

права, 2008. - С. 137-146.

7. Валецька О.В. Визначення принципів інституту заробітної плати в сучасних умовах / О.В. Валецька // Держава і право: Збір. наук. праць. Юридичні і політичні науки. Випуск 35. – К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2007. – С. 423-430.

8. Самолюк Н.М. Договірне регулювання та оперативне управління витратами на робочу силу / В.Я.Гуменюк, Н.М. Самолюк // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2009 – Випуск 14.- С.29-35.

9. Мащенко М. А. Соціально-економічна сутність категорії «заробітна плата» в транзитивній економіці / М. А. Мащенко // Економіка розвитку. – 2007. – № 8. – С. 164–165.

10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/А. Смит. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 677.

11. Друкер П. Практика менеджмента: Пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 398 с.

12. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. англ. / Дж. Гелбрейт. – М.: ООО «Изд-во ВСТ», 2004. -602 с.

13. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г.

Одегова. – М.: Экзамен, 2002. – 736 с.

14. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2002. - 719 с.

15. Доходы и заработная плата: проблемы формирования, распределения, регулирования / Под ред. Н.А. Волгина. – М.: Изд-во РАГС, 1999. – 164 с.

16. Абакумова Н.Н. Политика доходов и заработной платы / Н.Н. Абакумова. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 403 с.

17. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Процесс производства капитала / К.Маркс, Ф. Энгельс // Соч. -2-е изд. – Т.23. – 907 с.

18. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України, 2010. - 567 с.

19. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2008. – 230 с.

20. Мельник С.В. Зарубіжний та міжнародний досвід регулювання соціально-трудових відносин / С.В. Мельник. – Луганськ, 2005. – 179 с.

Статья поступила в редакцию 26.03.2011

В.П. МЕЛЬНИК, к. э. н., ст. н. с.,

ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ В УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК «ОТВЕТ» НА ВЫЗОВ СОВРЕМЕННОСТИ

Одной из ключевых проблем воспроизводства украинской экономики и одновременно одним из главных (согласно известному концепту выдающегося английского мыслителя А.Тойнби) вызовов, брошенных ему современностью и требующей от соответствующих субъектов адекватного ответа, чтобы вывести хозяйствование в Украине на качественно новый уровень развития, является устойчивый крайне низкий уровень доверия. Именно перманентный острый дефицит такого важнейшего хозяйственного ресурса как доверие до сих пор не позволил украинской экономике преодолеть последствия постсоветского трансформационного спада производства реального валового внутреннего продукта (ВВП), соответствующий показатель которого по итогам 2010 г. составлял, согласно официальным данным Государственной службы статистики Ук-

раины, лишь около 70,2% от уровня 1990 г.

Согласно Нобелевскому лауреату в области экономики за 2010 год Э.Остром: доверие – это «...ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые человеком решения в ситуации, когда он должен начать действовать, не зная, совершены ли эти поступки» [1, р. 12]. По мнению же Нобелевского лауреата в области экономики за 1972 год К.Эрроу, «... доверие имеет как минимум одну очень важную с прагматической точки зрения ценность. Доверие – это своеобразная смазка общественного механизма. Оно крайне эффективно: имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий» [2, р. 23].

Любые, особенно длящиеся во времени

© В.П. Мельник, 2011

хозяйственные трансакции требуют от их участников взаимного доверия. Поэтому утверждение Ф.Фукуямы, что «национальное благосостояние... обусловлено одной –единственной стороной культуры: уровнем доверия в обществе» [3, р. 23], не кажется слишком большим преувеличением.

Если перевести анализ роли доверия в экономических взаимоотношениях в количественную плоскость, то потребуются ответить на вопросы: кому и насколько следует доверять участникам этих отношений? Это и является целью настоящей статьи.

Начнём с ответа на вопрос, кому доверять при экономических сделках. Гарантом выполнения обещаний могут выступать либо само дающее их лицо (self-imposed), либо лицо, которому их дают, – с помощью возмездия (retaliation), либо посредник, третья сторона в сделке. В первом случае выполнять взятые на себя обязательства хозяйствующего субъекта заставляет угроза его личной репутации. Во втором случае основой для доверия служит право возмездия. Такой источник доверия особенно характерен для примитивных и традиционных обществ, в которых обманутой стороне позволялось отомстить обидчику. С этой точки зрения хозяйствующий субъект, способный к эффективному возмездию и убеждающий в этом партнёров, волен доверять любому из них.

В случае, когда выполнение обязательств гарантировано третьей стороной в сделке, доверять требуется именно ей. Известны различные варианты привлечения третьей стороны. Ожидания участников сделки относительно действий третьей стороны и, следовательно, их доверие к ней могут варьировать в достаточно широких пределах. Так, медиатор, в отличие от арбитра, не вправе навязывать своё решение конфликтующим экономическим субъектам. Доверие к третьей стороне исследуется в рамках сразу нескольких направлений в институциональной экономике. Сторонники теории неполных контрактов исходят из того, что недостаточное доверие к арбитру снижает стимулы к заключению полностью специфицированных контрактов [см.: 4]. Д.Норт и его коллеги делают более оптимистический вывод: порядочность арбитров обеспечивается угрозой потери ими личной репутации, а значит, и будущих доходов от посреднической деятельности [5, р. 1–24]. Альтернативой механизму личной репутации было бы появление в сделке четвёртой стороны, то есть субъекта, контро-

лирующего действия третьей стороны. Впрочем, избежать проблемы «дурной бесконечности» в этом случае можно лишь предположив, что поведение четвёртой стороны («верховного гаранта») не направлено на поиск полезности, а всецело детерминировано нормами.

Теперь перейдём к вопросу, в каком объёме нужно доверять при совершении сделок. Естественно предположить, что между двумя крайними точками – абсолютным недоверием и полным доверием – лежит целый ряд случаев, когда между партнёрами устанавливается частичное доверие. Продавцу килограмма яблок, уверяющему в качестве своих фруктов, совсем не обязательно доверять так же, как банку, обещающему через шесть месяцев выплатить депозитный вклад в 10000 грн и проценты по нему. Оптимальный уровень доверия оказывается зависимым от конкретных условий сделки. Минимальное доверие может понадобиться при совершении простейших сделок на рынке. Его уровень достаточно легко можно рассчитать математически, зная величины возможного выигрыша и проигрыша от сделки. В частности, пусть L – потери экономического субъекта в случае, если партнёр не выполняет обязательств, G – выигрыш, обусловленный выполнением партнёром своих обещаний. Тогда минимальное доверие (P , % случаев, когда партнёру можно доверять) рассчитывается по формуле:

$$P > \frac{L}{G + L} .$$

Отсутствие доверия не всегда означает отказ от совершения сделки. Вполне возможно, что высокая вероятность обмана со стороны партнёра будет стимулировать попытки обмана и со стороны самого хозяйствующего субъекта. В таком случае имеет место «пессимистическое» согласие, означающее соответствие действительного развития событий пессимистическим ожиданиям хозяйствующих субъектов. При P ниже минимально допустимого уровня сделки могут совершаться, но главной ставкой в них становится обман партнёра раньше, чем он сам вас сможет обмануть.

Расширенное (extended) доверие требуется для более тесного и долгосрочного взаимодействия с партнёром. В частности, в рамках сетевых образований требуется именно расширенное доверие, без которого интенсивная и долгосрочная кооперация просто невоз-

можно. Согласие, достигаемое на основе расширенного доверия, назовём «оптимистическим».

Появление третьей и четвёртой сторон в сделке позволяет чётче классифицировать формы доверия в зависимости от того, на кого оно направлено. Под межличностным, или горизонтальным, доверием (*Th* – horizontal trust) понимается доверие, направленное на социально близкого и, следовательно, лично знакомого партнёра. Институциональное, или вертикальное (*Tv* – vertical trust), доверие возникает в отношении третьей стороны в контракте, будь то конкретный институт правосудия или государство в целом. Обобщённое (*Tg* – general trust) доверие, в отличие от межличностного, возникает в отношении не лично знакомого партнёра, а партнёра вообще, каким бы социально далёким он ни оказался.

Различным формам доверия присущи как отношения взаимозамещения, так и взаимодополнения. Одним из аспектов процесса модернизации, например, является замещение межличностного доверия институциональным. Р.Роуз называет «допотопным» (premodern) решение повседневных проблем в отсутствие формальных институтов исключительно с помощью личных связей, а обращение к тем же практикам по причине недоверия к уже существующим бюрократическим структурам – «антисовременным» (antimodern) [см.: 6, р. 157–159]. Однако следует отметить, что в случае, когда *Th* имеет преимущественно традиционную природу, замещение его *Tv* делает согласие менее устойчивым. Ведь когда доверие оказывают на рациональных основаниях, как это чаще всего происходит с *Tv*, отказать в нём значительно «естественнее» и проще, чем в ситуации традиционного доверия.

Рассмотрим варианты соотношения доверия в его различных формах. Особый интерес представляет соотношение *Tv* и *Tg*. Помимо чисто технической трудности построения трёхмерной матрицы в случае учёта всех трёх форм доверия, подчеркнём, что горизонтальное доверие *Th* значительно чаще встречается как в традиционных, так и в современных обществах (в семье, в сети и т. д.) и поэтому менее приемлемо в качестве дифференцирующего фактора. А вот уровень *Tg* может как зависеть от традиционных норм и ценностей, так и отражать эффективное функционирование формальных институтов, гарантирующих выполнение участниками взаимодействий взятых на себя обязательств.

Итак, ситуация оптимальна, когда высок уровень и *Tg*, и *Tv* (табл. 1). Высокий уровень *Tg* при критически низком значении *Tv* создаёт предпосылки для развития сетевого капитализма, причём на основе «оптимистического» согласия [3, р. 25]. Ещё один возможный случай такого соотношения *Tg* и *Tv* – «антисовременный» отказ экономических субъектов от обращения к репрессивному государству [7, р. 65]. Напротив, низкий уровень *Tg* при высоком *Tv* свидетельствует об активной роли государства в экономических процессах: оно замещает «невидимую руку» административным воздействием. Наконец, критически низкое доверие *Tg* и *Tv* исключает любой другой вариант, кроме «пессимистического» согласия. Даже «пессимистический» вариант сетевого рынка представляется отнюдь не гарантированным: для его возникновения требуется как минимум высокий уровень *Th*. В противном случае национальный рынок отсутствует и экономические процессы имеют атомарный характер.

Таблица 1

Варианты соотношения доверия в различных формах

Институциональное доверие (<i>Tv</i>)	Обобщенное доверие (<i>Tg</i>)	
	Высокое	Низкое
Высокое	Оптимум, национальный рынок как результат «оптимистического» согласия	Бюрократический капитализм, в том числе случай «догоняющей» модернизации
Низкое	Сетевой капитализм или «антисовременные» практики	Аномия, национальный рынок как результат «пессимистического» согласия

Если на аналитическом уровне ответ на вопрос, кому и насколько доверяют при совершении сделок, уже найден, то следующим шагом в анализе будет эмпирическая оценка доверия, существующего в реальных транзакциях. Уровень доверия оценивается с помощью стандартным образом формулируемого вопроса: «Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять или же что с людьми следует быть поосторожнее?». В рамках регулярно проводимых международных опросов (World Values Surveys) были получены данные по уровню доверия в большинстве стран. Сопоставление этих данных позволяет оценивать уровень доверия, скажем, в постсоветской Украине не только в абсолютных цифрах – «кардинальным» образом, но и относительно аналогичных показателей в других странах, то есть «ординальным».

Имеющиеся данные подтверждают, что постсоветская Украина относится к числу стран с низким уровнем как Tg , так и Tv . Причём динамика уровня доверия, наблюдаемая в последние годы, свидетельствует о стабильности «пессимистического» согласия.

Корни такого состояния дел с доверием в украинской экономике, на наш взгляд, следует искать в институциональной неадекватности государства, его неспособности или нежелании выполнять такие функции, как защита контрактов (enforcement) и прав собственности, обеспечение конкурентного доступа на рынки, формирование эффективных, стабильных, непротиворечащих друг другу и хорошо работающих законов, поддержание денежного обращения, а также благоприятное влияние на общественную идеологию (т. е. общественные цели и предпочтения). Если государство не справляется, в силу тех или иных причин, со своим институциональным предназначением упорядочивания хозяйственной жизни в обществе, то это существенно увеличивает риски недобросовестного поведения (оппортунизма) в экономике, подрывающие доверие.

Повысить общий уровень доверия в украинской экономике и, тем самым, уменьшить его дефицит возможно путем институционализации недоверия, одним из ключевых направлений которой является обеспечение государством надежной защиты прав собственности субъектов хозяйствования.

В современном экономическом анализе практически общепринятым является положение о том, что наличие у хозяйствующего субъекта специфицированных и защищенных

прав собственности на ресурсы и результаты их использования выступает основой любой производительной деятельности, предпосылкой возникновения действенных стимулов к эффективному использованию этих ресурсов [8, р. 347]. Владелец незащищенных прав собственности будет использовать такие ресурсы с минимальной эффективностью, поскольку создаваемый "излишек" продукции (сверх минимума, необходимого для выживания) может быть присвоен без какой-либо компенсации любым другим субъектом, обладающим более высоким потенциалом насилия.

Приведенное логическое обоснование экономического значения защищенности прав собственности находит и многочисленные эмпирические подтверждения.

Понятие "прав собственности" (property rights) в современной экономической литературе описывает действия или совокупности действий в отношении объектов (ресурсов, предметов потребления и т.п.), которые тот или иной хозяйствующий субъект может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций со стороны других субъектов. Короче говоря, права собственности – это признаваемые обществом допустимыми действия с имуществом.

В соответствии с подходом Алчиана–Демсеца право собственности на имущество включает следующие базовые правомочия: 1) право пользования имуществом; 2) право его изменять; 3) право на получение выгоды от имущества и 4) право продавать все прочие права другим лицам [9, р. 174–193]. При этом четвертое правомочие означает возможность передачи указанных выше правомочий как всех вместе, так и каждого в отдельности. Более детальная характеристика прав собственности ("пучок правомочий") предложена английским юристом А. Оноре [10, р. 112–128].

Права собственности являются частным случаем прав вообще. Правом индивида в общем случае называются те действия или совокупности действий, которые он может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций со стороны других индивидов или организаций.

Важно отметить, что права, которыми располагает индивид, определяются совокупностью правил, действующих в обществе. Здесь под правилами понимаются как формальные правила (Конституция страны, законы, указы, декреты, распоряжения правительства и т.п.), так и неформальные правила (обычай, традиции, внутригрупповые нормы и т.д.).

Изменение правил влечет за собой обычно и изменение в правах, в том числе в правах собственности.

Каждое правило, будь то формальное или неформальное, характеризует:

- адресата правила (кто именно должен следовать данному правилу),
- условия применения (в каких случаях адресат должен следовать правилу),
- содержание правила (что именно должен или может делать или не делать адресат в соответствующих условиях),
- гаранта правила (кто определяет, следует ли адресат правилу, и в случае нарушения применяет к нему санкции),
- санкции за нарушение требований правила.

Легко видеть, что содержание правила характеризует именно права адресата – разрешенные или предписываемые действия, выполняя которые индивид не рискует столкнуться с санкциями со стороны гаранта. Поэтому разнообразию правил, действующих в экономике, соответствует и разнообразие прав, которыми обладают адресаты этих правил. Некоторые из указанных правил определяют долгосрочное или вообще бессрочное наделение индивида правами, другие – формируют права, существующие в течение строго определенных промежутков времени. Например, в рамках договора аренды арендатор получает право пользоваться арендованным имуществом лишь заранее установленными способами и в течение заранее оговоренного времени, в то время как получение титула собственности на недвижимость означает, что сроки и способы ее использования практически не ограничены, и т.д.

Соответственно права собственности могут носить как формальный, так и неформальный характер. Формальные права собственности определяются в рамках правовой системы государства, неформальные права опираются на традиции, обычаи, неформальные договоренности индивидов или организаций.

Важнейшей характеристикой любых прав, в том числе и прав собственности, служит уровень или степень их исключительности. Под исключительностью какого-либо права принято понимать возможность исключения других субъектов из процесса принятия решений относительно действий с объектом собственности. Например, в рамках совместного владения каким-либо имуществом двумя индивидами каждый из владельцев по отдельности не располагает исключительным правом,

однако их совместное право является исключительным, поскольку никто третий не может легально вмешаться в их действия по использованию имущества (разумеется, если нет правила, предписывающего иное).

Поэтому от исключительности того или иного права собственности следует отличать его защищенность. Под защищенностью права собственности понимается наличие препятствий для осуществления другими субъектами не разрешенных владельцем действий с объектом собственности. Чем больше таких препятствий, тем выше уровень защищенности права. Например, право на владение земельным участком у какого-то гражданина может быть исключительным, то есть формально принадлежать только ему; однако оно окажется незащищенным, если другие граждане будут беспрепятственно, не подвергаясь наказанию или его угрозе, собирать урожай, выращенный на данном участке.

Состав и структура возможных препятствий для несанкционированного доступа к тому или иному праву собственности определяются в ходе процедуры, получившей название спецификация прав собственности. Специфицировать какое-либо право собственности – значит определить, кто, с каким объектом, что именно, при каких условиях и ограничениях может беспрепятственно делать, и какой гарант или гаранты будут препятствовать вмешательству других субъектов в реализацию своего права данным субъектом. Спецификация того или иного права собственности может носить как формальный, так и неформальный характер. В случае формальной спецификации она осуществляется государством, органами его исполнительной или судебной власти. В этом случае гарантом специфицированного права выступает государство в лице правоохранительных органов. Неформальная спецификация осуществляется обычно членами той или иной группы – семьи, соседской общины и т.п.

На первый взгляд может показаться, что формальная спецификация всегда надежнее, чем неформальная, то есть уровень защиты права, обеспечиваемый государством, всегда выше, чем уровень защиты, обеспечиваемый неформальными средствами. В действительности это не всегда так: ведь конкретные действия, из которых складывается спецификация права, реализуются не абстрактным "государством вообще", а вполне конкретными государственными служащими, для которых эти

действия являются всего лишь средством получения дохода. Тем самым они заинтересованы в обеспечении высокого качества своих действий только в той мере, в какой оно влияет на уровень их доходов. Если связь между уровнем их усилий по обеспечению качественной спецификации прав собственности и уровнем оплаты труда слаба или просто отсутствует, можно ожидать, что государственный служащий будет выполнять требуемые от него действия с минимально допустимым уровнем качества, который может оказаться и ниже, чем при неформальной спецификации прав. Конечно, и у неформальной спецификации и защиты прав собственности есть свои естественные пределы, обусловленные ограниченностью потенциала насилия ее гаранта по сравнению с потенциалами насилия, которыми располагают вероятные нарушители специфицированного права.

Процессом, противоположным спецификации прав собственности, является их размывание. Под размыванием права собственности понимается сознательное введение неопределенности и нечеткости в те или иные компоненты специфицированного права собственности. Субъектом размывания права собственности выступает тот же субъект, который выполняет функцию спецификации права, то есть гарант. В этом заключено отличие размывания права собственности от нарушения: нарушителем прав обычно является некоторая третья сторона, отличная и от субъекта права, и от его гаранта.

Поскольку в современных обществах наиболее массовый гарант прав собственности – государство, то и размывание прав собственности связано именно с его действиями. Последствия такого размывания прав собственности и в теоретическом аспекте, и на многочисленных исторических примерах исследованы Д. Нортон [11]. Для государства, стремящегося к пополнению своих бюджетных ресурсов, размытость – незащищенность от безвозмездного изъятия – прав собственности подданных часто оказывается выгодной, поскольку облегчает решение проблемы обеспечения требуемого уровня государственных расходов. Однако размытость прав собственности, выгодная в краткосрочном периоде, создает трудности с наполнением казны в долгосрочном плане. Ведь ослабление исключительности прав собственности снижает степень определенности будущего для экономических агентов, увеличивает риски, снижая тем самым доверие и

стимулы к инвестиционной активности.

На сегодняшний день уровень защищенности прав собственности в Украине в целом оценивается как низкий. Соответственно этим объясняются низкий уровень инвестиционной активности и связанные с ним трудности с достижением высоких темпов экономического роста. Переход от нынешней неблагоприятной ситуации с защитой прав собственности к системе, в которой у собственников будут действенные стимулы к эффективному использованию своих активов, должен обеспечить:

- четкую спецификацию прав собственности;
- надежную защиту прав собственности на активы владельца;
- надежную защиту прав собственности при их легальной передаче другому владельцу;
- восстановление нарушенных прав собственности.

Спецификацией, защитой и восстановлением прав собственности, как уже отмечалось, занимается социальный субъект, называемый гарантом права собственности. Функции гаранта могут выполнять самые различные индивиды, их ассоциации, организации и совокупности организаций. Чтобы специфицировать права собственности, необходимо установить:

- объект того или иного права собственности;
- содержание конкретного права собственности;
- субъекта этого конкретного права;
- степень исключительности соответствующего права;
- гаранта этого права.

Каждая из названных процедур представляет собой достаточно сложный набор действий. Установление объекта того или иного права собственности требует описания важнейших характеристик актива, отражающих его "естественные" свойства (в том числе время создания, местонахождение, границы или размер актива и т.д.) так, чтобы, исходя из этого описания, в случае возникновения конфликта можно было бы однозначно определить, о каком активе идет речь. Содержание конкретного права собственности должно фиксировать, что именно владелец может делать с данным активом, не подвергаясь угрозе наказания со стороны гаранта. Иными словами, установление содержания права собственности на тот или иной объект означает определение набора правомочий ("пучка прав"), который соответ-

ствуует множеству допустимых видов решений, принимаемых субъектом права собственности. Установление субъекта права собственности предполагает определение индивида/организации, наделяемого конкретным правом собственности, содержание которого установлено на предыдущем этапе. Степень исключительности права фиксирует, в какой мере данное право может быть реализовано его субъектом без согласования с другими физическими или юридическими лицами. При установлении гаранта права определяется, какая государственная или негосударственная организация будет предпринимать действия, препятствующие нарушениям данного права.

Чтобы защитить то или иное право собственности владельца на актив, необходимо предотвратить не разрешенное владельцем использование актива в соответствующем направлении другими субъектами (потенциальными нарушителями соответствующего права): физическими лицами; юридическими лицами; государством – его отдельными ведомствами и учреждениями, отдельными государственными служащими.

Для защиты прав собственности по каждому из перечисленных типов возможных нарушителей могут применяться различные средства и технологии.

Защита права собственности от не разрешенного его владельцем использования государством наиболее затруднительна. Во-первых, государство как правоустанавливающий субъект всегда может ввести законодательство, легализующее изъятие прав на активы у их частных владельцев в тех или иных случаях, например законодательство об изъятии земельных участков, необходимых для прокладки автодорог, улиц и т.п., как с компенсацией, так и без компенсации. Во-вторых, отдельные государственные организации (ведомства) могут устанавливать правила, ограничивающие ранее специфицированные права собственности, тем самым уменьшая возможности владельца по использованию права собственности, которым он был наделен, то есть нарушая эти права. В-третьих, отдельные государственные служащие, используя свое служебное положение, могут, опираясь на угрозы различных негативных воздействий со стороны тех или иных контрольно-надзорных и правоохранительных органов, фактически пользоваться тем или иным правом собственности, хотя формально такое право будет оставаться в распоряжении прежнего владельца (типичный

случай – захват бизнеса влиятельным чиновником).

Очевидно, средством защиты от нарушений прав собственности со стороны законодательной ветви государственной власти (при наличии в стране Конституции, запрещающей, например, изъятия без адекватной компенсации) выступает Конституционный суд.

Средством защиты от нарушений прав собственности со стороны органов исполнительной власти могут служить:

- специальные процедуры принятия правил, вводимые законом, предусматривающим ответственность за нарушение таких процедур;
- наличие независимой от политических воздействий судебной системы.

Средством защиты от нарушений прав собственности со стороны отдельных чиновников могут стать:

- комплекс мер, обеспечивающий прозрачность доходов и расходов как чиновников, так и членов их семей для общественности;
- наличие законодательства, регулирующего поведение государственного служащего;
- независимость судебной системы от политических воздействий.

Особым случаем защиты прав собственности является случай защиты прав на активы внутри отдельных (как частных, так и государственных) организаций. Речь идет об использовании активов наемными работниками в целях, не соответствующих тем, которые определил их собственник. Такого рода защита обеспечивается при помощи разнообразных средств. Достаточно эффективными внутри организаций оказываются средства физической защиты активов от их несанкционированного использования. Кроме того, действенный способ защиты – использование так называемых стимулирующих контрактов, ориентирующих наемного работника на достижение целей собственника. Эффективными могут быть также разработка и применение специального корпоративного законодательства (при условии независимости судебной системы от политических воздействий, поскольку вполне возможно применение корпоративного законодательства влиятельными чиновниками, преследующими частные интересы, например, для захвата того или иного бизнеса).

Защита права собственности при его легальной передаче другому владельцу предполагает обеспечение условий, при которых соответствующий контракт в случае его одно-

стороннего разрыва не приведет к утрате передаваемого права без оговоренной в нем компенсации. Другими словами, защита прав собственности в ходе их передачи – это не что иное, как защита контрактных прав. С точки зрения защиты прав собственности важно различать (1) контракты между частными агентами и (2) контракты между частными агентами и государством (в лице как одной из организаций, реализующей властные полномочия, так и государства в целом).

Защита прав собственности в рамках контрактов между частными лицами может быть осуществлена различными способами, один из которых – обращение к судебной ветви власти. Фактически судебная защита представляет собой "последнюю инстанцию", то есть к ней обращаются в тех случаях, когда другие средства принуждения к исполнению контракта оказываются неэффективными. При этом условием действенности судебной защиты исполнения контрактов является надежное принуждение к исполнению судебных решений и независимость судебной системы от политических воздействий.

Защита прав в рамках контрактов между частным лицом (частной организацией) и государством напротив может опираться практически только на судебную защиту, для эффективной работы которой требуются:

– наличие законодательства, юридически предполагающего и практически обеспечивающего ответственность государства за нарушение контрактных обязательств перед гражданами и организациями;

– независимость судебной системы от политических воздействий.

Такие отличия в защите контрактных прав между чисто частными контрактами (заключенными между частными лицами и/или организациями) и контрактами, заключенными между государством и частным лицом или частной организацией, связаны, естественно, с тем, что потенциал принуждения на стороне государства всегда выше потенциала любой частной организации.

Восстановить нарушенные права собственности – значит "физически" вернуть собственнику утраченный актив или же возможность его использования (с компенсацией недополученной выгоды за период, в течение которого право было нарушено). Восстановление нарушенных прав собственности может осуществляться как первоначальным гарантом, так и посредством исполнения судебного ре-

шения. Поэтому наличие и действие системы исполнения судебных решений являются неотъемлемыми (но не единственными) признаками эффективности судебной системы. Вместе с тем в ситуациях, когда сама исполнительная власть (например, в лице работников милиции на местах) выступает в качестве активного нарушителя прав собственности, только вышестоящие уровни самой исполнительной власти или независимая судебная власть способны выполнить названные функции защиты прав собственности.

Государство, как отмечалось выше, не является единым целым, оно представляет собой совокупность различных органов власти и управления, в которых действуют конкретные граждане – государственные служащие, – способные и готовые решать задачу повышения своего благосостояния путем использования служебного положения. Поэтому размывание прав собственности может осуществляться даже не в краткосрочных интересах государства в целом, а в интересах отдельных государственных служащих и их групп, а также в интересах групп лоббистов.

Казалось бы, раз плохо защищенные права собственности негативно влияют на уровень доверия в экономике и динамики хозяйственной активности и, следовательно, в конечном счете снижают доходы государства и властвующих элит, естественно было бы ожидать специальных усилий с их стороны, направленных на развитие институтов спецификации и защиты прав собственности. Между тем практика почти всех развивающихся стран и стран с переходными экономиками не подтверждает подобного логического вывода. Объяснение этого заключается в том, что данный посыл не учитывает издержки, необходимые для повышения уровня защищенности прав собственности (которые должно нести государство/властвующие элиты), и не предполагает сравнения их с издержками альтернативной "технологии" увеличения доходов государства, основывающейся на размывании и изъятии прав собственности у граждан государства.

Опубликован ряд исследований, посвященных выявлению условий, способствующих подавлению стимулов к улучшению защиты прав собственности. Так, модель, предложенная К. Сониним [12], анализирует уровень государственной защиты прав собственности в динамике. Если институты защиты несовершенны, у экономических агентов возникают стимулы к частной защите. При этом вследст-

вие экономии на масштабе богатые агенты получают существенные преимущества: они могут экспроприировать имущество бедных, используя созданный ими потенциал насилия. Тем самым богатые становятся противниками полной и совершенной защиты прав собственности, осуществляемой государством. Иными словами, в таких условиях не возникает адекватного "спроса" на институты, обеспечивающие доверие и экономический рост, а экономика в целом оказывается в "плохом" равновесном состоянии, характеризующимся низкими темпами роста, высоким уровнем имущественного неравенства и широкой распространённостью поведения, нацеленного на присвоение ренты, а не на производство стоимости.

В работе Д. Ачемоглу, Дж. Робинсона и Т. Вердые [13] анализируется феномен клептократии, свойственный многим развивающимся странам. Этим термином обозначается персональное правление, при котором проводится чрезвычайно неэффективная (в смысле максимизации объемов вновь созданной стоимости) экономическая политика. В рамках такой политики правитель экспроприирует имущество своих подданных, используя его для осуществления престижных проектов или личного потребления. Успешность и длительность правления клептократов опирается, в частности, на их способность использовать стратегию "разделяй и властвуй", обусловленную "слабостью" институтов в соответствующих странах. При этом под слабостью институтов понимается отсутствие действенных и эффективных механизмов принуждения к исполнению вводимых законов, которые срабатывали бы независимо от того, кто именно нарушил принятый закон. Коллективные усилия, необходимые для смещения клептократа, в таких обществах крайне затруднительны, поскольку правитель может отобрать имущество у заподозренных в заговоре и перераспределить его в пользу тех, кто поддерживает/не пытается сопротивляться его правлению.

Из анализа представленной в статье модели следует, что клептократическая политика более вероятна тогда, когда: (а) масштабы иностранной помощи и/или рентные доходы от природных ресурсов достаточны для того, чтобы правитель откупился от своих противников; (б) группы противников руководствуются краткосрочными интересами; (в) средняя производительность в экономике низка; (г) неравенство между группами экономических аген-

тов значительно (поскольку более производительные группы труднее подкупить, правитель вынужден в большей мере экспроприировать имущество других).

Более "мягкая" ситуация рассматривается в исследовании Х. Мендозы [14]. Государство не выступает здесь как активный экспроприатор, оно лишь выбирает между альтернативами: соглашаться ли с уровнем защиты прав собственности, который складывается в результате усилий частных агентов, либо же вносить дополнительный вклад в обеспечение такой защиты. Если абстрагироваться от издержек государственной защиты прав собственности, валовой доход правительства будет выше при условии того, что оно не будет уклоняться от участия в такой защите, чем в случае уклонения (вследствие стратегических преимуществ надежной защиты прав собственности). Однако решение об участии в защите прав собственности сопряжено с издержками. Эти издержки включают не только прямые расходы на финансирование правоохранительной и судебной систем, но и недополученные доходы чиновников, осуществивших или намеренных осуществить захват частного бизнеса. Поэтому правительство выбирает вариант участия в защите, если только увеличение его валового дохода от улучшения защиты будет больше, чем издержки на обеспечение такой защиты прав собственности.

Если эффективность частного захвата частной собственности низка, правительство будет уклоняться от участия в ее защите, поскольку его выгоды от эксплуатации стратегических преимуществ государственной защиты невелики. Если же эффективность частного захвата частной собственности высока, государство будет тем меньше уклоняться от участия в защите, чем более эффективна система налогообложения и чем менее эффективен захват государственной собственности. Низкая эффективность налоговой системы и высокая эффективность захвата государственной собственности делают уклонение более привлекательным, поскольку эти факторы снижают предельные выгоды правительства от направления ресурсов на государственную защиту прав собственности".

Поскольку производство государством защищенных прав собственности (оказание услуг по защите прав собственности) есть частный случай производства социально значимых благ, уклонение от участия в их производстве, с одной стороны, является вполне рацио-

нальным для правительства, но реально возможным только при отсутствии конкуренции на политическом рынке – с другой. Ведь если правительство будет уклоняться от защиты частных прав собственности, его политические оппоненты, выдвинув лозунг усиления участия государства в защите частных прав, вполне могут занять властные позиции. Впрочем, если включить в состав ожидаемых издержек правительства и издержки от возможной потери властных позиций, то и в этом случае выводы Х. Мендозы сохраняют свою справедливость.

Как следует из вышесказанного, судебная система играет чрезвычайно важную роль в обеспечении надежной защиты прав собственности. Эта роль обусловлена тем, что именно суд разрешает конфликты, связанные с нарушением прав собственности, определяет наказание для выявленного нарушителя прав, а также устанавливает и подтверждает права в спорных случаях.

С точки зрения экономической теории наказание нарушителя прав собственности, выражающееся в наложении на него штрафа, равного величине ущерба, который он причинил своим нарушением, значимо не столько тем, что такое наказание возмещает ущерб, сколько тем, что оно создает стимулы у потенциальных нарушителей не нарушать права собственности в будущем. Другими словами, наказание за нарушение обеспечивает эффект сдерживания будущих нарушений (если информация о соответствующих наказаниях беспрепятственно распространяется среди потенциальных нарушителей). Ведь для нарушителя, знающего, что выгода от его действия (того или иного использования чужих прав собственности) будет перекрыта наложенным на него штрафом, планируемое нарушение окажется невыгодным. Как раз для того, чтобы подобное сдерживание имело место, и необходима независимая судебная система.

Система гражданского судопроизводства любой страны, будучи составной частью ее властной системы, находится в сложном взаимодействии как с другими ветвями власти, так и с более широким социально-экономическим окружением. Повышение результативности и эффективности функционирования системы гражданского судопроизводства должно положительно сказываться на стимулах к эффективному использованию ресурсов. В свою очередь, эффективность экономики, в частности возможности государственного бюджета по финансированию работы судов, оказывает зна-

чительное влияние на уровень развития и качество функционирования судебной системы, то есть на ее результативность и эффективность.

В данном случае под результативностью мы понимаем степень успешности в разрешении конфликтов, то есть действенность защиты нарушенных прав, а под эффективностью – соотношение результатов и затрат на их получение. Иными словами, судебная система может быть результативной, но неэффективной, и наоборот, характеризоваться высокой эффективностью, но низкой результативностью. (В первом случае восстановление справедливости будет достигаться очень дорогой ценой, во втором – низкие затраты на содержание судебной системы станут приносить малые результаты.)

Результативность судебной системы любой страны определяется множеством факторов, среди которых в первую очередь следует выделить два: (1) тип правовой системы и (2) уровень независимости судей.

Говоря о типе правовой системы, мы имеем в виду систему общего права (common law) и систему кодифицированного права (civil law). В рамках первой суд создает законы (прежде всего в сфере разрешения частных конфликтов), в рамках второй – применяет законы, созданные законодательной ветвью власти. Соответственно результативность судов, действующих в системе кодифицированного права, в немалой степени зависит от того, какие законы в сфере спецификации и защиты прав собственности установил законодатель: ведь изменить закон здесь суд не может, даже если правила разрешения конфликтов (законы) таковы, что права собственности определяются и перераспределяются экономически неэффективно.

Влияние уровня независимости судей на результативность их работы очевидно: любой частный конфликт сопряжен с противоположностью интересов его сторон: у каждой из них возникают стимулы к оказанию влияния на судью с целью разрешения конфликта в свою пользу.

Деятельность по оказанию влияния в случае ее успешности способна отклонить судебное решение в сторону от социально эффективного, обеспечивающего максимизацию общественного благосостояния. Такие возможности в принципе существуют в системе как общего, так и кодифицированного права, хотя особенности первой системы в большей мере поддерживают принятие экономически

эффективных решений [см.: 15].

Поскольку степень независимости суда при оказании на него влияния снижается, не менее важной является подотчетность суда закону и обществу в целом.

Исходя из приведенных теоретических положений и их эмпирических подтверждений можно предположить, что государство, заботящееся о своих доходах, должно быть прямо заинтересовано в формировании действенной и эффективной судебной системы, характеризующейся такими важнейшими свойствами, как независимость и подотчетность судей. Ведь обеспечиваемое ее функционированием доверие в экономике означает увеличение налоговых поступлений.

Однако этот вывод будет верен только в том случае, если прирост налоговых доходов, обеспеченный эффективностью судебной системы, окажется выше прямых выгод чиновников от извлечения ренты, обусловленной зависимостью суда от исполнительной ветви власти и его подотчетности именно ей, а не закону и обществу.

В Украине степень заинтересованности исполнительной власти в обустройстве действенной и эффективной судебной системы весьма ограничена. Такой вывод логически вытекает из результатов исследования Э.Ханссена [16], проанализировавшего связь уровня конкуренции на политическом рынке со стимулами находящейся у власти партии к созданию независимой судебной системы. Теоретическая модель, предложенная в работе, исходит из следующих положений: независимый суд, то есть суд, чьи решения не подвержены воздействию со стороны исполнительной ветви государственной власти, может осложнить последнюю проведение ее политики. Например, он может счесть некоторые политические решения не соответствующими конституции страны, оспорить принимаемые исполнительной властью подзаконные акты и т.п. Однако в случае проигрыша ныне властвующей партии на выборах независимый суд затруднит резкую смену политики, вынося свои оценки и суждения по поводу политических инноваций нового состава исполнительной власти, которые войдут в противоречие с ранее принятыми законами. "Оптимальный", по мнению действующей власти, уровень независимости суда определяется двумя основными факторами: вероятностью утратить властные позиции и величиной различий между политическими платформами соперничающих партий. Э.Ханссен пока-

зал, что чем ниже уровень конкуренции на политическом рынке (то есть чем слабее политические соперники и соответственно ниже вероятность утратить властные позиции) и чем ближе платформы соперников, тем ниже вероятность создания правящей партией независимой (от нее) судебной системы. Такой вывод интуитивно понятен: если для политиков, находящихся у власти, вероятность их смены невелика, то затруднения, которые может создать независимый суд, не компенсируются той защитой от нападков новой властвующей элиты, которую независимый суд сможет обеспечить в случае смены правящей партии. Ведь затруднения будут создаваться сегодня, а возможные проблемы в будущем, от которых защитит независимый суд, скорее всего не появятся: на политическом рынке конкурентов или просто нет, или они настолько слабы (или условны в силу отсутствия различий в идеологии и возможных направлениях политики), что защищаться в обозримом будущем не от кого.

Данная гипотеза была проверена Э.Ханссеном на обширном массиве данных, характеризующих разнообразные политические ситуации, складывавшиеся в различных штатах США в течение длительного периода времени, с одной стороны, и обеспечиваемые правящими партиями уровни независимости региональных судебных систем – с другой. В соответствии с модельными прогнозами формирование институтов, в наибольшей степени обеспечивающих независимость судов (снижающих возможности находящейся у власти чиновников, политических партий и других акторов воздействовать на условия выполнения судьями их служебных обязанностей), оказалось значимо (статистически и экономически) связанным с более острой конкуренцией между политическими партиями и с большими различиями в партийных платформах, в то время как создание институтов, обеспечивающих наименьшую независимость судов, жестко сопряжено с однопартийным контролем.

Даже поверхностный анализ условий конкуренции на украинском политическом рынке в сопоставлении с результатами исследования Э.Ханссена показывает, что политика, направленная на усиление независимости судов, – ключевой фактор обеспечения защищенных прав собственности, – может встретить жесткое сопротивление со стороны множества чиновников на всех уровнях, которые заинтересованы в обратном – усилении зависимости судей от них. В этом состоит одно из

наиболее существенных препятствий к нормализации отношений собственности в Украине.

Литература

1 Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action // American Political Science Review. – 1998. – Vol. 92. – N. 1. P. 12.

2 Arrow K.I. The Limits of Organisation. – N.Y.: Norton, 1974. – P. 23.

3 Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York, The Free Press, 1996. – P. 7–25.

4 Fares M., Saussier S. Théorie des coûts de transaction versus théorie des contrats incomplets: quelles divergences? // Revue Française d'Economie, 2/3iÇme trimestre, 2001.

5 Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs // Economics and Politics.– 1990. – Vol. 2. – N 1. – P. 1–24.

6 Rose R. 'Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia', in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington, D.C.: The World Bank, 2000. – P. 157–159.

7 Stiglitz J. 'Formal and Informal Institutions', in Partha Dasgupta Ismail Serageldin (eds.), Social Capital. A Multifaceted Perspective, Washington, DC: The World Bank, 2000. – P. 65.

8 Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. May 1967. P. 347.

9 Alchian A. Some Economics of Property Rights // Il Politico. 1965. Vol. 30. P. 816 – 829; Demsetz H. Op. cit.; Alchian A., Demsetz H. The Property Rights Paradigm // Journal of Economic

History. 1973. Vol. 13. No 1. P. 174 – 193.

10 Honore A. Ownership // Oxford essays in jurisprudence / Guest A. (ed.) Oxford, 1961. P. 112 – 128.

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

12 Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights: William Davidson Working Paper No 544. Dec. 2002.

13 Acemoglu D., Robinson J., Verdier T. Kleptocracy and Divide-and-Rule: A Model of Personal Rule: NBER Working Paper 10136. Dec. 2003.

14 Mendoza J. The Protection of Private Property: The Government as a Free-Rider. May 2001 (unpublished manuscript).

15 Posner R. Economic Analysis of Law. Boston: Little Brown, 1973; Priest G. The Common Law Process and the Selection of Efficient Rules // Journal of Legal Studies. 1977. Vol. 6; Rubin P. Why is the Common Law Efficient // Journal of Legal Studies. 1977. Vol. 6; Zerbe R. Jr. Economic Efficiency in Law and Economics. Northampton: Edward Elgar, 2001; Deffains B. Efficiency of Civil Law / ESNIE. Corte, 2002 (http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes_2002/Deffains-Efficiency-of-civil-law.pdf); Rubin P. Why Was the Common Law Efficient?: Working Paper No 04 – 06 / Emory University School of Law, 2004.

16 Hanssen A. Is There a Politically Optimal Level of Judicial Independence? / Montana State University. Department of Economics. June 2002 (mimeo).

Статья поступила в редакцию 05.04.2011