

И.А. ГРИШИНА, к.э.н.,  
Орловский государственный аграрный университет

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

В последнее время возросло число научных исследований, касающихся особенностей переходных экономик с точки зрения институционального подхода. В связи с этим хочется обобщить некоторые исследования по данной проблематике и рассмотреть ряд институциональных аспектов при исследовании транзитивных экономик. При этом следует заметить, что несмотря на различия в условиях формирования рыночной институциональной среды, большинство переходных экономик имеет схожие институциональные особенности, заключающиеся в сломе старого институционального каркаса и формировании нового, адекватного рыночной экономике.

Следует отдать должное ранее существующим исследованиям по данной проблеме и подчеркнуть, что этими вопросами интересуются не только российские ученые экономисты, но и признанные классики институциональной экономической науки, такие как Д.Норт[2], Э.Файг. Среди исследований отечественных экономистов можно отметить публикации А.А.Аузана, С. Кирдиной[3], Я. Кузьминова, В.Радаева, Р.М. Нуреева[4], В.Л. Тамбовцева[5], А.Е.Шаститко и др.

Классическая экономическая наука, исследуя сущность, особенности и закономерности развития переходных экономик, оперирует двумя общеизвестными концепциями: градуалистической, основанной на постепенном переходе к рыночной экономике, и «шоковой терапией», базирующей на почти мгновенном сломе старой системы хозяйственных отношений. Однако в последнее время на смену мейнстрима приходит институциональная теория, рассматривающая формирование экономических отношений через призму институтов, институциональных соглашений и соответственно институциональной среды. В связи с этим возникает и институциональная теория переходной экономики, в рамках которой переход от одного состояния производительных сил и производственных отношений к другому рассматривается как формирование институтов, соответствующих новому уровню развития экономических отношений. Замедление темпов экономического развития и увеличение временного интервала смены хозяйствующей системы зависит, прежде всего, от неспособности государст-

ва создавать адекватные институты.

Процесс трансформации экономик с централизованной системой управления в рыночные предоставил множество вариантов и примеров институциональных изменений различных масштабов и уровней, начиная с изменения конституционных правил и заканчивая многочисленными изменениями на уровне частных институциональных соглашений.

С точки зрения институционализма системная трансформация представляет собой процесс, в результате которого происходит слом старого институционального каркаса. Итогом такого изменения может стать обратная реакция, приводящая не к установлению новых институтов рыночного типа, а к формированию множества моделей неформальных связей хозяйствующих субъектов, которые заполняют образовавшееся в результате изменений свободное институциональное пространство. В целом для переходной экономики любой страны характерно состояние, при котором прежний институциональный каркас уже сломлен, а новый еще не выстроен. Это значит, что еще не созданы те институты, которые никогда не существовали при прежней административной системе, а действующие не были преобразованы в рыночные структуры. Переходный период считается завершенным только тогда, когда создана новая эффективная институциональная среда, то есть сформирован новый институциональный фундамент.

По определению Д.Норта, переходные общества – это общества, находящиеся в состоянии институционального неравновесия, когда происходит поиск новой равновесной точки в институциональном пространстве на основе трансформации ранее существующих институциональных структур и формирования новых. И только тогда, когда такое равновесие будет достигнуто можно говорить о завершении переходного периода. Таким образом, конечной целью транзитивной экономики должна стать нормализация институционального пространства и нахождение устойчивого баланса между формальными и неформальными институтами.

В рамках существующей классической

© И.А. Гришина, 2006

теории обсуждение проблем переходных экономик первоначально сводилось к общеизвестным вопросам, которые ставились в центр проводимых преобразований – либерализация внешнеэкономической деятельности, ценовая либерализация, финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности. При этом большинство научных исследований было сосредоточено вокруг проблем временного характера: каким образом и в какой последовательности проводить преобразования, следует ли их осуществлять параллельно или постепенно, приоритет каким преобразованиям должен быть отдан прежде всего и т.д. Достаточно интенсивно, особенно среди российских экономистов, обсуждалось само понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем, а также вопросы формирования особых институтов, соответствующих новому способу мышления и новому типу хозяйственных отношений, направленных на создание конкурентной среды и свободного движения всех экономических ресурсов как внутри страны, так и между государствами.

В то же время проблемы институциональной трансформации, и, прежде всего, создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также других институтов рыночной экономики, то есть базовых условий обеспечения эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов, находились вне сферы внимания подавляющего большинства экспертов и политиков. Вопросы особенностей институциональных соглашений и институциональной среды были отодвинуты на второй план, а теория институционализма не рассматривалась в качестве основополагающей концепции, способной решить и объяснить многие вопросы трансформации командно-административной системы и формирования экономики рыночного типа.

Смена одной системы отношений между всеми хозяйствующими субъектами вызывает ряд институциональных изменений, направленных на уничтожение старых норм и правил поведения в обществе и зарождению новых, адекватных сложившейся ситуации. Первостепенное значение в таком процессе имеет вопрос о преемственности и импорте институтов. Речь идет о возможности применения тех ограничений и правил, которые уже сложились в странах с развитой системой рыночных отношений и способны координировать действия между всеми экономическими агентами как ранее существующими, так и вновь сформировавшимися

ся. В то же время вопрос об импорте институтов является достаточно дискуссионным, поскольку каждая страна имеет свои особенности, связанные не только с экономическим, но и с культурным развитием и географическим положением. В итоге общность заимствованных «правил игры» в странах с различными институциональными системами ведет к абсолютно разным последствиям. Хотя правила те же самые, но механизмы и практика контроля и принуждения к соблюдению этих правил, нормы поведения и субъективные модели игроков другие. Следовательно, иными становятся и реальная система стимулов, и субъективная оценка экономическими агентами последствий принимаемых решений. В итоге институты, приемлемые в одних странах с развитой рыночной экономикой, становятся совершенно непригодными и нежизнеспособными для других стран и, особенно, для экономик только что начавших менять институциональную структуру, где система стимулов все еще ориентирована на прежнюю административную систему, а заинтересованность хозяйствующих субъектов в результатах своей деятельности остается слабой или недостаточной для формирования новой институциональной структуры.

Механизм институциональных изменений во многом определяется ранее сложившимися условиями и «правилами игры», соотношением между формальными и неформальными правилами и соответственно между формальным и неформальным секторами экономики. В результате структуру переходной экономики можно определить не через рассмотрение ее основных отраслей и сфер народного хозяйства, а путем изучения ее двух основных «слоев»: формального и неформального. Нам кажется такое рассмотрение экономической структуры любого государства вполне оправдано, поскольку и в первом и во втором случае представлена особая институциональная среда, в рамках которой происходит заключение институциональных соглашений на основе характерных, отличных от других правил и норм, которые при переносе в другую среду окажутся просто нежизнеспособными и неэффективными.

Институциональные изменения, в конечном итоге, должны привести к формированию более эффективных форм экономической, политической, социальной и культурной организации. В этом трансформационном процессе государство может как способствовать созданию адекватных рыночных институтов, так и наоборот, создавать институциональную струк-

туру, которая не позволяет проявиться преимуществам конкурентного порядка из-за монопольной власти и других факторов, ведущих к росту транзакционных издержек и незащищенности прав собственности и контрактных прав. Все зависит от конкретных исторических условий и сравнительной эффективности в этих условиях той или иной системы хозяйственной координации.

Институциональный подход к изучению переходной экономики доказывает, что либерализация, стабилизация и приватизация могут быть необходимыми, но никоим образом не достаточными условиями для создания рыночной институциональной среды. Во многих экономиках, находящихся в стадии трансформации, пока еще не сформировались правила и нормы поведения, базирующиеся на юридической основе, на уважении и подчинении закону. Поэтому, прежде всего, необходимо обратить внимание на изменение традиций и обычаев, существовавших в прежней распределительной системе отношений, определявших возможности производительной, охранительной и грабительской деятельности.

Незащищенные государством права собственности и права заключения контрактных соглашений предоставляют широкие возможности для осуществления теневых сделок, приводят к много-численным злоупотреблениям, росту неформального сектора экономики, что в свою очередь, сокращает налоговую базу государства, выступающую в качестве основного источника расходов на проведение институциональных изменений и формирования новой институциональной среды, соответствующей экономике рыночного типа. Несистемное принятие законов и их постоянное изменение повышают уровень неопределенности при принятии хозяйственных решений, налагая на экономических агентов значительные непроизводительные издержки транзакционного характера.

Все эти обстоятельства значительно увеличили интерес ученых к изучению переходных экономик с точки зрения происходящих в них институциональных изменений. В частности, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются (и обязательно пользуются спросом) правила и нормы поведения, касающиеся регулирования и совершения рыночных сделок. Спрос на институты предъявляют индивиды, группы или общество в целом, так

как общественные или групповые затраты по созданию и существованию института должны быть меньше затрат, возникающих при его отсутствии. Величина транзакционных издержек становится не только количественным показателем степени несовершенства рынков, но и количественным выражением издержек отсутствия института. Поэтому, чем выше величина транзакционных издержек, тем выше спрос на институциональное регулирование, дополняющее и даже в ряде случаев заменяющее рыночное. При этом продавцом (производителем) таким правил поведения (институтов) выступает государство, которое в данном случае является дискриминирующим монополистом, предлагая различным хозяйствующим субъектам одинаковые товары и услуги (институты) по совершенно разным ценам. Речь может идти как о налоговых льготах для различных предприятий и фирм, так и об особых правилах поведения, регулирующих участие на аукционах по продаже государственных предприятий. Следует заметить, что цена институтов для отдельного хозяйствующего субъекта определяется величиной транзакционных издержек, а если более точно, то их способностью снижать эти издержки.

Во-вторых, переходная экономика с точки зрения институциональной теории характеризуется значительным удельным весом неформальных экономических отношений в основном связанных с функционированием нелегальной экономикой, не подчиняющейся официальным правилам и нормам. Она обычно определяется институциональными структурами предшествующего периода и меньше всего подвержена изменениям в условиях транзитивной экономики.

Как уже было замечено выше, в результате трансформационного процесса образуется институциональный вакуум. Образовавшиеся пустоты сразу же и быстрыми темпами заполняются новыми неформальными институтами, неявными контрактами, возрастает практика заключения теневых сделок. В известном смысле это является ответом хозяйствующих субъектов на освобождение от бремени чрезмерного регулирования, налагавшегося прежней системой. Выход из сверхжесткого административного давления раскрепощает личную инициативу, подталкивает к поиску нестандартных решений, расширяет поле для процессов спонтанной самоорганизации. В таких условиях неформальные модели взаимодействия оказались важнейшим адаптационным ресурсом, позволившим смягчить стартовые издерж-

ки переходного кризиса и с меньшими потерями приспособиться к новым, изменившимся условиям. Именно они помогали смягчить многочисленные экономические, социальные и политические шоки, сопровождавшие процесс системной трансформации.

Но одновременно с заполнением свободного институционального пространства неформализованными схемами и практиками повсеместно разворачивается другой процесс – масштабное внедрение и освоение новых формальных институтов (политических, социальных, экономических и правовых) по образцу тех, что действуют в развитых обществах с устойчивой демократией и эффективной рыночной экономикой. В конечном счете, смысл системной трансформации заключается именно в этом: в обновлении формальных «правил игры», регулирующих различные сферы жизнедеятельности общества. Ускоренное внедрение новых институтов обеспечивается огромными масштабами их импорта, без которого переходный процесс неизбежно растянулся бы на более длительный период либо вообще был парализован.

Таким образом, с институциональной точки зрения системная трансформация предстает как совокупность нескольких параллельных и разнонаправленных процессов. В общих чертах логику переходного периода можно охарактеризовать следующим образом: исходный пункт – слом старого институционального каркаса; защитная реакция общества – заполнение институционального вакуума разнообразными моделями неформального взаимодействия. Главное содержание перемен – выработка и утверждение новых формальных правил игры, а также механизмов, обеспечивающих их соблюдение; финальная точка – нормализация институционального пространства, нахождение нового устойчивого баланса между формальными и неформальными регуляторами. Предложенная схема обладает достаточно высокой степенью общности, чтобы быть применимой к противоположным случаям транзитивной экономики, будь то движение от рыночного порядка к плановой системе или, напротив, возврат от централизованной экономики к рынку.

Однако многочисленные данные показывают, что переходная экономика внесла свои существенные коррективы в эту, казалось бы, абсолютно жесткую логическую конструкцию, которые не только не привели к возникновению необходимых «правильных» институтов, но и вызвали формирование стабильных «плохих» институтов, не способствующих эффективному

использованию ресурсов в экономике. Практически институт государственной собственности, типичный для тоталитарного государства, сменился институтом крупной частной собственности, ориентированной, в первую очередь, на перераспределение собственности через государственный механизм и искажающей как экономические, так и политические институты рыночной экономики. Возникла совершенно иная модель институционального развития, а именно: чем больше собственность, тем больше возможность участия в государственном перераспределении собственности и формирования альтернативной частной системы ее защиты и, следовательно, меньше заинтересованность в формировании общей системы защиты собственности. В итоге происходит переход от монополии государственной собственности к монополии частной собственности, сосредоточенной в руках узкого круга рыночных субъектов.

В период системной трансформации и формирования новой институциональной среды правила, диктуемые различными институтами, могут быть не только рассогласованными, но и противоречить друг другу и создавать различные механизмы принуждения к выполнению контрактных обязательств и соглашений. В обычных условиях формальные и неформальные нормы согласованы друг другом, что помогает людям выбирать наиболее приемлемую манеру поведения. Напротив, когда формальные и неформальные правила рассогласованы, конфликтуют друг с другом, то создаются сильные стимулы для игнорирования действующих в легальной экономике формальных норм и ухода в нелегальную экономику, где действуют неформальные нормы. Одновременно с этим существуют институты, объединяющие формальную правовую систему с неформальными обычаями и нормами.

О последствиях различных типов рассогласованности есть обширная и противоречивая научная литература. Э. Файг обращает основное внимание на рассогласованность официальных и неофициальных институтов в экономиках переходного типа. По его мнению, при советском режиме повсеместное уклонение от административного контроля повышало экономическую эффективность и тем самым продлеvalo срок жизни этого режима. Однако для последующих экономических реформ это создавало крайне пагубные предпосылки. Кроме этого, при отсутствии эффективности государственных институтов обеспечить выполнение контрактов и защиту прав собственности в России может только организованная преступ-

ность. Таким образом, организованная преступность выполняет роль субститута служб охраны порядка, уменьшая неопределенность, хотя и ценой высоких социальных издержек.

Институциональная теория объясняет также, почему проведение реформ в России постоянно сопровождаются псевдоморфозом, когда экономические институты принимают традиционные формы, изменяясь и приспосабливаясь к существующим условиям. Всякое институциональное изменение требует дополнительных затрат, повышает, во всяком случае на какое-то время, транзакционные издержки, а отдельные экономические агенты, стремясь их минимизировать, во-первых, сопротивляются изменениям, и, во-вторых, вводят их в старое русло. В этом смысле контрреформы есть процесс возвращения общества в устойчивое состояние, процесс уменьшения транзакционных издержек.

Анализ первых опытов применения институционального подхода к хозяйственной истории России показывает, что на этом пути возникают реальные теоретические сложности. Так напрямую заимствованные из западной экономико-социологической науки категории и теоретические построения вряд ли корректно применять к иным, незападным реалиям. Сам термин «транзакция» – сделка, обмен – является первичным отношением рыночной экономики. Конечно, можно трактовать этот термин достаточно широко, как любое экономическое взаимодействие. Однако термин «транзакционные издержки» достаточно конкретен, и предполагает включение затрат до и после заключения контракта. Свободные контрактные (договорные) отношения имели достаточно узкий спектр применения в хозяйственной истории России, а в настоящее время только начали приживаться и дальнейшая их судьба неочевидна.

В то же время первые опыты применения институционального подхода к российской хозяйственной практике дают интересные и, на наш взгляд, точные наблюдения. Примером тому является интерпретация современных рыночных реформ как «псевдоизменения существовавших ранее институтов». Это касается в первую очередь процессов приватизации. Так, например, отмечается, что на многих частных предприятиях процесс управления сохранил прежние формы, совет директоров и собрание акционеров не играют по существу никакой роли.

На наш взгляд, все-таки не стоит прямолинейно заимствовать положения институ-

ционального подхода для анализа хозяйственной траектории России. Напротив, используя его методологию и концептуальный подход, необходимо выработать собственное понимание природы нерыночных институтов и закономерностей их существования на российской экономической почве.

Проведение глубоких институциональных преобразований требует перестройки всего государственного механизма, причем, государство при этом сохраняет за собой функции основного институционального инноватора. Но сильная власть государства может быть хищнической, ориентированной на интересы малочисленной правящей элиты. Такая власть не борется с коррупцией, а лишь регулирует ее, заботясь о том, чтобы «брали по чину», она препятствует выявлению общественных предпочтений и более всего озабочена сокращением сферы своего влияния. Необходимо не «сильное», а «эффективное» государство. Эффективность означает развитие и поддержание механизмов выявления и интеграции общественных предпочтений, ориентацию на цели, разделяемые обществом, и способность их достижения. Эффективная власть осознает ограниченность своих возможностей и готова делегировать свои полномочия агентам, способным реализовать их с большей отдачей, нежели центр.

Меры государственного регулирования экономики, включая и институциональные инновации, должны согласовываться не только с теоретическими моделями, экономической целесообразностью, но и возможностями государства по их реализации. Введение норм и правил экономического поведения без соответствующих механизмов контроля способствует созданию контрправил, которые будут формироваться спонтанно. Таким примером может служить налоговая реформа 1992 года, в результате которой почти половина национальной экономики ушла в «тень». Здесь немаловажную роль сыграла и предыдущая траектория институционального развития, так как при плановом хозяйстве население напрямую не сталкивалось с уплатой налогов, а налоги в зарождающемся малом предпринимательстве (кооператоры) были на порядок ниже. В такой институциональной среде спонтанно возникают неформальные институты, регулирующие экономическое поведение, для изменения которых недостаточно инженерии новых формальных институтов.

Подводя итог вышеобозначенному, подчеркнем, что с точки зрения институционального подхода для всех переходных экономик и

для России в частности необходимо решать тройственную задачу, каждая грань которой противостоит другой. Суть этой задачи в том, что, с одной стороны, нужно охватывать перемены и новые механизмы, с другой стороны, нужно преодолевать негативные последствия перемен и ошибок. И, наконец, нужно сохранить ценное из наследия прошлого.

### Литература

1. Лисин В.С. Институциональные аспекты экономических реформ в России. Монография. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Высш. шк., 2000.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. –

М.: Начала, 1997.

3. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) //Постсоветский институционализм. – Донецк, Каштан, 2005. – С.75-101.
4. Нуреев Р.М., Дементьев В.В. Заключение. Формирование постсоветского институционализма. //Постсоветский институционализм. – Донецк, Каштан, 2005. – С.446-479.
5. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. //Постсоветский институционализм. – Донецк, Каштан, 2005. – С.162-184.

Статья поступила в редакцию 13.01.2006

**О.Г. ЧЕМЕРКО,**  
*Белорусский государственный университет*

### ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ КАК ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СОВОКУПНОГО ДОХОДА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Среди фундаментальных проблем, решаемых экономической системой, проблема распределения совокупного дохода является достаточно острой и часто обсуждаемой в обществе. Современная экономическая наука в зависимости от механизма хозяйствования (например, рабовладельческое общество, планово-экономическое хозяйство, рыночное хозяйство) по-разному отвечает на поставленный вопрос, однако полностью не учитывает специфики развития отдельной экономики.

В последние десятилетия актуальность стали приобретать вопросы распределения совокупного дохода в странах с переходной экономикой. Экономическая трансформация: переход от системы, основанной на тотальном огосударствлении экономической и политической жизни, к основам рыночной демократии – затронула все сферы общественной и экономической жизни [5], что привело к появлению нового ряда проблем: проблем переходного периода, в том числе к проблемам во всех сферах производственного процесса. Процесс социально-политической трансформации сферы распределения привел к значительным социальным противоречиям в обществе в результате существенного снижения доходов от труда, неравномерного распределения собственности. Как результат, более трети населения России, Беларуси перешли в категорию малообеспеченных, произошло углубление дифференциации населения по уровню получаемых доходов.

Значимым фактором, обусловившим наличие существенных противоречий в процессе распределения, является формирование неэффективных институтов (как формальных, так и неформальных), что, в свою очередь, требует анализа зависимости процессов формирования институтов и распределения совокупного дохода.

В настоящее время институциональное направление исследований достаточно бурно развивается и затрагивает практически все сферы экономической и общественной деятельности, однако вопросам взаимообусловленности динамики институциональных изменений и распределительных процессов должного внимания не уделяется. Предметом изучения, в основном, является институциональная среда, т. е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена [10]. Что касается изучения сферы распределения, то публикации на эту тему как в отечественной, так и зарубежной литературе встречаются редко, и в основном они касаются исследования самого процесса распределения совокупного дохода.

Целью этой работы является рассмотрение основных подходов к распределению, а также изучение распределительного механизма с точки зрения современной институциональной теории, в том числе в переходной экономике.

© О.Г. Чемерко, 2006