

В.И. ЛЯШЕНКО,

Институт экономики промышленности НАН Украины

ОБ ОДНОМ ПОДХОДЕ К СИСТЕМНО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЖИМОВ

В рамках данной статьи ключевым понятием и, собственно, предметом исследования, является “экономический режим”. Наиболее приемлемым в этом отношении представляется “универсальное” определение, не связывающее само по себе понятие экономического режима с теми или иными его характеристиками, что дает возможность использовать его при построении классификаций. Например, О’Доннелл и Шмиттер описывают режим как “совокупность моделей, явных или неявных, определяющих формы и каналы доступа к важнейшим управленческим позициям, характеристики акторов, имеющих такой доступ или лишенных его, а также доступные акторам стратегии борьбы за него” [1, с. 73]. Однако это определение в таком виде не содержит набор независимых переменных, однозначно задающих параметры режима; как минимум, оно нуждается в модификации.

Нами в работе [2] предлагалось в зависимости от количества объектов, на которые распространяется действие условий и процедур, устанавливаемых тем или иным экономическим режимом и их пространственным расположением выделять следующие иерархические уровни их рассмотрения и формирования: мегауровень; макроуровень; мезоуровень; и микроуровень. Там же была предложена возможность описания экономического режима как некоего состояния экономического процесса на том или ином этапе социально-экономического развития с помощью пяти различных типов независимых переменных: 1) цели; 2) субъекты (акторы, “игроки”); 3) институты (“правила”, условия, ограничения, алгоритмы реализации

норм и правил); 4) ресурсы (“фигуры”); 5) стратегии (“ходы”) [2, с.79; 3, с.19].

Иначе говоря, набор этих переменных дает возможность описать экономический режим как целенаправленную деятельность совокупности субъектов экономического процесса, институтов экономической деятельности, ресурсов и стратегий борьбы за реализацию собственных экономических интересов, достижение и/или удержание экономических преимуществ.

Есть основания полагать, что эти пять переменных образуют необходимый и достаточный минимум для анализа экономических режимов. В более же общем плане определение экономического режима через этот набор независимых переменных (цели - ресурсы - институты - акторы - стратегии) логически соответствует модели структуры социальных систем, созданной Т. Парсонсом [4] (ценности - нормы - коллективы - роли); экономический режим выступает здесь в некотором роде частным элементом социальной системы как таковой.

Таким образом, любой экономический режим или режим хозяйствования (RJ) в экономической системе может быть системно представлен и формализованно описан следующим образом: $RJ = \{ G; S; I; R; P \}$, где G – множество целей, которые декларируется достичь введением данного режима; S – множество субъектов, на которых распространяется действие данного режима; I – множество норм, правил, ограничений и условий (желательно необходимых и достаточных), которые необходимы для достижений декларируемых целей; R – множество ресурсов, задействованных в

процессе реализации данного режима; Р – множество политик или стратегий, направленных на достижение и реализацию объявленных целей. Очевидно, что следование данному определению экономического режима требует уточнения понятий самих независимых переменных.

Цели – должны быть определены в соответствии с приведенной выше иерархической схемой конструирования экономических режимов. Главные требования к формулируемым целям – достижимость и измеримость. В противном случае будут отсутствовать критерии достижения целей и, соответственно, оценки эффективности функционирования экономического режима, что неизбежно приведет к его дискредитации.

Субъекты, акторы. В отечественной научной литературе понятие “актор” практически повсеместно используется в качестве синонима понятия “субъект”. Но при исследовании процесса перехода такое определение оказывается недостаточным. Проблема состоит в том, что не всегда можно понять, кто из субъектов оказывается значимым агентом экономического процесса. В условиях экономической трансформации самоопределения субъектов могут быть обманчивы, более того, динамика перехода порой настолько стремительна, что иногда в считанные месяцы те или иные субъекты утрачивают влияние на процесс либо, напротив, столь же быстро его приобретают. Поэтому не всякий субъект может быть квалифицирован как “актор”.

Переводя это на язык социальных наук, можно говорить о таких атрибутах акторов, как соответственно “цели”, “ресурсы” и “стратегии”. Определение акторов как субъектов социального действия, обладающих целями, ресурсами и стратегиями для достижения целей использует, в частности, Дж. Коулмэн [5]. В настоящей статье это понятие используется применительно к экономическому процессу.

О таких атрибутах акторов, как ресурсы и стратегии, речь пойдет ниже, что же

касается целей, то они не всегда очевидны. Казалось бы, любой рациональный актор должен стремиться к максимизации контролируемых им ресурсов. В то же время рациональность как таковая не может быть интерпретирована однозначно из-за множественности целей и различий в их иерархии. Тем не менее с некоторыми оговорками можно считать, что акторы заинтересованы и ставят своей целью такой контроль над ресурсами, который улучшает (или, по крайней мере, не ухудшает) их положение.

Типология акторов может быть проведена по различным основаниям: можно, например, выделять акторов индивидуальных и коллективных, внутренних и внешних по отношению к тому или иному обществу и т.д. Но для целей данной работы можно сконструировать два идеальнотипических набора акторов того или иного экономического режима (в данном случае речь идет, разумеется, исключительно о внутренних акторах).

Первый идеальный тип предполагает наличие одного **доминирующего актора**, по отношению к которому ни один из акторов в рамках данного экономического режима не способен устойчиво (т.е. на протяжении относительно длительного времени) воспрепятствовать достижению всех или большинства его целей, в то время как сам доминирующий актор способен устойчиво препятствовать достижению всех или большинства целей каждого из иных акторов. Такой экономический режим с доминирующим актором можно охарактеризовать как **монопольный или моноцентрический**. Второй идеальный тип, напротив, предполагает наличие **множественных акторов**, ни один из которых не способен устойчиво воспрепятствовать достижению всех целей всех остальных акторов, вместе взятых. Соответственно экономический режим, в рамках которого число акторов больше, чем один, можно рассматривать как **конкурентный или полицентрический**.

Таблица 1

Позиции субъектов и типы экономических режимов

Позиции экономических субъектов	Тип экономического режима
Доминирующий субъект	Монопольный, моноцентрический режим
Отсутствие доминирующего субъекта	Конкурентный, полицентрический режим

Говоря о классификации акторов, необходимо сделать оговорку, которая связана с гипотетической возможностью возникновения в рамках экономического режима набора акторов, число которых настолько велико, что ни один из них не в состоянии достичь ни одной из своих целей. В этом случае, вероятно, можно говорить о некоем ацентрическом режиме, в рамках которого количество акторов - 50, 100, 200 – не имеет значения для характеристик режима. Аналогом такого рода режима может выступать модель предельно атомизированной экономической системы. Однако на практике такие режимы не возникали, и потому данную модель можно исключить из дальнейшего рассмотрения.

Институты, понимаемые в рамках настоящей статьи не только как организации и учреждения, а и как совокупность установленных норм и правил экономической деятельности [6], являются, наряду с акторами, важнейшим структурным элементом экономического режима. По сути, именно правила определяют характер "игры", устанавливая способы взаимодействия между акторами и вводя ограничения на использование ими ресурсов и стратегий в борьбе за достижение экономических целей и/или удержание экономической власти на рынке. Поэтому данная составляющая является наиболее сложной и во многом определяющей компонентой формируемого экономического режима. Системно она может быть представлена следующим образом:

$$I = \{O; U; H; R_n; R_t; R_{vk}; R_k\},$$

где O – множество ограничений, накладываемых на субъектов, задействованных в процессе функционирования режима; U –

совокупность условий, желательно необходимых и достаточных, которым должны удовлетворять акторы; H – множество санкций и штрафов, применяемых к нарушителям институциональных ограничений; $R_n = \{R_n^o; R_n^l; R_n^c\}$ – соответственно общий, льготный и специальный налоговый режим; $R_t = \{R_t^o; R_t^l; R_t^c\}$ – соответственно общий, льготный и специальный таможенный режим; $R_{vk} = \{R_{vk}^o; R_{vk}^l; R_{vk}^c\}$ – соответственно общий, льготный и специальный режим валютного курса; $R_k = \{R_k^o; R_k^l; R_k^c\}$ соответственно общий, льготный и специальный режим кредитования.

Как определял Р. Даль: "Власть – отношение между социальными единицами, когда поведение одной или более единиц зависит, при некоторых обстоятельствах, от поведения других единиц" [7]. Если "власть" в данном контексте понимается как отношение зависимости одних акторов от других, то институты определяют характер данной зависимости, и, следовательно, характер экономического господства. Поэтому институтом экономической власти может служить как парламент, где коалиции тех или иных фракций вырабатывают и принимают законы, так и банда, в которой группа лиц, обладающих значимыми ресурсами, в перерывах между парилкой и выпивкой распределяет денежные потоки или права собственности. Однако для анализа функционирования институтов прежде всего необходимо выявить характер их учреждения, изменения, прекращения деятельности, а также формы регулирования деятельности акторов. Возникновение и изменение институтов есть результат того или иного соотношения сил акторов. Это соотношение сил может быть закреплено либо в виде заранее предписанных фор-

мальных установлении (прежде всего правовых норм, например, конституций или законов), либо в виде неформальных решений, обусловленных ситуационно или основанных на традиции или обычае (например, устные соглашения). Иначе говоря, можно выделить формальные и неформальные институты.

Данная классификация институтов восходит к классической типологии форм легитимного господства, разработанной М. Вебером [8]. Преобладание неформальных институтов характерно для режима, основанного на харизматическом господстве (современное описание подобного режима в переходных обществах присутствует, например, в модели “делегативной демократии”). Напротив, рационально-легальному типу господства преобладание формальных институтов присуще в буквальном смысле по определению. Традиционное господство сочетает в себе разные элементы формальных и неформальных институтов, но, поскольку режимы, основанные на традиционном господстве, не являются предметом данного исследования, то их институты далее рассмотрению не подлежат. Разумеется, формальные и неформальные институты представляют собой идеальные типы, в то время как на практике речь может идти прежде всего об их сочетаниях и комбинациях. Более того, отдельные институты, возникнув в качестве неформальных, с течением времени могут быть формализованы: например, закрепление прав собственности или установление корпоративного представительства союзов и ассоциаций во взаимодействии с государством. Формальные институты существуют при любом современном режиме, но они могут быть настолько слабы или же подвержены воздействию неформальных институтов, что служат лишь фасадом преобладания последних. Это было, например, характерно для позднесоветского общества с его “административным рынком” [9].

Вместе с тем нет оснований рассматривать преобладание неформальных ин-

титуттов как некое отклонение от норм в экономической организации общества. Напротив, акторы, стремящиеся, как минимум, не ухудшить свое положение, скорее, будут заинтересованы в существовании институтов, более выгодных для себя и менее выгодных для конкурентов, то есть в преобладании неформальных институтов. Эти соображения отчасти соотносятся с основными гипотезами институционального выбора, которые были сформулированы А. Пржеворским [10]: 1) преобладание одного актора ведет к тому, что это соотношение сил отражается в создаваемом институциональном устройстве, стабильность которого зависит от возможности сохранения данного соотношения сил (в случае господства доминирующего актора выбор в пользу неформальных институтов тем более очевиден); 2) равенство сил акторов или отсутствие информации о соотношении сил (неопределенность) способствует выбору компромиссных решений, ограничивающих возможность произвольного использования власти (*arbitrary rule*). В этом смысле можно говорить о неформальных и формальных институтах как об оппозиции, условно говоря, произвольного использования власти (*arbitrary rule*) и верховенства закона (*rule of law*). В случае режима с доминирующим актором (монопольного режима) шансы на появление *rule of law* можно расценить как практически нулевые. Отсутствие же доминирующего актора в рамках полицентрического, конкурентного режима может сопровождаться как господством *arbitrary rule*, так и возникновением *rule of law* (обстоятельства возникновения соответствующих институтов будут рассмотрены далее). При этом следует подчеркнуть различие между функционированием неформальных институтов и незаконной преступной деятельностью: если неформальные институты действуют, как правило, во внеправовой (*unlegal*) среде, то преступность является антиправовой (*illegal*) по определению – аналогом здесь служат понятия соответственно “серого” и

“черного” рынка; в отношении же правового статуса неформальных институтов весьма уместно понятие “параконституционные практики”, введенное Ф. Риггзом [11]. Формальные и неформальные институты не только находятся во взаимной оппозиции, но и дополняют друг друга: там, где отсутствует *rule of law*, регулирование осуществляется через нормы *arbitrary rule*. Там, где не работают суды и налоговая инспекция, уплата налогов и возврат долгов осуществляется с помощью силового пред-

принимательства; там, где правительство не подотчетно парламенту, основные решения принимаются не выбранными представителями граждан, а в узком кругу “своих людей”, собирающихся в бане или на теннисном корте; там, где партии не способны осуществлять политическую взаимосвязь элит и масс, их функции выполняют основанные на массовом клиентелизме “политические машины” в виде групп интересов, и т.д. (табл. 2).

Таблица 2

Экономические режимы: композиции субъектов и институтов

Композиция субъектов и тип экономического режима	Преобладающие институты
Доминирующий субъект, монопольный режим Отсутствие доминирующего субъекта, конкурентный, полицентрический режим	Преобладание неформальных институтов Возможность преобладания как формальных, так и неформальных институтов

Понятие *ресурсов* носит универсальный характер. Под ними понимается “атрибут, обстоятельство или благо, обладание которым увеличивает способность влияния его обладателя на других индивидов или группы” [12]. Исходя из этого можно утверждать, что понятие власти как отношения зависимости может быть операционализировано через обладание акторов ресурсами. Явное преобладание ресурсов одного из акторов говорит о его власти над всеми остальными акторами; по крайней мере, такое положение дел определяет безусловное господство доминирующего актора в рамках монопольного режима. Но точно так же, как и фигуры в шахматной партии, в экономической жизни ресурсы не всегда могут быть сведены к простому набору однопорядковых переменных. Иначе говоря, количественная оценка ресурсов не является однозначной, кроме того, влияние акторов существенным образом зависит от их способности мобилизовывать те или иные ресурсы в различных условиях.

В этих условиях необходимо введение классификации ресурсов, основанной как

на определении их содержательного наполнения, так и на оценке характера использования. Первая классификация позволяет выделить ресурсы: **административные** (контроль над использованием силового или иного принуждения по отношению к другим акторам); **экономические** (контроль над финансовыми потоками и материальными объектами); **политические** (влияние на действия других акторов и/или на функционирование институтов). Среди политических ресурсов, в свою очередь, могут быть выделены **властные полномочия** – т.е. контроль над статусными позициями (формальными и неформальными), влияющими на принятие решений, и (в условиях массовой политики), массовая поддержка, в частности, воплощаемая в голоса избирателей на выборах. Эти типы ресурсов взаимодополняемы, хотя количественная оценка каждого из них не всегда возможна.

Вторая классификация ресурсов обусловлена возможностями акторов по их использованию и перераспределению ресурсов между акторами. Очевидно, что некоторые ресурсы могут быть непосредственно

перераспределены через обмен между акторами в рамках экономического режима (например, статусные позиции или права собственности), тогда как ряд ресурсов либо с трудом подконтрольны акторам сами по себе (например, глобальные информационные потоки или политическая культура общества), либо их перераспределение между акторами носит опосредованный характер – через регулирование отношений между другими акторами (например, массовая поддержка в условиях коалиционной политики). Следовательно, способ использования акторами ресурсов в своих целях (мобилизации ресурсов) определяет различие между типами ресурсов: **непосредственно перераспределяемыми и непосредственно не перераспределяемыми ресурсами.**

Так, в рамках исследования специальных режимов инвестиционной деятельности на территориях приоритетного развития различаются ресурсы, которые контролируют (или к контролю над которыми стремятся) те или иные акторы, и ресурсы регионов, существующие сами по себе, независимо от действий акторов (например, географическое положение, экономическая структура или человеческий капитал). Однако последние могут оказать значительное влияние на конфигурацию акторов и используемые ими стратегии в зависимости от особенностей контроля и управления данными ресурсами. Непосредственно перераспределяемые ресурсы регионов могут контролироваться централизованно и/или извне региона (например, добыча и переработка нефти и газа вертикально интегрированными компаниями) или, напротив, децентрализованно и/или изнутри региона (например, приграничная торговля), что, соответственно, способствует либо препятствует возникновению в регионе доминирующего актора и, в свою очередь, моноцентризму либо полицентризму региональных политических режимов.

Стратегии акторов обуславливают характер их действий по отношению к другим акторам. Набор стратегий задается как

композицией и ресурсами акторов, так и характеристиками институтов власти. Эти обстоятельства обуславливают выбор конкретных решений акторов. В то же время общие характеристики стратегий связаны с различием подходов акторов к экономической деятельности как таковой. Поэтому эта системная компонента экономического режима может быть представлена как: $P = \{A; T\}$, где A – множество алгоритмов и процедур, в рамках заданных институциональных ограничений, необходимых для достижения поставленных целей; T – срок реализации поставленных целей.

Наиболее принципиальное различие этих подходов на теоретическом уровне было обозначено соответственно М. Вебером и К. Шмиттом. Для Вебера экономическая деятельность рассматривается как “предприятие”, а стратегии акторов сводятся к своего рода менеджменту по управлению неким акционерным обществом; в данном случае не столь важно, идет речь о рациональном или харизматическом господстве. Напротив, Шмитт, видит смысл деятельности акторов в непрерывной борьбе на уничтожение противника [13]. Обобщая, можно выделить две идеально типические формы взаимодействия субъектов хозяйствования на рынке: 1) неограниченная борьба по принципу “игры с нулевой суммой” – **“конкуренция как война”**; 2) ограниченное состязание по принципу “игры с позитивной суммой” – **“конкуренция как торг”**. Для первого типа взаимодействия характерны силовые акции, второму же присущи переговоры и компромиссы. Эти типы стратегий могут обозначаться как соответственно **силовые и компромиссные стратегии**, хотя в реальной жизни, разумеется, имеет смысл говорить не об этих идеальных типах, а об их комбинации.

Следует подчеркнуть, что невозможно априорно установить однозначную связь между типами стратегий и композициями акторов и институтов – структурными характеристиками экономических режимов. Преобладание силовых или компромис-

сных стратегий может быть присуще как монопольным режимам с господством доминирующего актора, так и полицентрическим режимам с несколькими акторами, а также различным экономическим режимам с преобладанием как формальных, так и неформальных институтов.

Литература

1. O'Donnell G., Schmitter P. *Transitions from Authoritarian Rule. Tentative Conclusions about Uncertain Democracies*. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press, 1986. – 320 p.

2. Ляшенко В.І. Режим функціонування економічної системи як поняття інституціональної теорії // Вісник АЕНУ. – 2002. - №1. – С.76-81.

3. Россия регионов: трансформация политических режимов / Под общ. ред. В. Гельмана, С. Рыженкова, М. Бри. – М.: "Весь мир", 2000. – 376 с.

4. Парсонс. Т. Система современных обществ. М.: Аспект-Пресс, 1997. С.18-19.

5. Coleman J. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA, and London: Harvard University Press. 1990. – 214 p.

6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 320 с.

7. Dahl R. Power // *International encyclopedia of the social sciences*. New York: Macmillan, 1968. Vol. 12. P. 407.

8. Вебер М. Политика как призвание и профессия // Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990. С.644-706.

9. Найшуль В. Высшая и последняя стадия социализма // "Постижение". Под ред. Ноткиной Т. – М.: Прогресс, 1991. – С.31-62.

10. Przeworski A. Some Problems in the Study of the Transition to Democracy // O'Donnell G., Schmitter P., Whitehead L. (eds.) *Transitions from Authoritarian Rule. Comparative Perspectives*. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press, 1986. P.47-63.

11. Riggs F. The Survival of Presidentialism in America: Para-Constitutional Practices // *International Political Science Review*. - 1988. - Vol. 9. - №4. - P.247-278.

12. Rogers M. The Bases of Power // *American Journal of Sociology*, 1976. Vol. 79. № 6. P. 1425. Цит. по: Осипова Е. Власть: отношение или элемент системы? (Реляционистские и системные концепции власти в немарксистской политологии) // *Власть. Очерки современной политической философии Запада* / Под ред. Мшвенирадзе В. – М.: Наука. 1989. – С.75.

13. Шмитт К. Понятие политического // *Вопросы социологии*. - 1992. - №1. – С.33-45.

Е.Г. АЛЕКСАНДРОВА,
В.П. ГЕРАСИМЕНКО, ДонНТУ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Прошли первые десять лет посткоммунистической трансформации в Украине. Процесс преобразования "развитого социализма" в новое общество был и остается сложным и многоплановым. Речь идет не о локальных изменениях, а о преобразованиях в новое качество всей системы экономи-

ческих отношений, переходе от одной экономической и общественно-политической системы к другой. Поскольку в рамках этого периода осуществляется переход общества из одного состояния в другое, постольку экономику этого периода можно