

– 23 июля 2001. – с.4 <<http://old.russ.ru/politics/econom/20010723-bas-pr.html>>  
06.01.2006.

10. Hodgson G. Economics and Evolution. Cambridge, Polity Press, 1994.

11. Чаусовский А. Формальное и нефор-

мальное в экономике. – Донецк, 2001. – 206 с.

12. Институциональная экономика. / Под общ. ред. А. Олейника. – М, 2005. – 704 с.

Статья поступила в редакцию 18.01.2006

**Ж.А. МИНГАЛЕВА, к.э.н., доцент,**  
*Пермский государственный университет*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Одним из ключевых вопросов, стоящих сегодня перед правительствами многих стран мира, является выравнивание структурных диспропорций и стимулирование необходимых структурных изменений с целью обеспечения устойчивого экономического роста и завоевания конкурентных позиций в мировой борьбе за технологическое и экономическое лидерство. Особенно остро стоит эта задача в странах с переходной экономикой. При этом сложность вопроса усугубляется необходимостью кардинальных преобразований во всех областях деятельности общества. Более того, для осуществления крупных структурных изменений требуется преобразование всей системы общественных институтов, а не только ее отдельных составляющих. Таким образом, вопросы комплексного реформирования и проектирования институциональной структуры России, в том числе вопросы правового обеспечения экономических реформ, являются весьма актуальными. К сожалению, в отечественной литературе до сих пор нет сколько-либо крупных работ, посвященных анализу корреляции экономической и правовой реформ, их взаимосвязи, взаимовлиянию, а также перспективам развития. Наиболее часто встречаются работы, посвященные анализу трансформации институциональной структуры отдельных отраслей и секторов экономики, институциональным аспектам конкурентоспособности экономики страны и отдельных регионов, институциональным условиям развития в целом и ряду других вопросов [1; 2; 3].

При этом под институциональными аспектами развития прежде всего понимается инвестиционная активность и инновационность, состояние финансовой системы, адаптивность экономических субъектов, правоохранительная и судебная системы, развитие межрегиональных интеграционных связей, проблемы укрепления федеративных отношений. В то же время такой важнейший институт, как законодательство, в экономической литературе практически не рассматривается, а если и упоминается, то вскользь. Тем не менее, проведение качественных структурных преобразований в экономике возможно только в рамках адекватного изменения правового поля, обеспечивающего эффективное проведение реформ, а также формирования всей системы формальных и неформальных институтов, соответствующей современным требованиям функционирования рыночной экономики.

Анализ зарубежного опыта структурного реформирования экономики показывает, что ни одна успешная структурная реформа не обошлась без предварительного глубокого анализа законодательной базы и ее четкого и грамотного изменения в соответствии с направлениями и целями структурных реформ. В настоящее время западной теорией и практикой накоплен достаточно большой опыт экономико-правового анализа осуществляемых реформ, в том числе опыт экономического анализа процессов модернизации правовых

© Ж.А. Мингалева, 2006

систем. Изучение этого опыта и его адаптация к анализу российской ситуации представляется, на наш взгляд, весьма интересным и актуальным.

Как показывает анализ зарубежной литературы, в настоящее время западной наукой [4; 5] выделяются два кардинально различных пути модернизации права: «политическая модернизация» и «рыночная модернизация».

Процесс, когда экономика следует за политикой, характеризуется как «политическая модернизация». Политика оказывается ведущей, когда проектирование законов является относительно централизованным процессом. Формой политической модернизации выступает всесторонняя реформа. При этом часто преобладает мнение, что для успешного проведения реформ, для своевременного и качественного изменения устаревших законов политические деятели и законодатели должны брать инициативу в свои руки.

Процесс, когда политика следует за экономикой, получил название «рыночной модернизации». В ситуации, когда промежуточные институты создают новые формы взаимодействия между субъектами, а государство постепенно признает их законными обязательствами, ведущей оказывается экономика. Таким образом, при рыночной модернизации государству отводится роль, заключающаяся прежде всего в создании условий для развития экономической конкуренции и выборочного проведения в жизнь норм, которые появляются по мере развития экономики.

В практике реформирования многие страны комбинируют политическую и рыночную модернизации, но их роли часто оцениваются неодинаково и неадекватно. Политическая модернизация реализуется через изменение законов и административных распоряжений, которые политики представляют и рекламируют своим избирателям, а правительство их утверждает и публикует. Вокруг новых законов разворачиваются активные политические дебаты, их обсуждение становится достоянием гласности, а часто и предметом политических спекуляций отдельных партий и

«групп давления». Рыночная же модернизация, наоборот, проходит внешне скрыто, через изменения в обычаях, нормах поведения, привычках, других неформальных и промежуточных институтах. Эти изменения для многих остаются чаще всего незамеченными, поскольку происходят постепенно, затрагивая внутренние нормы поведения экономических агентов и выступая саморегуляторами их деятельности. В силу этого, важность политической модернизации часто переоценивается, а значимость рыночной модернизации, напротив, недооценивается. Это повсеместно происходит в реальной действительности, в том числе в России.

В то же время переоценка роли политической модернизации связана с большими рисками для процесса реформирования в целом. Дело в том, что цели государства при проведении только политической реформы могут опережать возможности социальной и экономической систем, а также вообще могут им не соответствовать (возникает всем известная «институциональная дихотомия»). Более того, при осуществлении чисто политической модернизации происходит ухудшение отбора институтов, т.е. возникает проблема неэффективности эволюции институтов. Это связано с тем, что на политическом рынке качество услуг измерить наиболее сложно. Неэффективность политического рынка как институционализированного механизма, обеспечивающего взаимодействие между различными индивидами и группами по поводу формирования системы ограничений, потенциально формирует неэффективность процесса создания формальных институтов.

Прежде всего это связано с системой законодательства. Законодатели испытывают недостаток информации об истинном положении дел в экономике для того, чтобы сделать законы эффективными, а также о наличии/отсутствии мотивации у исполнителей (рядовых граждан, хозяйствующих субъектов) для того, чтобы сделать исполнение законов надежным. Поскольку существующая система принятия решений по созданию или изменению

формальных институтов не позволяет законодателям действовать в одиночку, появляется необходимость в таких институтах, которые обеспечивали бы достижение и выполнение соглашений между отдельными законодателями и группами с разными интересами. Отсутствие таких институтов порождает хаотичное и непредсказуемое изменение формальной составляющей институциональной среды. Ситуация усугубляется, если в обществе отсутствует система эффективных правил, обеспечивающих контроль за поведением законодателя со стороны избирателей.

Эти проблемы устраняются при проведении рыночной модернизации.

Принципиальное различие между политической и рыночной моделями реформирования правовой системы заключается в различии исходных элементов и конечных целей (объектов) правового воздействия. Речь идет прежде всего о правилах и нормах.

Как известно из экономико-правового направления институциональной теории, в частности из экономического анализа права, между следованием правилам и следованием нормам существует принципиальная разница. Правило является результатом склонности, в то время как норма налагает обязанность. Это различие является основным с точки зрения права, в то время как в большинстве социально-экономических наук различия между ними не делается. Так, социологи используют термин «норма» для обозначения среднестатистического поведения, например для обозначения поведения нормальных людей в противовес поведению людей с отклонениями. Статистики говорят о «нормальном распределении». Экономические модели также редко учитывают различия между склонностями, желаниями и обязанностями, поскольку для большинства целей экономических исследований рынков эта разница может игнорироваться.

Однако при изучении поведения в рамках формальных институтов указанная разница обязательно должна приниматься в расчет. Без объяснения чувства обязанности, долга, ответственности за свое по-

ведение невозможно объяснить существование права и соблюдение законов гражданами. Поэтому при анализе механизма рыночной модернизации прежде всего необходимо уделять внимание оценке правил и норм.

Общество людей – это социальная система, члены которой взаимодействуют друг с другом через повторяющиеся операции (рутины). Нормы появляются в общественных отношениях, когда они создают или вызывают чувство обязанности в контрагентах относительно стратегий, которым те следуют. Современная экономика создает множество специализированных деловых сообществ. Эти сообщества могут формироваться вокруг технологий; области знаний или определенного товара. Везде, где есть такие сообщества, нормы появляются для того, чтобы координировать взаимодействия людей [6]. Способы соблюдения установленных норм варьируются в зависимости от видов деятельности и структуры организаций. Саморегулирующиеся профессиональные сферы деятельности, например такие как право и бухгалтерское дело, электронная сетевая система расчетов и др., устанавливают собственные правила. Добровольные отраслевые объединения, такие как ассоциации производителей, союзы предпринимателей и т.п., издают собственные Кодексы поведения и выпускают соответствующие инструкции [7]. Неофициальные объединения дали начало этическим нормам.

Общество самостоятельно решает многие проблемы, разрабатывая определенные нормы поведения. Социальные нормы налагают определенные обязательства и координируют ожидания. Поддержание социальных норм требует их непосредственного проведения в жизнь, поэтому государство придает некоторым нормам силу закона. Реформирование общества, переход от одного общественно-экономического строя к другому вызывает кардинальную ломку старой системы правил и норм, порождая колоссальное количество новых, соответствующих изменившимся условиям функционирования.

Нормы, особенно нормы бизнеса,

имеют тенденцию быть эффективными лишь в том обществе и именно в том контексте, в котором они появились. Принуждение к выполнению социальных норм со стороны государства может создать нестабильность относительно издержек принуждения. Порождая такую нестабильность, общество может прийти к чрезмерно высокому уровню принуждения или оказаться в ситуации абсолютного непринуждения. Таким образом, принудительное проведение норм в жизнь часто не достигает оптимального результата.

Государственное вмешательство может повысить эффективность действия норм, если эти нормы адекватны требованиям и тенденциям развития общества или не имеют негативных последствий для него. Рыночная модернизация заставляет государство изменять базовые условия, являющиеся источником эволюции норм в бизнесе. Кроме того, рыночная модернизация принуждает государство проводить в жизнь прежде всего те нормы, которые появляются в деловом сообществе.

Различия в механизме воздействия между политической и рыночной модернизацией можно проиллюстрировать на ряде сфер экономической деятельности и связанных с ними отраслей законодательства. Прежде всего, это уровень развития конкуренции в экономике и состояние законодательства о конкуренции, а также: контрактное право, трудовое право и ряд других отраслей права. Указанные отрасли права охватывают базовые условия предпринимательской деятельности и социальной защищенности населения любой страны.

Как известно, конкуренция является основной силой развития экономики. Открывая экономику для мировой конкуренции, государство стимулирует экономические и правовые перемены. В частности, создание условий для экономической конкуренции требует таких мер, как защита прав собственности, в том числе интеллектуальной, отмена правил, которые сдерживают конкуренцию и защита свободы объединений. В свою очередь, развитие конкуренции связано с такими факторами, как «открытость» национальной экономики, ее

включенность в международное разделение труда и мировую торговлю, состояние антимонопольного законодательства и пр. [8; 9].

Экономическая конкуренция изменяет товары и технологии, которые в свою очередь создают новые проблемы, связанные с кооперацией и координацией. Так, иностранные инвестиции быстро превносят в страну новые технологии, новые способы организации производства и бизнеса, новые приемы и правила поведения, новую культуру и менталитет. Это создает для «принимающего» общества значительные проблемы, связанные с координацией и кооперацией деятельности, с принятием всего нового. Для того чтобы решить эти проблемы, в обществе должны сформироваться новые социальные нормы и законы. В то же время с целью ускорения процесса создания и принятия новых норм тот, кто ввез технологию, может также пожелать ввезти и иностранный закон. Внедрение иностранных законов в национальную правовую систему называется «трансплантацией» [10]. Для ускорения процесса модернизации права в странах с переходной экономикой государство должно отменять законы, которые изолируют отечественных производителей от международной конкуренции, и соответствующим образом реагировать на то, что бизнес нуждается в трансплантации новых законов.

Следующей важной сферой взаимодействия экономики и права, существенно влияющей на темпы и результаты структурных реформ, является область трудовых отношений и социальных гарантий работникам. Особенно актуальной становится реформа трудового права при смене формаций, при переходе от одной системы производства к другой. Крупные фирмы, действующие на принципах рыночной экономики, как правило, выплачивают более высокую заработную плату, чем традиционный сектор, нанимают больше работников по мере развития экономики. В результате разрыв в уровнях оплаты труда между современным и традиционным секторами оказывается часто таким большим, что экономисты говорят о «двойственной»

економіке. При этом они пытаются объяснить существование разрыва в оплате труда, ссылаясь на «эффективность зарплаты», на устойчивость соотношения капитала и труда для импортируемого оборудования и пр. [10]. Однако в трансформируемых обществах двойственность рынка оплаты труда часто усугубляется неграмотными действиями политиков, вольно или невольно создающих подпольную экономику путем перегрузки типовых трудовых контрактов такими условиями, как забота о здоровье, более высокая оплата труда за работу во внеурочное время, щедрые выходные пособия для уволенных рабочих. Несомненно, подобные требования имеют важное социальное значение, особенно в рамках переходных экономик, однако в условиях глубокого кризиса экономической системы они, наоборот, приводят к отрицательному результату, побуждая работодателей максимально избегать заключения легальных трудовых контрактов и опираться на теневую занятость. Тем самым порождаются прямые стимулы для обхода закона.

Рыночная модернизация, напротив, предполагает, что трудовые контракты должны обсуждаться локально, а не описываться в общем. В больших организациях есть возможность торговаться с работниками (работодателями) по поводу улучшения структуры трудового контракта.

Это в полной мере относится и к другим видам и типам контрактов, существующих и вновь возникающих в рыночной экономике и регулируемых, в том числе, контрактным правом. Новые организационные формы появляются по мере развития экономики [11]. Деловое сообщество, которое разрабатывает новые формы организации, также разрабатывает новые формы контрактов. Заполнение этих пробелов требует принятия специализированных законов. Например, быстрое развитие франчайзинга потребовало от законодателей заполнить пробелы в этой области деятельности и данных контрактах. Другим актуальным для современных российских условий направлением модернизации права является совершенствование законода-

тельства в области прекращения сделки и соблюдения при этом принципа экономической эффективности.

Анализ правовых норм заключения и расторжения договоров в рамках российского законодательства показывает, что, по сути, экономическая эффективность отслеживается самими сторонами ещё на этапе возникновения сделки с помощью переговоров (при заключении договора) и представляет собой скорее экономический вопрос, чем правовой: каждый рыночный агент стремится, опираясь на свою рыночную силу и экономические знания, путем переговоров к максимальному удовлетворению поставленных им целей в рамках существующих законов, устраняя с помощью условий договора те действия контрагентов, которые ему невыгодны. Право здесь определяет лишь правила игры, задавая естественные рамки того пространства, в котором экономические агенты могут уже действовать самостоятельно – так, как им заблагорассудится, как у них получится и насколько им это позволят их контрагенты и партнёры. В рамках правового пространства каждый может делать всё, что не запрещено, но насколько это выгодно – уже вопрос не права, а экономики. Однако при расторжении договора, не связанном с его исполнением, стороны договора попадают не только в рамки общих ограничений права, но и в рамки ограничений, накладываемых договором. Тут уже не поможет ни экономическая грамотность, ни интуиция, ни переговорная сила. Ведь если расторжение договора не связано с его исполнением, то в общем случае возникает ущемление интересов одной или нескольких сторон и следующие из этого судебные издержки защиты и восстановления нарушенного права, прямые убытки и/или упущенная выгода.

Стоит подчеркнуть, что правовая база для заключения договора в нашей стране существенно шире, чем для его расторжения. Поэтому при заключении договора относительно легко учесть все возможные нюансы и достичь максимума возможного при заданных исходных условиях, в отличие от ситуации расторжения

договора, в которой кодифицированное право (в том числе российское) не даёт такой широкой нормативной базы, чтобы можно было соблюсти все тонкости и не понести убытки.

Более широкая свобода действий и возможность учитывать экономические интересы и экономическую эффективность на стадии заключения договора обусловлены тем, что до заключения конкретного договора индивид, во-первых, не связан никакими предшествующими обязательствами, а во-вторых, преследовал вполне определённые интересы, которые и подвигли его заключить договор. Но уже после заключения договора у индивида возникают обязательства, которые прямо вытекают из интересов прочих участников договора и по которым он отвечает по закону. Поэтому, за исключением случаев расторжения договора в связи с его выполнением, сторона не может с лёгкостью отказаться от своих обязательств, не ущемив интересов всех остальных. Кроме того, при этом и собственные интересы виновной стороны могут быть нарушены. Таким образом, до момента заключения договора экономическую эффективность последнего определяют не нормы права, которые лишь задают определённые границы для манёвров, а переговорная сила контрагентов, их грамотность и преследуемые интересы. После его заключения любые переговоры по поводу условий досрочного расторжения договора, неся с собой дополнительные издержки, являются неэффективными, поскольку не оговорено, как партнёрам выполнять возникшие по договору обязательства вне этого договора.

Рассмотрев нормативные положения, касающиеся порядка и условий расторжения договоров по российскому законодательству, можно отметить, что основная сложность расторжения договора в рамках нормативных положений ГК РФ связана с размытостью и нечеткостью условий этого расторжения. Все нормы общие и сводятся, так или иначе, к судебному решению или к соглашению сторон. Однако это не всегда эффективно, поскольку соглашение сторон, удовлетво-

ряющее всех, в рамках ограничений, накладываемых обязательствами сторон по договору, как правило, затруднительно. Поэтому, проанализировав уже имеющуюся в России нормативную базу и применив понятие экономической эффективности, можно предложить введение норм, определяющих общие рамки расторжения договора и обязывающих стороны оговаривать и уточнять эти общие позиции в самом договоре [12].

Итак, централизованно принятые постановления могут содействовать эффективности составления контрактов при наличии пробелов рынка. Политическая модернизация предполагает, что провалы рынка проявляются довольно часто, а официальные власти могут видеть их и корректировать с помощью своих постановлений. Рыночная модернизация, напротив, предполагает, что провалы рынка проявляются редко, что специальные нормы распознают их и, таким образом, официальные власти должны лишь выборочно проводить в жизнь эти отдельные социальные нормы. Например, нормы морали в деловом обществе осуждают мошенничество (то же самое относится и к закону). Таким образом, эффективные правила снижают транзакционные издержки при составлении контрактов при одновременном сокращении риска, возникающего в связи с пробелами рынка по мере его развития.

В заключение хотелось бы отметить следующее. По мере развития экономики специализация увеличивает недостаток информации о реальном положении дел на местах для центральных органов власти. Чтобы преодолеть этот дефицит, право и экономике необходимо децентрализовать. «Рыночная модернизация» как раз позволяет эффективно децентрализовать развитие права. Окончательная децентрализация состоит из развития норм в обществе и их интернализация его членами [13; 14]. Начало этого процесса уже положено в ходе правовых реформ последних лет.

### Литература

1. Крюков В.К. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и на-

правления трансформации. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.

2. Логачева Н.М. Институциональные аспекты в развитии конкурентоспособности региона // Конкурентоспособность региона: новые тенденции и вызовы/ Под ред. чл.-кор. РАН А.И. Татаркина. – Екатеринбург, ИЭ УрО РАН, 2003.

3. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации/Под ред. акад. А.Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004.

4. Cooter R.D. Market modernization of law: Economic development through decentralized law/In Economic dimensions in international law: comparative and empirical perspectives / Jagdeep S. Bhandari, Alan O. Sykes [editors]. Cambridge University press. 1997. P. 276-278.

5. Ogus, Anthony. Economics and Law reform: Thirty Years of Law Commission Endeavour. Law Quarterly Review, 1995, 111. P. 407-420.

6. McChesney, Fred, and William Shughart, eds. The Causes and Consequences of Antitrust: The Public-Choice Perspective. Chicago: University of Chicago Press, 1995.

7. Hansmann, Henry and Ugo Mattei. The comparative Law and Economics of Trusts. Paper read at CLEF, Geneva, Switzerland. 1994.

8. Cooter, Robert D. Princes and Sanctions. Columbia Law Review, (1984) 84: 1523.

9. Shavell, Steven. Uncertainty over Causation and the Determination of Civil Liability. Journal of Law and Economics, (1985) 28: 587.

10. Akerlof, George A., and Janet L. Yellen. Efficiency Wage Models of the Labor Market. Cambridge, Cambridge University press. 1986.

11. Merges Robert P. Contracting into Liability Rules: Institutions Supporting Transactions in Intellectual property Rights. University of California at Berkeley School of Law, 1995.

12. Мингалева Ж.А., Польшгалов А.С. Применение критерия экономической эффективности для случаев расторжения договора. // ВУЗ XXI век: науч.-информ. вестник. Вып. 12. ЗУИ-ЭП. – Пермь. 2005. С. 25-34.

13. Cooter, Robert D. Structural Adjudicating the New Law Merchant: A Model of Decentralized Law. International Review of Law and Economics, 1994, 14: 215-231.

14. Cooter, Robert D. Decentralized Law for a Complex Economy: The Structural Approach to Adjudicating the New Law Merchant. University of Pennsylvania Law Review. 1996.

Статья поступила в редакцию 16.01.2006

**Н.В. СПИРИДОНОВА, к.э.н., доцент,**

**Санкт-Петербургский государственный университет**

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ В РАМКАХ КАТЕГОРИИ ПОРЯДКА

Современное российское общество, существующее в условиях модернизации экономики, объективно испытывает потребность в устойчивой организации. Многие прогрессивные начинания в экономике и политике, инвестирование производства, защита собственности и личная безопасность, рост и эффективность правительства, а также желания граждан финансировать его, развитие культуры зависят от установленного в обществе и поддерживаемого властью порядка.

Цель этой работы состоит в том, чтобы проанализировать, как в различных подходах с помощью институтов структурируется экономическое пространство, организуется экономический порядок. Почему в разных странах институциональные

изменения являются эффективными, а в других нет, реформы успешными или нет. Ответить на этот вопрос можно, изучая проблемы, закономерности воспроизводства, развития и управления общественной и прежде всего экономической систем, выделяя и анализируя образующие общество структуры, структурно-функциональные системы, институты.

Большое внимание проблемам порядка уделялось в социологии. Наиболее полно идея социального порядка была рассмотрена Т. Парсонсом в теории социальных систем. Он различал два аспекта: "порядок в символических системах, который делает возможной коммуникацию, и поря-

© Н.В. Спиридонова, 2006