005]. Проблемы интеграции "чужих" ограничивают мобильность и также становятся проблемой для институциональной конкуренции, порождая стремление не столько привлечь, сколько оттолкнуть мобильные факторы производства (прежде всего, речь идет о труде).

Конечно, конкретная структура описанных проблем различается в отдельных постсоветских странах, хотя в целом все они "поражены" данной "болезнью". Например, очевидно, в Центральной Азии и Закавказье роль традиционных институтов значительно выше, хотя и там их переплетение с новыми тенденциями к атомизации общества носит весьма сложный характер [Московская, 2005].

**В долгосрочной перспективе** неформальные институты уже не представляются константой. Они могут модифицироваться под воздействием специфической внешней среды - сосуществования множества экономически и политически связанных соперничающих центров публичной власти. На мой взгляд, такая ситуация в принципе способствует распространению неформальных норм, направленных на оценку формальных по степени их эффективности и популярности среди участников рынка. Это связано с двумя факторами: межгосударственным соперничеством и влиянием внешних шоков.

Борьба государств за влияние и власть в мировой экономике - тот мотив, который часто не учитывают исследователи в области институциональной конкуренции. В настоящее время экономическое развитие - ключевой источник межгосударственной власти [Strange, 2001]. Между тем, качество институтов играет определяющую роль в динамике экономического роста. Соответственно, страны с более "совершенной" институциональной средой имеют большие шансы добиться успеха в соперничестве государств. В краткосрочной перспективе этот эффект может быть смягчен, например, наличием природных ресурсов, однако долгосрочный рост - вопрос прежде всего экономических институтов. Соответственно, политические элиты получают стимул "предлагать" "хорошие" институты вне зависимости от наличия спроса, то есть в какой-то степени "навязывать" рынок (см. на эту тему также [Олейник, 2005]). Не случайно в странах догоняющего развития государство часто играло ключевую роль в процессе модернизации. Безусловно, в реальности мотивы государства могут быть более сложными, однако общая тенденция "заставляет" элиты стремиться к созданию новых, более эффективных институциональных сред. В отличие от институциональной конкуренции, направленной, как и любая рыночная конкуренция, на оптимальное удовлетворение "стороны спроса", логика борьбы государства за власть носит более общий характер. Результатом же государственной политики может стать постепенное выращивание неформальных институтов. Этим объясняется и факт соотносительности успехов в военной и политической конкуренции с внедрением институциональных инноваций [Weede, 1990; Garner, Chaudhry,

---

<sup>5</sup> Под предпринимательством в этом случае (в традиции Й. Шумпетера и У. Баумоля) понимается *любая* инновативная деятельность, направленная на достижение личных целей "нетрадиционным" путем "рекомбинирования факторов производства". Если в условиях рыночной экономики такое предпринимательство ориентируется на разработку новых товаров, освоение рынков и т.д., то в постсоветских экономиках предпринимательская деятельность может заключаться в коррупции, инвестициях в отношения с чиновниками, уклонении от законов и норм и т.д.

2001; FehI, Delhaes, 2005; Teng, 2005], и частично даже "европейское чудо" перехода к капиталистической экономике.

Выводы, сходные с описанными выше, получены сторонниками концепции "системной уязвимости" (*systemic vulnerability*), сформулированной Р. Донером [Doner, Ritchie, Slater, 2005]. В соответствии с ней, наиболее последовательными в проведении эффективных экономических реформ оказываются государства, соответствующие трем признакам: 1) наличия "широкой коалиции", оказывающей внутреннее давление на правительство; 2) реальной внешней угрозы (вплоть до военного вторжения); 3) отсутствия природных ресурсов. Концепция была разработана для стран Юго-Восточной Азии, однако легко заметить, что и постсоветские государства во многом подчиняются той же логике. Армения, одна из наиболее успешных стран в отношении экономических реформ [Iradian, 2003], соответствует всем трем критериям "системной уязвимости".

Второй фактор, влияющий на неформальные институты в долгосрочной перспективе, - различного рода шоки. Роль шоков значительно возрастает по мере увеличения открытости экономики и ускорения изменений. Общество с "лучшими" институтами, то есть с более низким уровнем транзакционных издержек, легче адаптируется к изменениям, быстрее реагирует на них - соответственно, его шансы на "выживание" и успех выше. Этот подход к конкуренции норм был сформулирован Ф. фон Хайеком (например, [Найек, 1996]) в рамках теории социокультурной эволюции.

Тем не менее и в долгосрочной перспективе существуют факторы, препятствующие эволюции формальных институтов. Прежде всего, речь идет о проблемах *институционального псевдоморфизма* [Евстигнеев, 1997]. В краткосрочной перспективе при неблагоприятной неформальной институциональной среде заимствование эффективных формальных институтов ведет к их атрофии и перерождению [Полтерович, 2001]. Формально их структура идентична институтам страны-донора, но в реальности ими реализуются принципиально иные функции. Например, Д. Вудраф [Woodruff, 2000] выделяет в функционировании институтов корпоративного управления в постсоветских странах два уровня: сделок (*transactional*) и реализации прав (*judicial*). Если на первом институты функционируют вполне традиционно, то на втором они обретают совершенно иное содержание. Возможность совершения сделки с ценными бумагами не гарантирует ни получения дохода, ни участия в управлении. Аналогичным "псевдоморфизмом" характеризуются и многие политические институты, например существование выборов и многопартийности не означает реальной возможности участия граждан в политической жизни, причем, в отличие, скажем, от классических авторитарных или тоталитарных государств, существует активная имитация "политической борьбы". Наверное, наиболее яркий пример такой ситуации дает Узбекистан, где сосуществуют пять политических партий, формально соперничающих друг с другом и представляющих все аспекты политического спектра, но в реальности являющихся различными элементами поддержки власти.

Основная проблема псевдоморфизма в том, что он порождает "правила игры, противоречащие смыслу игры", своеобразные "антиинституты" [Сухарев, 2004]. Внутренние противоречия в институциональной среде ведут к утрате игроками доверия к институту как таковому. Более того, искажается сам смысл института, как в массовом представлении, так и в представлении политиков. Характерные примеры приводит Д. Фурман [Фурман, 1995; 2004<sup>a</sup>], который указывает, во-первых, на сходство постсоветских институтов не с реальными экономическими и политическими порядками демократии и рыночной экономики, а с их карикатурными изображениями в советской пропаганде, а во-вторых, на то, что многие элементы такого "искаженного" представления были характерны для новых лидеров постсоветских государств. Естественно, если игроки не понимают, какие именно институты должны создаваться, мало шансов на реализацию эффективного решения. Конечно, в еще более длительной перспективе может сработать фактор обучения (на который, помимо прочего, и направлена институциональная конкуренция), но здесь, по всей видимости, уместно задать вопрос - сколь длительным и

сложным будет процесс познания? Фактор псевдоморфизма усиливается также неодинаковой скоростью усвоения норм и различной реакцией на изменения.

Между тем даже "небольшой" псевдоморфизм может быть губителен для экономики и общества. Причина - во взаимообусловленности институциональных систем. Достаточно устранить хотя бы одно из необходимых для нее правил, и рыночная система не сможет функционировать [Ostrom, 2005]. Эту особенность подчеркивают и немецкая теория экономических порядков, и французская теория регуляции или метод "анализа и развития институтов" (*Institutional Analysis and Development - IAD*). Таким образом, даже столь разные теории сходятся в том, что и в долгосрочной перспективе результаты развития могут определяться воздействием неблагоприятной среды неформальных институтов в первоначальный момент.

### **Варианты выхода**

До сих пор я ограничивался исключительно позитивным анализом тех сложностей, с которыми постсоветские страны сталкиваются в процессе трансформации. Однако не менее важен вопрос о нормативных рекомендациях. Его не следует сводить к традиционным "советам" по оптимальному реформированию государственных органов (более того, в рамках исследований в области политической экономии государство само может выступать в качестве эндогенного субъекта, поведение которого обусловлено собственными интересами); интерес могут представлять и многочисленные негосударственные игроки. В любом случае проблема нормативных оценок с точки зрения представленного исследования решается достаточно сложно.

Прежде всего в социальных науках сегодня определяющую роль играет критерий "свободы от ценностных оценок" (*Werturteilsfreiheit*), сформулированный М. Вебером [Weber, 1968] в дискуссии с представителями немецкой исторической школы<sup>6</sup>. В соответствии с ним, исследователь в принципе не имеет права "ранжировать" ценности, существующие в обществе, или высказывать суждения относительно их "приемлемости" или "оптимальности". Точнее, выступая с такими суждениями, он автоматически превращается из ученого в политика или публициста и, соответственно, не может претендовать на "равноправное" участие в научной дискуссии (иначе говоря, принцип свободы от ценностных оценок носит конституирующий характер для общественных наук). Все, на что имеет право ученый, - это обратиться к существующим в обществе ценностям и установить соответствие между возможностями их реализации и общественными процессами. Исследователь может сказать, как связаны между собой, например, инфляция и безработица и как можно снизить их (и возможно ли сделать это одновременно), но заявлять, что "пять процентов инфляции лучше, чем пять процентов безработицы", как это сделал в 1972 г. будущий канцлер ФРГ Г. Шмидт, он не имеет права.

До сих пор я в основном говорил об одной общественной "ценности" как отправной точке исследования: экономической эффективности с точки зрения низких транзакционных издержек. В рамках позитивного исследования это не порождает проблем, поскольку эффективность используется лишь как "шкала" в изучении социальных явлений с целью добиться максимальной объективности и "непредвзятости" результатов<sup>7</sup>, а также "совместимости" моих выводов с господствующим направлением дискуссии о трансформации. Однако при выработке нормативных рекомендаций ситуация становится более сложной.

---

<sup>6</sup> Принцип Вебера, безусловно, не является единственно возможным и признается далеко не всеми учеными (особенно социологами и историками). Но он все же играет господствующую роль в большинстве наук об обществе, и прежде всего в экономической теории и политологии.

<sup>7</sup> Хотя ученый в социальных науках в принципе не может быть столь же беспристрастным, как в точных, он все же может стремиться к этому [Wallerstein, 1974]).

Анализ полученных в ходе исследования выводов может быть осуществлен с нескольких точек зрения. Прежде всего создание эффективного экономического порядка можно рассматривать как основную цель трансформации. Тогда общественные ценности, противоречащие данной цели, могут быть подвергнуты критике. При этом главный вывод будет состоять в признании своеобразного "институционального коридора" неформальных институтов, обеспечивающего благоприятные результаты конкуренции формальных институтов. Данный "коридор" состоит из четырех элементов. Во-первых, это доверие общества к государству (и государства к обществу). Причем необходимо добиться его не только внутри, но и между границами государств<sup>8</sup>. Во-вторых - максимально широкое распространение рыночного соглашения во всех сферах общества. С этой точки зрения "административный рынок" позднего СССР со всеми его "искажениями" [Найшуль, 1991] оказывается в принципе благоприятным явлением, поскольку он "подготавливал" неформальные институты для "корректного" восприятия формальных. В-третьих, можно лишь приветствовать жесткое соперничество между государствами, заставляющее страны стремиться к модернизации. Такая ситуация в любом случае лучше "сговора" правящих режимов против любых изменений, который существовал в СНГ [Фурман, 2004<sup>б</sup>; Фельдман, 2005]. Действительно, сегодня иногда звучат утверждения, будто в условиях очевидно более жесткого соперничества, своеобразной "малой игры" [Тренин, 2005], начавшейся на постсоветском пространстве, даже полуавторитарные режимы порой начинают поддерживать институты гражданского общества, пусть даже чисто формально [Орен... 2005]. Побочным результатом политического соперничества можно считать и распространение более прозрачных схем в расчетах по поставкам газа, и отказ от бартерных отношений (хотя "прозрачность" по-прежнему часто носит относительный характер, судя по сомнениям многих аналитиков относительно компании RosUkrEnergy). При этом сам по себе факт появления "цепочки" революций, а также значительное влияние, которое революции оказали на политику других стран, свидетельствует о все еще сохраняющейся интегрированности постсоветского пространства на уровне общего "пространства идеи", то есть о хороших возможностях для "трансмиссии" неформальных институтов из одних стран в другие (в социологии принято использовать термин "институциональный изоморфизм"). Наконец, в-четвертых, желательна минимальное расхождение между институтами первого и второго уровней.

Однако в представленной выше логике в неявной форме "допущено" сравнение ценностей, и "пальма первенства" отдана экономической эффективности. В принципе это может быть обусловлено действительно присутствующим в обществе стремлением к "лучшим" институциональным средам. Оно проявляется в различных формах - от революций до "тихого" снижения готовности дать взятку в России, зафиксированного исследованием Фонда ИНДЕМ в 2005 г. Но ситуация может быть и значительно сложнее. Прежде всего воздействие формальных институтов (и даже доверия [Ляско, 2003]) на уровень транзакционных издержек неоднозначно. Иногда институты снижают издержки сделок лишь в рамках ограниченной группы, повышая их по отношению к внешнему миру. Помимо этого, страны могут обладать "сравнительными институциональными преимуществами", когда оптимальны именно институты, сложившиеся в них исторически и поддерживающиеся большинством населения. Более того, в условиях институциональной конкуренции необязательна "диффузия" конкретных норм; наоборот, страны могут еще более активно использовать свои собственные преимущества. Данный подход представлен в мировой дискуссии теорией "разнообразия капитализмов" [Varieties...

---

<sup>8</sup> Экономическая интеграция в принципе может стать таким инструментом "создания доверия" [Либман, 2005<sup>б</sup>], однако на постсоветском пространстве она искажена разнообразными "псевдоморфизмами" [Евстигнеев, 1997] и, соответственно, сама по себе не вызывает доверия, а шансы на интеграцию в ЕС в обозримой перспективе для европейских стран СНГ крайне малы.

2001]<sup>9</sup>. Главный вывод, на мой взгляд, состоит в том, что отсутствие "эффектов" конкуренции институтов по распространению наиболее эффективных институциональных сред отнюдь не "проблема", а совершенно нормальное явление.

Правда, серьезная проблема в рассматриваемой дискуссии также присутствует. Теория "разнообразия капитализмов", исторически фокусирувавшаяся на развитых странах, лишь ограниченно применима к постсоветскому пространству. Во-первых, сложившееся равновесие однозначно негативно оценивается большинством населения, поскольку не способно обеспечить достаточный уровень благосостояния. В какой-то степени люди взаимодействуют друг с другом "от безысходности", в полной убежденности, что партнер все равно обманет. То же касается и политической сферы. В рамках существующего экономического порядка невозможно добиться "лучших" результатов, речь не идет (к сожалению) о дискуссии "хорошего с лучшим", как, скажем, для англо-американского или рейнского капитализма. Соответственно, отсутствие "импорта" эффективных институтов и сохранение существующей основы институциональной организации общества - действительная проблема, которую следует рассматривать. В то же время "разнообразие капитализмов" (и родственные теории) абсолютно корректно указывают на всю ее сложность, необходимость учета альтернативных вариантов и возможностей.

Наконец, есть и третий взгляд на рассматриваемую проблему, основанный на концепции И. Шумпетера [Schumpeter, 1911] и некоторых современных ученых "старошумпетерианского" направления (таких, как Й. Репке, О. Штиллер и др.). Главное с данной точки зрения - абсолютная неизбежность проблемы "отсутствия спроса" на новые товары или институты, будь то на рынке или в политике. Соответственно, ключевой фигурой экономической динамики оказывается предприниматель, не просто удовлетворяющий спрос, а "создающий" его, причем не столько из-за стремления "находиться на уровне", как в описанной выше концепции, сколько из-за внутренней потребности в творчестве и власти. Подобные "предприниматели" могут появиться и в сфере публичной политики [Kuhnert, 2001]. Именно с этой точки зрения значительный интерес представляет начавшийся на постсоветском пространстве процесс смены элит и прихода к власти новых лидеров. Смогут ли они стать подобными предпринимателями по Шумпетеру? Ответ на этот вопрос может дать только будущее. Впрочем, такой подход не лишен недостатков: в нем недооценивается влияние гражданского общества и демократических процедур в трансформации, но акцентируется роль "лидера". Между тем новые процедуры часто оказываются важнее содержательных реформ и "благих намерений" руководства [Либман, 2005<sup>9</sup>].

Три приведенных выше подхода концентрируют внимание на отдельных аспектах проблематики институциональной конкуренции и эволюции институтов восприятия норм в постсоветских странах. В любом случае можно сделать вывод, что эти проблемы будут играть ключевую роль в реализации задачи "второй трансформации": от "клановой экономики" и "полуавторитарных режимов", созданных первой трансформацией, к рынку и демократии.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

*Валевич Ю.* Институциональное равновесие // *Экономический вестник*. 2002. Т. 2. N 2.

*Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я.* Экономическая социодинамика. М., 2000.

*Евстигнеев В. Р.* Валютно-финансовая интеграция в СНГ и ЕС: сравнительный семантический анализ. М., 1997.

*Кирдина С. Г.* X- и Y-экономики: институциональный анализ. М., 2004.

---

<sup>9</sup> В России, насколько можно судить, схожие выводы относительно "заимствования" институтов поддерживают, например, с определенными оговорками, сторонники концепции институциональных матриц [Кирдина, 2004].

- Латов Ю.* Антикапиталистическая ментальность россиян - барьер на пути к легализации // Неприкосновенный запас. 2003. N 29.
- Либман А. М.* Взаимодействие государства и бизнеса на постсоветском пространстве: возможности и риск // Общественные науки и современность. 2005<sup>а</sup>. N 4.
- Либман А. М.* Конфликты государства и бизнеса: постсоветский опыт // Свободная мысль-XXI. 2005<sup>б</sup>. N 9.
- Либман А. М.* Региональная реакция на глобальную институциональную конкуренцию // Общество и экономика. 2005<sup>в</sup>. N 6.
- Ляско А.* Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. N 1.
- Московская А. А.* Пути экономической и социальной трансформации стран СНГ // Модели системной трансформации и социальная цена реформ (опыт России, ЦВЕ и стран СНГ). М., 2005.
- Найшуль В. А.* Высшая и последняя стадия социализма // Погружение в трясину. М., 1991.
- Олейник А. Н.* Институциональный трансферт: субъекты и ограничения (российский случай в глобальном контексте) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. N 2.
- Пантин В., Лапкин В.* Эволюция ценностных ориентации россиян в 1990-е годы // Pro et Contra. 1999. Т. 4. N 2.
- Полтерович В. М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. N 3.
- Рывкина Р.* Российское общество как теневая социоэкономическая система // Мировая экономика и международные отношения. 2001. N 4.
- Сухарев О.* Конкуренция как процедура "закрытия". О макро-микроэкономических основах экономического поведения и инвестиционного процесса // Инвестиции в России. 2001. N2.
- Сухарев М. В.* Социальные антиинституты // Экономическая социология. 2004. Т. 5. N 5.
- Тамбовцев Е. Л.* Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. N 5.
- Тренин Д.* Малая игра: геополитическое доверие грозит заслонить борьбу с терроризмом // Брифинг Московского центра Карнеги. 2005. Т. 7. N 8.
- Фельдман Д. М.* Политическое взаимодействие элит стран СНГ // Полис. 2005. N 4.
- Фурман Д. Е.* Перевернутый истмат // Свободная мысль-XXI. 1995. N 3.
- Фурман Д. Е.* Постсоветский политический режим Казахстана // Россия и Казахстан: Общества и государства. М., 2004<sup>а</sup>.
- Фурман Д. Е.* Россия, СНГ и ЕС // Мир перемен. 2004<sup>б</sup>. N 3.
- Цирель С. В.* "QUERTY-эффекты", "path dependency" и закон Седова // Общественные науки и современность. 2005. N 5.
- Baumol W. J.* Entrepreneur ship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98.
- Brunner G.* Rechtskultur in Osteuropa: Das Problem der Kulturgrenzen // Politische und okonomische Transformation in Osteuropa. Berlin, 1996.
- Budzinski O.* Cognitive Rules, Institutions, and Competition // Constitutional Political Economy. 2003. Vol. 14.
- Denzau A. T., North D. C.* Shared Mental Models, Ideologies and Institutions // Kyklos. 1994. Vol. 47.
- Doner R. F., Ritchie B. K., Slater D.* Systemic Vulnerability and the Origins of Developmental States: Northeast and Southeast Asia in Comparative Perspective // International Organization. 2005. Vol. 59.
- Ellicson R. S.* The Market for Social Norms // American Law and Economics Review. 2001. Vol. 3.
- Fehl U., Delhaes K. von.* Historische Wurzeln der Wettbewerbsordnung in Europa // Ordnungswirtschaft als aktuelle Herausforderung. Stuttgart, 2005.
- Framese R. J., Mosher J. M.* Comparative Institutional and Policy Advantages: The Scope of Divergence within the European Economic Integration // European Union Politics. 2003. Vol. 3.
- Garner Ph., Chaudhry A.* Political Competition between Countries and Economic Growth. Mimeo, 2001.
- Hayek FA. von.* Der Atavismus der "sozialen Gerechtigkeit" // Hayek FA. von. Die AnmaBung von Wissen. Tubingen, 1996.
- Iradian G.* Armenia: The Road to Sustained Rapid Growth, Cross-Country Evidence // IMF Working Paper WP/03/103, May 2003.
- Kiwit D., Voigt S.* Uberlegungen zum institutionellen Wandel unter Beriicksichtigung des Verhaltnisses interner und externer Institutionen // ORDO. 1995. Bd. 46.

- Kuhnert S.* An Evolutionary Theory of Collective Action: Schumpeterian Entrepreneurship for the Common Good // Constitutional Political Economy. 2001. Vol. 12.
- Ledeneva A.* Unwritten Rules: How Russia Really Works // CER Essay, 2001.
- Leipold H.* Informale und formale Institutionen: Typologische und kulturspezifische Relationen // Ordnungstheorie und Ordnungspolitik: Konzeption und Entwicklungsperspektiven. Stuttgart, 2000.
- Leipold H.* Kulturspezifische Zusammenhänge zwischen gesellschaftlicher Regelteiligung und wirtschaftlicher Arbeitsteilung // Marburger Volkswirtschaftliche Beiträge. 2001. N 11.
- Leipold H.* Der Zusammenhang zwischen gewachsener und gesetzter Ordnung: Einige Lehren aus den postsozialistischen Reformerfahrungen // Institutionelle Probleme der Systemtransformation. Berlin, 1997.
- Libman A.* Russia's Integration into the World Economy: An Interjurisdictional Competition View // Economic Liberalization and Integration Policy: Options for Eastern Europe and Russia. Heidelberg, 2006.
- Oleinik A.* A Distrustful Economy: An Inquiry into Foundations of the Russian Market // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39.
- Open Democracy: Российская посторанжевая империя (<http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=6750879>). 2005.
- Ostrom E.* Doing Institutional Analysis: Digging Deeper, Than Markets and Hierarchies // Handbook of New Institutional Economics. Heidelberg, 2005.
- Raiser M.* Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflection of a Neglected Dimension. EBRD Working Paper. 1997. N 25.
- Raiser M.* Trust in Transition. EBRD Working Paper. 1999. N 39.
- Rosenbaum E.F.* Culture, Cognitive Models and the Performance of Institutions in Transformation Countries // Journal of Economic Issues. 2001. Vol. 35.
- Scharpf F.* Games Real Actors Play: Actor-Centred Institutionalism in Policy Research. Boulder, 1997.
- Schumpeter J. A.* Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig, 1911.
- Seabright P.* The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life. Princeton, 2005.
- Seliger B.* Institutional Competition and External Constraints of Transformation // Journal of International and Area Studies. 2002. Vol. 9.
- Strange S.* The Study of International Political Economy // Theorien Internationaler Politik. Wien, 2001.
- Sztompka P.* Civilization Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies // Zeitschrift für Soziologie. 1993. Band 22.
- Teng J.* An Economic Theory of the World History: Military Revolution, Political Competition and the Course of Civilisations. Mimeo, 2005.
- Voigt S., Kiwit D.* Black Markets, Mafia and the Prospects for Economic Development in Russia Analyzing the Interplay of External and Internal Institutions. Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen Diskussionsbeitrag. 1995. N 5.
- Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford, 2001.
- Wallerstein I.* The Modern World System 1: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. New York, 1974.
- Weber M.* "Der Sinn der "Wertfreiheit" der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften // Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre. Tübingen, 1968.
- Weede E.* Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. Tübingen, 1990.
- Weingast B.R.* Constitutions as Governance Structures: The Political Foundations of Secure Markets // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1993. Vol. 149.
- Woodruff D. M.* Rules for Followers: Institutional Theory and the New Politics of Economic Backwardness in Russia // Politics and Society. 2000. Vol. 28.
- World Development Report 1997: The State in a Changing World. Washington, 1997.
- World Development Report 2002: Building Institutions for Market. Washington, 2002.