**Министерство образования и науки, молодежи и спорта Украины**

**Донецкий национальный технический университет**

**В.В. ДЕМЕНТЬЕВ**

# ИНСТИТУТЫ, ПОВЕДЕНИЕ, ВЛАСТЬ

**Монография**

**Донецк**

**2012**

УДК 330.837.+330.16
ББК У01
Д30

Монографія присвячена аналізу теоретичних і прикладних проблем впливу інститутів і структури влади на економічну поведінку. Розглядається місце концепції влади в сучасній економічній теорії. Показано особливості функціонування підприємства як системи економічної влади. Розкривається вплив структури економічної влади на мотивацію і поведінку власника активів підприємства. Аналізуються інституційні проблеми інноваційного розвитку України. Розглядаються інституційні проблеми формування ефективної держави.

Рекомендована к печати ученым советом Донецкого национального технического университета (протокол №6 от 28.01.2012 г.)

**Дементьев В.В.**
**Д 30** Институты, поведение, власть. Донецкий национальный технический университет. – Донецк: ДонНТУ, 2012. – 310 с.

ISBN

Монография посвящена анализу теоретических и прикладных проблем влияния институтов и структуры власти на экономическое поведение. Рассматривается место концепции власти в современной экономической теории. Показаны особенности функционирования предприятия как системы экономической власти. Раскрывается влияние структуры экономической власти на мотивацию и поведение собственника активов предприятия. Анализируются институциональные проблемы инновационного развития Украины. Рассматриваются институциональные проблемы формирования эффективного государства.

**УДК 330.837+303.16**
**ББК У01**

**ISBN**

© В.В.Дементьев, 2012

# ВВЕДЕНИЕ

Данная книга посвящена теоретическим и практическим аспектам влияния на экономическое поведение таких социальных по своей природе факторов как институты и власть и представляет собой развитие и уточнение идей и теоретических положений высказанных автором в работе «Экономика как система власти», которая последний раз была издана в 2006 г.

Очевидно есть необходимость еще раз кратко вернуться к самой постановке проблемы: почему институты и почему власть?

К настоящему времени сложилось два подхода к экономическому анализу. Первый из них относится к экономической теории как естественной науке, изучающей вечные, одинаковые для всех хозяйственных систем, экономические законы. При данном подходе и человек и социальная организация экономики (институты) принимаются как постоянные величины и в качестве таковых выводятся из рассмотрения экономической теории. Основной задачей экономического анализа в таком случае является исследование соотношений между вещественно-стоимостными параметрами экономического процесса и оптимизация этого соотношения с точки зрения заданных критериев и ограничений. Квинтэссенцией такого подхода является модель общего экономического равновесия Л.Вальраса, составляющая методологическое ядро современной неоклассической теории.

«Вальрасовский подход, – пишет С.Боулз, – представляет экономическое поведение в виде решения оптимизационной задачи с ограничениями, которое проделывает совершенно информированный индивид в виртуальном пространстве, лишенном институтов»[*]. Ход времени в данной модели представлен только фактором дисконтирования, люди не обучаются и не приобретают новых предпочтений с течением времени, а институты не эволюционируют. Действия других людей не представлены ничем более сложным, нежели заданным вектором равновесных цен, а их близость описывается в виде транспортных издержек. Права собственности и другие экономические институты описываются простым бюджетным ограничением. Экономический агент в этой модели - … Робинзон Крузо, а цены установлены природой. Такие созданные экономистами Крузо населяют мир, в котором товары ограничены, но любые институты, необходимые для

[*] Боулз С. Микроэкономика, поведение, институты и эволюция — М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – с. 8.

оптимальной координации деятельности агентов, свободно доступны. Поэтому «предложение» институтов можно проигнорировать. … Это свободное благо*.

Особенности неоклассической модели в кратком виде замечательно сформулировал Солоу в своей известной формуле: «равновесие, жадность, рациональность».

В данной теоретической модели “места” для власти нет. Как нет вообще места для исследования социальных взаимодействий между людьми. Есть отношения между стоимостными и вещественными параметрами кругооборота ресурсов в экономике, либо на уровне фирмы (цена, прибыль, объемы производства и пр.), либо же на уровне народного хозяйства (денежная масса, уровень занятости, величина ВВП, национальный доход, уровень инфляции и пр.). «Значение и смысл власти в экономическом анализе, – пишет Д.Янг, – редко является предметом, который привлекает усилия теоретиков неоклассической экономической теории. Это не говорит о том, что термин “власть” никогда не используется или не играет существенной роли в определенных моделях. Но его использование склоняется к тому, чтобы употребляться очень специфическим и узким образом, и его альтернативные значения и широкий смысл редко признаются»**.

Второй подход, который позиционируется в современном экономическом анализе как нестандартный или неортодоксальный, относится к экономике как социальной науке. При данном подходе основным предметом исследования является человек, его экономические действия, взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности, а также способы организации и структурирования того взаимодействия, включая в себя политические и моральные факторы такого структурирования. «Следует осознать, – писал Р. Коуз, – что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем. Отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые

---

* Там же

** Young D. The Meaning and Role of Power in Economic Theories // On Economic Institutions: Theory and Applications. Ed. By J. Groenegen, C. Pitelis, and S.-E. Sjostrand. - Aldershot: Edward Elgar, 1995. P. 85

облегчают или затрудняют действия других»[*].

Данный подход к экономическому анализу развивается в рамках теоретического направления, которое все больше оформляется и заявляет о себе под названием «институциональная политическая экономия»[**].

В настоящем введении нет необходимости рассуждать об особенностях предмета институциональной политэкономии и его отличии, в частности, от предмета неоинституциональной теории. Отсылаем читателя к известной статье французских авторов Р. Буайе, Э. Бруссо, А. Кайе, О. Фавро под названием «К созданию институциональной политической экономии»[***].

Изучая в качестве центральной проблему экономического взаимодействия между людьми и институтов, это взаимодействие организующих, невозможно обойти проблему экономической власти и ее влияния на экономическое поведение. Дело в том, что «любое взаимодействие между людьми предполагает наличие власти»[****]. «Вся человеческая жизнь, – замечает Э.Тоффлер, – сводится скорее к «властным отношениям», чем к «денежным отношениям».[*****]

Распределение власти в экономической системе являются традиционным предметом исследования в политической экономии. «Что объединяет все оттенки политической экономии, – пишет Р.Холтон, – так это то, что экономические вопросы всегда должны рассматриваться в контексте властных отношений, независимо от того, утверждаются последние посредством экономических или политических механизмов»[******]. Г.Альберт рассматривает проблему власти как «доминирующий вопрос экономики как социальной науки»[*******].

---

[*] Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – С.28.

[**] «Только в рамках *институциональной политической экономии* разнообразные школы нестандартной экономической мысли имеют возможность ясно осознать свое потенциальное единство и найти общую платформу» (там же, с.18).

[***] Буайе Р., Бруссо Э., А. Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономии // Экономическая социология. Т. 9. № 3. Май 2008, с.17-24.

[****] Арон Р. Демократия и тоталитаризм. - М.: Текст, 1993. – С.24

[*****] Тоффлер Э. Метаморфозы власти. - М.: ООО «Издательство АСТ», 2001.- С. 55.

[******] Holton R. Economy and Society. - London: Routledge, 1992. P. 142.

[*******] Albert H. The Neglect of Sociology in Economic Science // Power in Economics. Ed. By K.Rothschild. – Harmondworth: Penguin books. 1971. P. 28.

Для традиционной (или как сейчас она позиционирует себя «original», т.е. настоящей) институциональной теории проблема власти является центральной категорией анализа. «Все институционалисты понимают экономику как систему власти» - пишет W. Samuels[*]. «Ударение, которое институционалисты делают на власти, - подчеркивает WilliamM. Dugger, - есть не что иное, как их объединяющая характеристика. Начиная с современных работ Джона Кеннета Гэлбрэйта, JohnMurkins, RobertAveritt, WarrenSamuels и HarryTrebing, заканчивая классическими произведениями Торстейна Веблена и Джона Р. Коммонса, институционалисты подчеркивали, что наша экономика есть нечто большее чем рыночная система. Наша экономика есть также система власти, власти, которая далеко выходит за рамки спроса и предложения на рынке, власть, которая распространяется на правила и законы, которые управляют конкретными рынками, власть, которая распространяет свое влияние на выгоды, приобретаемые благодаря рынку, и тяготы, возлагаемые рынком»[**].

Следует заметить, что исследование экономической власти имеет глубокие традиции в истории украинской экономической мысли, что связано с работами выдающегося экономиста М.И.Туган-Барановского, рассматривавшего влияние экономической власти на распределение доходов в обществе.

Вместе с тем, необходимо отметить тот факт, что проблема власти, являющаяся одним из главных объектов анализа в политических и социологических науках, далеко не стала таковым в экономических науках. Можно констатировать отсутствие адекватного теоретического анализа феномена экономической власти. Проблема власти остается на периферии экономических исследований. Как отмечают авторы одной из работ в области стратегического менеджмента, «власть подобна пресловутой «пятой колонне»: все про нее знают, однако никто не берется всерьез исследовать»[***]. Известные методологические слабости традиционного институционализма - описательный характер и отсутствие отчетливой методологии экономического анализа - не позволили разработать программу исследований

---

[*] Companion to Contemporary Economic Thought, p. 110

[**] Dugger, William M. Undeground Economic. A Decade of Institutionalist Dessent. Armonk, New York, M.E. Sharpe, Inc.,1992, p. XXII.

[***] Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – Спб.: Изд-во «Питер», 2000. – С.195.

феномена власти и создать в его рамках теорию экономической власти. Хотя безусловным является существенный вклад представителей традиционного институционализма в саму постановку проблемы власти в экономической системе и в раскрытии конкретных форм проявления и реальных тенденций развития экономической власти в хозяйственной жизни общества.

Можно по-разному оценивать роль, значение и функции власти в хозяйственной организации общества, однако несомненным является тот факт, что поведение экономических агентов в существенной мере формируется под влиянием системы власти, в рамках которой они действуют, и которая включает в себя контроль и влияние со стороны одних агентов и подчинение со стороны других. «Власть, - пишет Э.Тоффлер, – неизбежная часть процесса производства, и это - истина для всех экономических систем, капиталистических, социалистических и вообще каких бы то ни было»[*]. Характеризуя значения власти в обществе, Б. Расселл отмечал, что власть является фундаментальным понятием в общественных науках, в том же смысле, в каком энергия является фундаментальным понятием физики[**].

За последнее десятилетие в исследовании экономической власти, а также в отношении к самой проблеме экономической власти произошли определенные изменения, свидетельствующие о возрастании интереса к данной проблеме. Прежде всего следует отметить тот факт, что с 2008 г. статья «power» введена в Палграйвский словарь по экономике. Это говорит об своего рода «институционализации» данного термина в мировом экономическом анализе.

В мировой экономической литературе появился целый ряд работ, посвященных проблеме экономической власти. Прежде всего следует, безусловно, выделить работу выдающегося экономиста М.Олсона: Olson V. Power and Prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000. – 225 p. Отметим такие известные работы, как: Bowles S. Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution / Prinston, Prinston University Press, 2004. (В русском переводе: Боулз С. Микроэкономика, поведение, институты и эволюция — М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2010); Vahabi M. The Political Economy of Destructive Power. - Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA, Edward Elgar, 2004. Проблеме экономиче-

---

[*] Тоффлер Э. Метаморфозы власти. - М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – С. 53.

[**] Russell B. Power. London and New York, Routledge, 2000,p. 9.

ской власти был посящен специальный выпуск журнала „International Journal of Political Economy“ (vol. 35, no. 4, Winter 2009-7.).

Вернемся теперь к основной проблематике настоящей книги.

Факт влияния институтов на экономическое поведение или, иными словами, тезис о том, что «институты имеют значение» в настоящее время нет необходимости доказывать. Вместе с тем открытым остается вопрос о механизме этого влияния. Причем речь идет как о влиянии институтов на поведение, так и обратном влиянии экономического поведения на сами институты, их структуру и эволюцию.

Основное положение неоинституциональной теории состоит в том, что процессе трансакций между людьми возникает особый вид издержек. За данными издержками в экономической литературе закрепилось формулировка «трансакционные издержки» (ТАИ). Трансакционные издержки «добавляются» к трансформационным издержкам и имеют в своей основе затратность информации*. Д.Норт пишет: «к модели Вальраса, включающей максимизирующее поведение индивида, наличие выигрыша от специализации и разделения труда, порождающего обмен, я добавляю издержки информации».** Величина данного вида издержек определяется непосредственно не характером ресурсов и технологий, применяемыми при производстве благ, а институтами, структурирующими экономическое поведение.

Указанное положение имело существенное теоретическое значение и позволило совершить научный прорыв в институциональном анализе. В виде ТАИ было найдено общее опосредующее (связующее) звено между, с одной стороны, социальной организацией общества или его институтами, и с другой –экономическим поведением.*** Только на этой основе стало возможно построение *общей теории*, анализирующей влияние *любых* институтов на *любое* экономическое поведение (неоинституциональная экономическая теория). А не ог-

---

* «Базовая идея, стимулирующая развитие этой школы научной мысли, довольно проста и состоит в том, что ТАИ существуют и непременно влияют на структуру институтов и специфические экономические предпочтения людей» (Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. – С. XXXI).

** Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – С. 49.

*** «Истинно научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является «необходимой» [1, с. 47].

раничиваться *описанием* влияния *отдельных* институтов на *отдельные* виды экономического поведения (традиционный институционализм).

На этой основе в рамках институциональной теории сформировалось концепция, которая получила название «transactioncostapproach» (трансакционный подход) или, следуя за О.Уильямсоном, «transactioncosteconomics».

С точки зрения данного подхода именно трансакационные издержки, есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое поведение. Институты существуют *исключительно* для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми, и сокращения величины трансакционных издержек[*]. В рамках данного подхода при отсутствии трансакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. В мире, где такие издержки отсутствуют «институты, образующие экономическую систему, никому и не для чего не нужны»[**]. Никаких других видов социально обусловленных издержек, помимо трансакционных, в рамках данного подхода не рассматривается.

Базовая идея предлагаемой работы состоит в том, что неоинституциональный подход, базирующийся на идее трансакционных издержек, недостаточен для анализа влияния институциональной структуры общества на экономическое поведение. Взаимное влияние институтов и экономического поведения носит более сложный характер, нежели это представлено в неоинституциональной экономической теории (НИЭТ). Основные черты теоретической модели, который мы стараемся раскрыть в настоящей работе состоят в следующем.

Первое. Влияние социального взаимодействия между людьми в экономической системе, а структурирующих это взаимодействие институтов, на экономическое поведение опосредуется властными от-

---

[*] Р.Коуз по этому поводу писал: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по трансакциям обмена» [6,с.10]. «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках», - полагает Уильямсон [18, p.17]. Для Д.Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [7, с.21].

[**] Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – С.16.

ношениями, которые создаются этим структурированием. Между институтами и поведением стоит власть. Институты формируют власть, а власть, в свою очередь, формирует экономическое поведение, его мотивы и цели. Экономическую систему невозможно понять без объяснения того, кто, над кем, в какой мере и с какими целями осуществляет власть. Анализ экономической власти не может быть развит в рамках неоинституциональной теории, поскольку вступает в противоречие с ее фундаментальными предпосылками, т.е. гипотезой, что институциональные соглашения представляют собой Парето-эффективный результат свободных добровольных взаимодействий[*].

Второе. Влияние распределения экономической власти на поведение, в свою очередь, опосредовано структурой издержек и выгод экономического поведения на величину которых оказывает влияние власть. В процессе трансакций возникают особого рода издержки, которые носят институциональный по своему происхождению характер (есть результат воздействий «отдельных лиц и организаций на других, работающих в той же системе»), но не связаны с устранением неопределенности и затратностью информации, т.е. не являются по своей природе трансакционными издержками.

Третье. Наряду с трансакционным подходом к анализу институтов, может иметь место и другой подход, который можно описать как «power-basedapproach» или, более широко, социальный подход. Данный подход исходит из посылки о том, что агенты, вступающие в трансакции, неравны между собой и один из них может принуждать другого действовать в своих интересах. Иными словами, речь идет о трансакциях, включающих в себя власть. Для анализа власти поведенческая модель, основанная на трансакционном походе недостаточна.«…Логика власти, - пишет М. Олсон в работе «Powerand-Prosperity», - не может быть адекватно объяснена посредством добровольных трансакций: власть – и не только власть государства – есть способность вызывать принудительное подчинение, и, следовательно, влечет за собой принудительный авторитет и способность принуждать. … Недостаточно понять теорию добровольного обмена: мы должны также понять логику силы(выделено нами – В.Д.)»[**].

Четвертое. Препятствием или ограничением для достижения Па-

---

[*] Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems, p. 574.

[**] Olson V. Power and Prosperity: Outgrowing Communism and Capitalist Dictatorships. New York, Basic books, 2000, p. 2-3.

рето-эффективности в распределении ресурсов являются не только трансакционные издержки, но и издержки, обусловленные асимметрией в распределении экономической власти. Роль институтов, и более широко социального фактора в экономической жизни не ограничивается минимизацией величины трансакционных издержек. На недостаточность трансакционного подхода для объяснения неэффективности институтов в экономической жизни обратил внимание М. Олсон: «могли бы трансакционные издержки быть столь существенно высоки, - писал он, - чтобы держать большинство мирового населения в бедности, когда технологии и капитал, которые могли бы их сделать более продуктивными легко доступны»[*].

То, в какой мере автору удалось (или же не удалось) доказать и развить данные положения судить уже читателям.

И последнее. Власть в обществе носит, как правило, «скрытый» (или замаскированный характер). Особенно это касается хозяйственной жизни общества, где власть экономических агентов в большинстве случаев не декларируется, а наоборот – всячески маскируется, в том числе с помощью идеологии, поддерживаемой носителями власти[**]. Поэтому, как писал, В.Ойкен, «мы, экономисты, должны приподнять занавес, которым идеологии, отражающие интересы различных групп, прикрыли концентрацию экономической власти и борьбу за экономическую власть»[***].

---

[*] Там же, P. 59.

[**] Как остроумно заметил М.Фуко, власть носит явный и незамаскированный характер лишь в тюрьме и в сумасшедшем доме. «Тюрьма – это единственное место, где власть может проявляться во всей наготе и непомерности и подыскивать себе моральное оправдание. …Именно это в тюрьме и восхищает: на сей раз власть перестает скрываться и маскироваться, а предстает как тирания, которая, будучи сама цинично доведена до самых мельчайших деталей, в то же самое время оказывается чистой и полностью «обоснованной»» [152, с.72].

[***] Ойкен В. Основы национальной экономии. - М.: Экономика, 1996. – С251.

# ГЛАВА 1.

# ВЛАСТЬ И ПОВЕДЕНИЕ

## 1.1. ВЛАСТЬ: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ

Властные отношения присущи всем хозяйственным системам и являются составляющей разнообразных экономических взаимодействий: отношений собственности, отношений обмена, управления производством, распределительных отношений и т.д. Этим обусловлена необходимость исследования проблемы власти, в первую очередь, в ее «чистом виде» – вне связи с конкретными формами экономических отношений, аспектом которых является власть. Поэтому предмет настоящей главы – это теоретическое исследование абстрактного, отдельного отношения (взаимодействия) власти.

Как уже отмечалось, экономическая теория не выработала собственного концепта власти: работы, специально посвященные систематическому исследованию понятия «власть», практически отсутствуют в экономической литературе. Как правило, определения власти, используемые экономистами, заимствованы из других социальных наук (преимущественно социологии или политологии). Вместе с тем, как ни парадоксально, несмотря на широкое употребление данного термина в социальных науках, к настоящему времени общепринятое определение понятия «власть» отсутствует*. «Власть» – слово, которое слышишь повсюду. Мы часто пользуемся им, не особенно задумываясь над его смыслом. Однако при ближайшем рассмотрении содержание этого понятия оказывается особенно проблематичным», – пишет Т.Болл [187, с.36]. По мнению Дж.Скотта, власть «стала одним из наиболее дебатируемых и оспариваемых понятий в социологическом лексиконе» [Цит. по: 194, с.6]. М.Фуко характеризовал понятие «власть» как «великое неизвестное» [205, с.74].

Дело в том, что определение содержания термина «власть» сопряжено с некоторыми трудностями.

Во-первых, до того, как подвергнуться научному анализу, термин «власть» широко использовался в обыденной речи. Поэтому, чтобы определить содержание данного термина, необходимо опираться на значения и смысл, в которых он употребляется на уровне

---

* «Теория власти, – отмечает М.Олсон, – в течение длительного времени является Святым Граалем для политической науки, однако Грааль до сих пор не найден» [155, p.2].

обыденного сознания. Но поскольку по своей природе эти значения и смысл не могли быть четкими и однозначными, то и определения власти, базирующиеся на материале обыденного сознания, всегда будут «многомерными и размытыми», а также сводиться к описанию внешних признаков явления.

Во-вторых, формы проявления власти многообразны*. При этом они так существенно отличаются друг от друга, что чрезвычайно сложно отыскать то общее, что их объединяет и связывает. Мы говорим о власти денег, власти силы, власти как синониме государства, экономической и духовной власти, власти закона, власти природы и пр. В результате слово «власть» не имеет какого-то одного, устоявшегося значения.

В-третьих, власть не существует в чистом виде, а представляет собой аспект, сторону, свойство различных социальных, политических и экономических отношений. «Власть – не конкретное явление, но аспект всех без исключения отношений между людьми», – отмечает Э.Тоффлер [104, с.574]. Поэтому власть до некоторой степени носит «скрытый» (или замаскированный характер)**. Особенно это касается хозяйственной жизни общества, где власть экономических агентов в большинстве случаев не декларируется, а наоборот – всячески маскируется, в том числе с помощью идеологии, поддерживаемой носителями власти.

Этим, в частности, объясняется множество определений термина «власть» в литературе***. Единого мнения по поводу содержания власти не существует. Практически каждый автор, пишущий о власти,

---

* «Любое взаимодействие между людьми предполагает наличие власти», – писал Р.Арон [186, с.24].

** М.Фуко по этому поводу указывал, что власть носит явный и незамаскированный характер лишь в тюрьме и в сумасшедшем доме. Он писал: «Тюрьма – это единственное место, где власть может проявляться во всей наготе и непомерности и подыскивать себе моральное оправдание. …Именно это в тюрьме и восхищает: на сей раз власть перестает скрываться и маскироваться, а предстает как тирания, которая, будучи сама цинично доведена до самых мельчайших деталей, в то же самое время оказывается чистой и полностью «обоснованной»» [205, с.72]. «Карательная система – это форма, где власть в наиболее явном обличье показывает себя в качестве власти» [205, с.71].

*** Детальный обзор определений понятия «власть», приведенных в литературе, изданной на русском языке, сделан в работах В.Г.Ледяева, Т.Болла, В.Ф.Халипова, Н.М.Кейзерова и других авторов. Анализ теоретических подходов к проблеме власти, существующих в социологической, политической и философских науках, представлен в работе «Власть: Очерки современной политической философии Запада. - М, 1989» [188].

определяет ее по-своему [195, с.368]. Более того, до сих пор, как отмечают исследователи проблемы, фактически не было найдено взаимоприемлемого решения в отношении содержания и применения данного концепта. «Власть» – понятие, которое *постоянно* будет вызывать споры» [187, с.41]. «Проблема власти оказывается зависящей от наблюдателя, многомерной, неопределенной и размытой» [188, с.132].

Общепризнанной является констатация отсутствия общей теории власти. «При рассмотрении существующих ныне концепций власти прежде всего бросаются в глаза их многочисленность и разнообразие», – пишет Т.Болл [187, с.36]. Известный американский историк политической мысли профессор С.Лукес ставит вопрос: возможно ли вообще совместить различные концепции власти в единую теорию и выработать общее определение власти? «Может быть, но я сомневаюсь, – пишет он, – более вероятно, что сам поиск такого определения был бы ошибкой» [Цит. по: 188, с.152]. Ряд исследователей в данной области утверждают, что понятие власти сущностно оспариваемо, его содержание не определено и не определимо в принципе [См.: 187, с.41]. «Трудности концептуализации власти, – полагает В.Г.Ледяев, – и отсутствие согласия в ее понимании и породили сомнения в необходимости такого понятия, в его научной полезности и пригодности для проведения исследований социальной практики. Некоторые авторы считают понятие власти столь неопределенным, что от него следует отказаться, или, по крайней мере, всячески избегать» [193, с.10]. Дж.Марч назвал «власть» «разочаровывающим понятием» [Цит. по: 193, с.10].

Рассмотрим примеры определения термина «власть», встречающиеся в социологической литературе.

По мнению М.Вебера, «власть (macht) означает любую возможность проводить внутри данных социальных отношений свою волю даже вопреки сопротивлению, независимо от того, на чем такая возможность основана» [Цит. по: 190, с.49].

Р.Даль считал, что власть дает возможность одному человеку заставить другого делать то, что по своей воле он бы не сделал [Цит. по: 187, с.36].

Р.Арон рассматривал власть как способность (т.е. потенциал), которыми обладают человек или группа, к установлению отношений, соответствующих их интересам и желаниям, с другими людьми и группами [Цит. по: 190, с.54].

Для Ж.Ломма власть – это сознательная способность осуществ-

лять детерминированное воздействие [Цит. по: 190, с.129].

В.Г.Ледяев определяет власть как «способность субъекта оказать воздействие на объект. Если субъект не обладает данной способностью, он не обладает властью. Способность воздействовать на объект – обязательный элемент власти» [193, с.100].

Как полагает П.Моррис, власть – не просто способ воздействия на кого-то или на что-то, а *действие* как процесс, направленный на изменение (кого-то или чего-то) [Цит. по: 187, с.36].

Дж.Френч и Б.Рейвен понимают власть как «потенциальную способность, которой располагают группа или индивид, чтобы с ее помощью влиять на другого» [Цит. по: 188, с.66].

Приведем примеры определения понятия «власть», предлагаемые в экономической литературе.

Для Дж.К.Гэлбрэйта «власть – это способность одного человека или целой группы навязывать свои цели другим» [30, с.126].

В учебнике по основам менеджмента дается следующее определение: «Власть – это возможность влиять на поведение других. Влияние – это любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, отношения, ощущения и т.п. другого индивида» [199, с.464].

Г.Саймон пишет: «Власть можно определить как способность принимать решения, определяющие действия других лиц. Это отношения между двумя индивидами, один из которых – “руководитель”, а другой – “подчиненный”. Руководитель формулирует и передает решения, надеясь, что они будут восприняты подчиненным. Подчиненный ждет таких решений и его поведение определяется ими» [203, с.184-185].

С.Боулес и Г.Гинтис описывают власть как «способность некоторых агентов воздействовать на поведение других в свою пользу посредством угрозы применения санкций» [208, p.301].

Для В.М.Дуггера «власть есть способность заставить других сделать то, что вы хотите, хотят они того или нет» [136, p.XXII]. Или: «Власть подразумевает способность говорить другим людям, что сделать, с определенной степенью уверенности, что они это сделают» [136, p.125].

Г.Палермо рассматривает экономическую власть «как способность одного лица (группы лиц) преднамеренно порождать экономические результаты даже (но не необходимо) против воли остальных» [157, p.582].

Э.Шутц пишет: «Если А может, путем использования стратегии

санкций, заставить Б сделать что-либо, что улучшает благосостояние А, но Б не может равным образом заставить А сделать что-либо, что улучшает благосостояние Б, тогда А имеет «власть» над Б» [213, p.1151].

По мнению Г.В.Задорожного, «экономическую власть можно определить как отношения владения, имеющие своим содержанием подчинение объекта достижению экономических целей господствующего субъекта» [37, с.70].

Анализ приведенных определений позволяет выделить следующие основные внешние признаки власти:

– подчинение, влияние, воздействие, детерминация со стороны одного общественного субъекта в отношении поведения другого*;

– направленность подчинения (влияния, детерминации) – цели (воля, интересы, выгода) субъекта влияния;

– необходимость преодоления сопротивления объекта власти, действие против воли подчиняемой стороны.

По сути, эти определения сводятся к описанию внешних форм проявления и признаков власти и апеллируют к терминам обыденного сознания: «влияние», «зависимость», «заставить», «способность заставить» и т.п. В свою очередь, данные внешние признаки и формы проявления власти нуждаются в объяснении и служат, скорее, отправным пунктом для исследования, чем исходной базой или основанием, на которых можно построить теоретическую концепцию власти.

Вопросы, которые нуждаются в объяснении, заключаются в следующем: каким образом один социальный (экономический) агент может воздействовать на поведение другого? В чем отличие властного воздействия (влияния) от воздействия вообще? Почему субъект власти может подчинить поведение контрагента реализации своих целей? И, наконец, почему при этом необходимо преодолевать сопротивление объекта?

Поэтому исходными задачами в анализе проблемы экономической власти являются определение природы власти и выделение на данной основе властных отношений из мира социальных (и в частности, экономических) взаимодействий или, точнее, властного аспекта в экономических взаимодействиях. Причем власть необходимо «свести» к таким понятиям, посредством которых данную категорию

---

* Как справедливо указывает С.Лукс, в основе всех представлений о власти лежит примитивное представление: некий А тем или иным образом воздействует на Б [Цит. по: 187, с.36].

возможно «встроить» в экономическую теорию и которые бы смогли выступить в качестве опосредующих звеньев между категорией «власть» и экономическими категориями.

Построение теоретической модели или концепции, описывающей феномен власти, предполагает поиск «минимальной гносеологической единицы в возможных определениях власти» [188, с.220]. Требуется найти общее и единое основание (или своего рода субстанцию) во всех внешних проявлениях власти, зафиксированных в приведенных нами определениях. Для этого следует познать «вещь в ее необходимости», а именно – «вывести» или «оправдать» существование власти, исходя из явлений, процессов и отношений более общего порядка. На наш взгляд, только такой путь позволит выработать «единую логически непротиворечивую формулу власти».

Бесспорный факт действительности, от которого можно отталкиваться при анализе феномена власти, состоит в том, что власть есть сторона, свойство, аспект взаимодействия между людьми. Следовательно, взаимодействие выступает исходным или отправным пунктом в объяснении власти. Объяснить власть – значит показать и раскрыть, каким образом власть «возникает» из взаимодействия между людьми и почему это взаимодействие порождает феномен власти.

## 1.2. ПОДЧИНЕНИЕ КАК РАЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫБОР

Для дальнейшего анализа примем следующие предпосылки.

Во-первых. Модель рационального выбора берется как основа индивидуального поведения. Агенты экономической системы* (стороны взаимодействия) рассматриваются с позиции стандартной неоклассической теории. Основа поведения экономического агента, обладающего свободой воли, есть рациональный выбор, направленный на максимизацию индивидуальной полезности (выгоды, целевой функции) в рамках заданных ограничений. Эффективность выбора определяется соотношением издержек и выгод. Все решения принимаются сознательно, действиям предшествуют постановка определенной цели (разработка хозяйственного плана) и мотивация к ее достижению (реализации хозяйственного плана). Условие мотива-

* Под агентами экономической системы будем понимать участников экономического процесса (фирму, потребителя, инвестора, собственника, государство и т.п.), которые в ходе этого процесса делают тот или иной выбор [206, с.98].

ции: предельные выгоды (полезность) от данного решения (действия) превышают предельные издержки.

Во-вторых. В качестве предпосылок, характеризующих экономическую среду, в рамках которой действуют рациональные экономические агенты, максимизирующие индивидуальную полезность, примем, что:

– Имеется множество взаимодействующих экономических агентов, каждый из которых максимизирует свою индивидуальную выгоду (полезность).

– Все ресурсы, используемые в рамках данного множества агентов, ограниченны.

– Каждый из агентов обладает определенными ресурсами для воздействия на максимизацию индивидуальной полезности другого. В данном случае для чистоты анализа под обладанием ресурсами будем понимать фактическое обладание ими (их принадлежность), а именно: «человек вкладывает свою волю в вещь».

– Все экономические ресурсы, имеющиеся (используемые) в рамках множества взаимодействующих агентов, доступны каждому из них. Нет природных, естественных или технологических препятствий, которые делают невозможными доступ каждого из членов множества к любому из ресурсов, которыми обладают другие его члены, а также использование этих ресурсов в свою пользу.

В-третьих. Экономические агенты, вступающие во взаимодействие друг с другом, не равны между собой по тем или иным параметрам (например, по собственности, покупательной силе, позиции на рынке, доступу к ресурсам насилия и т.п.). Агенты как рациональные индивиды используют преимущества, создаваемые этим неравенством, для максимизации собственной индивидуальной выгоды.

При наличии таких предпосылок степень реализации индивидуальной функции полезности каждого экономического агента зависит от того, каким образом используются ресурсы, принадлежащие другим экономическим агентам нашего множества. Эта зависимость имеет две стороны: ресурсы, которыми обладают экономические агенты, могут выступать по отношению друг к другу или источником выгоды, или являться причиной ущерба (потери полезности), т.е. оказывать как положительное, так и отрицательное влияние.

Рассмотрим простейшую (абстрактную) ситуацию, когда взаимодействие осуществляется между двумя экономическими агентами (А и Б), каждый из которых максимизирует свою индивидуальную функцию полезности (т.е. индивидуальную выгоду).

Максимизация полезности агента А зависит от того, каким образом будет использовать свои ресурсы агент Б. Ресурсы, контролируемые агентом Б, могут влиять на функцию полезности агента А двояко: положительно (выгода агента А может возрастать, если с данной целью применять ресурсы, принадлежащие Б) и отрицательно (выгода, которую получает агент А от использования собственных ресурсов, может сокращаться вследствие действий со стороны агента Б).

Итак, условием максимизации полезности агента А при взаимной доступности к ограниченным ресурсам друг друга является такая деятельность агента Б, которая в той или иной мере подчинена (соответствует) интересам агента А. Это может означать либо предоставление (использование) агентом Б собственных ресурсов «в пользу» агента А, либо отказ от использования этих ресурсов таким образом, который может нанести «вред» агенту А.

Стремление к максимизации полезности порождает у агента А необходимость в определенных действиях по подчинению контрагента (Б), которые бы выполняли, во-первых, положительные – по отношению к его выгоде – функции (и были направлены на привлечение ресурсов агента Б в свою пользу) и, во-вторых, защитные функции (цель которых – предотвращение и минимизация отрицательного воздействия со стороны агента Б и его ресурсов на максимизацию функции полезности агента А).

Рассмотрим, каким образом агент А может изменить выбор агента Б и подчинить его поведение своим интересам.

Подчинение агентом Б собственных ресурсов интересам агента А или же его отказ от использования их для отрицательного воздействия на агента А связано с определенными издержками для агента Б. Данный вид издержек, которые несет агент Б и которые возникают при подчинении его (Б) ресурсов, тем или иным способом, в пользу агента А, будем обозначать как *«издержки подчинения»*. Иначе говоря, издержки подчинения – это такие издержки данного экономического агента, результатом которых является создание полезности для другого агента. Они могут представлять собой или явные издержки (затраты ресурсов), которые несет агент Б при использовании своих ресурсов для максимизации функции полезности агента А; или скрытые (т.е. вмененные издержки), представляющие собой упущенную агентом Б выгоду – вследствие отказа от альтернативных подчинению действий и отвлечения собственных ресурсов на внешние цели. Издержки подчинения имеют количественный (выражающийся в *ве-*

*личине* прямых или скрытых издержек, которые несет агент Б) и качественный (характеризующийся тем, в какой *целесообразной форме* данные издержки выступают) аспекты.

Вместе с тем агент Б в такой же степени, как и агент А, стремится к собственной выгоде. Поэтому первый из них (как рациональный агент) не склонен использовать свои ресурсы в пользу агента А и нести издержки (подчинения), связанные с этим, если это не влияет положительным образом на максимизацию собственной выгоды, т.е. если выгоды такого подчинения не будут превышать возникающие при этом издержки.

Предположим, что агент Б независимо от агента А осуществляет деятельность, выгоды которой превышают соответствующие издержки. В этом случае готовность (мотивация) агента Б отказаться от независимой (от агента А) деятельности и нести издержки в пользу агента А будет иметь место при условии, что при подчинении эффективность его поведения будет выше, чем при отказе от подчинения: при подчинении величина издержек на единицу выгоды будет меньше, чем при отказе от подчинения, т.е. (что то же самое) при подчинении агенту А норма отдачи от издержек будет выше, чем при альтернативном (независимом) поведении.

Чтобы подчинить агента Б агенту А, необходимо изменить для него соотношения издержек и выгод альтернативных вариантов поведения (подчинения или отказа от подчинения).

Для этого агент А должен создать для агента Б издержки. Издержки, которые агент А создает для агента Б в случае его отказа от подчинения своих ресурсов в пользу А или же вследствие использования агентом Б собственных ресурсов в ущерб агенту А, будем обозначать как *«издержки отказа»*.

Создание агентом А издержек отказа для контрагента возможно двумя путями. Во-первых, агент А отказывается предоставить агенту Б собственные ресурсы, которые представляют интерес для максимизации его полезности в случае отказа со стороны агента Б от подчинения своих ресурсов в пользу агента А. Издержки отказа для агента Б, которые в данном случае создает агент А, – это упущенная полезность (выгода) вследствие отсутствия доступа к ресурсам агента А. Во-вторых, агент А с помощью собственных ресурсов создает издержки отказа для агента Б в виде прямых изъятий его ресурсов (или ущерба для него) или ограничения доступа к их использованию в случае отказа от подчинения в пользу агента А. Во втором варианте издержки отказа – это прямые издержки (потери), которые несет

агент Б в случае действий, отрицательно влияющих на функцию полезности агента А. Таким образом, издержки отказа могут выступать или в виде благ, которыми уже агент Б обладал и которые он теряет, или же в виде благ, которые он не получает вследствие отказа от подчинения.

Создание издержек отказа имеет результатом изменение для агента Б соотношения издержек и выгод при альтернативных вариантах поведения (подчинении или отказе от подчинения). При этом, если при отказе от подчинения величина издержек единицы полезности возрастает для агента Б настолько, что превышает величину издержек, необходимую ему для присвоения единицы полезности при подчинении агенту А, то независимая (от агента А) деятельность становится для агента Б неэффективной (в абсолютном или относительном смыслах).

Как следствие, агент Б как рациональный агент вынужден отказаться от независимой (от агента А) деятельности и подчиниться ему. Подчинение агента Б агенту А может осуществляться в таких формах: непосредственное отчуждение благ, которыми обладает агент Б в пользу агента А; производство с помощью ресурсов агента Б благ для агента А; выполнение агентом Б определенных действий, полезный эффект от которых интересует агента А; отказ агента Б от выполнения определенных действий, которые могут нанести ущерб интересам агента А.

*Обратим внимание, что в наших рассуждениях речь идет не об издержках, необходимых для* ***производства*** *единицы блага, а об издержках, которые несет агент для* ***присвоения*** *единицы полезности (блага, дохода). В отличие от издержек производства, величина которых, в конечном счете, определяется законами природы и уровнем развития технологии, данные издержки имеют социальную природу в том смысле, что их величина определяется социальными силами – характером взаимодействия между людьми. Так, например, можно присваивать блага, вообще не неся никаких издержек по их производству. Для неоклассической теории данное разграничение не имеет значения, поскольку количественно производственные издержки и издержки присвоения совпадают. Причина такого совпадения – предпосылка равенства экономических агентов и обусловленный этим эквивалентный характер трансакций между ними. Принятие предпосылок неравенства и ограниченной добровольности (принудительности) в обмене имеет следствием признание принципиального отклонения величины издержек, необходимых для присвоения блага,*

*от величины издержек по его производству.*

*Издержки, необходимые для присвоения единицы блага, включают в себя как трансформационные издержки, так и трансакционные издержки, понимаемые в широком смысле слова как «затраты на управление экономической системой» (Эрроу) [Цит. по:204, с.53]. Что касается трансакционных издержек, то, на наш взгляд, целесообразно разграничивать два их вида*[*]*. Первый вид трансакционных издержек – это издержки, связанные с причинным аспектом взаимодействий между экономическими агентами. Иначе говоря, или это издержки, причиной возникновения которых являются воздействия со стороны внешних агентов, или это издержки, необходимые для того, чтобы оказать воздействие на других. Такие издержки, как и действия, порождающие их, бывают преднамеренными или непреднамеренными. Непреднамеренные издержки – это потери (ущерб) вследствие непредсказуемых внешних воздействий. Примерами преднамеренных воздействий и издержек, связанных с ними, служат, например, налоги, монопольные цены, грабеж, санкции различного рода и т.п.*

*Второй вид трансакционных издержек – это издержки, выступающие условием взаимодействия между агентами: иначе говоря, это издержки, обслуживающие или сопровождающие взаимодействие, т.е. «издержки процесса осуществления трансакций». Сюда относятся информационные издержки трансакций. «Трансакционные издержки, – пишет Т.Эггертссон, – так или иначе связаны с издержками приобретения информации об обмене» [120, с.29].*

*Рассмотренные два вида трансакционных издержек отражают, соответственно, два аспекта социальных взаимодействий. Один такой аспект связан с тем, что в процессе взаимодействия люди преднамеренно оказывают влияние (положительное или отрицательное) друг на друга с целью максимизации своей полезности. Второй аспект состоит в том, что любое социальное взаимодействие – будь то взаимоотношение между равными или же между рабом и рабовладельцем – возможно при условии определенной упоря-*

---

[*] Представляется, что право автора на подобное разграничение (учитывая расплывчатость и «подвижность» термина «трансакционные издержки» в экономической литературе) вполне допустимо. «Четкой дефиниции трансакционных издержек не существует», – признает Т.Эггертссон и добавляет при этом, что «в неоклассической модели нет корректного определения издержек производства» [120, с.29]. Как ни парадоксально, но такое ключевое для экономической теории понятие, как «издержки», при ближайшем рассмотрении оказывается достаточно «смутным».

*доченности, т.е. при обладании сторонами взаимодействия определенной информацией друг о друге.*

## 1.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ВЛАСТИ

Результатом стремления каждого из агентов к максимизации индивидуальной функции полезности в условиях взаимной доступности ограниченных ресурсов друг друга является такая форма взаимодействия между ними, при которой агент А подчиняет поведение агента Б и использование принадлежащих ему ресурсов собственным интересам. Для агента Б сущность подчинения – в готовности нести издержки в пользу другого агента, а причина подчинения – принуждение, в основе которого лежит возникновение издержек при отказе от подчинения и изменение в этой связи сравнительных издержек единицы выгоды (полезности) альтернативных (подчинения или независимости) вариантов поведения.

Отношение (или взаимодействие), при котором один индивид (агент) воздействует на поведение другого и при этом подчиняет его поведение, «заставляет сделать то, чего он сам по себе не сделал бы по своей воле», означает, как принято считать, власть. Таким образом, описанное взаимодействие агентов А и Б можно охарактеризовать как власть агента А над агентом Б. В нашем случае агент А выступает как субъект власти, а агент Б – как объект власти.

Постараемся теперь рассмотреть и объяснить внешние формы проявления власти, о которых речь шла выше, с точки зрения взаимодействия между максимизирующими агентами и, исходя из этого, объяснить природу власти.

На поверхности явлений власть агента А над агентом Б выступает как «влияние», как фактор, детерминирующий поведение агента Б. Это означает, что при наличии над собой внешней власти агент Б делает то, чего не сделал бы при ее отсутствии, т.е. изменяет свое поведение по сравнению с тем, которое было «до» власти, в пользу субъекта власти.

Ответ на вопрос о природе власти коренится в ответах на следующие вопросы:

во-первых, почему для того, чтобы подчинить поведение индивида внешним целям, на него нужно оказывать воздействие, преодолевая его сопротивление? равным образом, почему для этого недостаточно простой постановки цели или простого доведения информации о полезности его (объекта власти) действий для контрагента

(субъекта власти)? во-вторых, почему и под влиянием каких факторов объект власти может изменить свое поведение, подчинив его внешним интересам (субъекта власти)? в-третьих, какие действия со стороны субъекта власти необходимы для этого? В-четвертых, почему и в каких пределах субъект власти может создать своими действиями условия, при которых возможно подчинение поведения контрагента?

Для экономического агента (объекта власти) всякое поведение связано с определенными издержками: затратами внешних и внутренних ресурсов, а также упущенной выгодой вследствие отказа от альтернативных вариантов поведения. Поэтому выбор в пользу конкретного варианта поведения делается лишь в том случае, если при этом его эффективность (норма отдачи от издержек) будет выше, чем при альтернативных вариантах поведения.

Поведение в интересах субъекта власти (как и любое) предполагает для объекта власти определенные издержки (издержки подчинения), которых он (как рациональный агент) стремится избежать. Повлиять на поведение агента или изменить (детерминировать) его означает, прежде всего, «заставить» этого агента нести издержки, связанные с этим поведением.

"До" или "вне" власти поведение агента Б в пользу агента А отсутствовало. Это означает, что «до» или «вне» власти соотношение сравнительных издержек единицы полезности делало невыгодным для агента Б (объекта власти) то поведение, которое интересует агента А (субъекта власти). И наоборот: норма отдачи от издержек независимого поведения, существовавшая «до» власти, мотивировала агента Б к такому поведению, которое не отвечало интересам субъекта власти.

Чтобы изменить поведение агента Б, а равным образом – заставить его нести издержки подчинения, которые он «не склонен» был нести при отсутствии власти, необходимо изменить его мотивацию (интересы). Для этого следует изменить для него величину издержек единицы блага (выгоды, полезности) при подчинении агенту А по сравнению с альтернативными вариантами поведения.

Изменить выбор объекта власти в пользу ее субъекта, заставив отказаться от поведения, «предшествующего» власти, можно при условии, если создать для объекта власти «дополнительные» издержки (издержки отказа), которых не существовало "до" власти и которые он вынужден будет нести в случае отказа от поведения в пользу субъекта власти. Такие издержки изменяют сравнительную эффек-

тивность для объекта власти альтернативных вариантов деятельности – подчиняться субъекту власти или сохранять независимость от него.

Различные формы власти, как бы они не различались между собой, имеют единую природу. Природа (т.е. качественная определенность) власти как отношения, выделяющая власть из мира социальных (в нашем случае – экономических) отношений, заключается в том, что это есть такое взаимодействие между агентами экономической системы, при котором агент А (субъект власти) принуждает агента Б (объект власти) нести издержки подчинения в свою пользу. Суть принуждения – в том, что в случае отказа от подчинения субъект власти создает для ее объекта такую величину потерь или такие издержки, которых невозможно избежать и которые нельзя сократить или компенсировать, действуя альтернативным подчинению образом.

Принуждение к издержкам имеет количественный и качественный аспекты. Величина и целесообразная форма издержек подчинения, которые готов нести объект власти в пользу ее субъекта, характеризуют меру власти агента А над агентом Б. Приведенное определение фиксирует то, что объединяет все виды и формы социальной (экономической) власти и, несмотря на их многообразие, составляет общую субстанцию всякой власти – делает «соизмеримыми» любые формы власти и представляет их как простые элементы целого (будь то власть государства, власть монополий, власть собственника, власть корпораций и пр.). Основание, на котором возникает власть, – это неравенство между экономическими агентами: в распределении собственности или ресурсов насилия, неравная значимость ресурсов или степень монополизации ресурсов и пр.

Под *экономической властью,* в широком смысле этого слова, будем понимать всякую власть, оказывающую влияние на величину издержек единицы дохода экономических агентов: субъекта и объекта власти.

По существу, для экономического агента власть представляет собой не что иное, как способ максимизации полезности. Только (в отличие от традиционной экономической теории, где для этой цели используются материальные активы) в теории экономической власти один человек использует для максимизации своей полезности другого человека. Тем самым введение власти в экономический анализ привносит с собой социальный аспект экономических взаимодействий. Как только мы принимаем постулат о максимизирующем поведении, в условиях асимметрии (а факт ее наличия в реальной эконо-

мике несомненен) власть становится неизбежной: рациональный индивид-максимизатор «по определению» не откажется от увеличения собственной выгоды путем использования данной асимметрии для подчинения этой цели других агентов. И абсолютно правы С.Боулес и Г.Гинтис, когда пишут, что «последовательное применение аксиомы рационального эгоистического индивидуального поведения не поддерживает неоклассический взгляд аполитической экономики, но скорее … обеспечивает микроэкономический базис для изучения экономической власти» [209, p. 145]. Отсюда можно сформулировать «первый закон власти», который состоит в том, что стремление к максимизации полезности одного экономического агента в условиях асимметрии и наличия возможности для одностороннего принуждения с этой целью другого экономического агента неизбежно порождает отношения власти между ними.

Бесспорно, не все, что принуждает человека и детерминирует его поведение, есть власть в точном смысле этого слова. Наряду с «видимой рукой власти», которая вынуждает индивида нести определенные издержки, всегда существует и «невидимая рука», принуждающая его к определенным действиям.

Во-первых, к определенному образу действий (или к их отсутствию) индивида принуждают его внутренние потребности. В этом смысле мы говорим о «власти потребностей». Во-вторых, существуют такие зависимости между максимизацией полезности и действиями, необходимыми для этого, которые имеют в своей основе естественные, технологические, праксеологические, экономические и прочие закономерности. Стремление к удовлетворению потребностей и закономерный характер связей между результатами и содержанием человеческой деятельности вынуждают индивида к совершению определенных действий (или к воздержанию от них). Здесь можно говорить о принудительной силе естественных законов, т.е. о «невидимой руке» власти. В-третьих, индивида принуждают внешние условия, от состояния которых зависит характер действий, необходимых для удовлетворения потребностей: наличие ресурсов, цены на них, условия получения (производства) благ, окружающая институциональная среда и пр. Отсюда – «власть обстоятельств». Эти внешние обстоятельства могут являться либо результатом действия стихийных сил природы («власть природы» над человеком), либо стихийным и непреднамеренным результатом человеческих действий или спонтанного рыночного порядка. И наконец, данные обстоятельства и условия удовлетворения потребностей одних людей могут созна-

тельно определяться, устанавливаться и формироваться другими людьми, максимизирующими таким путем свою выгоду. Вот в этом случае и возникает власть (или, точнее говоря, принуждение или детерминация человеческого поведения становятся результатом власти одного индивида над другим).

Поскольку власть представляет собой отношение, то рассмотрим теперь особенности проявления природы власти для каждой из сторон данного отношения – объекта и субъекта власти.

Власть для ее объекта состоит в том, что в рамках властного отношения он несет издержки (в пользу другого), которые бы отказался нести "вне" власти. Для агента, являющегося объектом власти, суть проблемы не в том, что он подчиняется целям, воле и интересам субъекта власти (как это выглядит на поверхности явлений), а в том, что при этом объект власти должен нести определенные издержки. Если бы следование целям и интересам внешнего субъекта не предполагало для объекта власти никаких издержек, то проблемы власти не существовало бы, как не существовало бы проблемы подчинения одного человека другим. Для такого подчинения достаточно было бы просто поставить перед одним экономическим агентом цель, достижение которой представляет интерес для другого экономического агента. Более того, цель, к достижению которой стремится субъект власти, для ее объекта изначально отчуждена и безразлична, поскольку непосредственно отражает интерес и полезность субъекта власти. Для экономического агента, являющегося объектом власти, важно то, что он вынужден нести издержки, а не то, что он непосредственно делает и какой результат производит собственными издержками.

Как уже отмечалось, внешним признаком власти является тот факт, что власть заставляет делать то, чему индивид сопротивляется (М. Вебер), чего не желает делать. Власть – это нечто, что преодолевает сопротивление индивида, принуждает его делать то, чего он хотел бы избежать. То, чего индивиды хотели бы избежать и чему сопротивляются, – это издержки. Человек желает получить выгоду, но не желает нести издержки. Идеальный мир, т.е. «Рай», для человека – это мир без издержек, где получение благ не сопряжено с усилиями или расходованием ограниченных ресурсов. Для человека всякие издержки носят вынужденный характер в том смысле, что он предпочел бы обойтись без них при достижении цели. Человек «сопротивляется» любым издержкам и «вынужденно» несет их лишь потому, что это условие получения выгоды (т.е., другими словами, возмож-

ность избежать еще больших издержек). Уже сам тот факт, что человек «согласен» нести какие-либо издержки (затраты ресурсов), предполагает наличие какой-либо внешней или внутренней силы, которая преодолевает это сопротивление и заставляет нести такие издержки.

Сила, которая может заставить объект власти нести издержки подчинения, – это невозможность добиться максимизации полезности без таких издержек. Принудить объект власти нести издержки в пользу ее субъекта означает для субъекта власти создать ее объекту альтернативные издержки в случае его неподчинения, т.е. издержки отказа*, причем такие издержки, величина которых превышает издержки, возникающие при подчинении деятельности объекта интересам субъекта власти.

В то же время обладать властью означает обладать способностью, потенциалом принуждать другого экономического агента нести издержки подчинения. Принуждение, детерминация объекта власти, влияние на него со стороны ее субъекта есть следствие, проявление способности субъекта власти создавать ее объекту определенную величину издержек в случае отказа подчиняться с его стороны и в результате «заставлять» его нести издержки в свою пользу. Таким образом, для субъекта власти ее сущность заключается в способности к созданию для контрагента издержек отказа. Властью обладает тот, кто может создавать контрагенту издержки отказа, и тем самым служить причиной (силой), которая принуждает объект власти нести издержки подчинения в свою пользу.

Безусловно, власть не является абсолютным (единственным) фактором, определяющим величину издержек. Субъект власти, обладая способностью своими действиями «создавать» издержки контрагенту, «добавляет» их к тем издержкам, которые детерминированы природными законами и технологическими факторами. Добавление издержек изменяет сравнительное соотношение предельных издержек и выгод для различных вариантов экономического поведения. Именно в этом смысле власть можно рассматривать как фактор, от состояния которого зависит распределение издержек и выгод, лежащих в основе экономического выбора.

Рассмотрим теперь, какое влияние оказывает наличие власти на поведение экономических агентов, являющихся сторонами властного

---

* Данные издержки, которые несет объект власти в случае отказа от подчинения ее субъекту, J.Harsanyi характеризует как *силу* власти, которая определяет силу мотивов агента Б к подчинению агенту А [210, p.82].

отношения (взаимодействия), по сравнению с отсутствием власти. Другими словами, нас будет интересовать, в чем состоит "эффект власти", т.е. какие изменения происходят в содержании и результатах поведения экономических агентов при наличии власти по сравнению с ее отсутствием.

Возникновение такого властного отношения между агентами влечет за собой следующие изменения по сравнению с отсутствием власти.

Во-первых, власть обусловливает изменение соотношения издержек и выгод альтернативных вариантов экономического поведения (действия в пользу агента А или независимого от него поведения), т.е. своего рода «сдвиг издержек».

Во-вторых, «сдвиг издержек» приводит к изменению ограничений выбора: одни виды экономического поведения становятся "выгодными" для той или иной стороны (объекта или субъекта власти), а другие перестают быть эффективными с точки зрения максимизации функции полезности. В результате происходят изменение или «сдвиг мотивации» экономического агента к альтернативным вариантам поведения.

В-третьих, в результате власти изменяется распределение ресурсов между сторонами властного отношения. Ресурсы, находящиеся под контролем объекта власти, переходят под контроль ее субъекта. В свою очередь, объект власти может получать доступ к ресурсам ее субъекта.

В-четвертых, изменение мотивации и ресурсных ограничений имеет следствием изменение (сдвиг) целей, на достижение которых направлена деятельность экономических агентов – сторон властного отношения.

В-пятых, изменение целевой функции объекта и субъекта власти вызывает изменение содержания и результатов их поведения и выражается, в конечном счете, в "перепроизводстве" одних и "недопроизводстве" других благ по сравнению с отсутствием власти.

Таким образом, можно утверждать, что «власть имеет значение», поскольку порождает результаты, отклоняющиеся от состояния отсутствия власти.

Чтобы понять, что такое власть, необходимо противопоставить ей такие отношения (взаимодействия) между людьми, когда власть отсутствует. Определяя власть как «форму взаимодействия», следует подчеркнуть, что не всякое взаимодействие между агентами эконо-

мической системы включает власть*. Не все случаи влияния одного индивида на поведение другого можно охарактеризовать как влияние власти. В экономической жизни имеет место целый ряд влияний и взаимодействий между агентами, которые не содержат в себе признаков власти. Введенное выше определение позволяет выделить отношения власти из мира социальных (и в частности, – экономических взаимодействий) и, следовательно, показать, какие формы влияний и взаимодействий между агентами не являются формами власти.

Признаки, наличие которых позволяет характеризовать данное влияние (воздействие) как власть одного экономического агента над другим, можно свести к следующим:

– влияние одного экономического агента (субъекта власти) на другого (объект власти) есть результат стремления первого из них к максимизации полезности через подчинение с этой целью ресурсов второго;

– субъект власти влияет на ее объект таким образом, что служит для него источником издержек, возникающих в случае неподчинения деятельности этого объекта интересам (выгоде) данного субъекта;

– издержки отказа возникают как результат сознательных и преднамеренных решений агента А в отношении объекта Б;

– объект власти в состоянии предвидеть возможные издержки своего отказа и учитывает их в процессе выбора между альтернативными вариантами поведения, а также при разработке хозяйственных планов;

– подчинение носит не механический характер, а представляет собой «подчинение воли» объекта власти**, есть результат воздействия на интересы и мотивы его поведения;

– суть подчинения агента Б интересам и выгоде агента А (создания полезности для А) состоит в том, что агент Б несет издержки (издержки подчинения) в пользу агента А.

Рассматривая проблему власти со стороны ее объекта, специфические черты властных отношений, отличающие их от отношений иного класса, где власть отсутствует, можно выразить таким образом: один экономический агент (объект власти) несет издержки (а

---

* «Не всякое воздействие можно считать применением власти. Мы ежедневно оказываем на кого-нибудь множество видов воздействия, но далеко не все из них можно отнести к проявлению власти» [187, с.37].

** Предпосылкой отношения господства, писал К.Маркс, является присвоение чужой воли [197, с.491].

также подчиняет свое поведение) в пользу другого экономического агента (субъекта власти); первый из них, *вынужден* нести эти издержки; вынужденный характер подчинения есть результат преднамеренных воздействий со стороны субъекта власти.

Изложенное позволяет «отделить» власть от таких отношений, влияний и взаимодействий между экономическими агентами, которые не включают в свое содержание признаков власти.

К формам влияний и взаимодействий между агентами, которые не включают существенных признаков власти и, следовательно, не могут быть охарактеризованы как власть, можно отнести следующие.

– Отношение обмена между равными экономическими агентами на свободном рынке, где имеет место свободная (без издержек) возможность выбора контрагента. В данном случае ни один из агентов не может создать другому издержки отказа и тем самым преднамеренно подчинить его деятельность своим интересам.

– Влияния и взаимодействия между равными работниками в рамках кооперации, где последние осуществляют свою деятельность под началом централизованного управления. В такой ситуации ни один из работников не является субъектом власти, способным подчинить себе поведение другого.

– Случайные, хаотичные, непредсказуемые влияния и взаимодействия между агентами экономической системы, которые невозможно предвидеть и заранее учесть при выборе путей максимизации полезности.

– Взаимодействия между экономическими агентами, которые относятся к внешним эффектам и не являются непосредственным результатом максимизации полезности одного агента за счет ресурсов другого. В данном случае один экономический агент не является непосредственной целью для другого (агент А изменяет условия, влияющие на поведение агента Б, но действует при этом непреднамеренно, не имея своей целью подчинение его поведения собственным интересам).

– Взаимодействия, при которых в результате определенных действий со стороны агента А агент Б изменяет свое поведение и несет связанные с этим издержки, но агент А в данном случае не служит причиной издержек агента Б* и, соответственно, источником его

---

* Пример влияния без признаков власти, который приводит П.Бардхан**:** если я обратил ваше внимание на развязанные шнурки вашей обуви, то я, вероятно, заставлю вас сделать то, что вы бы не сделали в другом случае, однако это вряд ли будет проявлением моей власти [207, p.266].

принуждения.

Таким образом, мир экономических взаимодействий можно условно разделить на отношения, содержащие признаки власти (включающие власть), и отношения, не включающие в себя власть одной стороны взаимодействия над другой.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что в экономической жизни существуют взаимодействия, занимающие «пограничное» положение между властью и «невластью» (отсутствием власти). Речь идет о таких взаимодействиях, которые, хотя и содержат определенные признаки власти, но содержат их лишь частично, не полностью (например, о таких явлениях, как власть рынка, власть денег, непреднамеренная власть и пр.). В дальнейшем подобные взаимодействия будем характеризовать как *«квазивласть»*.

В экономической системе отношения власти не существуют в чистом виде и не обособляются в отдельное, самостоятельное отношение. Как правило, особенно в экономической системе отношения власти представляют собой сторону, элемент, аспект, свойство взаимодействий между ее агентами. Власть «вплетена» в систему экономических отношений наряду с другими их аспектами и характеристиками. В этом смысле можно говорить о властной составляющей (т.е. властном аспекте) экономических отношений. Властный аспект можно выделить в отношениях собственности, обмена, найма, управления производством и др. Каждое из этих отношений включает в себя элемент подчинения одного экономического агента другому. Но вместе с тем, безусловно, содержание этих отношений нельзя свести к власти.

В дальнейшем влияния и воздействия одного экономического агента на другого, включающие в себя все указанные признаки власти, будем характеризовать как *«прямую власть»* (чтобы отличать от квазивласти). Примерами прямой власти служат: власть государства, власть собственника, власть менеджера, власть монополий и пр. Она характеризуется тем, что отдельный агент социально-экономической системы (субъект власти) может осознанно и преднамеренно влиять на величину издержек подчинения, которые в его пользу должен нести другой экономический агент (объект власти), а также на целесообразную форму таких издержек.

***

Итак, в экономической системе существуют взаимодействия, в рамках которых один экономический агент несет издержки в пользу другого, поскольку тот вынуждает его делать это посредством преднамеренного изменения издержек присвоения единицы полезности при поведении, альтернативном подчинению. Факт существования таких отношений в экономической жизни (или, точнее говоря, данного аспекта в экономических отношениях) имеет место. Другими словами, такие отношения существуют. Автор характеризует их как «власть». Это и есть объект нашего исследования. Проведенный анализ позволил очертить границы «власти» как понятия, выделить отношения власти из окружающей действительности – мира социальных взаимодействий – и тем самым определить объект дальнейшего исследования. Говоря гегелевским языком, мы обнаружили «бытие» власти, убедились в том, что она есть. Но что она такое, мы пока не знаем. Чтоб выяснить, нужно рассмотреть, как «устроена» власть, каково ее происхождение и как власть осуществляется. Поэтому на примере прямой власти перейдем к анализу внутренней структуры власти и основных элементов содержания данного отношения.

Первоначально отношение власти будем рассматривать как абстрактное отношение одностороннего принуждения между двумя экономическими агентами, где субъект власти объединяет все возможности воздействия на ее объект, характерные для различных форм власти, а объект власти допускает по отношению к себе все возможные формы подчинения ее субъекту. Иначе говоря, мы имеем дело со своего рода абсолютным субъектом и абсолютным объектом власти.

# ГЛАВА 2.

# ИНСТИТУТЫ КАК ОБЪЕКТ ИСЛЕДОВАНИЯ

В последние годы институциональная экономическая теория, в том или ином ее виде, становится все более распространенной в экономическом научном сообществе. Это связано с ее известными преимуществами по сравнению с традиционной ортодоксальной теорией, в частности более реалистичными предпосылками и инструментарием анализа экономических процессов.

Вместе с тем сохраняется известная неудовлетворенность состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего, это неопределенность предметной области большинства институциональных исследований. «Ученые-институционалисты, – замечают Фуруботн и Рихтер, – отнюдь не во всем достигли единства мнений и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными [111, с.549].

Открытым остается вопрос о том, какие взаимосвязи и между какими явления экономической системы мы должны исследовать в рамках институциональной теории. Является ли институциональная теория теорией экономических организаций, теорией экономического порядка, теорией правил, теорией экономической власти, теорией трансакционных издержек, теорией организации и контроля в экономике в целом и пр.?

Всеобщая убежденность в теоретической актуальности и практической значимости институционального анализа экономики, пишет А.И. Московский, сопровождается полной неясностью относительно того, чем является предмет такого анализа, – например, чем отличается «институциональный анализ экономики» от собственно экономического анализа, представляет ли первый просто специфический срез, аспекть или часть последнего – или он лежит за пределами непосредственно экономической реальности, являя собой вариант экзогенного фактора? [121, с.5].

Такая ситуация связана с тем, что к настоящему времени отсутствует «дисциплинарная матрица» институциональной теории. «Дисциплинарная» – в том смысле, что она обозначает нечто общее для всех, кто занимается данной дисциплиной, и «матрица» – поскольку она состоит из упорядоченных элементов различного рода, каждый из которых требует дальнейшей спецификации [8, с. 77].

Отсутствие дисциплинарной матрицы и неопределенность пара-

дигмы институциональной теории имеет в своей основе отсутствие ясности в содержании понятия «институт» как базового концепта рассматриваемой теории.

На тот факт, что проблема определения области исследования так называемой институциональной экономики состоит в неопределенности значения институтов, указывал еще Дж. Коммонс [131, p.648]. Институционалисты, позднее писал Д.Гамильтон, направляют свои экономические исследования на довольно неопределенный предмет, который называется институтами [145, p.309]. Однако и до сих пор ответ на вопрос – что такое институт (или что считать институтом) является открытым. «Обсуждение вопроса новой институциональной экономики я хочу начать с признания, – замечает О.Уильямсон, …. Признание состоит в том, что мы все еще не знаем, что такое институты» [180, p.595]. На чрезвычайную широту понятия «институт» неоднократно обращалось внимание в отечественной литературе [121, с.71]. Понятие институт замечает по этому поводу Я.Кузьминов, представляется достаточно размытым, что отражает многообразие мнений академического сообщества по поводу его определения [53, с.91].

Для того, чтобы определить круг взаимосвязей, в котором действуют институты и  который изучает (или должна изучать) институциональная теория, необходимо, прежде всего, определиться с тем, что мы считаем институтом. «Мы, – пишет Hollingsworth J. Rogers., – должны осознать препятствия, противостоящие нам, когда пытаемся продвигать программу институционального анализа. Это – отсутствие консенсуса по поводу того, что мы понимаем под институтами и институциональным анализом.

Данные термины применяются весьма широко, однако концептуальные представления о данных терминах очень различаются между собой, а ученые, использующие их, вкладывают в их содержание различное понимание. До тех пор, пока ученые не будут иметь некоторый консенсус относительно значения понятий, которые они используют, их потенциал осуществить эффективное развитие знаний является до некоторой степени ограниченным» [146, p. 598]. Отмечая многообразие определений понятия «институт», Е.Остром пишет: «ни одна область научных исследований не может быть развита, если участники не разделяют общего представления о ключевых терминах данных исследований» [156, p.4].

Таким образом, исходная задача, возникающая при ответе на этот вопрос, что является предметом институциональной теории, со-

стоит в определении самого понятия «институт».

## 2.1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ИНСТИТУТ»

Понятие – это имя, с помощью которого мы обозначаем определенные явления, феномены внешнего мира. Каким же явлениям (феноменам) действительности мы даем имя «институт»? Определение понятия строится путем приписывания ему определенных признаков. Однако при попытке начать изложение теории с определения ее исходного понятия, т.е. с того, какие признаки характеризуют данное понятие и являются существенными для его понимания, мы вступаем в определенное противоречие, отражающее противоречивость процесса познания вообще. Поэтому, изначально при определении понятия «институт» имеются определенные методологические трудности.

С одной стороны, очевидно, что исследование институтов необходимо начать с определения содержания понятия «институт». Мы должны начинать исследование с отдельных определений понятия как исходного пункта исследования. Другой исходной точки просто нет. Во-первых, именно определения делают данное понятие достоянием мышления. Во-вторых, без этого отсутствуют границы предметной области исследований. С другой стороны, невозможно начать исследование с определения понятия, в том числе и понятия «институт», до раскрытия его сущности и необходимости. Любое исходное определение будет условным.

Проблема заключается в том, что на исходном этапе исследования (имеется ввиду выделение путем определений предмета исследования из окружающего мира) принципиально отсутствует логический критерий истинности того или иного определения.

Всякое определение представляет собой суждение, на одной стороне которого мы имеем субъект (в нашем случае – «институт»), на другой стороне – его предикат, т.е. приписываемые ему признаки. Однако, в случае определения как исходной точки анализа мы имеем дело с «пустым» субъектом, лишенным всякого логического содержания и заполненный лишь субъективными представлениями автора. Именно это содержание мы и должны создать с помощью суждений. Поэтому какой-либо критерий соответствия субъекта «институт» – приписываемому ему предикату (признаку) еще отсутствует. Отсутствует также и критерий того, в какой мере именно данный признак является существенным.

В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина институт не вполне корректно, поскольку в самом термине «институт» еще нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, т.е. того, какое содержание (признаки) соответствует данному понятию, а какое нет. По сути дела содержание определений основывается исключительно на заверении автора, что под данным понятием разумеют то и то. Иногда при формировании исходных определений основываются на этимологии [20, с.140].

Всякое непосредственное исходное определение понятия «институт» является лишь субъективным мнением его автора. Например, ставшее уже классическим определение институтов Д.Нортом и вводимое им отличие институтов и организаций, где институты – это правила, а организации – это уже не институты, а игроки. Мы не может утверждать является ли оно истинным или ложным. Мы не можем оспорить истинность данного определения. Мы не можем даже сказать охватывает ли данное определение все интересующие нас явления или же его содержание фиксирует объект исследования лишь по произволу автора. То, является ли данное определение истинным (или же ложным), мы можем оценить лишь в том случае, если это определение представляет собой результат умозаключения, после того как «опосредованы деятельностью мышления».

Поскольку же материалом для исходного определения является исключительно субъективные представления автора или интроспекция, то оценивая определение, на данном этапе мы можем высказать мнение лишь о степени его соответствия, т.е. соответствия авторского представления о предмете нашим представлениям (интроспекции). Поэтому единственная оценка, которую возможно дать такому определению – это то, является ли оно удачным или неудачным, но ни в коем случае не то, является ли оно истинным или же ложным.

При этом, правда, можно сослаться на методологию конвенционализма*, в соответствие с которой, понятие институт можно рассмотреть как просто «условное обозначение для хранения эмпирических сведений, ценность которого определяется принципом экономии мыслительных усилий» [8, с. 48-49] . Однако и здесь возникают проблемы гносеологического порядка. Давая исходное определение,

* Конвенционализм – «методологическая позиция, в соответствии с которой все научные теории и гипотезы являются сжатыми описаниями событий, то есть всего лишь принятыми в научном сообществе условными конструкциями для хранения эмпирической информации, не будучи сами по себе ни истинными, ни ложными» [8, с.374].

его автор обобщает представления, источником которых является то содержание и смысл, в котором данное понятие употребляется в повседневной хозяйственной жизни и экономических исследованиях (больше не на что опираться). Но, поскольку термин институт возникает еще до становления институциональной теории (в том или ином ее виде), и, кроме того, поскольку, по общему признанию, единая и строгая институциональная теория отсутствует, то данные содержание и смысл в котором употребляется термин «институт» неизбежно будут многозначными, расплывчатыми и противоречивыми. Отсюда – отсутствие единого для всех наблюдателей (кроме того, представляющих различные экономические школы) субъективного представления о данном явлении. Представления или интроспекция о таком предмете как «институт» могут быть различными у разных исследователей и зависят от их хозяйственного опыта, теоретических позиций, на которых они находятся и т.д. Поэтому, даже с конвенционалистких позиций, оценить исходное определение представляется весьма проблематичным.

Следствие этого является множественность определений, которые даются понятию институт в литературе. Каждое из них, рассмотренное само по себе, является условным определением. Их содержание, взятое само по себе, является разрозненным и ограниченным. На каком бы из приведенных определений мы бы ни остановились, оно оставляет нас неудовлетворенными, поскольку мы не можем еще утверждать является ли выделяемый в определении признак понятия существенным или нет. В итоге у нас отсутствует уверенность в том, охватывает ли данное определение все содержания и весь объем понятия «институт».

Обычно проблема множественности определений решается таким образом, что выбирается одно из определений, а остальные отбрасываются как ложные, хотя, как уже отмечалось, у нас нет ни каких объективных критериев на начальном этапе, что считать истинным, а что нет: какое определение выбрать, а какое отбросить. Последнее есть не что иное как догматизм: рассудок по своему произволу удерживает одни определения и исключает другие, противоречащие им. Однако такой подход к определению понятий, который основан на произвольном отбрасывании одних столь же произвольном удерживании других, влечет за собой определенные отрицательные последствия для процесса познания.

Определение понятия по сути дела является определением круга исследований. Если нечто не является признаком (определением)

данного понятия, то это нечто имеет лишь внешнее отношение к предмету исследования. Отбрасывая определение, мы отбрасываем определенный признак понятия еще до того, как мы смогли установить в какой мере он является существенным для данного понятия. Отбрасывая признак, мы тем самым исключаем из анализа определенные внутренние связи и характеристики интересующего нас объекта, в лучшем случае оставляя лишь внешнюю связь с данным понятием. Отбросить определение возможно, путем апробирования их системой умозаключений.

Мы исходим из того, что существует (возможны) множество определений, которые в совокупности и образуют понятие предмета. Отдельные определения необходимы, но они недостаточны. Каждое из данных определений будет ограниченным. Понятие «институт» раскрывает себя через множество, точнее, систему определений, логически взаимосвязанных друг с другом и эта взаимосвязь должна отражать реальные связи и взаимообусловленности, присущие объекту нашего познания.

Суть понятия института состоит в том, что все многообразие его определений должно составлять некое единство, имеющее логически последовательный порядок. Любое конкретное определение института раскрывает себя только через свое соотношение со всеми другими определениями. Каждое определение получает свое персональное значение, только будучи постигнуто в качестве момента единой системы, вбирающей в себя все определения института [105 , с.17]. Понятие – это то, что надо понять, как писал Гегель. А для этого, т.е. для того, чтобы понять что такое институты, необходима системная целостность определений, которая устанавливает последовательность определений института в логическом порядке, в плане логической преемственности их смысла, где из одного определения вытекает другое определение, из него – третье и т.д. именно связь между различными определениями, т.е. признаками (предикатами) может раскрыть нам внутреннее содержание понятия.

Кроме того, только устанавливая логическую связь и последовательность определений, связывая их умозаключениями, возможно выявить опосредующие звенья между предметом и его признаками (субъектом и предикатом) и на основе этого понять истинность (или же ложность) отдельных определений и показать, что устанавливаемая в определении связь между субъектом и предикатом (предметом и его признаками) не является случайной, произволом и субъективным мнением автора. «Всякое содержание получает оправдание

лишь как момент целого, вне которого оно есть необоснованное предположение, или субъективная уверенность» [20, с.100].

Для создания такой системы определений, прежде всего, необходимо выделить признаки (предикаты) данного субъекта. Для того, чтобы выстроить логически связную и последовательную систему определений нужен своего рода исходный материал. Нужны отдельные суждения о предмете, которые фиксируют его признаки и выделяют из окружающей действительности. Собственно говоря, в этом и состоит основная цель первой части нашего исследования – выделить основные признаки, характеризующие понятие институт.

Как уже отмечалось в литературе имеется множество определений понятия «институт». Различные авторы делают акцент на отдельных признаках или на тех отдельных формах, в которым данные признаки доступны нашему наблюдению (существуют в действительности). Если же все определения, имеющиеся в литературе, мы гипотетически объединим в одно целое, убрав лишь повторяющиеся моменты, то получим совокупность признаков (предикатов) которым обладает данное понятие (институт). При этом мы еще не объясняем и логического значения данных признаков, мы просто фиксируем, что они есть на основе наших представлений, отражающих социальную реальность.

## 2.2. ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ ИНСТИТУТА

Представим себе, что понятие «институт» представляет собой «пустой субъект», или, своего рода, «логический ноль», который необходимо наполнить определенным содержанием. Это содержание должно показать нам совокупность приписываемых ему предикатов. Иными словами, наша цель состоит в том, чтобы выделить основные признаки, которые можно приписать институту. В данном случае мы не вводим ничего нового и не даем никаких новых определений. Источником для выделения характеристик и признаков института являются имеющиеся в литературе определения понятия институт. Наша задача заключается исключительно в описании признаков, с помощью которых представления о тех внешних феноменах действительности, которые объединяются понятием институт, фиксируются в мышлении.

1. Отправная задача любого определения – отличить и отграничить определяемый предмет от всех иных. Определяя интересующий нас предмет и выделяя его из окружающего нас мира явлений, преж-

де всего мы должны изолировать его от остальных предметов и представить как нечто иное по отношению к ним. Для этого, необходимо обнаружить то, чем данный предмет не является и показать, что существует нечто такое, что для своего описания не нуждается в данном понятии и описывается другими понятиями и терминами. В нашем случае это означает представить теоретическую модель такого экономического поведения, где «институтов» еще нет.

Исходный признак (определение) института состоит в том, что это есть нечто, не укладывающееся в содержание рационального выбора на основе ценового механизма и иное по отношению к нему.

Модель экономического поведения, где понятие институт отсутствует это такое поведение, в основании которого лежит рациональной выбор, т.е. расчет издержек и выгод, где единственным источником данных издержек и выгод являются цены на товары и ресурсы. Понятие институт фиксирует тот факт, что при координации хозяйственной деятельности существуют не только цены и полная рациональность, но и другие ограничения, возникающие как результат человеческой деятельности. Таким образом, иное, из противопоставления которому и начинается выделение понятия «институт», – это регулирование хозяйственного поведения путем простого расчета издержек и выгод (полная рациональность), где издержки и выгоды представлены исключительно ценами, имеющие своим источником рынок. Понятие институт фиксирует тот факт, что, во-первых, источником издержек и выгод, на основе которых осуществляется экономический выбор, являются не только рыночные цены, во-вторых, принятие хозяйственного решения нельзя свести исключительно к простому расчету издержек и выгод, измеряемых ценами. Иными словами, понятие «институт» описывает такие аспекты экономического поведения, где выбор не является полностью рациональным, основа выбора не только цены, а издержки и выгоды имеют не только рыночное происхождение.

В этом, в частности, исходное отличие предмета институциональной теории от неоклассической, где система цен является единственным механизмом, который рассматривается как средство координации различных видов деятельности [111, с.14 ]. С помощью понятия институт, по сути, описываются механизмы регулирования хозяйственного поведения не совпадающие с рыночным или, точнее, не сводимые к рыночному.

2. Институт – это социальная структура и принадлежит социальному пространству.

Это означает, во-первых, тот факт, что признаком понятия «институт» является наличие общественной связи между людьми. «Любой институт связан с социальным взаимодействием», – утверждает Ходжсон [114, с.43 ]. Социальные институты, пишет Дж.Найт, распространены всякий раз когда индивиды стремятся жить и работать совместно. «Мы производим их (институты – В.Д.) когда ведем нашу социальную жизнь» [147 , p. 1]. Как сказали бы марксисты – понятие «институт» есть отражение общественного характера труда*.

Будучи продуктом социального взаимодействия, институт представляет собой элемент социальной структуры общества. Социальные структуры, замечает Ходжсон, включают в себя все множество социальных отношений, в том числе эпизодических и не подчиненных правилам, а также социальные институты [114, с. 48]. Институты, таким образом, «представляют собой содержание социальной жизни» [114, с. 28].

Во-вторых. Институт – это социальный продукт, т.е. продукт человеческой деятельности или человеческого разума; это есть нечто, установленное людьми**. Происхождение и влияние институтов на поведение и выбор не является непосредственным результатом влияния технологии или естественных сил природы, это есть «общественная технология» (Нельсон). Институт представляет собой «созданные человеком ограничительные рамки», «придуманные людьми ограничения». «Экономические институты, – утверждает M.Granovetter, – не возникают автоматически в ответ на экономические потребности. Скорее они сконструированы индивидами, чьи действия одновременно и облегчены и ограничены ресурсами, наличными в социальной сети, в которую они встроены» [141, p.6]. Человек, пишет по этому поводу S.Chapin, есть не только животное, проводящее орудия труда, он также есть животное, производящее институты. Социальные институты являются результатом повторяющихся совокупности взаимодействий между индивидами» [128, p. 375].

В-третьих, изучая институты – мы изучаем взаимодействия между людьми. «Следует осознать, – писал Р.Коуз, – что когда экономи-

---

* Исходная посылка К.Маркса в экономических исследованиях: «индивиды, производящие в обществе, а следовательно общественно-определенное производство индивидов, таков, естественно, исходный пункт» [60, с.17]

** Институт – institutum (лат.) – происходит от instatuere, т.е. устанавливать устраивать. Значит, институт – это некоторое установление, учреждение, устройство и даже строй и порядок [121,с. 34].

сты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем» [52, с.28].

Институциональная теория изучает общество, т.е. социальные системы. Однако специфика предмета данной теории состоит в том, что она изучает их с точки зрения того, как данные социальные системы и их структура влияют на индивидуальное поведение. Понятие «институт» не просто представляет собой описание общественных отношений как таковых, а представляет собой отражение взаимосвязи связи между обществом и индивидом, и характеризует общество в его взаимосвязи и противопоставлении с индивидом. Общество, взятое как противостоящее индивидуальному выбору, выступает в роли института или оборачивается институтом. Со своей стороны, индивид «соприкасается» с обществом через его институты.

Институциональный анализ исследует взаимодействия между людьми (социальные системы). Однако, в отличие от классической политической экономии, имеющей своим предметом производственные отношения, институциональный анализ принимает во внимание также и индивидуальное поведение. Экономические системы входят в предмет институционального анализа в той мере или в том своем аспекте, где они являются фактором, который противостоит индивиду и оказывает влияние на его выбор.

Институциональный анализ исследует индивидуальное экономическое поведение. Однако, в отличие от ортодоксальной теории, имеющей своим предметом индивидуальный выбор, институциональная теория рассматривает индивида не как изолированного, автономного, атомизированного индивида, а как члена общества. Для институциональной теории индивид – это член общественной связи, а «быть членом общества означает жить внутри сети социальных институтов» [147, p.1]. В истории экономической мысли первоначально индивид рассматривался как простой составной элемент общества или социальной структуры (классическая экономическая теория, марксизм), растворялся в нем. Потом общество «исчезает», и в фокусе экономического анализа оказывается изолированный индивид, рассматриваемый сам по себе, как существующий вне общества (неоклассическая теория). В институциональной теории вновь появляется общество, но уже как внешняя и противостоящая индивиду сила, как общественные институты.

3. Институт – это внешняя (социальная по своему происхождению) регулирующая сила, которая противостоит индивиду, ограничивает его выбор и хозяйственное поведение. Непосредственный объект, на который воздействуют институты – индивидуальное поведение экономических агентов. Институт противостоит индивиду и представляет собой внешнее, социальное по своему происхождению, основание его действия. «По отношению к человеческой воле институт есть нечто внешнее, навязанное законом и обычаем и устанавливающее, что можно делать, а чего нельзя» [121, с.74]. Общество воздействует на индивида через свои институты, которые выступают как «социальные ограничения», – утверждает Т.Эггертссон [16, p. 665]. При этом, социальные ограничения, задаваемые институтами, соединяются со знакомыми ограничениями дохода и технологии в стандартной экономической теории и оказывают влияние на человеческие мотивы и оформляют их выбор [137 , p.665].

Институты структурируют, ограничивают, создают стимулы индивидуального поведения. «Институциональная экономическая теория, – пишут Фуруботн и Рихтер, – имеет дело с системой, которая ограничивает возможное поведение индивидов » [111, с.8]. Цель любого такого института, по мнению Д.Норта, заключается в том, чтобы направить индивидуальное поведение в надлежащее русло. Институт обеспечивает структурные рамки повседневной деятельности. Это – «созданные человеком ограничительные рамки» [69, с.17], которые определяют «структуру стимулов в обществе и, в частности, в экономике». Согласно Дюркгейму, институты – это любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают поведение индивидов [цит. по: 53, с.93]. «Институты ограничивают поведение и делают его возможным», – пишет Ходжсон [114, с.29]. Институты, замечает он, трактуются как явно или неявно заданные ограничения, которым подчиняются действия рационально расчетливого индивида [116, с. 205].

4. Институт – это нечто, что создает определенную структуру взаимодействие между индивидами. Институты «не имеют дело» с изолированным, автономным индивидом. Они не просто воздействуют на индивидуальное поведение как таковое и ограничивают его, а ограничивают поведение одного индивида по отношению к другому. Иными словами, институты имеют своим объектом не индивидуальное поведение как таковое, а поведение одного индивида по отношению к другому, или, социальные взаимодействия или же социальную структуру общества. «Все социальные институты существу-

ют для решения социальных проблем», – утверждает Л.Боланд [124, p. 964].

Дж.Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия [114, с., 28]. Для Д.Норта, главная роль, которую институты играют в обществе, заключается установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми [10, с. 21]. Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми [10, с. 1 7]. Дж.Найт рассматривает институты как «набор правил, структурирующих социальные взаимодействия определенными способами» [33 , p. 2].

Таким образом, институт можно рассматривать как некий механизм социального контроля, который имеет своим результатом структурирование взаимодействия между людьми, т.е. придание этим взаимодействиям некой устойчивой, повторяющейся формы. Институты, замечает Д.Норт, включают все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям [69, с. 18]. Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается, по его мнению, в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [69, с. 21].

Следующий вопроса, связанный с дальнейшим раскрытием содержания понятия институт, состоит в том, каким образом общество структурирует взаимодействия между людьми и устанавливает социальный контроль над поведением.

5. Институт – это правило, т.е. «транслируемое в обществе и соответствующее обычаю нормативное предписание или нормативная склонность (disposition), такая, что в условиях X делается Y» [114, с.30].

Желаемая (ожидаемая) модель индивидуального поведения или социального взаимодействия задается индивидам в виде определенной диспозиции или нормативной модели поведения (в идеальном виде). Признаком института является, таким образом, наличие правил (системы правил), представленных в той или иной форме. В широком значении слова под правилом можно понимать любую информацию нормативного характера (диспозицию), которая предшествует поведению или социальному взаимодействию. Согласно Парсонсу институты – «это нормативные модели, которые определяют, что в данном обществе считается должным, заданным или ожидаемым об-

разом действия или социального взаимоотношения» [цит. по: 116, с. 190]. Дюркгейм характеризует институты как любой вид мыслей, действий и чувств, которые ограничивают поведение индивидов [цит. по: 53, с. 93]. Д.Норт включает в содержание понятия института набор формальных и неформальных правил. Для Хайека правило – это любая поведенческая склонность, диспозиция, включая инстинкты и привычки, которые могут вести к «регулярности в поведении индивидов» [цит. по: 114, с. 31 ]. Правило, как информационная нормативная модель, предшествующая поведению и имеющая формальное (закон), или же неформальное (традиция) происхождение, существует, во-первых, как объективная информация, т.е. как внешний и независимый от индивида фактор. Во-вторых, правило представляет собой субъективную информацию, т.е. внутренний и субъективный регулятор поведения, неотделимый от определенного субъекта. Институты, замечает Ходжсон, – это не только объективные структуры, существующие «где-то» вовне, но и субъективные факторы человеческого действия у нас в «голове». Институт служит связующим звеном между идеальным и реальным. … Актор и институциональная структура хотя и различаются, но оказываются вовлечены в круг взаимодействия и взаимозависимости [114, с. 36].

6. Институт – это принудительная сила. Согласно Д.Норту, понятие «институт» включает в себя не только формальных ограничений (правил, законов, конституций), неформальных ограничений (норм поведения, соглашений и добровольно принимаемых кодексов поведения), но также и «определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других» [69 , с.7].

Наличие правила еще не означает существования института, понимаемого как ограничение, структурирующее поведение. Само по себе правило представляет лишь идеальную (информационную) модель поведения**.** Выполнение (соблюдение) правила не осуществляется автоматически и поэтому для «структурирования взаимодействия» или «оформления индивидуального выбора» простого доведения информации (в виде правила, диспозиции) недостаточно. Необходимо принуждение, суть которого – это способность налагать издержки разнообразными методами [73, с.57]. Издержки возникают как результат санкций. Институциональная экономическая теория, пишут Э.Г. Фуруботн и Р.Рихтер, имеет дело с системой, которая ограничивает возможное поведение индивидов посредством санкций. Источник санкций: либо закон, либо обычай [111, с.8].

Проблема в данном случае состоит в том, каким образом вклю-

чать «характеристики принуждения» в содержание понятия институт. Дело в том, что указанные характеристики включают в себя действия определенных субъектов, которые и создают санкции; организации (например, государство); материальные ресурсы физического насилия (тюрьма); механизмы экономического принуждения и пр. Все эти элементы достаточно далеко выходят за рамки понятия «правило». Являются ли эти механизмы элементом содержания понятия институт или же их целесообразно рассматривать как внешнее по отношению к институт условие?

Ответ на данный вопрос зависит от того, что же играет решающую роль при ограничении поведения и структурировании взаимодействий: правило или же принудительная сила. Является ли принудительная сила или характеристики принуждения подчиненным по отношении к правилу фактором, или же само правило есть уже результат наличия и действия определенного механизма принуждения, который и производит желаемые правила. От ответа на этот вопрос зависит и дальнейшее определение содержании понятия «институт».

Если принять позицию о суверенности правил поведения и независимости их происхождения от принудительной силы и интересов субъектов этого принуждения, то принудительную силу можно вывести за рамки анализа институтов как некую постоянную величину, которая не связана с содержанием правил и имеет лишь количественное измерение в виде большего или меньшего инфорсемента, где последнее имеет чисто технические причины.

Однако, предпосылка суверенности правил и подчиненности механизма принуждения правилам, предполагает, что эти правила равной мере выражают интересы всех участников взаимодействия. Однако это явное упрощение реальности и возможно лишь как частный случай. К примеру, правила, фиксирующие систему мер и весов. Принуждение к выполнению данных правил имеет исключительно технический характер и не связано с каким-либо конфликтом интересов. Однако такой подход не характеризует всех возможных механизмов ограничения поведения и структурирования взаимодействий. Если же мы принимаем посылку о суверенности механизмов принуждения и подчиненности правил интересам субъектов власти*, то

* Д. Норт замечает: «При формировании институтов фактор социальной эффективности необязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» [152, p.360].

правила и механизм принуждения уже не являются независимыми факторами, а представляют собой взаимосвязанные и взаимообусловливающие друг друга переменные. В этом случае механизм принуждения целесообразно рассматривать как признак института и, соответственно, как элемент содержания понятия институт. Соответственно такой признак института как правило необходимо рассматривать совместно с таким его признаком как принуждение как элементы единого целого, признаки одного понятия.

Институт в таком случае предстает как некий надзорный (дисциплинарный) механизм, где правила, ограничения и пр., а также характеристики принуждения выступают в качестве составных частей данного механизма.

7. Институт как действие по контролю или власть. Правила и механизм принуждения имеют общее основание и представляют собой элементы целого, а именно, и то и другое есть проявления активности общественных субъектов, результат их действий.

Существующие правила и ограничения, а также механизмы принуждения к их исполнению связаны между собой определенными субъектами, результатами деятельности которых они являются. Тем более, что в точном смысле слова поведение людей ограничивается не правила как таковые, а ограничивается другими людьми, где правила есть лишь подчиненный инструмент такого ограничения. Если рассмотреть в единстве процессы формирования правил и их доведения до индивидов, мониторинга за выполнением правил, применения санкций, а также субъекта, осуществляющего эти действия, то получим характеристику института как действия, общим смыслом и направленностью которого является контроль (власть) над индивидуальным поведением. Коротко говоря, институт – это действие, а содержание этого действия – власть (контроль). «Установление и защита институциональных норм требуют различного рода коллективных действий частного и общественного порядка» [111, с. 29]. Отсюда известное определение института как коллективного действия по контролю за индивидуальным действием*.

---

* Как известно характеристика института как коллективного действия принадлежит Дж.Коммонсу: «Мы можем определять институт как коллективную деятельность по контролю индивидуальной деятельности. Диапазон коллективной деятельности велик – от неорганизованных обычаев до множества организованных предприятий, таких как семья, корпорация, холдинг, торговая ассоциация, профсоюз … государство. Общий для всех них принцип – та или иная степень контроля над деятельностью отдельных лиц, которые осуществляется коллективным действием» [цит. по: 53, с. 93].

К определению института как действия примыкают, поэтому, также и характеристики института через такие понятия как контроль и власть. Более типичным это является традиционной институциональной теория (в большей мере это касается власти). Центральной проблемой, определяющей предмет исследований институциональной теории, пишет У.Сэмюэльс, является организация и контроль в экономике в целом. Все институционалисты, продолжает он, понимают экономику как систему власти [101, с.126]. Такой подход к определению и характеристике институтов имеет место и в неоинституциональной теории. Так, например, Т.Эггертссон, отождествляет термин система контроля с терминами институциональная среда или система прав собственности [*].

8. Институт – это реальное поведение или действующее правило. Результатом существования правил, а также принудительного механизма к их выполнению или, в целом, действий по контролю над индивидуальным поведением, является реальное поведение, в той или иной мере соответствующее правилу, или «действующее правило». «Институты, – пишет Остром, – можно определить как совокупности действующих правил» [цит. по 111, с.8]. При этом содержание правил, предшествующих поведению, и содержание реализованных правил, как правило, не совпадают. Результатом действия института является тот факт, что реальное поведение индивидов становится упорядоченным, а взаимодействие между ними осуществляется в определенных формах и приобретает регулярный, повторяющийся характер. Институт, таким образом, представляет собой отношение (взаимодействие), в котором реализовалось правило. Если первоначально, институт (как идеальное правило или образ мысли) предшествовал поведению, то теперь институт можно рассматривать как результат поведения или как само поведение, осуществляемое в определенных рамках.

К.Допфер, к примеру, предлагает следующее определение института: «Экономическими институтами мы называем любое взаимосвязанное поведение агентов, которое возникает либо путем самоорганизации, либо с помощью политических предписаний, и которое повторяется в таких же или подобных условиях [135, p. 535 –53 6]. A.Schotter утверждает, что институты нельзя рассматривать как «правила игры». Институты, по его мнению, скорее представляют

[*] «Я часто замещаю термин система контроля с терминами институциональная среда или система прав собственности», – пишет он [137, p.665].

собой поведение, которое является следствием существующих правил [цит. по: 146, p. 598]. Д. Гамильтон под институтами понимает социально организованные поведенческие модели [144, p.525].

Первоначально институт предстает перед нами как правило, т.е. как предшествующая поведению и «придуманная людьми» информационная модель, и выступает как некая субъективная цель. Институт, понимаемый как правило в единстве с механизмами принуждения к его выполнению, есть не что иное, как реализуемая цель. Институт же, рассмотренный как реальное поведение (или реальная система отношений), являющиеся результатом применения правил, представляет собой осуществленную цель.

Институт – это такое правило, которому люди реально подчиняются в своей хозяйственной деятельности. Наличие «характеристик принуждения» еще не является достаточным критерием того, является ли данное правило институтом (т.е. является ли оно средством ограничения поведения и структурирования взаимодействия).

Наличие механизма принуждения к выполнению правила также нуждается в подтверждении. Принуждение – это лишь потенциальная способность к действию, которая обнаруживает себя вовне в виде подчинения поведения определенным нормам. Факт наличия санкций еще не означает реального ограничения поведения. Наличие формальных и характеристик принуждения показывает нам, что данный институт уже существует, но это еще не означает, что данный институт уже действует. Таким подтверждением, которое позволяет характеризовать то или иное правило в качестве института, и является факт реализации или осуществления данного правила. Всякое правило является институтом в той мере, в какой оно воплощается в реальном поведении. Поэтому при характеристике института мы не может остановиться на формуле «правило плюс принуждение» и должны включать в состав определений института также и реальное поведение агентов.

Если определение института как правила игры делает акцент, как замечает Ходжсон, на «правилах тюремной администрации» [114, с. 37], то определение института как «действующего правила» (организации) делает акцент, скорее, на внутреннем содержании социальной жизни, нежели на ее границах [116, с. 206] и включает в себя реальное поведение и взаимодействие между людьми.

На двойственность понятия институт обращал внимания еще Дж.Коммонс в известном пассаже: при определении сферы применения так называемой институциональной экономики сложность за-

ключается в неопределенности значения «институт». Иногда кажется, что институт подобен зданию, каркас которого сделан из законов и правил, а индивиды являются жильцами этого здания. А иногда кажется. Что институт – само поведение жильцов [131, p.648]. На двойственность понятия «институт» указывается также и в современном издании International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Понятие институт включает в себя двойственность в определенном смысле. Институты с одной стороны могут быть определены как ограничения человеческий действий. Он и обеспечивают «правила игры» в соответствии с которыми играют акторы. С другой стороны, институты представляют собой результаты человеческих действий и взаимодействий. Институты могут быть определены как результаты действия определенных правил так, что, что поведение игроков становится стабильным [177, p. 7561].

9. Институт – это социальный порядок. На основе действующих институтов (правил) и реальных схем поведения формируется определенный социальный порядок, то есть повторяющееся, устойчивое во времени, структурированное взаимодействие между людьми.

Институт, таким образом, можно рассматривать как определенный социальный порядок или структурированные взаимодействия между людьми, возникающие на основе институтов-правил. Г.Шмоллер, к примеру, под институтом понимал определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает базу для упорядочивания социальных действий на длительный период [см.: 111. с. 9]. Институты, писал Т. Веблен, это принятая в настоящее время система общественной жизни. По его мнению, социальные институты – особый способ существования общества, которые образуют особую сферу общественных отношений [20, с.200]. Он отождествляет институты и экономическую структуру общества [20, с. 215 ].

Правомерно ли рассмотрения социального порядка как института, как это делает Г. Шмоллер? Безусловно, для этого имеются определенные основания, если исходить из того подхода (Д. Норт), в соответствии с которым по институтом понимаются все формы ограничений (выделено нами – В.Д.), созданные людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям [68, с. 1 8].

Дело в том, что действующий порядок взаимодействия (массовое поведение) сам по себе является «правилом» или образцом пове-

дения, которому следуют индивиды и на который они ориентируются в процессе выбора. Более того, большинство индивидов в процессе принятия решений ориентируются не только, а часто не столько на имеющиеся нормативные акты, сколько на принятое массовое поведение других агентов в данных ситуациях. Не случайно в русском языке выражение «как правило» отражает именно реальные, повторяющиеся отношения.

В нормальной, обычной хозяйственной жизни люди зачастую не принимают во внимание существующие формальные правила, законы и пр.; они, во многих случаях, могут их и не знать, так же как могут не осознавать свои привычки, традиции, которые он и разделяют, и рутины, которым они следуют в поведении. Они просто действуют как все, ожидая соответствующие действия других. И величина издержек и выгод, а равно успешность их действий, в известной степени, зависит от этого, в какой мере они следуют тому поведению, которому, как образцу, которому следуют все или, по крайней мере большинство.

В данном случае люди не придумывают правила, которым они подчиняются, они лишь отражают в голове реально существующие модели поведения, соблюдение которых приводит к достижению поставленных целей, и копируют данные образцы. Далее. Социальный порядок действует не только как «правило», но и как «сила», которая формирует поведение и создает собственный механизм принуждения наряду с формальными санкциями. Имеются ввиду санкции, которые наступают в случае отклонения от принятого и установленного социальным порядком поведения.

Источник санкций в данном случае – это, прежде всего, действия контрагентов по взаимодействиям. Существующий социальный порядок воздействует на отдельного индивида как внешний принудительный закон. Отклонение от образцов «массового поведение» просто выталкивает данного агента из соответствующей среды и делает невозможным заключение сделок и осуществление трансакций. Само массовое отношение или сам социальный порядок и есть инфорсемент самого себя. Не соблюдение определенного порядка взаимоотношений имеет следствием исключение из индивида из этих отношений.

Таким образом действующий социальный порядок представляет собой относительно самостоятельный источник структурирования поведения, наряду с «придуманными людьми» формальными и неформальными правилами и присущими последним характеристиками

принуждения.

Содержание социального порядка не является тождественным содержанию формальных правил на основе, которых он возникает и, далее, не сводится также и к «реализованными правилами». Более того, одна и та же законодательная база может создавать достаточно широкий диапазон форм порядка, которые возникают на его основе. Дело в том, что реальный социальный порядок или «реальные правила» всегда отклоняются как от формальных правил, так и неформальных норм поведения и в этом смысле в целом представляет собой спонтанный порядок. Спонтанный характер порядка означает, что последний который нельзя рассматривать как непосредственный результат реализации некоего правила поведения или совокупности правил, придуманных и сконструированных людьми. Институты могут возникать непреднамеренно, т.е. является «непреднамеренным последствиями отдельный действий людей» в ходе стихийным образом структурированных взаимодействий и представлять собой т.н. «спонтанные институты». Может возникать такой социальный порядок, который сам по себе не входит в намерения и не является отличительной чертой ни индивидов, ни социальных групп, формирующих институты-правила [114, с. 43 ].

Институт, рассмотренный как реальный (действующий) социальный порядок, имеет свои особенности по сравнению с «институтом-правилом». Это касается как формирования и содержания нормативных образцов и правил поведения, так и характеристик принуждения. Отличия структурирования поведения и взаимодействия как результат действия существующего порядка дает основания рассматривать существующий порядок как особый вид института, наряду и формальными и неформальными, а именно как реальные институты. Институт характеризуется здесь через его результат. Важны, в конечном итоге, не правила, не санкции, а реальные «схемы поведения». Институт как формальное, предшествующее поведению правило «опускается в основание».

9. Институт – это организация.

Факторами, которые направляют и подчиняют деятельность людей, а равным образом структурируют социальные взаимодействия, являются следующие.

Во-первых, формальный механизм принуждения (дисциплинарный механизм), включающий придуманные и предшествующие поведению формальные правила и механизмы санкций, применяемых в случае их нарушения.

Во-вторых, неформальный механизм, включающий неформальные нормы поведения и соответствующие механизмы принуждения к их выполнению.

В-третьих, спонтанный механизм, включающий реальное массовое поведение в качестве нормы или правила, а также коллективные действия участников в процессе экономического взаимодействия в качестве источника принуждения.

Правила плюс формальные механизмы принуждения, рассмотренные совместно с реальным поведением, которое формируется на основе данных правил, а также с теми механизмами принуждения, которые создается массовыми поведением экономических агентов, образуют организацию*

Таким образом, понятие организации включает в себя, во-первых, все возможные нормативные модели поведения (правила, неформальные нормы, нормы массового поведения); во-вторых, все возможные характеристики принуждения к выполнению нормативных моделей поведения. Сама организация выступает как принудительная сила, ограничивающая поведение экономических агентов. На поведение в конечном итоге оказывает влияние существующая организация, а не правила как таковые.

Термин организация используется здесь в широком смысле слова как определенная форма общественного устройства, в рамках которой и посредством которой люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и коллективные цели. Мы рассматриваем границы применения института и границы организации как совпадающие. Иными словами, организация действует в том же пространстве, что и институты. Организация рассматривается здесь как некое единое целое, что формируется на основе системы институтов**.

Структурирование поведения и ограничения деятельности индивидов является, таким образом, результатом деятельности организации в целом. В этом смысле организацию можно рассматривать, с

---

* Институты вместе с людьми, использующими возможности, создаваемые этими институтами, называются организациями [111, с.10].

** В несколько ином смысле понятие организации употребляется для характеристики некой единицы внутри определенного множества и представляющей собой отдельную группу людей, действующую, наряду с другими, в рамках институционального пространства. Понимаемые именно в этом смысле организации, как игроки, противопоставляются Д.Нортом институтам, как правилам. Хотя и в этом значении термина, организации, по мнению Ходжсона представляют собой особый тип института, обладающий некими дополнительными свойствами [114, с. 37].

одной стороны, как институт, который является причиной возникновения структурированных взаимодействий между людьми*. Институт, замечает Ходжсон, «определяется как социальная организация, которая … формирует долговременные рутинизированные схемы поведения» [116, с.37]. Как социальную организацию рассматривает институты Д.Гамильтон [144 , p.525]. С другой стороны, организация как совокупность определенным образом взаимосвязанных людей, представляет собой результат действия института. Организация, коротко говоря, представляет собой как причину, т.е. как институт, регулирующий поведение и взаимодействия между людьми, так и результат действия институтов в виде структурированного взаимодействия между индивидами.

Организация, таким образом, соединяет в себе две стороны отношения, составляющего институты: механизм подчинения и реальное поведение, субъект подчинения и объект подчинения, реальные отношения и принудительную силу, их регулирующую, – в единое целое. Причем объединяет так, причинное отношение переходит в отношение взаимодействия и стороны указанного отношения меняются местами: объект подчинения изменяет его субъект, а реальные отношения подчиняют себе формальные институты, становясь для них правилом, которому они должны подчиниться. Иными словами, организацию можно рассматривать как такой институт, который является причиной самого себя или причиной своего собственного действия.

Именно наличие определенной организации является существенным признаком того, что в обществе не только существуют, но и действуют определенные институты. Институты реализуются в организациях. Именно наличие организации является свидетельством того, определенные правила являются институтами и становятся институтами. Только в организации институты обладают действительностью.

Характеристика институтов как организаций является довольно распространенной в экономической и социологической литературе. Вне организаций институтов не существует. Они воплощены в организациях и являются результатом организаций. Поэтому, изучать институты возможно лишь путем изучения организаций. Объектом исследования институциональной теории являются именно организа-

* Подобно институтам, организации структурируют взаимоотношения между людьми, признает Д.Норт [68, с.19].

ции. Центральной проблемой, определяющей предмет исследований институциональной теории, пишет У.Самуэльс, является организация в экономике в целом [101, с. 126]. Новая институциональная теория определяется как новая теория организаций.

10. Когда институты «не имеют значения»? Мы начали анализ признаков института с описания ситуации, где институтов еще нет, теперь перейдем к противоположной ситуации, когда, образно говоря, институтов уже нет. Для определения понятия «институт» важно понять не только то, где «начинается», но также и где «заканчивается» институциональный анализ. Внутри этих пределов и заключается предмет нашего исследования. Иными словами, речь идет о том, чтобы дать ответ на вопрос о том, когда, в какой ситуации, мы можем абстрагироваться от факта существования институтов и не использовать данное понятие при анализе экономического поведения. Без этого, понятие институт становится тавтологией, применимой к анализу любого экономического процесса, а институциональный анализ перестает отвечать критериям научности, поскольку, согласно К.Попперу, к нему становится неприменимым принцип фальсификации.

Институты, как уже неоднократно отмечалось – есть форма социального взаимодействия, цель которой структурирование отношений между участниками хозяйственного процесса. Это означает что в институт включаются те общественные технологии, которые обеспечивают относительную повторяемость и устойчивость в поведении, как в пространстве, так и во времени. Институты делают доступным и возможным определенный диапазон действий.

Когда же экономические агенты действуют «внутри правил», относительно стабильных и устойчивых, то последние, перестают для них быть фактором выбора. Проблема институтов возникает, когда данные агенты отклоняются от их требований и наталкиваются на внешние ограничения своей деятельности в виде правил и последующими в случае их нарушения санкциями. Если поведение осуществляется «внутри» институтов их существование не дает ни информации, ни стимулов для принятия целого ряда решений и осуществление целого ряда действий, необходимых для ведения хозяйственной деятельности.

Выбор же в рамках данного диапазона, заданного институтами, регулируется другими регулирующими механизмами. Альтернативными по отношению к институциональному механизмами регулирования является или ценовое регулирование или же прямое регулиро-

вание деятельности посредством конкретных команд. Данные механизмы не являются непосредственно институциональными, хотя каждый из них имеет собственную институциональную основу, определяющую возможности и границы их применения.

В итоге, анализируя экономическое поведение, в определенном диапазоне, мы можем абстрагироваться от институтов как некой постоянной величины, и фокусировать исследование на переменные факторы (например, динамика цен), которые оказывают воздействие на экономический выбор и поведение. Тем самым в определенных пределах мы можем исключить институты из анализа экономического поведения и изучать влияние на него иных экономических механизмов, формирующих экономическое поведение, например цены. Таким образом, институты есть лишь часть общественного механизма регулирования и не охватывают своим воздействием всего хозяйственного поведения. Соответственно институциональный анализ представляет собой лишь частный случай экономического анализа.

Таким образом, институт представляет собой общественный феномен, источник происхождения, содержание и результат действия которого – социальное взаимодействие между людьми или общественный характер хозяйственной деятельности. Институты это определенный общественный механизм, представляющий собой определенную совокупность действий одних людей, направленные на поведение других, принуждающие последних к определенному типу поведению и имеющие своим результатом определенную устойчивую социальную структуру или организацию.

Содержание этого механизма воздействия на поведение включает в себя, в качестве своих общих элементов, во-первых, правило, как желаемую нормативную модель поведения и, во-вторых, механизм контроля за выполнением и соблюдений указанного правила. В зависимости от источников происхождения, а также формы представления и существования можно выделить типы правил и механизмов принуждения к их соблюдению.

Институты реализуются в поведении. Институты действуют, когда имеет место некое поведение, подчиненное (в той или иной мере) заданным правилам, устойчивое и прогнозируемое. Институты таким образом можно рассмотреть как отношение, на одной стороне которого коллективные действия по контролю за поведением (включая «придуманные людьми» правила и «характеристики принуждения»), а другой стороне – реальное поведение, соблюдающее установлен-

ные правила. Только принимая во внимание реальное поведение и меру подчинения установленным правилам возможно оценить действующие в обществе институты.

Вся совокупность устойчивых отношений и форм взаимного поведение экономических агентов образуют определенный социальный порядок. Данный порядок имеет в своей основе формальные институты, т.е. «придуманные людьми» правила и формальные механизмы принуждения к их выполнению. Однако содержание форм социального хозяйственного порядка выходит за рамки формальных правил, не совпадает с ним и в этом смысле представляет собой некий спонтанный порядок. Данные формы спонтанного порядка также можно рассматривать как институты (спонтанные институты), которые подчиняют поведение людей определенным образцам (правилам), а также обладают собственным механизмами принуждения к их соблюдению.

Институты, т.е. формы ограничений, которые придают определенную структуру человеческим взаимоотношениям, подразделяются, во-первых, на сознательно созданные и сконструированные людьми (правила и характеристики принуждения), независимо от того существуют или они формально или же неформально; во-вторых, на спонтанные или реальные институты, включающие в себя образцы и модели реального массового поведения в качестве нормы или правила, а также коллективные действия участников социального взаимодействия в качестве источника принуждения.

В совокупности данные формы ограничений образуют организацию как целостный институт, объединяющий в себе как формальный механизм ограничения поведения (правила плюс санкции), так и реальные отношения или взаимодействия между людьми. Организация соединяет в себе две стороны отношения, составляющего институты, - механизм подчинения и реальное поведение, субъект подчинения и объект подчинения, реальные отношения и принудительную силу, их регулирующую – в единое целое. Причем объединяет так, что стороны указанного отношения меняются местами: объект подчинения изменяет его субъект, а реальные отношения подчиняют себе формальные институты, становясь для них правилом, которому они должны подчиниться. Являясь институтом, обладающим принудительной силой, организация способна воспроизводить сама себя. Отсюда создается устойчивое структурированное взаимодействие между агентами, на основе которого и формируются рамки индивидуального поведения, относительно устойчивые и неизменные.

Реальное экономическое поведение индивида можно объяснить только в контексте его существования в рамках организации и принимая во внимание все силы и формы ограничений, действующие в рамках данной организации, которые структурируют его поведение.

Итак, мы выделили различные признаки института (социальные взаимодействия, правило, механизм принуждения, коллективное действие, порядок, организация и пр.). Каждый из этих признаков существует и имеет своим источником представления, которые сформировались на основе хозяйственного опыта. Однако этого явно недостаточно. В результате мы получили своего рода «мозаичное полотно», где отдельные признаки понятия «институт» соединяются друг с другом случайным или механическим образом по воле исследователя. Более того, отдельные признаки, до некоторой степени, противоречат и исключают друг друга.

Если ограничиться только этим, то мы получим лишь описание институтов, но не их объяснение. Однако это еще не будет теорией институтов. В итоге мы видим фрагменты, но еще не видим целого. Для создания теории институтов необходимо объяснить существующие формы и явления реальности и объединить данные признаки в нечто целое. Для этого, необходимо найти опосредующие звенья, связывающие между собой различные признаки и делающие их элементами целостной теоретической системы. Для этого нужно показать каким образом данные признаки соотносятся между собой, как они взаимодействуют друг через друга. Или, говоря языком логики, мы должны теперь определить описанные признаки друг через друга и друг в друге. Внешние определения признаков института должны стать внутренним содержанием понятия институт.

Как указывалось выше наша цель – построение система определений, где место каждого определения среди других должно определяться логическим значением используемого в нем предиката (признака). Для этого нужны ответы на следующие вопросы, которые уже нельзя получить из непосредственного опыта и простого обобщения представлений о хозяйственной жизни. Их необходимо вывести логически. В частности: почему поведение людей нужно ограничивать, а отношения структурировать; что означает структурировать взаимодействие и как это возможно; почему для структурирования взаимодействия необходимо принуждение; почему ограничения должны принимать форму правил; чем одна форма институтов или социальной организации лучше другой.

Исходным логическим пунктом для объяснения институтов, как мы пытались показать, является социальное взаимодействие между людьми. Взаимодействие является общим основанием существования всего различающего содержания понятия институт (всех его признаков). Без этого признака все остальные элементы содержания понятия институт теряют какой-либо смысл. Любой институт неразрывно связан с социальным взаимодействием. Институты возникают в ходе социальных взаимодействий, институты представляет собой взаимодействие, институты имеет своим результатом взаимодействие.

Таким образом, если мы хотим понять и объяснить институты, необходимо показать, каким образом они возникают из социального взаимодействия. Т.е., показать институты как необходимое опосредующее звено в системе социального взаимодействия, без которых невозможно осуществление устойчивой социальной структуры.

# ГЛАВА 3.
# ЗА ФАСАДОМ «ТЕОРЕМЫ КОУЗА»

Предметом институциональной экономической теории является исследование влияния социальной организации экономики и присущих ей институтов на экономическое поведение (выбор экономических агентов). «Следует осознать, - писал Р. Коуз, - что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем. Отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других»[52, с.28].

Проблема влияния социальных взаимодействий на экономический выбор была поставлена Р.Коузом в его известных статьях «Природа фирмы» и «Проблема социальных издержек». Им было показано, что в процессе трансакций между людьми или, иными словами, при воздействии «отдельных лиц или организаций на других» возникает особый вид издержек. За данными издержками в экономической литературе закрепилось формулировка «трансакционные издержки» (ТАИ). Трансакционные издержки «добавляются» к трансформационным издержкам и имеют в своей основе затратность информации. Д.Норт пишет: «к модели Вальраса, включающей максимизирующее поведение индивида, наличие выигрыша от специализации и разделения труда, порождающего обмен, я добавляю издержки информации» [68, с.49]. Величина данного вида издержек определяется непосредственно не характером ресурсов и технологий, применяемыми при производстве благ, а институтами, структурирующими экономическое поведение.

Открытие Коуза имело существенное теоретическое значение и позволило совершить научный прорыв в экономическом анализе. В виде ТАИ было найдено общее опосредующее (связующее) звено между, с одной стороны, социальной организацией общества или его институтами, и с другой – максимизирующим экономическим поведением*. Только на этой основе стало возможно построение *общей*

---

* «Истинно научное объяснение должно включать промежуточный механизм, соединяющий причину со следствием и гарантирующий, что найденная нами связь между двумя событиями является «необходимой» [8, с. 47].

*теории*, анализирующей влияние *любых* институтов на *любое* экономическое поведение (неоинституциональная экономическая теория). А не ограничиваться *описанием* влияния *отдельных* институтов на *отдельные* виды экономического поведения (традиционный институционализм).

На этой основе в рамках институциональной теории сформировалось концепция, которая получила название «transaction cost approach» (трансакционный подход) или, следуя за О.Уильямсоном, «transaction cost economics».

С точки зрения данного подхода именно трансакационные издержки есть тот единственный фактор, через который институты детерминируют экономическое поведение. Институты существуют *исключительно* для уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми, и сокращения величины трансакционных издержек*. В рамках данного подхода при отсутствии трансакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. В мире, где такие издержки отсутствуют, «институты, образующие экономическую систему, никому и не для чего не нужны» [52, с.16]. Никаких других видов социально обусловленных издержек, помимо трансакционных, в рамках данного подхода не рассматривается.

Исходя из этого подлежит исследованию следующее.

Во-первых, в процессе трансакций возникают особого рода издержки, которые носят социальный по своему происхождению характер (есть результат воздействий «отдельных лиц и организаций на других, работающих в той же системе»), но не связаны с устранением неопределенности и затратностью информации, т.е. не являются трансакционными издержками. Данный вид социально обусловленных издержек в настоящей работе будем обозначать как издержки трансформации поведения.

Во-вторых, наряду с трансакционным подходом к анализу институтов может иметь место и другой подход, который мы называем – «power-based approach» или, более широко, социальный подход. Дан-

---

* Р.Коуз по этому поводу писал: «Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по трансакциям обмена» [52, с.10]. «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках», – полагает Уильямсон [179, p.17]. Для Д.Норта, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми [68, с.21].

ный подход исходит из посылки о том, что агенты, вступающие в трансакции, неравны между собой и один из них может принуждать другого действовать в своих интересах. Иными словами, речь идет о трансакциях, включающих в себя власть.

В-третьих, препятствием для достижения эффективности в распределении ресурсов являются не только трансакционные издержки, но и издержки трансформации поведения, обусловленные асимметрией в распределении власти*.

В-четвертых, роль институтов и более широко социального фактора в экономической жизни не ограничивается минимизацией величины трансакционных издержек.

Для доказательства выдвинутого тезиса воспользуемся описанием «мира Коуза», где трансакционные издержки нулевые.

Как известно, логику рассуждений Р.Коуза принято пояснять условным примером. В качестве такового в нашем случае используем отрывок из примера, который приведен в работе Р.Капелюшникова «Экономическая теория прав собственности» [45, с.22-23]. Не будем приводить пример полностью. Нас интересует случай, когда одна из сторон не несет ответственности за ущерб.

*Допустим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо регулярно заходит на поля фермера.*

*Допустим, фермер получает на своих полях 10 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает 10 коров. Выращивание еще одной коровы обой дется ему в 50 долл., а ее рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от увеличения стада на одну голову будут равны 1 ц зерна, или в стоимостном выражении -- 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Случай явно экстернальный: социальные издержки равны 130 долл. (50 + 80), а социальная выгода от выращивания дополнительной коровы -- 100 долл. Ясно, что такое распределение ресурсов неэффективно.*

*Предположим, что хозяин ранчо не несет никакой ответственности за потраву. Просто фермер предложит тогда хозяину ранчо*

---

* На недостаточность трансакционного подхода для объяснения неэффективности институтов в экономической жизни обратил внимание М. Олсон: «могли бы трансакционные издержки быть столь существенно высоки, - писал он, - чтобы держать большинство мирового населения в бедности, когда технологии и капитал, которые могли бы их сделать более продуктивными, легко доступны» [155, p.59].

*<выкуп> за отказ от решения о выращивании еще одной коровы. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна). Отказ от такой сделки противоречил бы стремлению экономических агентов к максимизации своего благосостояния.*

В итоге, стороны заключают взаимовыгодную сделку, максимизирующую их благосостояние, а распределение ресурсов по сравнению с ситуацией, предшествующей сделке, улучшается по Парето. «При нулевых трансакционных издержках, - пишет Р.Коуз, - производитель включит в контракт все, что нужно для максимизации ценности производства. Если бы можно было предпринять нечто для сокращения ущерба, и эти действия являлись бы наиболее дешевым средством для достижения подобного сокращения, они были бы осуществлены» [52, с.158].

Выводом из всех этих рассуждений является теорема Коуза, которая, в одной из формулировок, гласит, что в мире с нулевыми трансакционными издержками, любое начальное определение прав приведет к эффективному результату*. Р.Кутер формулирует эту теорему такими словами: «с точки зрения трансакционного подхода (transaction cost interpretation) .. первоначальное распределение законных прав для эффективности не имеет значения при условии, что трансакционные издержки равны нулю» [132, p.457].

Все сказанное выше верно лишь в том случае, если предположить, что хозяин ранчо не управляет своей коровой, и обе стороны имеют дело с технологической экстерналией, где ущерб возникает в результате несовместимой деятельности двух сторон. Однако вполне допустимо и то, что корова является лишь орудием реализации воли хозяина. И в этом случае вытаптывать зерно и наносить ущерб уже будет не корова, а хозяин ранчо. Кстати такое допущение полностью соответствует подходу самого Р.Коуза. Он специально подчеркивает:

---

* Для полного счастья мешает только так называемый эффект дохода, который возникает в результате сделки и состоит в том, что одна из сторон получает дополнительный доход, превышающий рыночную цену созданного продукта. В нашем случае эффект дохода состоит в том, что скотовод за отказ от выращивания еще одной коровы получает от фермера сумму между 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от последней коровы) и 60 долл. (убыток фермера от нее же). Пусть эта сумма будет равна 55 долл., что на 5 дол. превышает чистую прибыль от продажи коровы. Однако, поскольку обе стороны имели дело с технологической экстерналией, можно предположить, что хозяин ранчо получает доход как бы за ликвидацию последствий стихийного бедствия.

«Я в «Проблеме социальных издержек» ни разу не использую слово «экстерналии», но говорю о «вредных последствиях», не уточняя, предвидели их те, кто принимал решения, или нет»[52, с.28].. Таким образом, исследуя случай преднамеренного нанесения ущерба, мы не выходим за рамки того, что называют «миром Коуза».

Допустим теперь, что хозяин ранчо предвидит «вредные последствия» и, что наносимый им ущерб фермеру носит преднамеренный характер. Представим следующую ситуацию.

Пусть имеется случай, где каждый ведет самостоятельное хозяйство и где никто друг другу не мешает.

Скотовод пасет своих коров, а фермер выращивает зерно. Все условия в виде величины цен, издержек и прибыли остаются те же, что и в вышеприведенном примере. Предположим также, что никаких экстерналиий в отношениях между ними не возникает.

Хозяин ранчо информирован об издержках и прибылях фермера и о возможной величине убытков, которые он может ему нанести, а также о том, что фермер не обладает правом на возмещение ущерба. Его задача состоит в том, чтобы преобразовать стихийно возникающий эффект дохода в управляемый и регулярный. Более того, если подходить к хозяину ранчо как рациональному максимизирующему индивиду, то, имея возможность нанести ущерб, получив за это вознаграждение, превышающее прибыль от продажи коровы на рынке, и отказаться от этого, означает понести издержки в виде упущенной выгоды*.

Рациональный хозяин ранчо начинает *преднамеренно* выпускать корову на поле фермера, чтобы создать для того ущерб. Другими словами мы имеем дело с преднамеренным вредным влиянием. Фермер платит хозяину ранчо 55 дол. Отступного, как и первом случае. Однако теперь эффект дохода не следствие устранения непредвиденной случайности (экстерналии), а результат преднамеренных действий, и создается хозяином ранчо искусственно.

Более того, хозяин ранчо, как рациональный агент максимизатор, выбирает наилучшую альтернативу. Продажа коровы в нашем примере приносит 50дол. прибыли, а использование ее как средство

---

* Мы исходим из общей посылки, что «производители … заинтересованы лишь в максимизации собственного дохода, не обращают внимания на социальные издержки и приступают к какой либо деятельности, только если ценность того, что производят, будет больше, чем их частные издержки (т.е. величина дохода, который можно будет заработать с помощью этих факторов при наилучшем альтернативном использовании)» [52, с.143].

принуждения – 55 долл. Он может держать корову специально для того, чтобы вымогать регулярные выплаты у фермера. Пусть это потребует от него дополнительных издержек в размере 1 дол. Это оказывается более выгодным, чем производить корову для продажи.

Уже на первый взгляд, мы сталкиваемся с такими издержками, которые не вписываются в традиционное разделение их на трансформационные издержки и трансакционные издержки производства.

Во-первых, фермер несет дополнительные издержки, возникающие в результате ущерба от потравы зерна. Когда действия коровы были непреднамеренными, данные издержки можно было смело отнести к трансформационным – как результат изменения внешних природных условий производства. Поскольку же ущерб носит преднамеренный характер и есть результат не действий коровы (природного фактора), а волеизъявление максимизирующего функцию полезности хозяина ранчо, данные издержки можно рассматривать как социально обусловленные издержки.

Во-вторых. Выплаты хозяину ранчо (55 дол.) представляют собой дополнительные издержки для фермера, которые необходимы для того, чтобы получить свой доход от продажи зерна. Вместе с тем они не связаны с технологией, а также не являются следствием экстерналий или изменившихся природных условий. Таким образом, мы также не можем отнести данные издержки к традиционно понимаемым трансформационным издержкам производства

В-третьих. Изменения происходят и с издержками хозяина ранчо. Он тоже вынужден нести дополнительные издержки на корову, дабы эффективно использовать ее как средство устрашения (1 дол.). Данные издержки абсолютно не имеют никакой связи с трансформацией ресурсов в продукт, и они не являются необходимыми для какого-либо производства. Данные издержки носят исключительно социальную природу и имеют лишь одну цель – создать ущерб и, тем самым, изменение (трансформировать) поведения контрагента по сделке.

Таким образом, все вышеприведенные издержки возникли исключительно в связи с преднамеренным «вредным влиянием», имеющим цель максимизировать доход хозяина ранчо. Это результат проявления воли одного человека по отношению к другому.

## 3.1. ИЗДЕРЖКИ ТРАНСФОРМАЦИИ ПОВЕДЕНИЯ

Итак, нанесение ущерба или «вредное влияние» в нашем случае носят преднамеренный характер. Каждая из сторон представляет собой рационального максимизирующего экономического агента, который по определению игнорирует издержки и выгоды других людей и поэтому не откажется максимизировать свой доход (т.е. присвоить «эффект дохода»), используя для этого возможность нанести ущерб партнеру по сделке. Как уже было сказано, в отличие от вышерассмотренного случая «эффект дохода» создается и перемещается здесь искусственно. В первом случае (у Коуза) его возникновение можно рассматривать как результат переговоров по поводу устранения технологической экстерналии, в случае же преднамеренного ущерба это уже социальное явление?

Рассмотрим подробнее, что происходит с соотношением издержек, которые несут стороны, в процессе сделки и величиной дохода, которые они получают в ее результате.

По сравнению с *ближайшей* ситуацией, когда корова вытаптывает посевы, происходит Парето улучшение для обоих участников сделки: хозяин ранчо получает больше, чем он мог бы получить, продав корову (отступные больше прибыли от продажи коровы), а фермер сокращает ущерб от потери вытоптанного зерна. Обе стороны увеличивают свою прибыль. Эффект дохода состоит в том, что увеличивается прямой доход хозяина ранчо за счет перераспределения прироста доходов фермера. Источник ее увеличения в конечном итоге – рост ценности производства зерна (прирост производства зерна за счет сокращения потерь).

Сравним теперь конечное состояние с *исходной* ситуацией независимого ведения хозяйства, когда корова никому не мешала. Напомним, что хозяин ранчо держал корову, которая обходилась ему в 50 дол., приносила доход в размере 100 дол., а фермер производил зерно в объеме 80 дол., при издержках в размере 20 дол. Что происходит после появления коровы и заключения сделки?

Во-первых. Добровольно фермер не будет естественно выплачивать хозяину ранчо 55 дол. Не за что – никаких вредных экстерналий не возникает. Поэтому к таким выплатам его следует принудить. Для того чтобы принудить, необходимо «создать» издержки (или ущерб) для фермера, если он отказывается вносить платежи хозяину ранчо. Кроме того, создание ущерба для фермера может потребовать издержек и от хозяина ранчо. Ущерб фермера в данном случае – это стан-

дартное частное благо для хозяина ранчо (или антиблаго для фермера), «производство» которого требует затрат. Таким образом, перед нами новый вид издержек, а именно *издержки, которые необходимы для принуждения к заключению сделки. Данные издержки включают в себя ущерб, который несет одна сторона, а также издержки по созданию данного ущерба, которые несет другая сторона сделки.*

Во-вторых. Результатом сделки является (по сравнению с исходной ситуацией) изменение величины издержек, которые несут стороны для получения единицы дохода. Очевидно, что издержки фермера на единицу дохода, при том же объеме производства, выросли (конкретные цифры нам уже не столь важны). В то же время издержки производства единицы дохода хозяина ранчо сократились. Хозяин ранчо (с помощью коровы и угрозы ее «применения») принуждает фермера нести издержки для создания собственного дохода: фермер, производя зерно, несет издержки, тогда как созданный с помощью данных издержек доход присваивается хозяином ранчо. Иначе говоря, скотовод сокращает свои издержки на единицу дохода за счет того, что данные издержек перемещаются к фермеру. Посредством коровы скотовод осуществляет «*экстернализацию»* внутренних (частных) издержек*, которые он должен был бы нести при самостоятельном (альтернативном варианте) ведения хозяйства, и «переносит» эти издержки на фермера. Результатом обмена правами является, таким образом, хорошо известное в экономической теории несовпадение частных и социальных издержек. Однако, в отличие от моделей, базирующихся на предпосылках равенства и добровольности обмена, указанное расхождение частных и социальных издержек и выгод уже представляет собой не экстерналию, т.е. непреднамеренное последствие трансакций, а является сознательным результатом максимизации полезности.

Таким образом, можно констатировать, что имеет место *«перемещение» или «сдвиг» издержек между сторонами отношения***.** Издержки единицы полезности для В снижаются за счет того, что растут издержки полезности для А.

В-третьих. При независимом ведении хозяйства, а также в усло-

---

* Обратим внимание, что в первом случае (технологического внешнего эффекта) внешние издержки добавляются к внутренним издержкам хозяина ранчо, увеличивая общую величину социальных издержек. Сокращение этой величины и является в конечном итоге источником прироста ценности производства. В нашем случае появление внешних издержек не означает увеличение общей величины социальных издержек. Имеет место перераспределение издержек.

виях свободного и добровольного обмена между экономическими агентами издержки производства и издержки присвоения единицы блага совпадают. Причина совпадения – равенство сторон сделки и вытекающий отсюда эквивалентный характер трансакций между ними, где доход равен предельным издержкам на производство блага (цена) или предельной производительности фактора производства (зарплата, процент, прибыль на капитал). Принятие предпосылки преднамеренного ущерба и принудительности в обмене имеет следствием признание принципиального отклонения величины издержек, необходимых для присвоения блага (дохода), от величины издержек по его производству. В условиях издержки производства блага и издержки присвоения блага принципиально не совпадают. Так, к примеру, одна сторона в нашем случае присваивает благо (55 дол. отступных), вообще не неся никаких издержек, связанных с производством. Для другой стороны (фермера) издержки присвоения блага (доход от продажи зерна равный 80 дол.) превышают издержки его производства.

Как можно видеть, сделка сопровождается изменением величины издержек, которые несут стороны для присвоения единицы дохода. При этом обратим внимание, что технологические факторы и природные условия производства не изменились. То, что изменилось, так это возникновение ситуации, где, говоря словами Коуза, «отдельные люди и организации, преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других». Эти издержки возникают и количественно зависят от характера социальных взаимодействий и структурирующих эти взаимодействия институтов. Таким образом, мы вполне обосновано можем утверждать, что данные издержки носят социальную природу.

Социально обусловленные издержки, о которых мы ведем речь, связаны с трансформацией человеческого поведения. В этом смысле их можно охарактеризовать как *издержки трансформации поведения.*

Издержки трансформации поведения носят двоякий характер и выступают в двух видах.

Во-первых, как издержки, обусловливающие выбор (трансформацию), т.е. *издержки на принуждение к сделке,* которые выражаются в величине преднамеренного ущерба, который несет потерпевшая сторона ,и в величине издержек на создание данного ущерба.

Во-вторых, как издержки, обусловленные выбором (трансформацией), т.е. изменение издержек в результате изменения поведения,

которые выражаются в том, что одна сторона несет издержки ради создания дохода (полезности) для другой стороны, *не получая за это эквивалентной компенсации,* или, коротко говоря, в *перемещении издержек*.

Данные издержки, хотя и являются социальными по своему происхождению, не могут быть отнесены к трансакционным издержкам.

Первое. Мы изначально не выходили за рамки мира с нулевыми трансационными издержками. И смысл всех этих тяжелых для восприятия примеров и состоял в том, чтобы показать, что и в этом мире возникают издержки, являющие результатом воздействия людей друг на друга. Рассмотренные издержки никак не связаны с процедурой заключения сделки и затратностью информации: они возникли в условиях, где присутствует полная определенность, а информация абсолютно симметрична.

Второе. Трансакционные издержки, как следует из логики рассуждений Р.Коуза, это издержки по *осуществлению* трансакций. В данном же случае мы имеем дело с издержками по *принуждению к совершению* трансакций и с издержками, являющимися *последствием* трансакций. Даже если трансакционные издержки по осуществлению указанной сделки равны нулю (присутствует полная рациональность), тем не менее указанные изменения в издержках, обусловленные социальным фактором, все равно произойдут. Трансакционные издержки, со своей стороны, добавляются к указанным издержкам и могут, как и для любой сделки, препятствовать ее заключению и выполнению.

Третье. Трансакционные издержки, сами себе ничего не изменяют в обмене правами и последующем распределении ресурсов, они лишь этот обмен обслуживают и влияют на него как внешний фактор, который ограничивает возможности обмена. Издержки трансформации поведения обусловливают те изменения, которые происходят с распределением затрат ресурсов и величины дохода между сторонами сделки.

Четвертое. Трансакционные издержки носят вынужденный характер в том смысле, их стремятся избежать. Никто не стремиться их нести, поскольку они представляют собой только препятствие для эффективного обмена правами. Они не являются необходимым средством достижения определенных целей или, точнее, той *причиной*, которая эти цели детерминирует. Данные издержки лишь *сопутствуют* процессу обмена правами. В этом их принципиальное отличие от издержек трансформации поведения, которые есть прямой резуль-

тат преднамеренных сознательных действий людей. К ним стремятся, поскольку данные издержки являются непосредственной причиной последующих желательных (для одной стороны) изменений в обмене правами и в распределении ресурсов.

Пятое. В качестве причины возникновения трансационных издержек, или, говоря словами Д.Норта, причины того, «что же именно делает трансакции такими дорогими», выделяется неполная рациональность и затраты на информацию. Именно затратность информации приводит к тому, что издержки производства, наряду с трансформационными издержками, включают в себя и трансакционные издержки. Д. Норт выражает эту зависимость вполне определенно: «Затратность информации является ключом к пониманию издержек трансакций, которые (издержки) состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»[7, с.45]. В мире, где отсутствуют неопределенности и (или) затратность информации, трансационных издержек не возникает, как не возникает и институтов как средства их минимизации.

Источником возникновения издержек трансформации является не затратность информации, а, прежде всего, *затратность изменения мотивации выбора экономических агентов.* Это есть издержки, связанные с воздействием одних экономических агентов на функции полезности других агентов. И далее это такие издержки, которые обусловлены изменением функции полезности сторон в результате указанного взаимодействия. В нашем случае в результате действий (издержек) одной стороны сделки (хозяина ранчо) произошла трансформация функции полезности и, далее, поведения другой стороны (фермера). Следствием этой трансформации стало изменение величины издержек, необходимых для получения единицы дохода у обеих сторон.

Трансакционные издержки необходимы для устранения неопределенности как таковой. Издержки трансформации поведения не просто устраняют неопределенность, а создают вполне конкретную определенность, интересующую одну из сторон сделки.

Шестое. Для трансакционных издержек соотношение сторон сделки безразлично. Они возникают в любой ситуации и при любой социальной структуре обмена и сопровождают *любые сделки*. Издержки трансформации поведения носят явно выраженный социальный характер и возникают только при *определенных сделках*, а именно в условиях неравенства, когда одна из сторон обмена может соз-

дать преднамеренный ущерб для другой стороны.

## 3.2. КВАЗИДОБРОВОЛЬНЫЕ СДЕЛКИ И ПАРЕТО-УХУДШЕНИЕ

В условном примере Коуза, с которого мы начинали, обмен правами собственности улучшает распределение ресурсов и максимизирует доход участников. Причина – рост обшей ценности производства в результате сделки, который и распределяется между ее участниками.

При этом, заметим, в качестве базы для сравнения берется не состояние, когда фермер и хозяин ранчо ведут хозяйство самостоятельно, а когда возникает ситуация ущерба, наносимого одной стороной другой стороне. Если же в качестве точки отсчета брать ситуацию самостоятельного ведения хозяйства, то никакого Парето улучшения в результате сделки не происходит. Улучшение происходит, если сравниваем результаты обмена с ситуацией, где присутствует экстерналия. В исходном примере это вполне допустимо, т.к. возникновение экстерналии есть «естественный факт», происхождению которого не зависит от воли взаимодействующих сторон.

Однако, если мы принимаем во внимание тот факт, что вредное влияние, ухудшающее положение одной стороны, есть не технологическая стихийно возникающая экстерналия, а преднамеренная ситуация, созданная другой его стороной, и, далее, что последующее улучшение в результате обмена правами (выплата отступного хозяину ранчо) есть не что иное, как следствие *предыдущего преднамеренного ухудшения*, то в качестве базы для сравнения результатов обмена правами следует брать начальную ситуацию, где ущерб сторон отсутствует.

*Приведем несколько утрированный пример, который показывает абсурдность в целях доказательства эффективности сделки производить сравнение с ближайшей ситуацией, где имеет место преднамеренный ущерб.*

*А может выбить зуб В (оказать вредное влияние на В). Цена нового зуба для В – 10 дол. (издержки). Для того, чтобы выбить зуб, А купил кастет за 5 дол. (нес издержки). Стороны могут заключить сделку, улучшающую полезность для обеих сторон. Если В заплатит А сумму до 10 дол., но выше 5 дол., то А откажется от своих действий. В итоге обе стороны в выигрыше: В сэкономил от замены зуба, А компенсировал с прибылью затраты на кастет. Таким образом, если сравнивать с ситуацией выбитого зуба, то заключена*

*взаимовыгодная сделка.*

Вернемся к нашему примеру. В исходном случае (независимого хозяйствования) предельный объем производства зерна и мяса был равен 100 + 80 = 180 дол. Общие издержки составляли 50 + 20 = 70 дол. Соответственно издержки получения единицы дохода составляли 0,4 дол. После использования коровы как средства нанесения ущерба и заключения, на этой основе, соглашения, общий объем производства составил только 80 дол. (корова не продается на рынке, а используется как средство устрашения). Совокупные издержки на производство составили 71 дол., а общественные издержки получения единицы дохода выросли до 0,9 дол.

Это, безусловно, лучше, чем ситуация, когда корова просто вытаптывала посевы и зерно (1 ц) не производилось. Однако данное Парето–улучшение является лишь относительным. В абсолютном же значении, в сравнении с ситуацией независимого ведения хозяйства, происходит Парето-ухудшение.

Таким образом, общим следствием перераспределения прав в нашем случае явилось Парето-ухудшение распределения общественных ресурсов. Сделка улучшает ближайшую ситуацию, где присутствует ущерб, но ухудшает по сравнению с ситуацией, предшествующей ущербу.

В примере Коуза стихийный ущерб (экстерналия) – это потенциальный выигрыш, ликвидация которого может увеличивать общую ценность производства и, далее, выигрыш обеих сторон сделки. Что и происходит в его примере обмена правами собственности. В нашем случае (преднамеренного внешнего влияния) ущерб – это чистый проигрыш, который никак не в состоянии увеличить общую ценность производства. Кроме того, часть ресурсов отвлекается от производства благ и направляется на создание средств принуждения.

Как ни парадоксально звучит, но источником увеличения дохода хозяина ранчо в нашем случае служит не увеличение общей ценности производства, а наоборот, он получает доход от экономии на ухудшении его ценности.

Отсюда возникает вопрос, каким образом добровольная сделка может породить подобный Парето-неэффективный результат? По сути, это противоречит базовым положениям общей теория равновесия.

Все дело в том, что рассмотренная нами сделка добровольна, только если сравнивать ее с непосредственно предшествующей ей ситуацией, которую данная сделка улучшает (наличие ущерба для одной стороны). Если же принять во внимание первоначальное со-

стояние, когда каждый ведет хозяйство независимо и не создает для другого (преднамеренно) вредных влияний, то данная сделка, по своей сути, окажется вынужденной, недобровольной или сделанной по принуждению. Поэтому добровольный характер обмена правами есть лишь видимость добровольности, а данная сделка является квазидобровольной сделкой. М.Олсон по этому поводу замечает: «Когда мы опускаем предпосылку, что все интеракции являются добровольными, смысл того, что социальные результаты обязательно эффективны, исчезает» [155, p.61].

Во многих случаях реальной экономической жизни мы имеем дело именно с квази-добровольными сделками, т.е. такими, которые являются добровольными лишь внешне, по своей видимости, а по своей сути носят принудительный характер и являются следствием преднамеренного ущерба (издержек) создаваемых одной стороной сделки. При этом не имеет никакого значения, чем и как создается ущерб. Так ничего не изменится, если хозяин ранчо в качестве средства устрашения будет использовать не корову, а огнемет. «Чтобы объяснить анархию и другие неэффективные результаты, – пишет М.Олсон, – мы должны признать, что не все трансакции или взаимодействия даже между полностью рациональными сторонами являются добровольными» [155, p.60].

На эффективность распределения общественных ресурсов оказывают влияние также и последствия нашей сделки. «Перемещение издержек», о котором шла речь выше, означает несовпадение между частными и социальными издержками: либо превышение (для одной стороны) получаемого дохода над предельным продуктом фактора производства, либо превышение цены над предельными издержками. Последнее есть признак несостоятельности рынка. Если предельные частные издержки и выгоды не совпадают, рыночное поведение не будет максимизировать «национальный дивиденд».

Сдвиг издержек повышает издержки производства зерна для фермера и снижает его эффективность. Увеличение издержек сдвигает кривую предложения влево, что означает снижение производства объемов производства зерна. Равновесие может восстановиться в долгосрочном периоде, когда сокращение объемов производства вызовет рост цен, последующее расширение производства и, далее, снижение цен до первоначального уровня. Однако нарушение равновесия и его восстановление означает чистые потери для общества. Кроме того, в нашем случае, когда имеет дело с редким ресурсом, таким, как земля, рост цен  может не сопровождаться последующим

расширением производства, а приведет только к росту ренты, которую будет требовать себе хозяин ранчо, и никакого восстановления равновесия не произойдет.

Один из тезисов, высказываемых как комментарий к «теореме Коуза», гласит: «если бы торг и заключение сделок не требовали издержек и не наталкивались бы на юридические ограничения, то оптимизирующее поведение рыночных субъектов автоматически обеспечивало бы заключение всех взаимовыгодных сделок. *При нулевых трансакционных издержках возникновение несостоятельности рынка невозможно* (выделено нами – В.Д.). Это вывод, получение которого часто приписывается Р.Коузу известен как «закон Сэя для экономического благосостояния» [24, с.768]. Или, как указывает Стиглер, при нулевых трансакционных издержках монополии будут принуждены «действовать как конкурентные фирмы» и что при нулевых трансакционных издержках частные и социальные издержки окажутся равны [52, с.143].

Однако, как мы могли видеть в том мире, где трансакционные издержки остаются нулевыми, но одна из сторон сделки имеет возможность (ресурсы) нанести преднамеренный ущерб для другой и право ответственности за ущерб отсутствует, несостоятельности рынка путем обмена права не устраняются*. В нашем случае для невозможности возникновения несостоятельности рынка необходимы не только нулевые трансакционные издержки, но и нулевые издержки принуждения к сделке (в том смысле, что ни одна из сторон не может создать для другой стороны издержек в виде преднамеренного ущерба).

Как известно, с точки зрения трансакционного подхода, если сделка не заключена, то это обусловлено исключительно тем, что придерживающиеся стратегии оптимизации субъекты пришли к заключению, что трансакционные издержки перевешивают потенциальные выгоды от ее заключения.

В нашем случае препятствием для независимого (эффективного) ведения хозяйства, свободного от платежей внешней стороне, явля-

---

* З.Кутер по этому поводу пишет: «формы несостоятельности рынка настолько разнообразны, что их невозможно втиснуть в рамки ограниченной для разумных пределов концепции транзакционных издержек и, что, следовательно, интерпретация теоремы Коуза «в аспекте трансакционных издержек» следует рассматривать как ложное положение или как тавтологию, истинность которого достигается за счет расширительного толкования трансакционных издержек» [132, p.459]. Альтернативная концепция в виде «теоремы Гоббса» изложена Р.Кутером в работе «The Cost of Coase» [133].

ются издержки, которые создает для него хозяин ранчо в виде преднамеренно наносимого ущерба, в случае отказа от этих платежей. Иными словами, одна сторона соглашается на Парето-ухудшение в распределении ресурсов, поскольку ее принуждает к этому другая сторона обмена путем создания издержек (преднамеренного ущерба) в случае отказа.

Далее. Для того чтобы избежать преднамеренного ущерба и перейти к эффективному ведению хозяйства (оптимальное распределение прав и размещение ресурсов), фермеру необходимо преодолеть сопротивление хозяина ранчо. Для этого, в свою очередь, требуются издержки на создание или приобретение средств воздействия (в нашем случае средств к принуждению к отказу от нанесения ущерба). Таким образом, препятствием для заключения сделок, улучшающих эффективность по Парето, выступают уже не трансакционные издержки, а издержки трансформации поведения, точнее, издержки принуждения к заключению эффективной сделки. Данные издержки не устраняются минимизацией трансакционных издержек и присутствуют даже при их нулевом значении и полной определенности.

## 3.3. ВЛАСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Теперь от условного примера и его комментария перейдем к некоторым теоретическим обобщениям.

Рассмотренный пример базируется на том предположении, что одна сторона может нанести другой стороне преднамеренный ущерб, а потерпевшая сторона не может избежать данного ущерба, иначе как заключая сделку и уступая часть дохода агенту, инициировавшему данный ущерб.

Вопрос, ответ на который будет интересовать нас, состоит в следующем: почему у одного экономического агента возникает возможность нанести преднамеренный ущерб другому агенту, или, что то же самое, оказать на него вредное влияние» и, далее, почему потерпевшая от ущерба сторона не может противодействовать тому, кто оказывает на нее вредное влияние.

В нашем примере мы просто рассмотрели факт преднамеренного вредного влияния как гипотетическую ситуацию. Однако, вполне возможно, что этот факт является лишь «пустой абстракцией», которая не отражает реальности. Или наоборот, подобное допущение приближает нас к реальности (в коузианском смысле слова) и отражает действительные процессы, имеющие место в экономической

действительности.

В основе возможности оказать вредное воздействие, от которого партнер по сделке не может уклониться или нанести ему ущерб, которого он не сможет избежать, лежит неравенство между экономическими агентами, являющимися сторонами обмена. Формы неравенства могут быть самые разнообразные: неравенство в распределении собственности, доступа к политическим ресурсам власти или ресурсам насилия, неравенство эластичности спроса на товары друг друга, неравенство прав и т.п.

Неравенство создает одному агенту преимущество перед другим. Если мы принимаем факт наличия неравенства (асимметрии) между экономическими агентами, вступающими в трансакции, и, далее, принимаем, что стороны отношений есть рациональные агенты, максимизирующие свою функцию полезности (выгоду), то у нас нет оснований отрицать то, что агенты не будут использовать преимущества, возникающие из неравенства, для подчинения и ограничения поведения «слабой» стороны в целях максимизации собственной выгоды. М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать своим интересы путем угрозы использования - или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [155, p.60]. Неравенство в отношениях между агентами, вступающими в трансакции, порождает власть, где одна сторона выступает как субъект власти, а другая сторона как ее объект.

В экономической жизни отсутствуют такие механизмы, которые способствовали бы установлению равенства между экономическими агентами и исключению власти между ними. Поэтому именно неравенство можно рассматривать как «естественное состояние» экономической жизни. Можно согласиться с Ф. Перру о том, что «экономическая реальность есть сеть, множество явных или скрытых властных отношений, сеть взаимодействий между неравными силами, т.е. доминирующими и доминируемыми (подчиненными) партнерами» [123, p.30]. Равенство – идеальная мыслительная конструкция. Причем такая конструкция, которая имеет ограниченную сферу применения. Более того, поскольку механизмы, обеспечивающие действие тенденции к реализации данной конструкции в хозяйственной жизни отсутствуют, то последняя, будучи перенесенная в сферу экономической политики, становится утопией. Таким образом, экономику целе-

сообразно рассматривать как систему власти, т.е. такую систему, которая характеризуется определенным распределением власти, иерархией власти и борьбой за власть.

Именно власть является тем условием, при котором возникают издержки трансформации поведения, о которых речь шла выше. Неравенство позволяет одному агенту нанести преднамеренный ущерб другому или создать для него издержки, которых он не может избежать, действуя альтернативным подчинению образом. Власть означает способность одного агента (субъекта власти) принудить другого (объект власти) нести неэквивалентные издержки ради создания дохода (максимизации полезности) ее (власти) субъекта. Власть, таким образом, реализуется в возможности субъекта власти получить ренту, т.е. такой доход, который превышает предельную производительность контролируемого фактора производства*.

Трансакционный подход абстрагируется от проблемы власти и неравенства между сторонами обмена** (Палермо замечает по этому поводу, что анализ экономической власти не может быть развит в рамках неоинституциональной теории, поскольку вступает в противоречие с ее фундаментальными предпосылками, т.е. гипотезой, что институциональные соглашения представляют собой Парето-эффективный результат свободных добровольных взаимодействий [157, p.574]).

Однако абстрагироваться от власти и ее последствий в экономике в виде издержек трансформации поведения, квазидобровольности сделок и Парето-ухудшения то же самое, что и абстрагироваться от трансакционных издержек. Это - «идеальный мир». Фактор власти всегда присутствует в экономике, его невозможно полностью устранить ни силой государства, ни трансакциями по обмену правами, его влияние не преодолевается действием объективных экономических законов (как полагал Е.Бем-Баверк). И, используя, применительно к нашему случаю, известное высказывание Р.Коуза, можно утверждать, что рассуждения об экономическом мире, в котором нет власти, «не имеют значения для экономической политики, поскольку как

---

* Более детально о соотношении неравенства, власти и рентных доходов в моей монографии «Экономика как система власти» [33].

** Введение власти в анализ социальной жизни, отмечает Дж.Найт, повышает сложность концептуальных проблем. Подход, основанный на рациональном выборе, в основном избегает этой концепции и выбирает вместо этого анализ проблем, возникающих вокруг равных [147, p. 41].

бы мы ни воображали себе идеальный мир, ясно, что мы еще не знаем, как попасть туда отсюда, где мы есть» [52, с.140].

Введение издержек трансформации поведения, квазидобровольности сделок и фактора власти изменяет подход к анализу эффективности в рамках институциональной теории.

Основные постулаты трансакционной теории по поводу эффективности аллокации ресурсов можно свести к следующим позициям.

Первое. Все сделки по обмену правами собственности носят добровольный характер или, другими словами, являются результатом свободного выбора из доступных экономическому агенту альтернатив. Сделки считаются добровольными, поскольку каждый имеет право от них отказаться.

Второе. Все добровольные сделки являются взаимовыгодными. Источник выгоды – прирост ценности производства, который распределяется между участниками сделки. Все сделки улучшают эффективность распределения производства. Результатом последовательных сделок является достижения распределения общественных ресурсов оптимального по Парето.

Третье. Достижению распределения ресурсов эффективного по Парето препятствуют трансакционные издержки. Последние добавляются к транформационным издержкам, тем самым увеличивая общую величину издержек производства. Увеличение издержек производства является препятствием для совершения определенных сделок по обмену правами собственности. Это означает, что не все сделки, являющиеся Парето-улучшением, совершаются. Если трансакционные издержки будут равны нулю, то более никаких препятствий для оптимального распределения ресурсов не существует.

Четвертое. Величина трансационных издержек зависит от институтов. Условием повышения эффективности распределения ресурсов является совершенствование институционального устройства общества. Институты воздействуют на эффективность общественного производства тем, что сокращают величину трансакционных издержек. Таким образом, непосредственная цель изменения институтов – снижение трансакционных издержек.

Эти положения можно подкрепить соответствующими цитатами, однако в целях экономии места мы не делаем этого, полагая, что они достаточно известны специалистам в области неоинституциональной теории.

Введение факторов неравенства и власти в отношения между агентами и трансакции по обмену правами собственности, а также

введение в анализ издержек трансформации поведения позволяет утверждать следующее.

Первое. Не все сделки по обмену правами собственности на рынке можно рассматривать как добровольные. В условиях неравенства между агентами и неравного доступа к ресурсам власти (оказания преднамеренного ущерба) сделки могут носить квази-добровольный характер, являясь, по своей сути, вынужденными сделками.

Второе. Препятствием для повышения эффективности аллокации ресурсов является не только тот факт, что рад трансакций, повышающих эффективность не осуществляются. Могут совершаться также и такие трансакции, следствием которых является снижение ценности общественного производства и, следовательно, Парето-ухудшение в распределении ресурсов*.

Третье. Эффективные сделки по обмену правами ограничены не только величиной трансакционных издержек, но также и издержками трансформации поведения, являющимися результатом реализации властных позиций экономических агентов. При этом издержки трансформации поведения не только препятствуют заключению эффективных сделок, но также принуждают «слабую сторону» трансакции к неэффективным сделкам, вместе с тем делая неэффективные для общества сделки эффективными для сильной стороны.

Четвертое. Институты «имеют значение» даже при нулевых трансакционных издержках. Альтернативные формы экономической организации (рынок, фирма, государство) характеризуются не только величиной трансакционных издержек, но также и распределением издержек присваиваемых благ между сторонами трансакций (перемещением издержек); издержками, используемыми для принуждения; и издержками, необходимыми для защиты от принуждения.

Пятое. Целью совершенствования институтов является не только снижение трансакционных издержек, но и изменение распределения экономической власти в обществе или, говоря словами Э Тоффлера,

---

* Мы не утверждает, что следствием наличия власти всегда является Парето-ухудшение в распределении ресурсов. Мы говорим, во-первых, что это возможно, во-вторых, сравниваем эффективность распределения ресурсов в условиях отсутствия власти в отношениях между контрагентами с ситуацией, когда между ними присутствием власть. Однако власть есть всегда. Поэтому сравнивать ситуации наличия власти и ее полного отсутствия не вполне корректно. Это лишь теоретическая конструкция. На самом деле, в реальности, мы сравниваем эффективность распределения ресурсов при различной конфигурации власти. В этом смысле данная структура экономической власти (ее распределение, иерархия и характер равновесия) может обеспечивать Парето-улучшение по сравнению с иным вариантом структуры власти.

создание общественно нормального порядка власти. Институты возникают не только для устранения неопределенности, институты создаются как средство для реализации власти или как средство для ограничения власти*.

Реальный экономический мир - это мир неравных (асимметричных) отношений, т.е. отношений между такими агентами, которые занимают неравные экономические и политические позиции и, следовательно, имеют неравные возможности подчинять (принуждать) друг друга. В экономической системе доминируют отношения, включающие в себя власть и принуждение одного другим. В этом смысле не отсутствие власти, а именно ее наличие можно рассматривать как «реальное состояние» экономической организации общества. Поэтому введение в институциональный анализ таких факторов, как неравенство, принудительный характер сделок по обмену правами, власть, издержки трансформации поведения приближает данную теорию к реальности**.

На наш взгляд, невозможно оценить непосредственный реальный «эффект институтов» чисто количественно, через изменение величины траснакционных издержек. Соответственно и при выборе реальных институциональных альтернатив использовать величину трансакционных издержек недостаточно. Для того чтобы более реалистично подходить к оценке эффективности институтов и к выбору альтернативных институциональных установлений необходимо рассмотреть все виды издержек, порождаемые социальной организацией производства, а также все аспекты влияния институтов на поведение.

Автор не является критиком неоинституциональной теории. Критиковать институциональную теорию можно с двух позиций. Либо не признавать рациональное максимизирующее поведение экономических агентов (традиционный институционализм), либо не признавать наличие трансакционных издержек (традиционная неоклас-

---

* Д.Норт замечает: «При формировании институтов фактор социальной эффективности необязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» [152, p.360].

** Тезис о том, что введение концепта власти в экономическую теорию как условия приближения ее к реальности не нов. Эта мысль была высказана японским экономистом Я.Такатой. Он полагал, что по сравнению с теорией mainstream, базирующейся на полезности (utility-based theory), экономическая теория, основанная на власти (power-based economic theory), является «вторым (лучшим) приближением (approximation)» к реальности, поскольку мир заселен активным человеческим бытием, а не просто «машинами, калькулирующими полезность» [173, p.88].

сическая теория). Автор разделяет обе данные исходные посылки неоинституциональной теории.

Если эти позиции не затрагиваются, критике подвергается либо позиции отдельных авторов, работающих в данной области, либо отдельные подходы, сформировавшиеся в данной теории. Автор не против неоинституциональной теории и считает себя ее сторонником, *но против ее ограниченности исключительно трансакционным подходом* и пренебрежением другими факторами, которые формируются под непосредственным влиянием институтов. Критические замечания, которые делаются в работе, связаны не с ревизией ее жесткого ядра, а сделаны с точки зрения расширения некоторых первоначальных допущений (равенства агентов и добровольного характера трансакций). Неоинституциональная теория должна выйти за рамки чисто «transaction costs economics» (безусловно, не исключая ее), а включить в себя также и подход, основанный на власти (power-based approach) [*].

По сути дела, концепция, излагаемая в настоящей работе, представляет собой не критику, а защиту неоинституциональной теории, поскольку автор делает попытку ввести в оборот данной теории ряд таких проблем, за отсутствие анализа которых она критикуется (в частности М. Олсоном), причем критикуется, на взгляд автора, вполне справедливо [**].

И последнее. Р.Коуз в одном месте замечает, что для оценки альтернативных институциональных установлений необходимо ввести в анализ трансакционные издержки и, дополняет он, «другие факторы также следует добавить» [6, с. 31]. Мы также не исключаем, что помимо «transaction cost approach» или «power-based approach» в рамках институциональной теории возможны и иные подходы, которые вводят в анализ другие факторы, учет которых необходим для реалистичного анализа экономических институтов и выбора институцио-

---

[*] Необходимость включения проблемы власти в неоинституциональную теорию признается многими исследователями. А.Папандреу, к примеру, подчеркивает, что власть есть фундаментальный элемент в понимании трансакционных издержек и институтов [158, p.209].

[**] Критика неоинституциональной теории, замечает Т.Эггертссон, часто подкрепляется утверждением, что данный подход игнорирует распределение власти и использование власти для вымогательства богатства и делает акцент на добровольном обмене. Согласно этой критике, неоинституциональный подход рассматривает институты и организации как совместные усилия добровольных партнеров решить определенные трансакционные проблемы [137, p.668].

нальных альтернатив в экономической политике.

## 3.4. ВЛАСТЬ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ[1]

Проблема распределения доходов находится в области пристального внимания экономической теории уже более двухсот лет. Практически каждая школа предлагала свое видение этого процесса, основанное на базисных предпосылках своего течения. Наиболее известное высказывание, подчеркивающие значимость распределения, принадлежит Д.Рикардо: "Определить законы, которые управляют … распределением, – главная задача политической экономии" [85, с. 397].

Основная проблема теории распределения сводится к ответу на вопрос, в соответствии с какими факторами определяется величина дохода. То есть от чего зависит доход каждого участника производства (владельца каждого фактора производства).

В процессе поиска ответа на этот вопрос сформировалось несколько теорий распределений, основанных на ключевых предпосылках соответствующих экономических школ.

В рамках классической школы проблема распределения впервые была исследована на научном уровне, заложены основы классической теории распределения. В самом общем виде она представлена в трудах Ж.Б.Сэя [100], для которого владелец каждого фактора производства имеет полное право на долю в продукте производства.

Согласно Марксу, собственники капитала присваивают прибавочный продукт, а наемные работники – стоимость своего товара рабочей силы. Таким образом, Маркс связывал проблему распределения с общественно-экономическим устройством капиталистической системы производства.

На сегодняшний день общепризнанной остается неоклассическая теория распределения, в основу которой положен принцип предельной производительности факторов. Данная теория предполагает установление вознаграждения в зависимости от предельного вклада каждого фактора в создание продукта. При этом ключевой предпосылкой выступает характерное для всей неоклассики допущение равенства субъектов - участников производства - между собой. Речь идет об условиях совершенной конкуренции, в условиях которой, по словам П.Самуэльсона, не имеет значения, кто кого нанимает – капи-

[1]Параграф подготовлен совместно с В.М. Антыкуз

талист рабочего или наоборот [91].

Однако, как утверждают главные критики неоклассической концепции, представители институциональной теории, такая ситуация далека от реальности. По их мнению, экономические субъекты находятся в изначально неравных условиях, что соответственно позволяет им так или иначе воздействовать на поведение контрагентов. Отсюда институционалисты делают вывод о том, что основным фактором, определяющим величину дохода в процессе факторного распределения, является власть. По утверждению У.Сэмюэльса, "Экономическая деятельность – имеется в виду уровень доходов, объемов производства, занятости и цен – есть функция власти" [101]. К. Браун отмечает: "Поскольку власть является решающим фактором в объяснении неравенства материальных вознаграждений, теории распределения следует быть неотличимой от теории власти" [127, p. 920].

О ключевой роли власти в свое время писал Туган-Барановский. Его "социальная теория распределения" базируется на утверждении, что явления распределения вытекают из социального неравенства сторон [106, с. 497]. Я.Таката [1732], считавший Туган-Барановского своим предшественником, исследуя механизм влияния власти на величину заработной платы, приходит к выводу, что она определяется, прежде всего, социальным статусом работника и его внеэкономической властью, а предельная производительность имеет корректирующий характер.

Определенные попытки привнести властную составляющую в анализ некоторых аспектов отношений распределения были сделаны Д.Груббом и Э.Прейзером. Так, Дэвида Груб [142] исследовал особенности формирования высоких окладов, связывая их величину не с производительностью руководящих работников, а с властью, находящейся в их распоряжении (model of ability and power). О влиянии на распределение продукта экономической власти, основанной на обладании собственностью, писал Э.Прейзер [161].

Однако, несмотря на целый ряд исследований, посвященных проблемам распределения, в рамках институциональной теории до сих пор не сложилось собственной, законченной концепции распределения. Об этом пишет К.Браун: "За последние три десятилетия опубликован ряд работ, в которых определены и получили объяснение институциональные источники растущего неравенства доходов. И хотя эти научные изыскания и содержат "модели неравенства", зачастую трудно установить, связаны ли между собой отдельные исследования и составляют ли они сводную теорию, основанную на

институциональных принципах. Многие авторы представили толковые плодотворные институциональные труды, в которых раскрыли понимание предмета социальных и/или технологических факторов, оказывающих влияние на процесс распределения. Однако ни один из них до сих пор не представил всестороннего взгляда на предмет". В целом, если институциональная теория распределения и существует, то на настоящий момент она представлена тяжелым для восприятия "созвездием" непоследовательных идей, разбросанных по огромному "космосу" научной литературы [127, p. 915].

Таким образом, актуальным является создание модели распределения, базирующейся на влиянии фактора власти на величину дохода.

В самом общем смысле распределение есть разделение общественного продукта между различными участниками этого общества. В экономической теории процесс распределения продукта всегда неразрывно связывали с процессом его производства. По словам Маркса "Распределение само есть продукт производства – не только по содержанию, ибо распределяться могут только результаты производства, но и по форме, ибо определенный способ участия в производстве определяет особую форму распределения…" [59, с. 32].

Кларк, задавшись целью "разрешить трудную проблему распределения – установить, является ли разделение общественного дохода на заработную плату, процент и прибыль принципиально справедливым" указывает, что для этого необходимо "углубиться в сферу производства для того, чтобы выяснить, являются ли эти доходы заработанными. Создается ли каждый из них тем агентом, который его получает? Если это так, то вся наука о распределении есть не более, как наука о процессе специфического производства. Во всяком случае, отношение процесса создания богатства к процессу распределения богатства нуждается в самом тщательном исследовании" [48, с. 17]. Таким образом, по мнению Кларка, начинать исследование отношений распределения следует с анализа процесса производства.

Не отрицая, в целом, совершенно справедливой связи между процессом распределения блага и процессом его создания, позволим себе предположить, что такое понимание предмета несколько ограничивает рамки исследования. Если рассматривать распределение продукта как разделение созданного в процессе производства блага, иного выхода, кроме как исходить из ограничений, которые обусловливают производственные отношения, не остается. Однако такой подход нельзя назвать обобщенным, ведь распределение продукта

рассматривается в неразрывной связи с источником его происхождения. Для выявления же сущностных основ механизма распределения как такового необходимо абстрагироваться от возможных источников происхождения блага и проанализировать ход его разделения на этом абстрактом уровне. То есть рассмотреть процесс распределения в самом общем виде.

Для этого попробуем отойти от привычных стереотипов и рассмотреть распределение как разделение некоего ограниченного дискретного блага X между двумя субъектами A и B независимо от источника происхождения блага и того, какое отношение имеют названные субъекты к его созданию. Теперь необходимо выяснить, как в этой абстрактной ситуации субъекты A и B разделят между собой данное ограниченное благо.

Очевидно, что оба субъекта будут стремиться к максимизации своей доли, а полное удовлетворение наступит, только если субъект завладеет благом X полностью. В таком случае и для A, и для B доля контрагента является упущенной выгодой или альтернативными издержками. Как рациональные субъекты, A и B будут заинтересованы в уменьшении этих издержек. В данной ситуации это возможно лишь при одном условии – контрагент в определенной мере уступит свою долю. Однако по собственному желанию максимизирующий свою полезность субъект от своей доли не откажется. Следовательно, субъекты A и B являются конкурентами, их интересы противоречат друг другу. Каждый заинтересован в минимизации доли соперника и максимизации своей доли.

К какой же договоренности в итоге придут субъекты A и B? Поскольку ни один из них добровольно от своей доли не откажется и, как было оговорено заранее, они равны в своих возможностях и правах, им ничего не остается, как поделить благо X поровну, приравняв, таким образом, издержки и выгоды друг друга. Такой гипотетический случай равенства субъектов, претендующих на благо X, обычно рассматривается как "естественное" состояние, или ситуация совершенной конкуренции.

В действительности же, и за это часто критикуют неоклассическую теорию, такая ситуация встречается чрезвычайно редко. Равенство субъектов экономики, совершенно конкурентный рынок – это те идеальные абстракции, которые оправдывают себя в качестве моделей для изучения определенных ситуаций на рынке, но их нельзя принимать за данность. В реальной экономической жизни агенты неравны, и это неравенство может быть обусловлено рядом обстоя-

тельств, но главное из них – неравномерность в распределении потенциальных источников власти: собственности, полномочий, личностных качеств.

Вернемся к агентам А и В, которые пытаются разделить благо Х. Допустим что один из них, например А, обладает некоторым механизмом воздействия на поведение своего контрагента. Этот механизм может быть основан на угрозах создания для субъекта В издержек, превышающих для него ту выгоду, которую он получит, сохранив за собой долю в благе Х. Другими словами, агент А в состоянии заставить агента В отказаться от своих притязаний на благо Х (в том или ином объеме), использовав свои ресурсы насилия. Угроза жизни, здоровью, материальным богатствам, социальному статусу может вынудить более слабого агента отказаться от своей доли в благе Х (полностью либо частично).

Субъект А может также попытаться воздействовать на поведение субъекта В за счет обладания определенными, значимыми для агента В, ресурсами. Такими ресурсами могут быть материальные блага (или условия для их получения), информация (необходимая агенту В), определенные личные качества агента А (без которых невозможна максимизация полезности агента В), влияние агента А на распределение других благ (доступа к ним), силовые ресурсы агента А (позволяющие использовать насилие для подчинения или защиты от внешних агентов).

Указанные варианты воздействия агента А на агента В, целью которого является отказ агента В от возможно большей своей доли в благе Х есть ни что иное как использование агентом А ресурсов власти, которой он обладает. В первом случае это ресурсы насилия, во втором – значимые ресурсы.

В свою очередь, агент В также может обладать определенными ресурсами власти. Как в таком случае разрешится вопрос разделения блага Х между субъектами А и В.

Представим данную ситуацию в виде конечной некооперативной игры, в которой уже известные нам субъекты А и В делят между собой дискретное благо Х (пусть общее его количество равно единице). При этом для каждого игрока существует два варианта стратегии – использовать или не использовать свои ресурсы власти. Для начала рассмотрим ситуацию, при которой использование власти ничего не стоит ее владельцу, а сами потенциалы власти равны между собой и способны заставить контрагента полностью отказаться от своей доли в благе Х.

| A \ B | Не использовать власть | Использовать власть |
|---|---|---|
| Не использовать власть | 0,5; 0,5 | 0; 1 |
| Использовать власть | 1; 0 | 0,5; 0,5 |

Первый случай (верхний левый квадрат) соответствует ситуации, когда ни один из субъектов не использует свой властный потенциал либо преднамеренно, либо в силу отсутствия такового. Это характерно для совершенной конкуренции, когда ни один из рыночных субъектов не может повлиять на пропорции обмена (распределения). В этом случае каждый получает половину блага X.

Второй случай (нижний левый квадрат) описывает ситуацию, когда агент А использовал свои ресурсы власти и вынудил агента В отказаться от своей доли. Соответственно благо X в полном объеме достается агенту А.

Аналогичная ситуация с обратным исходом сложится, если свой властный потенциал использует только агент В.

И, наконец, в случае использования обоими агентами своих ресурсов власти (нижний правый квадрат) благо X опять будет поделено поровну (поскольку мы принимали потенциалы власти равными) и выигрыш каждого игрока составит 0,5 блага X.

Для данной игровой модели существует одна точка равновесия. Это случай, когда оба игрока используют свой властный потенциал. Докажем это, проанализировав действия агента А. Игрок А осведомлен о возможных стратегиях игрока В и возможном выигрыше в каждой ситуации.

Если А принимает доминирующей стратегией агента В неиспользование своей власти, то для А оптимальным решением будет использование своего властного ресурса, так как в этом случае его выигрыш составит $1 > 0,5$.

Если А будет рассматривать агента В как склонного к применению властных полномочий, первый также будет заинтересован в употреблении своих ресурсов принуждения, ведь это позволит уве-

личить его выигрыш с 0 до 0,5.

Показанный пример показал, что субъекты склонны к употреблению своих властных потенциалов, а выигрыш каждого при этом определяется величиной этого потенциала. Докажем это путем введения в рассмотренную игровую модель дополнительных параметров.

Пусть $P_i$ – потенциал власти i-го субъекта (power), при чем $P_i \in [0;1]$ и $\sum_{i=1}^{n} P_i = 1$ (потенциал власти – условная относительная величина, связанная со способностью игрока создавать издержки неподчинения для своего оппонента);

$C_i$ – издержки i-го субъекта (costs) по использованию своего властного потенциала (издержки принуждения);

$W_i$ – выигрыш i-го субъекта (winnings) для каждой комбинации стратегий оппонентов, представляющий собой долю субъекта за вычетом издержек принуждения ($W_i = S_i^x - C_i$, где X – благо X, равное единице).

$S_i^x$ – доля (share) i-го игрока в благе X, пропорциональная его потенциалу власти ($S_i^x = P_i \cdot X$).

Тогда матрица выигрышей приобретает вид:

| A \ B | Не использовать власть | Использовать власть |
|---|---|---|
| Не использовать власть | 0,5X; 0,5X | 0; $X - C_в$ |
| Использовать власть | $X - C_а$; 0 | $S_а^x - C_а$; $S_в^x - C_в$ |

Аналогично предыдущей игровой модели, в случае неиспользования власти выигрыш каждого игрока составит половину блага X.

Использование власти для игрока A повлечет за собой возникновение издержек принуждения $C_а$. На эту сумму выигрыш A будет меньше его доли в благе X. В зависимости от стратегии игрока B агент A получит выигрыш в виде всего блага X, скорректированного на сумму издержек принуждения $C_а$ (если агент B не обратится к собственным властным ресурсам), либо объем блага X, пропорцио-

нальный потенциалу власти агента А, также уменьшенный на сумму $C_a$.

Для агента В в ситуации, когда он, в отличие от оппонента, не использует собственные ресурсы власти, выигрыш будет равен нулю. Ведь неиспользование ресурсов власти в данной ситуации для субъекта В равносильно случаю, если бы он был полностью их лишен.

Поскольку матрица симметрична, выигрыши агента В в остальных ситуациях определяются аналогично описанным для агента А.

В представленной модели существование равновесия не так очевидно, как в предыдущей. Примем сторону агента А и попытаемся выяснить, какая стратегия для него оптимальна в каждом конкретном случае.

Допустим, агент В не склонен использовать свою власть. Тогда выигрыш А можно представить следующим образом:

$$W_a = \begin{cases} 0{,}5X, \text{ если } C_a > 0{,}5X; \\ X - C_a, \text{ если } C_a \le 0{,}5X. \end{cases} \qquad (1.1)$$

Агент А откажется от использования власти только в том случае, если издержки, связанные с привлечением ресурсов власти, будут превышать возможные выгоды от ее использования. Если же издержки принуждения будут равны выигрышу игрока, реализовавшего свой властный потенциал, выигрыш составит половину блага X, какую бы стратегию данный агент ни выбрал. Однако было бы целесообразно считать, что в этой ситуации агент все же обратится к своим ресурсам власти в силу своей склонности к демонстративному поведению (демонстрации власти).

Теперь рассмотрим вариант использования агентом В своего властного потенциала. Выигрыш агента А в этом случае будет равен:

$$W_a = \begin{cases} 0, \text{ если } C_a > S_a^x; \\ S_a^x - C_a, \text{ если } C_a \le S_a^x. \end{cases} \qquad (1.2)$$

Использование власти агентом В и неиспользование агентом А приведет к полной потере агента А своей доли блага X. Совместное

же использование ресурсов власти вновь приведет к возникновению издержек принуждения, а доля блага X, которое достанется каждому агенту, теперь определяется соотношением потенциалов власти каждого субъекта.

В данном виде игра не имеет точки равновесия, так как издержки принуждения, как и потенциал власти, являются внешней величиной и не зависят от выбранной стратегии.

Возможным вариантом выхода из сложившейся ситуации может быть введение в модель дополнительного условия о незначительной величине этих самых издержек принуждения. Предположим, что использование ресурсов власти всегда оправдано, то есть выгода игрока, прибегнувшего к инструментам воздействия на контрагента, всегда больше (или равна, если принимать гипотезу демонстративного поведения) издержек на их употребление. И именно тогда мы можем сказать, что субъект обладает реальной властью, а не видимой (он не только располагает ресурсами власти, но и имеет оправданную возможность их использовать). Для агента А это можно записать следующим образом

$$S_a^{x} \geq C_a. \qquad (1.3)$$

Принимая (1.1), (1.2), (1.3), можем сделать вывод о том, что агент А будет склонен использовать свою власть вне зависимости от стратегии агента В. Аналогичный вывод справедлив и для игрока В. Теперь мы уже имеем право говорить о существовании точки равновесия, которая показывает, что агенты А и В используют свой властный потенциал, получая при этом положительный выигрыш (исходя из допущения (1.3)).

Все эти рассуждения, наконец, подвели нас к моменту, когда мы можем сказать, чем же определяется та доля блага X, которую в конце концов присваивают субъекты А и В. Здесь нас интересует именно доля блага X, а не весь выигрыш агента (который фактически меньше доли блага X на величину издержек принуждения).

Мы видим, что агент А получает $X \times P_a$, в то время как агент В – величину $X \times P_в$. Фактически доля каждого агента прямо пропорциональна властному потенциалу каждого из них. Соотношение объема полученного блага X определяется соотношением потенциалов власти ее субъектов:

$$\frac{S_a^X}{S_b^X} = \frac{X \times P_a}{X \times P_b} = \frac{P_a}{P_b}. \qquad (1.4)$$

Следует также рассмотреть два других варианта решения последней игровой модели. Предположим теперь, что издержки принуждения для каждого субъекта будут достаточно велики, так что выигрыш игрока, использовавшего свои ресурсы власти, становится отрицательной величиной. Это, естественно, приведет к тому, что ни А, ни В не станут обращаться к своему властному потенциалу, и точка равновесия перейдет в левый верхний квадрат, где выигрыш равен половине блага X. Это ситуация совершенной конкуренции – ни один из субъектов не имеет возможности повлиять на решения другого агента и при этом не ухудшить свое положение. В данном контексте можно считать агентов А и В равными.

И последний возможный вариант исхода для рассматриваемой игры характерен для ситуации, когда издержки принуждения незначительны для одной стороны (выигрыш покрывает их величину) и существенны для другой (использование власти для нее не оправдано – издержки не покроют ожидаемую выгоду). Допустим, что игрок А обладает такими ресурсами принуждения, стоимость использования которых для него незначительна, а В – наоборот, не заинтересован применять свою власть. Найдем точку равновесия. Для этого составим матрицу выигрышей для каждого игрока.

$$W_a = \begin{vmatrix} 0.5X & 0 \\ X - C_a(>0.5X) & XP_a - C_a(>0) \end{vmatrix}.$$

$$W_b = \begin{vmatrix} 0.5X & X - C_b(<0.5X) \\ 0 & XP_b - C_b(<0) \end{vmatrix}.$$

Проанализировав данные матрицы, можно с уверенностью сказать, что при заданных условиях игровая модель имеет одну точку равновесия. Она соответствует нижнему левому квадрату, для которого А использует свою власть, и получает все благо X, а для В приемлемым вариантом является не пассивное поведение, ведь тогда его выигрыш останется положительным (в действительности равным нулю). Получается, что игрок В фактически лишен каких-либо действенных методов воздействия на игрока А, а следовательно, становится объектом его власти.

Пропорции же распределения, в каждом рассмотренном случае, очевидно, совпадают с соотношением властных потенциалов оппонентов. В случае равенства $P_а = P_в$, каждый агент получал половину

блага X (эта ситуация справедлива и для полного отсутствия ресурсов власти, т.к. тогда $P_а = P_в = 0$, а также для случая, когда издержки по использования ресурсов власти были слишком велики, что фактически сводило властный потенциал каждого агента к нулю).

Важно подчеркнуть, что модель поведения для каждого субъекта мы определяли, прежде всего, исходя из уровня издержек подчинения. И, как было показано, если эти издержки не оправдывали использование власти, агент фактически отказывался прибегать к давлению на своего оппонента, а его властный потенциал тогда стремился к нулю.

Если же выигрыш позволял игроку покрыть издержки принуждения, его можно считать субъектом власти, а доля такого агента в благе X определялась теперь соотношением властных потенциалов оппонентов.

В рассмотренной модели распределения блага между субъектами независимо от источника происхождения этого блага использованы две главные предпосылки. Во-первых, принималось, что поведение экономического субъекта носит эгоистический и рациональный характер. Во-вторых, имело место допущение о неравенстве взаимодействующих агентов или возможность использования каждым из них своих властных потенциалов. Первая предпосылка заимствована из неоклассической (вальрасианской) модели равновесия, вторая характерна для институционализма.

В этой связи интересно обратится к анализу Боулсом и Гинтисом результатов похожей по содержанию игры "Ультиматум" [9, с. 307-308]. Суть данной игры заключается в следующем. Участников разделяют на пары (обычно анонимно), в которых один человек, выбранный случайным образом, должен сделать предложение своему оппоненту, а второй – решить, принимать его или нет. Предложение касается деления между участниками определенной суммы, которую предварительно получает тот, кто должен делать предложение (ставить ультиматум). Если пропорции распределения устраивают второго участника, то оба получают соответствующую сумму денег. Если же второй участник посчитает предложенные пропорции деления несправедливыми, он может отказаться от этой суммы, и тогда ни один из игроков денег не получит.

Получается, что каждый из участников обладает определенной властью. Первый устанавливает пропорции распределения, от решения второго зависит – получат ли оба игрока установленные первым доли.

Исходя из неоклассической предпосылки о рациональном поведении, следует ожидать, что второй участник согласится на любую, положительную долю для себя. Зная это, первый участник будет стремиться разделить сумму таким образом, чтобы отдать минимально возможное количество денег, а вторая сторона согласится на такой вариант дележа. Однако эксперименты, проведенные в США, Японии, России, Китае, Израиле, Индонезии, показали, что чаще всего игроки предлагают от 40 до 50% имеющийся суммы, а предложения ниже 30% обычно отвергаются [9, с. 308]. Такие результаты были получены в экспериментах, в которых речь шла о делении суммы величиной вплоть до трехмесячного дохода. Чем же объясняется такая "иррациональность" поведения участников экспериментов, прежде всего той стороны, которая принимает/отклоняет предложение.

Боулс и Гинтис убеждены, что такое поведение связано с "высокой степенью взаимности" (strong reciprocity). Отказываясь от предложенной суммы, игрок тем самым наказывает оппонента за некооперативное поведение. Это подтверждает Блаунт: вторая сторона отказывается от предложения значительно реже, если считает, что ее долю определяет компьютер, а не человек. Вероятность отказа также снижается в случае, если право определять пропорции распределения участник получает не в случайном порядке, а выигрывают по результатам несложного тестирования (зарабатывает это право). Кооперативное поведение проявлялось намного чаще, если в процессе эксперимента участников знакомили между собой [9, с. 310-312].

Подобные результаты экспериментов показывают, что экономическое поведение находится под сильным влиянием факторов, которые homo economicus не принимает во внимание.

Рассмотрим игру "Ультиматум" с точки зрения теории игр, принимая посылку о "высокой степени взаимности".

Пусть игрок А будет устанавливать пропорции распределения, и в этом будет заключаться его властное преимущество над игроком В. Последний, в свою очередь, обладает правом согласится или отказаться от предложения, и от этого решения будет зависеть, получит ли каждый игрок установленную А долю или же останется ни с чем. В этом состоит власть В над игроком А.

Поскольку, как показали результаты экспериментов, игрок В склонен отказываться от предложения, если его доля будет ниже 30%, построим следующую матрицу решений.

| A \ B | Не использовать власть | Использовать власть |
|---|---|---|
| Не использовать власть | 50-70%; 30-50% | 0; 0 |
| Использовать власть | >70%; <30% | 0; 0 |

В данной игре существует две точки равновесия, левый верхний и правый нижний квадраты. Кооперативное поведение вознаграждается, и наоборот, отказ от взаимодействия приводит к потере выигрыша для обоих агентов.

Интересно проследить, как изменится (если изменится) положение равновесия в случае допущения предпосылки о рациональном поведении обоих участников. То есть агент В, как представитель homo economicus, согласится на любую положительную долю. Тогда, будет только одна точка равновесия - в левом нижнем квадрате. Рациональный экономический субъект согласится на любой положительный выигрыш, и игрок А, зная это, будет стремится максимально увеличить свою долю в предложенной сумме.

В результате, независимо от того, принимаем мы предпосылку о рациональном поведении индивида или не принимаем, каждый участник получает то количество денег, которое согласуется с его властью. Если игрок В не склонен "мстить" игроку А за некооперативное поведение, власть первого над контрагентом стремится к нулю, как и доля в общей сумме. Если же опираться на эмпирические данные, приводимые в своих исследованиях Боулсом и Гинтисом, власть агента А ограничена тем противодействием, которое агент В может противопоставить – отказаться от предложения. Грубо говоря, власть агента А над агентом В ограничена лишь властью агентом В над А. Данная научная тавтология, на самом деле, отражает реальную экономическую действительность. Ставку заработной платы устанавливает работодатель, а наемному работнику ничего не остается, как либо принять, либо отказаться от предложенной доли в созданном продукте. Работодатель склонен отдать как можно меньшую часть полу-

ченной выручки, но при этом ограничен в своем стремлении к максимизации собственной выгоды лишь боязнью, что работника не устроит данный уровень оплаты труда, что приведет к отказу от дальнейшего сотрудничества.

Таким образом, мы подошли к анализу противостояния двух определяющих факторов производства, составляющих основу всех социальных противоречий капиталистического общества, – капитала и наемного труда. Следует уточнить, что такие факторы, как земля, информация, с одной стороны, и предпринимательские способности, знания, с другой, с определенной степенью абстрагирования отнесены нами к капиталу и труду, соответственно.

Итак, от анализа особенностей деления некоего блага X, без ссылки на источник его происхождения, между двумя агентами A и B, не принимавшими участия в его создании, но в равной степени претендующими на него, мы переходим к моделированию процесса распределения созданного продукта между наемным работником и капиталистом. В данном случае работник и собственник капитальных ресурсов выбраны как классические представители противоречий, характерных для отношений распределения, и в равной степени могут быть заменены нашими агентами A и B, с той лишь разницей, что теперь оба участника прикладывают усилия для создания блага X. Кроме того, остается в силе предположение о том, что анализируемые в дальнейшем капиталист и работник не равны, то есть имеют различные способы воздействия на поведение друг друга. Итак, еще раз подчеркиваю, термины капиталист и наемный работник использованы в качестве примера распределения блага, созданного неравными агентами, между собой. То есть представленная модель призвана показать общие закономерности механизма такого распределения.

Согласно теории предельной производительности, каждый участник производства получит долю, соответствующую своему вкладу в создание этого блага. То есть вознаграждение капиталиста будет пропорционально его затратам капитала, а работника – соответственно, затратам труда. Другими словами, доход фактора производства будет соответствовать предельному продукту каждого из них. Для определения этой величины (предельной производительности фактора) неоклассическая теория предлагает последовательно добавлять по единице каждого фактора при неизменной величине другого и фиксировать при этом прирост общего продукта.

Очевидно, что два агента, которые произвели благо и пытаются

разделить между собой вырученную за него сумму, не будут производить всех этих сложных операций, даже если бы это было возможно (так, уже упоминалась теория Груба, согласно которой для ряда должностей определение предельного продукта таким путем невозможно в силу их "неделимости").

Здравый смысл подсказывает другой, возможный вариант деления блага X. Пусть собственник капитальных ресурсов, как это и происходит в реальной экономике, устанавливает пропорции распределения. Какими соображениями он руководствуется? С одной стороны, он стремится к возможно большему увеличению своей доли в продукте, с другой стороны, опасается отказа работника от дальнейшего сотрудничества.

На какие пропорции согласится наемный работник? Неоклассика утверждает, что эта доля не может быть меньше издержек владельца фактора. Но определение этих издержек, особенно для фактора рабочая сила, представляет собой отдельную большую проблему. И вряд ли рядовой работник располагает достаточными знаниями, чтобы сказать, что его затраты труда в данном процессе производства составили совершенно конкретную сумму. Скорее всего, допустимый минимум, на который он согласится, будет соответствовать альтернативным издержкам участия в производстве или тому доходу, который он сможет получить, если выберет наиболее выгодный из альтернативных вариантов заработка. Если никаких других, более прибыльных проектов использования своих факторов производства агент, именуемый нами как работник, не имеет, скорее всего, он будет вынужден согласиться на пропорции распределения, установленные работодателем. То есть в случае эластичного предложения труда равновесная ставка заработной платы выше, чем в случае неэластичного. Если у наемного работника есть возможность получать доход от другого вида деятельности, или альтернативное место работы, что принесет ему большую выгоду, отказ от предложенной ставки очевиден.

Итак, в установлении пропорций распределения капиталист ограничен возможными альтернативными доходами работника. То, что капиталист получает сумму, превышающую для него доходы от других возможных вариантов использования своих факторов, очевидно, ведь в противном случае сам процесс производства блага X не состоялся бы. В конце концов, вознаграждение, которое получает капиталист, находится в промежутке между его альтернативными издержками от участия в производстве и аналогичными издержками для ра-

ботника. Другими словами, доля собственника каждого фактора производства не может быть ниже альтернативных издержек данного способа получения дохода.

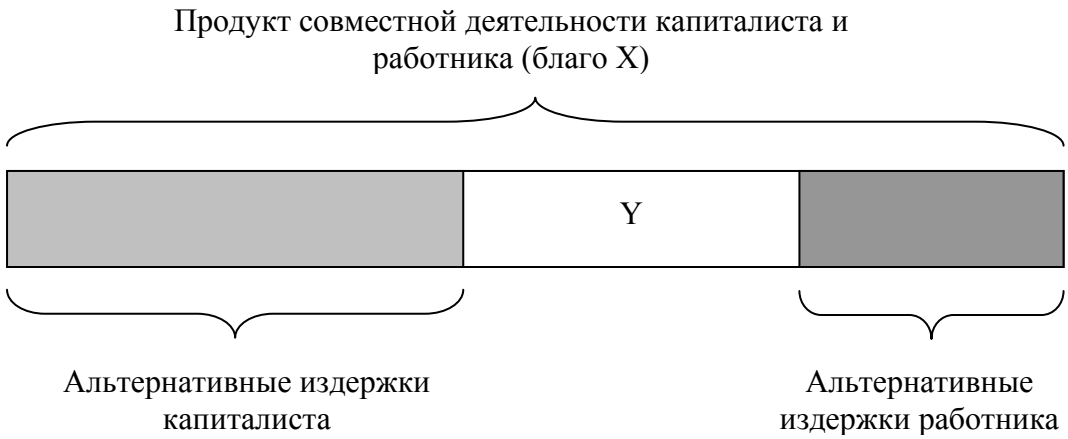
$$S_i^x \geq C_{(альт.)\,i}\,,$$

где $C_{(альт.)\,i}$ – альтернативные издержки от участия в производстве блага X, и выполняется условие $\sum_{i=1}^{n} C_{(альт)i} \leq X$, то есть созданное благо X удовлетворяет минимальные требования всех n участников (имеется в виду, что вырученных от продажи блага X средств достаточно, чтобы покрыть альтернативные издержки каждого участника).

Указанное ограничение имеет большое значение для дальнейшего понимания логики рассуждений. Если данное условие не выполняется, производство блага X является невыгодным (нерентабельным), и, следовательно, не будет осуществляться. При $\sum_{i=1}^{n} C_{(альт)i} = X$, доля каждого участника будет равна альтернативным издержкам участия в производстве, или $S_i^x = C_{(альт.)\,i}$. И самый интересный для нас случай описывается неравенством $\sum_{i=1}^{n} C_{(альт)i} < X$, когда вознаграждение владельца каждого фактора производства будет описываться как $S_i^x \geq C_{(альт.)\,i}$., то есть после покрытия альтернативных издержек остается сверхдоход.

Каким же образом будет разделена та часть блага X, которая остается после покрытия альтернативных издержек (обозначим ее Y, причем

$$Y = X - \Sigma\, C_{(альт.)\,i}).$$



В результате рассуждений переходим от деления блага X к делению части этого блага, обозначенной нами как Y, или сверхдохода. Игроки удовлетворили свои минимальные требования. Дальнейшая борьба будет вестись за дополнительную выгоду, а механизм установления пропорций ее деления аналогичен представленной выше модели распределения блага между игроками, не принимавшими участия в его создании. Соотношение долей каждой стороны будет пропорционально отношению их властных потенциалов.

Власть в анализируемой модели проявляется на двух уровнях. Во-первых, само существование альтернативного варианта получения дохода является ресурсом власти, ведь тогда игрок может угрожать оппоненту отказом от взаимодействия. Собственник капитальных ресурсов имеет преимущество перед лишенным собственности экономическим агентом уже в силу того, что последний не имеет альтернативного источника заработка, кроме как наемный труд. В то время как капиталист, кроме того, что сам может предлагать свои услуги наемного труда, имеет возможность использовать свой капитал (в самых разных сферах его применения).

Кроме того, само установление пропорций распределения находится в ведении капиталиста, а не наемного работника, что также является источником власти над последним.

Второй уровень проявления власти видим уже при делении суммы Y, которое обусловлено соотношением властных потенциалов игроков. Рассмотрим возможные варианты влияния капиталиста и работника на этот процесс.

Кроме того, что капиталист всегда остается в выигрыше (как устанавливающая пропорции сторона), он может использовать следующие ресурсы власти над работником.

- Источник получения дохода (при отсутствии альтернативных вариантов заработка у работника).
- Предоставление льготного доступа к другим потребительским благам (больницы, школы, путевки, премии).
- Предоставление защиты от внешних посягательств.
- Психологические обстоятельства, побуждающие персонал соглашаться на меньшую оплату, такие как склонность работника к постоянству, боязнь понижения статуса (до безработного), дружный коллектив, удобное расположение места работы и т.д. (эти "слабости" играют на руку работодателю)

Власть работника над работодателем может проявляться следующим образом:

- Личные качества работника (знания, компетентность, опыт).

- Защита профсоюзной организации (угроза забастовки).

- Доступ к информации о возможных вакансиях/альтернативных способов заработка.

Руководствуюсь информацией о возможных реакциях работника на установление тех или иных пропорций распределения, основанных на имеющихся в его распоряжении властных ресурсов, наниматель принимает решение о том, на какую минимальную сумму, учитывая альтернативные издержки и дополнительные источники власти, согласится наемный работник. Оставшуюся сумму капиталист присваивает себе.

Итак, подведем итог представленным рассуждениям. Если рассматривать распределение продукта в чистом виде (независимо от источника происхождения этого продукта), то доля каждого претендента на этот продукт обусловлена его возможностями влиять на поведение контрагентов – или властным потенциалом. Именно власть выступает главным и единственным фактором деления доставшегося даром блага.

Если же при создании предназначенного к распределению продукта были задействованы факторы, принадлежащие участникам производства, то выигрыш каждого из них не может быть ниже альтернативных издержек участия в этом производстве. То есть характер участия в создании продукта накладывает определенные ограничения на модель распределения в чистом виде. Это в корне противоречит представлениям неоклассиков, по мнению которых доход владельца фактора производства определяется его предельным продуктом, а власть, если и вносит определенные коррективы, только в рамках действия "естественных" экономических законов и в целом носит временный характер [12]. В долгосрочном же периоде факторный доход равен предельному вкладу собственника этого фактора – такова позиция неоклассической теории.

Из представленной модели вытекают совершенно обратные выводы. Минимальный доход участника производства колеблется на уровне альтернативных издержек. Этот минимальный уровень гарантирован владельцу фактора возможностью (при отсутствии механического принуждения) отказаться от участия в сделке, и в этом уже проявляется его экономическая власть.

После того, как все участники производства блага покрыли свои альтернативные издержки, а благо еще не исчерпано, появляется возможность увеличить свое вознаграждение. И связана эта возмож-

ность исключительно с властными ресурсами и правами каждого участника. Разделение оставшегося после покрытия минимальных доходов продукта происходит по схеме чистого распределения – на основе соотношения властных потенциалов.

В результате, приходим к выводу, что власть является главным и единственным фактором распределения доходов.

# ГЛАВА 4.

# ПРОБЛЕМА ВЛАСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В самом общем виде власть представляет собой определенный аспект в отношениях между людьми, который состоит в способности «одного человека или целой группы навязывать свои цели другим» [30, с.126]. Отношения между экономическими агентами, как и всякие социальные отношения, включают в себя властную составляющую. Речь идет о власти собственника, власти менеджмента, власти профсоюзов, рыночной власти, власти государства, власти денег и пр. «Власть, - пишет Э.Тоффлер, – неизбежная часть процесса производства, и это - истина для всех экономических систем, капиталистических, социалистических и вообще каких бы то ни было»[104, с.53]. Таким же бесспорным фактом хозяйственной действительности является и то влияние, которое оказывает власть на экономическое поведение людей, его содержание и результаты. Характеризуя значения власти в обществе, Б.Расселл отмечал, что власть является фундаментальным понятием в общественных науках в том же смысле, в каком энергия является фундаментальным понятием в физике [184].

Отражением значения данного феномена для экономики является тот факт, что в истории экономической мысли неоднократно делались попытки включить проблематику власти в предмет экономического анализа. В последнее время в мировой экономической литературе появился целый ряд работ, посвященных проблемам экономической власти. Речь идет о книге Э.Тоффлера «Метаморфозы власти» [104], в 1995 году была переиздана книга известного японского экономиста Я.Такаты «Power Theory of Economics», под редакцией М.Моришимы в 1998 году выходит книга «Power or Pure Economics?» [173]. Ряд работ, посвященных проблеме власти в экономике, опубликовали С.Боулс, Г.Гинтис [9], В.Дугге р[136], Дж.Палермо [157], Д.Янг [183] и другие авторы. Это свидетельствует о возрастании интереса к проблеме власти в современной экономической теории. Серьезным вкладом в развитие теории власти явился выход книги выдающегося современного экономиста М. Олсона «Power and Prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships» [155], которая привлекла внимание исследователей к данной проблеме и способствовала выведению вопроса о власти в экономике с периферии экономического анализа. В Украине исследование проблем экономической власти осуществляется преимущественно представителями

харьковской экономической школы [4; 57; 84], возглавляемой профессором А.А.Гриценко [26; 27], а также другими исследователями [3; 18; 50; 61]. Особо следует выделить анализ проблемы экономической власти (в контексте отношений собственности), выполненный в книге Г.В.Задорожного [38].

Вместе с тем, можно констатировать отсутствие адекватного теоретического анализа феномена экономической власти. Практически любой автор, пишущий по проблемам власти в экономике, считает своим долгом подчеркнуть факт недостаточности знаний в данной области*. Власть, являющаяся одним из главных объектов анализа в политических и социологических науках, далеко не стала таковым в экономических науках. По признанию Дж.К.Гэлбрэйта, проблема власти остается «огромной черной дырой ортодоксальной национальной экономии» [Цит. по: 78, с.336].

Противоречия между неудовлетворительным отражением проблемы власти в экономической теории, с одной стороны, и очевидным значением фактора власти в хозяйственной жизни – с другой, порождают постановку вопроса о создании теории экономической власти. Подчеркивая значение проблемы власти для экономического анализа, М.Моришима предлагает различать экономикс в узком смысле слова, или чистую экономику («экономическую теорию»), в то время как название «экономикс» в широком понимании, по его мнению, должно использоваться для обозначения более широкого экономического анализа, который инкорпорирует в себя влияние власти [160, p.X].

Значение теории экономической власти связано с тем, что реальный экономический мир - это мир неравных (асимметричных) отношений, отношений между такими агентами, которые занимают неравные экономические и политические позиции и, следовательно, имеют неравные возможности подчинять (принуждать) друг друга. В экономической системе доминируют отношения, включающие в себя власть и принуждение одного другим. В этом смысле не отсутствие власти, а именно ее наличие можно рассматривать как «естественное состояние» экономической организации общества. Можно согла-

* «Значение и смысл власти в экономическом анализе, - пишет Д.Янг, - редко является предметом, который привлекает усилия теоретиков неоклассической экономической теории. Это не говорит о том, что термин “власть” никогда не используется или не играет существенной роли в определенных моделях. Но его использование склоняется к тому, чтобы употребляться очень специфическим и узким образом, и его альтернативные значения и широкий смысл редко признаются» [183, p.85].

ситься с Ф. Перру в том, что «экономическая реальность есть сеть, множество явных или скрытых властных отношений, сеть взаимодействий между неравными силами, т.е. доминирующими и доминируемыми (подчиненными) партнерами» [123, p.30].

## 4.1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ ВЛАСТИ

С экономической точки зрения власть может быть рассмотрена как результат стремления экономических агентов к максимизации собственной выгоды путем подчинения этой цели поведения и ресурсов других агентов. Основанием, которое создает возможность такого подчинения, является неравенство между взаимодействующими экономическими агентами.

Неравенство создает одному агенту преимущество перед другим. Если мы принимаем факт наличия неравенства (асимметрии) между экономическими агентами, вступающими в трансакции, и, далее, принимаем, что стороны отношений есть рациональные агенты, максимизирующие свою функцию полезности (выгоду), то у нас нет оснований отрицать то, что агенты, не будут использовать преимущества, возникающие из неравенства, для подчинения и ограничения поведения «слабой» стороны в целях максимизации собственной выгоды. М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать своим интересы путем угрозы использования - или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [155, p.60]. Неравенство в отношениях между агентами, вступающими в трансакции, порождает власть, где одна сторона выступает как субъект власти, а другая сторона как ее объект.

Подчинить – означает заставить изменить выбор. Основа выбора (в рамках гипотезы максимизирующего поведения) – величина издержек присвоения единицы полезности. Таким образом, подчинение станет возможным, если при этом величина издержек необходимых для присвоения единицы полезности будет ниже, нежели при альтернативной подчинению деятельности (отказе от подчинения). Условием подчинения является способность одного агента (субъекта власти) в случае отказа от такого подчинения создавать для другого агента (объекта власти) такую величину потерь или такие издержки, которые невозможно избежать и которые нельзя сократить или компен-

сировать, действуя альтернативным подчинению образом. В результате воздействия указанных издержек изменяется функции полезности (отдача от единицы издержек) альтернативных вариантов деятельности объекта власти. Таким образом, агент А (субъект власти) принуждает агента Б (объект власти) подчиниться, т.е. нести издержки, результатом которых является создание полезности для агента А (издержки подчинения).

Природа (т.е. качественная определенность) власти как отношения, выделяющая власть из мира социальных (в нашем случае – экономических) отношений, заключается в том, что это есть такое взаимодействие между агентами экономической системы, при котором один экономический агент (объект власти) несет издержки (подчиняет свое поведение) в пользу другого экономического агента (субъекта власти); первый из них, *вынужден* нести эти издержки; вынужденный характер подчинения есть результат преднамеренных воздействий со стороны субъекта власти. Основа принуждения – асимметрия в распределении ресурсов (прав собственности на ресурсы) между экономическими агентами (объектом и субъектом власти)*

В этом заключается отличие властных отношений от отношений свободного, конкурентного обмена между однородными агентами, где никто не может применить санкции по отношению к контрагенту, ввиду наличия свободы выбора контрагента по трансакции.

Для объекта власти возникновение властного отношения между агентами экономической системы влечет за собой следующие изменения по сравнению с ситуацией отсутствия власти: во-первых, изменение значения функции полезности альтернативных вариантов экономического поведения; во-вторых, следствием изменения отдачи от издержек является изменение мотивации экономического агента по отношению к альтернативным вариантам поведения; в-третьих, изменение мотивации имеет следствием изменение целей, на достижение которых направлена деятельность экономических агентов – сторон властного отношения.

Для субъекта власти происходит *замещение издержек* (затрат ресурсов), необходимых для присвоения блага, - издержками для подчинения данной цели объекта власти (т.е. издержками на власть). Разница между величиной издержек, которые требуются для достижения поставленной цели, и которые субъект власти вынужден был

* Общее обоснование такого подхода к проблеме власти в книге Дементьев В.В. Экономика как система власти.- Донецк, 2003 [33]

бы нести в условиях ее отсутствия, с одной стороны, и величиной издержек, необходимых для достижения этой цели в условиях наличия власти (т.е. издержек на власть), с другой стороны, и представляет собой ренту власти*

Рента власти может являться результатом, во-первых, «перемещения» издержек, необходимых для присвоения блага, от субъекта к объекту власти. Речь идет о преобразовании внутренних издержек субъекта власти во внешние или *экстернализации* издержек. Во-вторых, рента власти, может создаваться путем общего сокращения издержек, необходимых для создания и присвоения блага в результате применения власти: сокращение неопределенности и потерь, вызванных внешними воздействиями; создание новой производительной силы в результате объединения ресурсов под общим началом. Сокращение издержек присвоения блага, а равно возможность получения ренты власти изменяет ограничения выбора для ее носителя. Таким образом, обладание властью, изменяя ограничения выбора, трансформирует состав и структуру реальных целей, к достижению которых стремится ее субъект, максимизирующий собственную выгоду. Целевая функция экономического агента есть результат его места в структуре власти. Власть позволяет ее носителю достичь таких целей, реализация которых была невозможна при ее отсутствии.

Таким образом, власть изменяет содержание и результаты поведения, как субъекта власти, так и ее объекта, что проявляется в отказе от одних видов экономического поведения и выбор других.

## 4.2. ЭКОНОМИКА КАК СИСТЕМА ВЛАСТИ

В экономической системе каждый ее агент занимает определенные властные позиции (как собственник, потребитель, кредитор, гражданин, менеджер и т.п.), которые использует для максимизации своей полезности в процессе взаимодействия с другими агентами. Властные позиции агентов экономической системы определяются следующими факторами:

- распределение прав собственности на экономические ресурсы,
- распределение прав власти (правомочий), гарантированных

* «Каждый предприниматель стремится не к прибыли, а к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую может получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» [112, с.49].

государством,

- распределение правомочий в области применения власти, делегированных со стороны собственника ресурсов,
- степень монополизации в распределении ресурсов,
- способность к коллективным действиям по осуществлению прав власти (когда речь идет об коллективных агентах власти);
- различный доступ к ресурсам власти, основанным на применении насилия (государственного или частного);
- неформальные институты власти;
- асимметрия информации.

Разный доступ к ресурсам власти и правам власти имеет своим следствием тот факт, что власть в экономической системе распределена неравномерно. Такая неравномерность проявляется в неравенстве властных позиций агентов экономической системы или асимметрии власти. Неравенство властных позиций в экономической системе проявляется, во-первых, в командной иерархии взаимоотношений внутри фирмы; во-вторых, в деловой (рыночной) иерархии, отражающей неравенство властных возможностей различных (формально независимых) бизнес-структур; в-третьих, в государственной и политико-административной иерархии (внутри органов государственного управления, а также между государством и экономическими субъектами); в-четвертых, в стратификации общества, его разделении на социальные слои и группы, имеющие разный доступ к властным позициям в обществе.

Отношения власти регулируются системой экономических, политических и правовых правил (институтов). В этом смысле отношения власти между отдельными экономическими агентами имеют в своей основе институты власти, как формальные, так и неформальные. В этом смысле архитектоника власти как аспект (элемент) институциональной архитектоники общества.

Социально-экономическая система включает в себя следующие основные институты власти.

*Власть государства.* Сувереном общественной жизни является народ. Народ осуществляет свою власть через государство. Государство представляет собой «организацию, обладающую сравнительными преимуществами в смысле применения насилия и распространяющуюся на географическую территорию, границы которой определяются властью этой организации облагать налогами лиц, на ней проживающих» [120, с.345−346]. Государство воплощает преднаме-

ренно созданную, организованную и сознательно контролируемую власть. По своей природе власть государства является делегируемой, действующей на основе «общественного договора», закрепленного в Конституции и других законодательных актах. Государство обязано выполнять правоохранительные, социальные, экономические и политические функции: предоставлять населению действенные права собственности, гарантировать гражданам обеспечение общественными благами, которые не может поставлять свободный рынок, и пр.

Потенциал власти государства основан на контроле над ресурсами насилия, обладании экономическими ресурсами (бюджетом, государственной собственностью) и идеологическом влиянии. Властные возможности государства закрепляются в нормативных актах в виде прав власти по отношению к гражданам и юридическим лицам.

Власть, осуществляемую государством, можно разделить, во-первых, на арбитражную, суть которой состоит в защите прав и свобод одних граждан от произвола со стороны других (т.е. в защите прав собственности и контрактов), во-вторых, на иерархическую (административную), основанную на праве государства издавать предписания (нормы), регулирующие общественное поведение, и праве контроля над их выполнением, и, в-третьих, на экономическую, заключающуюся в распоряжении экономическими ресурсами государства.

Государство гарантирует исключительные права собственности индивидов, групп и организаций, устанавливает фундаментальные правила экономического поведения, создает и обеспечивает соблюдение экономических и гражданских прав (в том числе по отношению к государственным органам). В этом смысле государственная власть, прямо или косвенно, является условием (или, точнее, основанием) для власти частных экономических агентов, базирующейся на обладании собственностью или на правах власти, предоставляемых государством.

*Власть потребителей.* Если сувереном социальной жизни в целом является народ, то экономическая жизнь имеет в своей основе суверенитет потребителя.

Власть потребителя осуществляется через власть рынка, посредством которого выражение воли одного потребителя передается производителю наряду с аналогичным выражением воли других потребителей. Таким образом, согласно Дж.К.Гэлбрэйту, экономическая система «отдает себя в полное распоряжение индивидуального потребителя» [30, с.38]. Особенность реализации власти потребителя

посредством рынка заключается в ее «анонимном» (или безличном) характере − в том смысле, что в данном случае отсутствует единственный экономический агент (субъект власти), выражающий и представляющий в своей диспозиции власти предпочтения потребителей. Властью над производителем, подчиняющей его действия потреблению, обладает некий агрегированный субъект, власть которого представляет собой общую сумму воздействий на рынок со стороны потребителя. «Ресурс власти», которым обладает каждый потребитель, – это возможность отказаться от приобретения блага, не устраивающего его по тем или иным параметрам*. Власть рынка представляет собой «квазивласть» и обнаруживается в виде «власти цен» и «власти конкуренции».

*Власть фирмы (корпоративная власть)*. В экономической жизни носителями власти выступают фирмы (предприятия, корпорации). Власть фирмы состоит в ее возможности оказывать прямое влияние на поведение других экономических и государственных агентов. Потенциал власти фирмы имеет в своей основе экономические ресурсы, которые она контролирует, и может базироваться на монопольном положении, размерах собственности, численности занятых, объеме контролируемых денежных ресурсов, функциональной или технологической зависимости от нее других экономических агентов**. «Величина» власти конкретной фирмы зависит от размеров ресурсов, контролируемых ею, степени монополизации ее положения, значимости ресурсов, которыми она обладает. «От власти производителя, − пишет Дж.К.Гэлбрэйт, рассматривая власть крупных корпораций, − зависит (и существенно, хотя, безусловно, не исключительно), причем как в государственном, так и в частном секторах экономики, то, каким образом экономические ресурсы – капитал, рабочая сила, материалы – распределяются в производстве. По мере развития экономики указанное распределение зависит от власти производителя во все возрастающей степени. Это основная тенденция экономической

---

* По этому поводу М.Родбард считает: «Экономическая власть, следовательно, есть просто право в условиях свободы отказаться совершить обмен. Каждый человек обладает таким правом отказаться совершить предлагаемый обмен» [162, p.232].

** Так, например, В.Дуггер, рассматривает власть корпораций как доминирующий институт власти в обществе. «Большинство институтов, − полагает он, − есть средства для корпоративных целей. Люди, исполняющие роли в этих подчиненных институтах, могут обладать властью, но обычно она используется тем, чтобы обслуживать цели корпораций» [136, p.128].

системы» [30, с.189].

Власть фирмы может обнаруживаться в таких формах:

− монопольная власть на рынке через контроль над ценами с целью получения монопольной прибыли;

− воздействие на процессы принятия решений государственными органами управления (лоббирование интересов);

− воздействие на потребителей с целью формирования потребительских предпочтений (реклама);

− власть над технологически связанными фирмами (определение объемов и номенклатуры производства и т.п.);

− «непреднамеренная» власть, когда внешние экономические агенты и организации вынуждены корректировать свою деятельность с целью приспособления ее к деятельности фирмы и ее последствиям.

*Внутрифирменная власть*. Как правило, фирма представляет собой экономическую организацию с разделением функций собственности, управления и труда. Экономическое поведение фирмы в рамках, обусловленных внешней властью рынка и государства, определяется взаимодействием трех агентов: собственника, менеджера и наемного работника.

Поэтому внутрифирменная (внутрикорпоративная) власть включает в себя следующие составляющие.

Во-первых. Власть собственника над персоналом фирмы, и прежде всего − непосредственная его власть над менеджментом (администрацией предприятия). Она базируется на обладании исключительными правами на использование ресурсов, которые обеспечиваются государством и распоряжение ими. Права власти и границы власти собственника по отношению к персоналу фирмы фиксируются в контрактах. Внешне власть собственника представлена на фирме в виде непосредственной власти собственников как физических или юридических лиц (например, акционеров фирмы) и власти собственника на единоличном предприятии, а также власти органов управления фирмой (таких, как собрание акционеров, наблюдательный совет и пр.). В том случае, если собственник фирмы является коллективным субъектом, власть определенным образом распределяется внутри организации ее собственников.

Во-вторых. Власть менеджмента над персоналом. Она представляет собой делегированную власть, осуществляемую на основе ресурсов и прав власти, принадлежащих владельцу активов, в его интересах и под его контролем. В этом смысле менеджер, говоря терми-

нами теории агентских отношений, выступает, с одной стороны, как «принципал» (носитель власти), а с другой − как «агент» (объект власти). Кроме того, менеджмент обладает собственными ресурсами, которые может использовать в качестве ресурсов власти (например, квалификацией или информацией). Речь идет о так называемой «власти техноструктуры»[*].

Власть менеджмента имеет определенную иерархию, совпадающую с иерархией фирмы: власть топ-менеджмента (генеральный директор), власть администрации предприятия (высшие линейные и функциональные руководители) и т.д. Властные позиции менеджмента на предприятии – права власти и обязанности – закрепляются в нормативных документах фирмы (уставе, должностных инструкциях и пр.).

В-третьих. Власть персонала фирмы. В большинстве случаев она представляет собой своего рода «контрвласть», накладывающую ограничения на власть менеджмента и собственника. Функции власти персонала заключаются в защите интересов наемных работников (трудового коллектива) − в частности, в контроле величины заработной платы и режима работы, защите от увольнений, оказании социальной помощи и пр. Последнюю из этих функций можно рассматривать как своеобразную «социальную» власть на фирме. Властные позиции персонала имеют в своей основе права, зафиксированные и защищаемые государством (например, на участие в принятии решений), и (или) собственные ресурсы, а реализуются в создании объединений (профсоюзов), забастовках или таких экзотических для нас (по крайней мере, пока) формах, как индустриальный рэкет.

*Власть экономических коалиций.* Под таковой будем понимать власть различных частных экономических групп и общественных объединений, созданных для защиты интересов своих учредителей на общенациональном уровне. В качестве примеров могут служить ассоциации предпринимателей, профессиональные союзы, ассоциации потребителей, ассоциации производителей той или иной продукции и т.п. Их властные позиции обеспечиваются государством (например, защита прав потребителя) или (и) опираются на ресурсные

---

[*] По этому поводу Дж.К.Гэлбрэйт пишет: «В планирующей системе, т.е. в экономическом механизме крупных корпораций, власть принадлежит техноструктуре, и она, эта власть, растет вместе с ростом размеров и зрелости фирмы. <…> У техноструктуры две защитные цели. Она должна, подобно мелкому предпринимателю, обеспечить свое существование, и, кроме того, она должна помешать кому бы-то ни было – недовольному акционеру или кредитору, не получившему свои деньги, − сместить ее» [30, с.127].

возможности, предоставляемые в каждом конкретном случае членами той из коалиций, чьи интересы защищаются. Внешне власть коалиций проявляется, в частности, через лоббирование интересов своих учредителей путем воздействия на процессы принятия решений государственными органами управления.

*Финансовая власть.* Учитывая значение, особенности организации и функции финансовой власти в экономической жизни, целесообразно рассматривать это явление в качестве самостоятельного института власти. Институт финансовой власти включает в себя власть финансовых организаций (банков и пр.) и власть фондового рынка (рынка капитала).

Власть финансовых организаций основана на регулировании доступа фирм или индивидов к финансовым ресурсам, контролируемым этими организациями. Их властные позиции реализуются через предоставление кредитных ресурсов, участие в собственности и в высших органах управления предприятием (наблюдательных советах, правлениях и пр.).

Власть фондового рынка носит безличный характер и проявляется как «власть цен» (в данном случае − биржевых курсов акций). Результаты функционирования открытой корпорации постоянно оцениваются на рынках капитала, при этом падение или рост курса акций конкретной фирмы служит «сигналом», несущим информацию о коммерческих успехах фирмы и качестве управления ею. Фондовый рынок оказывает воздействие на поведение акционеров и управляющих открытых корпораций. В случае неэффективного управления фирмой «санкциями» со стороны фондового рынка являются падение курсовой стоимости акций этой фирмы и, следовательно, потеря части стоимости ее активов. При этом менеджеры неэффективных корпораций могут оказаться под угрозой того, что их корпорации будут поглощены другими фирмами, а сами они − уволены [120, с.60].

*Власть международных субъектов.* В данном случае подразумевается воздействие на поведение экономических игроков конкретной национальной экономики со стороны мировой хозяйственной системы − в виде власти иностранных государств, «безличной» власти мирового рынка, а также прямого или косвенного контроля международных корпораций, международных экономических и политических организаций и пр.

*Неформальные институты власти.* Каждой национальной экономике (вернее, индивидам, составляющим ее) присуща определенная система неформальных правил, традиций, стандартов поведения,

моральных норм, религиозных идей, связанных с хозяйственной деятельностью. В совокупности они образуют социокультурную и моральную среду, в рамках которой протекает экономическая жизнь страны, и являются основой для самоконтроля или внутренней власти ее граждан. Влияние таких норм на экономическое поведение трудно переоценить. Ф.Хайек, например, утверждал, что в регулировании экономической жизни именно традиции и внутренние нормы поведения играют решающую роль*. В этой связи можно привести также известные рассуждения М.Вебера [185] о роли протестантской этики и «духа предпринимательства» в возникновении капитализма. Отношение к труду (трудолюбие или презрение), способность к рациональной организации труда, отношение к богатству (бережливость или расточительность), отношение к чужим правам собственности (уважение или пренебрежение), отношение к общественному порядку (соблюдение или разрушение), способность к самоорганизации социальной (и в том числе экономической) жизни или потребность (внутренняя) в «царе» − именно эти факторы, в конечном счете, определяют способность (или неспособность) нации к достижению экономического роста и процветания. Поскольку неформальные институты власти и институты внешней власти выступают как замещающие (субституты) или как дополняющие (комплементы) друг друга, то система власти в каждой национальной экономике формируется и вырастает под влиянием моральных и религиозных норм, традиций и т.п. Так, например, невозможно понять и объяснить институты экономической власти таких стран как Германии или Японии без учета социокультурного фактора этих стран.

И последнее. В экономической системе существуют, с той или иной степенью влияния, своего рода маргинальные институты власти (например, власть криминальных групп или власть мафии).

Значимость разных институтов власти для того или иного ее объекта различается в зависимости от его экономической позиции. Поэтому для анализа системы власти целесообразно выделять *«кластеры власти»*, т.е. подсистемы власти для отдельных экономических агентов, организаций или экономических процессов. Кластер

---

* Неформальные ограничения всегда укоренены в обществе достаточно глубоко. По этому поводу Д.Норт замечает: «Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь, путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям» [68, с.21].

власти представляет собой совокупность ее институтов, под воздействием которых формируется мотивация конкретного экономического агента и осуществляется его деятельность. Этот кластер характеризуется определенным распределением власти между разными ее носителями по отношению к данному экономическому агенту, а также их иерархией, значением и равновесием. Кластер власти для наемного рабочего отличается от кластеров власти для собственника активов, менеджера или государственного чиновника. Например, для владельца акций кластер власти составляют власть рынка, власть финансовых институтов, власть фондового рынка, власть техноструктуры и т.д. Иначе будет выглядеть кластер власти для наемного рабочего или фермера. Этим, в частности, обусловлен неодинаковый интерес разных экономических агентов к разным институтам власти.

Разные институты власти выполняют разные функции в экономической системе. Одни институты экономической власти выступают в качестве внешних условий экономических взаимодействий, т.е. «внешних» институтов власти (например, власть государства, обеспечивающего исключительный характер прав собственности), другие − представляют собой элемент, сторону или аспект этих взаимодействий (например, власть собственника активов над менеджментом или корпоративная власть), т.е. «внутренние» институты экономической власти. В первом случае власть является предпосылкой экономической системы, а во втором – ее внутренним элементом. Одни институты власти больше связаны с выполнением ограничивающих, защитных и разрешительных функций (например, власть государства), а другие − соответственно, направляющих и объединительных (например, власть менеджмента).

Каждый из институтов власти можно описать с помощью следующих параметров:

− субъект и объект власти;

− цели власти и функции, которые она выполняет в обществе;

− ресурсы, на которых основана власть;

− особенности организации контроля со стороны обладателя власти (характер применяемых санкций, механизм измерения и оценки, содержание диспозиции власти);

− соотношение потенциалов власти сторон властного взаимодействия;

− границы власти;

− формальные и неформальные правила, регулирующие распределение прав и ответственности сторон властного отношения.

Институты власти можно также классифицировать по признакам субъекта или объекта власти, применяемых ресурсов власти (институты насилия в экономике или институты власти, базирующиеся на экономических ресурсах), границам власти (власть, ограниченная фирмой, или власть, имеющая своим объектом национальную экономику) и т.д.

Различные формы и институты власти не существуют изолированно и независимо друг от друга − они взаимодействуют, взаимопроникают и «переплетаются» между собой.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в своей совокупности отношения власти в экономической системе образуют некую целостность − *систему власти*, единое *«властное поле»,* в рамках которого формируется поведение как отдельных экономических агентов, так и экономической системы в целом. В этом смысле социально-экономическую систему как систему взаимодействий, включающих в себя власть, можно рассматривать как систему власти, где каждое отдельное властное отношение есть отражение состояния других властных отношений. «Все институционалисты, – пишет У.Сэмуэльс, – понимают экономику как систему власти» [101, p. 111].

Система экономической власти характеризуется такими основными параметрами:

− *распределение власти.* В экономической системе власть определенным образом распределена между ее носителями (субъектами). Внутри фирмы (корпорации), например, экономическая власть распределена между акционерами, менеджментом и персоналом. Более конкретно можно говорить о распределении власти между разными органами управления на фирме − собранием акционеров, наблюдательным советом, исполнительной дирекцией, менеджментом среднего звена, профсоюзом. В свою очередь, власть над фирмой может быть распределена между государством, финансовыми институтами, поставщиками, потребителями и т.д. Распределение власти характеризуется уровнем ее концентрации, а также централизации (или децентрализации).

− *иерархия власти.* Агенты социально-экономической системы обладают разными потенциалами власти и границами власти, в результате чего разные институты власти находятся между собой в отношениях доминирования. Такие отношения между разными формами (субъектами) власти создают иерархию власти. Например, существуют иерархические отношения власти между собственником, ме-

неджментом и персоналом на предприятии. Можно говорить также об экономических системах с доминирующей властью свободного рынка или доминированием государства. Иерархию можно обнаружить и во властных взаимоотношениях между фирмами.

− *равновесие (баланс) власти.* Границы экономической власти подвижны и подвержены изменению. Это связано, в частности, с тем, что между агентами экономической системы имеет место конкуренция, цель которой – изменение границ власти. Конкуренция разворачивается между сторонами властного взаимодействия (например, собственником и менеджментом); между разными субъектами власти за контроль над данным экономическим агентом, его ресурсами или доходами; между экономическими агентами за доступ к контролю над ресурсами политической власти (за влияние на государство) и т.д. Равновесие власти достигается, когда «отсутствуют стимулы» к изменению распределения власти: процесс корректировки границ власти завершен и для большинства субъектов экономической власти предельные издержки по их изменению превышают предельные выгоды, получаемые в результате расширения власти.

## 4.3. ВЛАСТЬ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Оказывая влияние на поведение (выбор) отдельных экономических агентов, «сеть власти» (ее состояние или структура) выступает фактором, определяющим состояние, направленность и результаты функционирования социально-экономической системы в целом.

Первое. Система экономической власти является фактором, который оказывает влияние на направленность и результаты движения социально-экономической системы. Иерархия целей, реализуемых социально-экономической системой в целом (как и распределение ресурсов между разными целями) отражает распределение власти, иерархию власти и баланс власти, которые сформировались в данной экономической системе: кто, над кем и в каких границах осуществляет власть. «Траекторию» функционирования и развития социально-экономической системы в целом можно рассматривать как вектор, отражающий состояние системы власти, властные возможности и потенциалы власти участников*.

* «Стратегия – это своеобразная карта властной структуры организации» [62, с.198].

Второе. Состояние системы экономической власти (т.е. распределения, иерархии и баланса власти) является фактором, от которого зависит распределение контроля над ресурсами (материальными, финансовыми и пр.) в экономической системе. Причем контроль над ресурсами, отражающий распределение власти, выходит за рамки обладания собственностью на определенные активы.

Третье. Структура экономической власти оказывает влияние на структуру распределения доходов в социально-экономической системе. Согласно стандартной неоклассической модели, равновесное распределение доходов осуществляется по принципу равенства доходов экономического агента и предельной производительности принадлежащих ему факторов производства (например, вознаграждение рабочего равняется стоимости его предельного продукта). Однако распределение доходов фирмы в соответствии с предельным вкладом каждого ее экономического агента (или предельной производительностью принадлежащих ему факторов производства) в их создание отражает ситуацию отсутствия (или равенства) отношений власти между экономическими агентами фирмы. Асимметрия в распределении власти внутри фирмы имеет своим результатом отклонение величины получаемых доходов от предельного вклада в бóльшую (для одних) и в меньшую (для других) сторону − в зависимости от распределения властных потенциалов и прав власти экономических агентов фирмы (собственника капитала, собственника земли, менеджера, работника). Такая асимметрия может проявляться, в частности, в возникновении рентных доходов, присваиваемых экономическими агентами, обладающими экономической властью. В условиях асимметричных властных позиций экономических агентов предприятия равновесным будет такое распределение доходов, которое достигается при равновесии власти, а также такое их распределение, которое пропорционально властным возможностям (потенциалу) носителей власти*. «Мы, – пишет Е.Прайзер, – определяем «экономическую власть» как способность индивидов влиять на распределение дохода» [160, p.138].

---

* У.Сэмуэльс по этому поводу утверждает: «Центральным микроэкономи-ческим заявлением институциональной экономики является то, что распределение ресурсов есть функция не рынка, а структуры власти, которая формирует его и действует через него. <…> Аналогично распределение дохода есть функция не нейтрального естественного рынка, а применения власти на рынке, и особенно в институтах, которые формируют его и действуют через него. Распределение есть функция власти, а власть есть функция распределения» [101, p.111–112].

Четвертое. Система экономической власти оказывает воздействие на распределение издержек и выгод (доходов) между агентами экономической системы. В свою очередь, величина издержек и выгод влияет на уровень цен и формирует, с одной стороны, спрос на ресурсы (блага), а с другой – их предложение. Следовательно, система власти является одним из факторов, чье состояние влияет на цены и характер равновесия на рынке. Экономическая деятельность – имеется в виду уровень доходов, объемов производства, занятости и цен – есть функция власти [101, p.113].

Пятое. Власть обладает макроэкономическим эффектом и влияет на результаты проводимой макроэкономической политики. Действие макроэкономических параметров (таких, как изменения совокупного спроса, величины денежных агрегатов, учетной ставки и т.п.) на динамику национального дохода преломляется через институты власти. Система институтов власти, в рамках которой действуют экономические агенты, может ограничивать или «подавлять» определенные (ожидаемые) реакции фирм и индивидов на изменения макроэкономических параметров. Или же наоборот: отсутствие ограничений на экономическое поведение, которые призваны создавать институты власти, порождает последствия, противоречащие целям проводимой макроэкономической политики. Как показала практика переходных экономик, «правильная» макроэкономическая политика, исходящая из предпосылки «нормальной» экономической (институциональной) среды, будучи примененной в условиях деформированного хозяйственного порядка, может иметь результаты, противоположные ожидаемым, т.е. не приводить к достижению макроэкономического равновесия, а порождать еще бóльшую нестабильность.

Шестое. Система экономической власти (т.е. распределение власти, иерархия власти и равновесие власти), внося в поведение экономических агентов устойчивость и предсказуемость, структурирует экономические взаимодействия и тем самым создает определенный порядок взаимодействий между участниками хозяйственной системы. В этом смысле власть оказывает влияние на институциональное устройство, а также на основы экономического и социального порядка (структуры) в хозяйственной системе. По мнению В.Ойкена, все хозяйственные порядки можно характеризовать через различные формы распределения власти и свободы [75, с.339]. На эту сторону власти обращал внимание и Ф.Перру: он считал, что отношения власти между группами людей создают социальную структуру, которая не может быть легко изменена [123, p.15–16].

Седьмое. Система экономической власти является фактором, который влияет на способность экономической системы к изменениям. В известной мере, восприимчивость к инновациям является отражением состояния системы власти, а именно – того, насколько власть ограничивает (прямо или косвенно, т.е. через величину создаваемых ею трансакционных издержек) инновационную деятельность; в какой степени доминирующие в обществе институты власти обладают мотивацией к инновациям; в какой мере экономический агент – инициатор изменений («новатор») обладает необходимыми возможностями (властной позицией), чтобы «принудить» других экономических агентов к восприятию порожденных им инноваций.

В зависимости от распределения власти, иерархии власти и характера равновесия можно выделить разные типы систем власти в экономической жизни. Анализ разных типов организации власти, а также преимуществ и недостатков каждого из (например, систем власти при социализме или при капитализме) не входит в проблематику настоящей работы.

Тип системы власти определяется тем, какие институты власти являются доминирующими и носят для нее системообразующий характер. Такие системообразующие институты власти составляют своеобразное «жесткое ядро» системы власти, а изменение их доминирующей роли влечет за собой изменение типа системы власти.

Примем, что базовая функция, которую должна выполнить система власти, – это принуждение непосредственного производителя к удовлетворению запросов потребителей и выполнению действий, обеспечивающих экономический рост. Поэтому исходным источником власти является носитель таких запросов, т.е. потребитель. Отношения (влияние) потребителя и непосредственного производителя опосредованы определенными общественными формами: организацией производства, распределением прав собственности, государственной организацией. Поэтому в системе экономической власти можно выделить основные функциональные элементы порядка власти, способные передать волю потребителя непосредственному производителю. Иначе говоря, власть должна выполнить следующие функции: во-первых, принудить собственника производственных активов использовать их в интересах потребителей; во-вторых, подчинить запросам потребителей организацию управления производством или, другими словами, менеджмент; в-третьих, подчинить деятельность непосредственного производителя целям, поставленным перед производственной деятельностью.

В условиях рыночной экономики система власти должна включать в себя определенные структурные элементы (институты власти), которые способны выполнить названную базовую функцию системы власти: власть над движением материальных активов, власть над организацией производственного процесса, власть над непосредственным процессом труда. Такая структура имеет, во-первых, «жесткое ядро» (т.е. *системообразующие институты власти,* без которых невозможно функционирование рыночной экономики и влияние которых обязательно для передачи воли потребителя непосредственному производителю) и, во-вторых, «защитную оболочку» (т.е. институты власти, которые *усиливают* или *дополняют* влияние ее системообразующих институтов на экономическое поведение экономических агентов). При этом необходимость, структура и функции таких институтов власти определяются состоянием системообразующих институтов власти, их способностью (или ограниченной способностью) принуждать экономических агентов к социально-продуктивной деятельности.

В рыночной экономике «жесткое ядро» власти включает в себя такие системообразующие институты власти:

- эффективную правоохранительную систему, обеспечивающую неприкосновенность прав частной собственности экономических агентов, защиту от произвола, внутреннюю и внешнюю безопасность участников рынка, а также создающую инфорсемент выполнения контрактов частными лицами и государством;
- власть потребителя, которая осуществляется посредством рыночных трансакций и в основе которой лежит потребительский выбор;
- власть собственника как центрального экономического агента внутри фирмы над организацией подчиненного ему процесса производства и управлением им;
- власть менеджмента над процессом труда, обеспечивающую конечную передачу импульса власти от потребителя к непосредственному производителю;
- систему моральных, культурных и религиозных ценностей, минимально необходимых для создания в обществе продуктивной культуры.

В развернутом виде «цепь власти» можно представить следующим образом: потребитель принуждает собственника производственных активов к такому характеру их использования, который отве-

чает его потребностям; собственник этих активов подчиняет процесс управления своим предприятием целям производства общественно–необходимого продукта; менеджер реализует «волю» и интересы собственника и подчиняет действия непосредственных производителей поставленным целям. Судебная власть исключает фактор насилия из трансакций между экономическими агентами и защищает их поведение от произвола, обеспечивая выполнение контрактов, посредством которых оформляются их взаимодействия. В итоге «рука рынка» (как видимая, так и невидимая) подчиняет частный интерес экономических агентов созданию общественного блага. Общие цели и запросы потребителей “вводятся” (прямо или опосредованно) в систему экономических интересов участников хозяйства. В результате возникает мотивация к социально-продуктивной деятельности. Заметим, что мотивация, в отличие от заинтересованности, означает не просто тот факт, что та или иная цель отвечает интересам конкретного экономического агента, а прежде всего – его готовность нести издержки для достижения поставленной цели.

«Разрыв» «цепи власти» (а именно: отсутствие власти потребителя власти, собственника власти или менеджера) имеет своим следствием «разрыв» в передаче импульса от потребления к непосредственному процессу труда и, далее, отклонение реальных результатов производственной деятельности от общественно необходимых.

Системообразующие формы власти (власть рынка, власть собственника, власть менеджмента) имеют определенные границы, которые проявляются в существовании «провалов» власти. «Провалы» власти означают, что *в определенных ситуациях* эти институты власти не достаточны для создания внешних условий для эффективной деятельности и подчинения производства интересам потребления. Иначе говоря, системообразующие институты власти не в состоянии обеспечить принуждение к эффективной экономической деятельности как в количественном, так и в качественном аспектах, т.е. создать достаточные (положительные или отрицательные) санкции для подчинения частной деятельности социально-продуктивным целям, установить «правильную» диспозицию власти, отражающую общий интерес потребителя, осуществить контроль над экономической деятельностью и обеспечить такое распределение ресурсов, при котором максимизируется функция общественной полезности. Кроме того, помимо подчинения производства целям потребления, экономическая система должна выполнить и другие функции, для реализации которых действия указанных системообразующих институтов власти

недостаточны.

## 4.4. ОБЩЕСТВЕННО НЕОБХОДИМЫЙ ПОРЯДОК ВЛАСТИ

Структура экономической власти является условием, от которого зависит эффективность социально-экономической системы. Способность экономической организации к эффективному функционированию в известной степени будет зависеть от того, кто, над кем, в какой мере, в каких границах и каким способом осуществляет власть, какие виды экономической деятельности власть ограничивает, на что власть направляет, какие возможности она создает. Отсюда возникает проблема эффективности системы экономической власти или эффективного равновесия власти в экономической системе.

В качестве критерия общественной эффективности системы экономической власти с позиции экономического агента можно рассматривать сравнительную величину издержек единицы дохода (выгоды) или норму отдачи от издержек альтернативных вариантов экономической деятельности, которую создает для него эта система. Организация экономической власти является эффективной, когда она − по сравнению с другими ее формами − минимизирует величину издержек (трансформационных и трансакционных), необходимых для получения единицы дохода (богатства, полезности, выгоды) при социально-продуктивной деятельности и, напротив, увеличивает издержки максимизации индивидуального дохода при социально неэффективном поведении (контр-продуктивной деятельности).

Распределение власти и иерархию власти, которые способны создать эффективную власть, будем характеризовать как состояние эффективного равновесия системы экономической власти, или, вслед за Э.Тоффлером, как *«общественно необходимый порядок» власти* (“socially necessary order”) [175, p.477]. Состояние институтов экономической власти, при котором достигается такое равновесие, будем характеризовать как равновесные институты экономической власти.

Нарушения (деформации) эффективного равновесия системы экономической власти или «общественно необходимого порядка власти» проявляются в том, что, с одной стороны, возникает «*избыток» власти*, а с другой − *«недостаток» власти».* «И избыточная, и недостаточная власть приводят к ужасным социальным последствиям», – признает Э.Тоффлер [104, с.577].

Во-первых, отклонения от эффективного состояния экономической власти («сдвиг власти») имеют своим следствием «сдвиг издер-

жек» альтернативных вариантов экономического поведения: возрастание издержек эффективного поведения и сокращение издержек неэффективного поведения. Следствием такого «сдвига издержек» является изменение сравнительной величины издержек единицы дохода в пользу неэффективного выбора. Во-вторых, «сдвиг издержек» в результате избыточного или недостаточного порядка власти влечет за собой изменение ограничений выбора и, как следствие, «сдвиг мотивации» экономических агентов. Такой «сдвиг мотивации» проявляется двояко: во-первых, порождает «подавленную» мотивацию к продуктивной деятельности, во-вторых, создает «избыточную» мотивацию к неэффективной деятельности. В-третьих, «сдвиг мотивации» обнаруживается в изменении структуры и форм доходов экономических агентов по сравнению с эффективным состоянием хозяйственной системы. В последнем случае возникает возможность получения экономическим агентом доходов, величина которых превышает его «предельный вклад» в создание полезного эффекта экономической системы или предельный продукт, созданный принадлежащими ему факторами производства. Такой вид доходов будем характеризовать как ренту или рентные доходы*.

С точки зрения неоклассической экономической теории идеальная власть – это отсутствие власти частных экономических агентов. Согласно первой теореме общественного благосостояния равновесие, созданное конкурирующими рынками, будет исчерпывать все возможные выгоды от обмена. Иными словами, Парето-эффективное распределение ресурсов достигается в условиях свободных, добровольных трансакций между однородными экономическими агентами. В данной модели всякая частная власть рассматривается как препятствие для осуществления Парето-эффективных трансакций, и, следовательно, как фактор, ограничивающий эффективность распределения ресурсов.

Однако власть невозможно устранить из взаимоотношений между экономическими агентами. Неустранимость власти связана со следующими обстоятельствами.

Первое. Невозможность устранить неравенство и неоднородность экономических агентов. В экономической системе отсутствуют какие-либо тенденции к установлению равенства в распределении

* В данном случае изыскание (поиск) ренты рассматривается в широком смысле − как попытка индивидов увеличить свое личное богатство, оказывая отрицательное влияние на чистое богатство сообщества, к которому они принадлежат [27, с. 299].

ресурсов между ее агентами. Наоборот, неравенство между экономическими агентами постоянно воспроизводится как результат конкуренции, как экономической, так и политической.

Второе. Природа рационального человека. Рациональный агент по определению не откажется от использования преимуществ создаваемых неравенством властных позиций для максимизации собственной выгоды за счет подчинения этой цели ресурсов слабой стороны трансакций, за счет перемещения своих издержек на других – объект власти.

Третье. Полное устранение власти из экономической жизни требует запретительно высоких издержек, связанных с преодолением сопротивления экономических, социальных и политических сил, получающих ренту от обладания властными позициями.

Четвертое. Асимметрия власти, в определенных условиях, является условием сокращения трансакционных издержек по сравнению с чисто рыночными трансакциями, осуществляющимися в условиях отсутствия власти.

Пятое. Результатом применения власти могут являться повышение эффективности использования ресурсов как результат создания новой производительной силы: объединение и концентрация ресурсов под единым началом, снижение издержек за счет уменьшения неопределенности во взаимодействиях между агентами, действующими под началом власти, и т.п.

Шестое. Ситуации «несостоятельности рынка». В условиях, когда принуждающая к продуктивной деятельности «власть рынка» отсутствует (недостаточна), возникает необходимость прямой экономической власти.

Если власть в отношениях между экономическими агентами не может быть устранена, то, следовательно, должна быть определенным образом организована. Это означает, что в реальной экономической жизни эффективный порядок власти – это не «отсутствие частной власти», а определенный порядок ее организации, причем такой порядок, который обеспечивает Парето-предпочтительное распределение ресурсов по сравнению с альтернативными формами ее (власти) организации.

Перефразируя известную по неоинституциональной литературе «теорему Познера» можно сформулировать следующее положение: если асимметрия власти неустранима, то один из способов распределения и иерархии власти, может обеспечить более эффективный результат, чем другие.

Очевидно также, что эффективность системы экономической власти носит *сравнительно-институциональный* характер. Оценку эффективности данной организации экономической власти целесообразно осуществлять, не путем сравнения ее с некой «идеальной» организацией (отсутствием частной власти, т.е. рынками совершенной конкуренции), а сопоставляя ее реально возможные (в данной политико-экономической структуре и при данном техническом уровне развития общества) альтернативные варианты.

## 4.5. ВЛАСТЬ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Серьезным идеологическим промахом при разработке моделей перехода к рынку явилось отсутствие осознания того, что переход от плановой экономики к рыночной – это не просто переход от принуждения к экономической свободе. Трансформация социалистической экономики в рыночную (капиталистическую) представляет собой переход от одной системы власти (или принуждения) - централизованной - к другой, которая в ряде своих существенных моментов носит скрытый характер. На наш взгляд, главный просчет реформ заключался в том, что либерализация экономической жизни осуществлялись без создания адекватных механизмов власти, принуждающих к эффективной деятельности.

При переходе от системы планового хозяйства к капиталистической экономике неизбежен длительный период, когда происходит смена системообразующих институтов власти. Поэтому порядок власти в переходных экономиках неизбежно характеризуется нарушением равновесия, т.е. деформацией системы власти. Общая особенность системы власти в переходной экономике - это неразвитость (отсутствие) институтов власти, системообразующих для капиталистической экономики, при одновременном разрушении институтов власти над экономическим поведением, присущих социалистической системе хозяйства. Результат – неэффективность или деформация системы экономической власти, проявляющаяся следующим образом.

Первое. Неразвитость институтов власти порождает «недостаток» эффективной власти. Речь идет о «недостатке» власти потребителя над производителем, ответственности администрации предприятий перед собственником, власти менеджмента над наемным персоналом, власти государства, обеспечивающей соблюдение законности и защиту прав собственности, механизмов гражданского контроля над деятельностью чиновников и т.п.

Второе. Отсутствие эффективных институтов власти не означает отсутствия власти вообще. Слабость ограничений на неэффективное поведение вообще означает, в частности, и слабость ограничений на «неэффективную» власть, что, в свою очередь, приводит к возникновению «избытка» власти частных экономических, политических и криминальных агентов. Иначе говоря, следствием «недостатка» эффективных форм власти является «избыток» неэффективной власти - административной и экономической власти государственных чиновников, бесконтрольной власти администрации предприятий, монопольной власти, криминальной власти и т.д.

Третье. Неразвитость политических и экономических институтов, а также механизмов принуждения к их соблюдению (законов, нормативных документов, контрактов и т.п.) имеет своим следствием деинституционализацию власти и утрату социального контроля над распределением экономической власти в обществе. Теперь властная позиция определяется не формальным экономическим или правовым статусом агента (собственник, менеджер, чиновник), а его доступом к нелегитимным, с позиции экономического порядка, источникам власти - ресурсы насилия (криминальной власти), коррумпированной государственной власти, мошенничество и обман и т.п.

Четвертое. Как показали Дж.К.Гэлбрэйт и Э.Тоффлер, экономическое развитие сопровождается «сдвигом власти», суть которого заключается в перемещении источников экономической власти от насилия к богатству и, далее, к информации. В условиях трансформации происходит своего рода «сдвиг власти» в обратном направлении. Это проявляется в том, что существенно возрастает значение частного насилия как источника экономической власти. При переделе собственности, перераспределении денежных потоков, контроле над рынками доминирующим источником власти становится доступ и готовность к применению ресурсов насилия к конкурентам, причем насилия или чисто криминального характера, или в виде частного использования государственного аппарата насилия. Тем самым насилие превращается в политический и экономический ресурс.

Пятое. Формальная трансформация системы власти и ее неформальное перераспределение имеют своим следствием отсутствие равновесия власти и устойчивого «баланса сил». Такая «неустойчивость» власти существует как на институциональном уровне, так и на персональном. Ни один из участников экономического процесса не имеет уверенности в сохранении своей властной позиции в экономической системе, а следовательно, и уверенности в сохранении своих

собственности, должности, доходов, сбережений и т.п. Этим обусловлено доминирование краткосрочных интересов при использовании частной власти: использование доступа к власти для максимизации частных доходов в наиболее ликвидной форме и в максимально сжатые сроки. Образно говоря, по терминологии М.Олсона, среди власть имущих начинают доминировать узко направленные интересы «бандита-гастролера» [77, с. 54-55].

Шестое. Специфическая черта отношения частных экономических агентов к власти – это всеобщее стремление установить и расширить собственную власть и, вместе с тем, избежать внешней власти над собой. По известным причинам экономические агенты отнюдь не стремятся признать над собой власть внешних сил, встать под внешний контроль, “возложить“ на себя соответствующую долю ответственности за содержание и результаты своей деятельности, а в частности - ограничить собственные возможности получения доходов, связанные с отсутствием внешнего контроля над своей деятельностью. Отсюда – использование имеющихся властных возможностей для противодействия и сопротивления институциональным преобразованиям в экономике, которые могут ограничить избыточную частную власть и, тем самым, источники получения дополнительных доходов. В результате неравновесная система власти приобретает более или менее устойчивый характер, а также способность к самосохранению и воспроизводству.

Седьмое. Избыток власти становится одним из важнейших условий и источников получения контроля над собственностью, доходов и сверхприбыли. А поскольку власть является одним из основных условий и источников получения доходов, то разворачивается конкурентная борьба между различными частными экономическими группами за захват контроля над источниками власти. Конкуренция вокруг цен и качества, выступающая базовым условием эффективного рынка, вытесняется и подменяется конкуренцией за источники экономической власти. Результатами такой конкуренции явились концентрация экономической власти и образование олигархических групп, контролирующих распределение собственности, имеющих доступ (прямой или косвенный) к государственной власти и занимающих монопольные позиции на рынке.

Результатом «провала» власти над деятельностью экономических агентов является «сдвиг издержек» между эффективными и неэффективными для общества путями максимизации индивидуальных доходов, т.е. изменение издержек получения единицы дохода в пользу не-

эффективной деятельности.

Во-первых, это означает, что для экономического агента индивидуальные издержки неэффективного поведения оказываются заниженными. В их число входят: опасность потери доступа к активам предприятия вследствие его банкротства; риск утраты экономическим агентом экономических позиций (доли имущества (акций) для собственника, должности для менеджера, рабочего места для работника) при неэффективных результатах деятельности предприятия; риск потери или сокращения его доходов в случае неэффективной деятельности предприятия; ослабление прямых санкций государства в случае нарушения чужих прав собственности или невыполнения контрактов.

Во-вторых, при эффективном использовании активов индивидуальные издержки экономического агента оказываются завышенными, что проявляется в следующем: опасность утраты экономическим агентом позиции на предприятии (собственности, должности, рабочего места) в случае эффективной деятельности предприятия вследствие произвола государственных, экономических и криминальных агентов; возможность произвольных изъятий собственности и доходов экономического агента государством или частными обладателями власти; завышенные трансакционные издержки, связанные с организацией взаимодействия данного экономического агента с внешними государственными и экономическими агентами; завышенные внутренние трансакционные издержки как следствие неэффективного распределения прав собственности внутри предприятия; «упущенная выгода» как следствие отказа от неэффективных форм использования активов предприятия.

Результатом «сдвига издержек» является «сдвиг мотивации» в поведении агентов экономической системы, который приводит к возникновению «разрыва» между индивидуальными мотивами и общественной полезностью. Возникает «подавленная» мотивация (антистимулы) к социально-продуктивной деятельности и, вместе с тем, создается «избыточная» мотивация к неэффективной деятельности. «Подавленная» мотивация к эффективной деятельности проявляется как в «пространстве» (ограниченность диапазона общественно значимых целей, реализуемых экономическим агентом), так и во «времени» (краткосрочность экономических интересов и хозяйственных планов).

На уровне предприятия искажения мотивации экономического поведения проявляются в разрыве между *максимизацией индивидуальной функции полезности (доминирующих агентов предприятия: собственника или менеджмента), с одной стороны, и максимизаци-*

*ей ценности активов предприятия, а также функции общественного благосостояния, - с другой.*

Искажения (деформация), или своего рода «провалы мотивации» в результате отсутствие общественно необходимого порядка власти, могут проявляться в таких формах.

Первое. Деформация *источников получения доходов*. Избыточные издержки продуктивной деятельности, ориентированной на повышение производительности капитала, и в то же время заниженные издержки неэффективного использования активов предприятия могут делать для собственника или менеджмента сравнительно более выгодным использование властной позиции на предприятии в целях извлечения дохода из активов предприятия рентным путем. В данном случае это означает, что источником доходов становятся не рост производительности факторов производства, а рента, получаемая за счет перераспределения в его пользу доходов других участников предприятия и его контрагентов. «Захват» ренты может осуществляться в таких формах, как завышение цен на реализуемую продукцию, занижение цен, по которым оплачиваются используемые ресурсы (в том числе оплата труда), сокращение доходов миноритарных собственников, спекулятивная продажа активов предприятия и др*. Как следствие, возникает *отрыв доходов собственника, менеджера, чиновника от производительности контролируемых им факторов производства*. Если принять во внимание тот факт, что в Украине (как и в России) в начале и середине 90-х годов XX века сложился такой экономический порядок, при котором основным источником доходов для доминирующих агентов экономической системы (государства, менеджмента предприятий, частного бизнеса) стали рентные доходы в различных формах, то можно утверждать, что экономическая система, сформировавшаяся на постсоветском пространстве на основе несбалансированной системы власти, – это «рентная экономика» перераспределительного типа, с соответствующим доминированием рентных интересов и рентоориентированного поведения. По данным Д.Львова, В.Макарова и Г.Клейнера, в России «рентный доход измеряется величиной порядка 45-60 млрд. дол. США в год. Сле-

---

* «Крушение коммунистической системы, – пишет А.Ослунд, – превратило Советский Союз в рай для присвоения ренты. Громадные состояния наживались буквально в мгновение ока лишь благодаря хорошим связям и жесткости» [79, с.101] .

По мнению А.Ослунда, в целом рентоориентированное поведение вызывает более резкое сокращение производства, неравномерное распределение экономических благ и большую преступность, чем при иных обстоятельствах [79, с.107].

дует обратить внимание, – продолжают авторы, – что именно на эту величину отличается официальная и расчетная оценка чистого продукта общества. Отсюда с большой вероятностью можно предположить, что вся или большая часть рентного дохода приватизирована узкой привилегированной частью общества – так называемыми олигархами (составляющими не более 10-15% населения)» [56, с.31].

Второе. Деформация *форм получения доходов*. В сложившихся институциональных условиях наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится "захват" ренты за счет контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия. Это происходит следующим образом: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным ценам с последующей ее перепродажей и оседанием доходов на ее счетах; передача фирме ликвидной продукции по бартеру с последующей ее реализацией; приобретение ресурсов для предприятия через фирмы по завышенным ценам и т.п. При этом потенциальные денежные доходы предприятия "перекачиваются" в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуальных доходов собственника иди топ-менеджмента предприятия. В таком случае непосредственным источником доходов становятся не доходы предприятия, а доходы посреднических фирм или финансовых структур, опосредующих соответствующие товарные и финансовые потоки. В свою очередь, это приводит к тому, что традиционные для собственника формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия и величина которых зависит от его эффективности (заработная плата дивиденды и рост курсовой стоимости акций), в данной институциональной среде приобретают ограниченное значение. В частности, возникает *"разрыв" между индивидуальными доходами собственника (менеджмента) и доходами предприятия*. Как следствие, формируется ограниченная или «подавленная» мотивация к максимизации прибыли и увеличению ценности активов контролируемого им предприятия. На наш взгляд, этим объясняется и тот факт, что к 2004 г. в промышленности Украины около 40% предприятий остаются нерентабельными, несмотря на предыдущие шесть лет экономического роста года экономического роста. Массовое распространение такого явления, как убыточность предприятий, имеет в своей основе институциональную и мотивационную природу - отсутствие интереса к повышению их рентабельности, как у менеджеров, так и у собственников.

Третье. Искажение в *предпочтениях формы богатства*. Неопре-

деленность будущего и отсутствие ясных гарантий сохранения имущественного контроля над активами фирм подконтрольных предприятий в долгосрочном периоде мотивируют их крупнейших акционеров к извлечению краткосрочных выгод из них. Риск произвольного перераспределения собственности, а также отсутствие фондовых рынков* приводят к тому, что у агентов предприятия ослаблена (или «подавлена») мотивация к увеличению стоимости контролируемых им активов предприятия. Стремление к максимизации своего индивидуального богатства не принимает форму мотивации к максимизации стоимости активов, которыми он обладает. Как следствие, возникает *отрыв индивидуального богатства собственника от рыночной стоимости активов контролируемого им предприятия.*

Четвертое. Искажение в *предпочтениях внелегальности.* Природа данного явления – в соотношении для экономического «издержек подчинения закону» и «издержек внелегальности», а прежде всего - в высоких издержках поддержания легального бизнеса. «Проблемы возникновения теневой экономики и становления экономической власти в транзитивных системах взаимосвязаны и взаимообусловлены», - полагают Г.В.Задорожный, П.О.Иващенко и С.В.Тютюнникова [8, с.135]. Природа данного явления – в соотношении для собственника «издержек подчинения закону» и «издержек внелегальности», а прежде всего - в высоких издержках поддержания легального бизнеса. При этом, как справедливо замечает Р.М.Нуреев, применительно к России «выделить чисто легальный и чисто нелегальный секторы экономики довольно сложно. Почти на каждом предприятии, в той или иной пропорции, присутствуют и легальная, и нелегальная деятельность. Российская экономика, скорее, «двухполосная», чем двухсекторная» [14, с.232-233]. К настоящему моменту проблема внелегальности и теневой экономики в переходной экономике достаточно исследована как в теоретическом аспекте, так и в прикладном. Обратим внимание лишь на один срез проблемы - легализацию (институционализацию) реальной собственности на активы приватизирован-

* «При отсутствии рынка акций, – замечают Дж.Стиглиц и Д.Эллерман, – стандартная теория – инвестируй, создавая новую стоимость, и продавай – не пригодна. Без того или иного механизма выхода из дела контролирующий фирму собственник-менеджер подвергнется искушению постепенно распродать ее за наличные деньги или «пустить в трубу», чтобы создать себе резервный пенсионный фонд, нанося ущерб работникам, поставщикам потребителям и местному сообществу» [97, с.14].

ных предприятий*.

## 4.6. КОНТРОЛЬ НАД РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

Власть носит противоречивый характер. Суть данного противоречия в том, что, с одной стороны, власть есть объективная экономическая необходимость, обеспечивающая подчинение частного экономического поведения общим целям, а с другой, власть для ее носителя является средством максимизации его собственной частной выгоды за счет подчинения этой цели деятельности других людей. Этим обусловлена проблема несовпадения общественно необходимых границ власти и границ, определяемых субъективной эффективностью власти для ее обладателя, или, точнее говоря, проблема «выхода» частной власти за ее общественно необходимые границы, что проявляется в возникновении избытка власти или недостатка власти.

Доминирование при разработке моделей перехода к рынку неолиберальной идеологии, лежащей в основе «Вашингтонского консенсуса», имело следствием игнорирование проблемы распределения власти в экономике**. Никакой сознательной политики, направленной на ограничение частной власти, в рамках данной модели не предусматривалось. Более того, ограничение частной экономической власти отождествляется с ограничением экономической свободы. Отсутствие определенной политики по отношению к экономической власти имело следствием *стихийное распределение ресурсов и прав власти в экономике.*

---

* «К настоящему времени фактический (как юридически оформленный, так и внеправовой) контроль над экспортными отраслями российской промышленности и большинством крупных неэкспортных предприятий принадлежит не акционерам, а группам частных лиц, контролирующим компании на основе сочетания законных и внезаконных методов». При этом «реальные владельцы вообще отсутствуют в каких-либо реестрах собственников. Само управление финансами и заключение различных сделок с собственностью (акциями) осуществляют по указаниям реальных владельцев на «доверительной» основе формальные наемные директора» [83, с.50].

** На эту сторону неолиберальной идеологии обращал внимание Б.Селигмен. Критикуя концепцию Хайека, он писал: «Но еще большее беспокойство вызывает тот очевидный факт, что данная доктрина превратилась в средство идеологического обоснования и хитроумного оправдания неограниченной экономической мощи, находящейся в распоряжении отдельных лиц. Основная проблема состоит не в том, нужны ли планирование и контроль, а скорее в том, кто будет предписывать планы – властвующая элита, включающая узкий круг частных лиц, или все общество в целом» [52, с. 229].

В конечном счете, стихийное распределение власти получило выражение, во-первых, в экономической анархии, как следствии предоставление экономической свободы при отсутствии ограничений и принудительной силы, подчиняющих частную деятельность общим интересам. В этих условиях, по образному выражению одного американского экономиста, «невидимую руку» рынка заменяет «невидимая нога».

Экономическая свобода, понимаемая как простое отсутствие прямых ограничений хозяйственной деятельности, при отсутствии механизмов принуждения к социально-продуктивной деятельности влечет за собой возникновение хаоса, анархии и произвола в экономике. Принцип индивидуальности и экономической свободы превращается в экономическое зло. По словам Гегеля, в данном случае мы имеем дело с «отрицательной» свободой или «свободой пустоты». Такая свобода, «становится «фанатизмом разрушения всего существующего общественного порядка»[21, с.70]. Частный и всеобщий интерес могут сосуществовать, только будучи опосредованными системой экономической, моральной и политической власти. «Абсолютная свобода естественного состояния» должна быть ограничена законами, которыми отдельно взятый человек защищен от произвола других [74, с.455].

Во-вторых. Следствием либеральной экономической политики и возникающей в ее результате экономической анархии явилось возникновение такого уровня концентрации частной экономической власти, который недопустим с точки зрения, как экономической эффективности, так и политической свободы. Экономическая анархия становится основной для возникновения произвола, поскольку «преобладает тенденция односторонне изменять распределение прав и обязанностей в пользу *одной* из сторон на рынке» [74, 197]. «Неолиберализм, - замечает по этому поводу Роберт У. Макчесни – это политика, посредством которой относительно небольшая группа лиц, руководствуясь своими частными интересами, оказывается в состоянии поставить под свой контроль большую часть социальной жизни, причем она использует этот контроль с целью увеличения своей личной выгоды» [цит. по: 117, с.9].

В-третьих. Реакцией на экономическую анархию и произвол частной экономической власти явилось недопустимое расширение границ прямого государственного вмешательства в экономику или произвол государственной власти. Вместе с тем, как показал в свое время В.Ойкен, проблема устранения анархии и негативного влияния

частной власти не решается путем расширения регулирующих функций в экономике государственной власти.

Таким образом, можно утверждать, что стихийное распределение власти стало одним из основных препятствий для становления эффективной рыночной экономики*. «Главная сила, противостоящая рыночной экономике, - пишет К.Херрманн-Пиллат, - власть как экономическая, так и политическая, порождающая бесправие в обществе и несправедливость в экономике. Поэтому *защита рыночной экономики от власти – важнейшая цель ее политической составляющей» [112, с.49].*

Для эффективного функционирования экономики требуется общественно необходимый (эффективный) порядок власти. Общественно необходимый порядок власти не может сформироваться естественным или стихийным образом и предполагает определенную государственную политику. *Необходимо сознательное перераспределение ресурсов и прав экономической власти, стихийно формирующихся в результате стремления к максимизации выгоды.* Посредством «политики власти» общество должно установить контроль над распределением экономической власти.

Экономическая политика переходного периода должна включать в себя властную составляющую, цель которой – формирование общественно необходимого порядка власти. Создание эффективного порядка власти должно стать предметом и целью экономической политики государства. «Как перед любой другой политикой, - писал В.Ойкен, - перед экономической политикой встает проблема власти» [74, с. 242]. Более того, с его точки зрения, это есть *первый принцип* государственной экономической политики [74, с.427].

«Политика власти» представляет собой важнейший элемент институциональной экономической политики. Функция институтов в экономике состоит не только в устранении неопределенности и сокращении величины трансакционных издержек. Институты создаются также как средство для реализации власти или как средство для ограничения власти**.

---

* «Чем большей властью располагают отдельные лица, тем больше опасность того, что возникнет конфликт между индивидуальным и общественным интересами» [74, с.454].

** Д.Норт замечает: «При формировании институтов фактор социальной эффективности необязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» [152, p.360].

Однако, в отличие от В.Ойкена и его последователей (В.Освальт), полагаем, что проблему власти в экономике невозможно решить путем ее простого устранения*. Используя, применительно к нашему случаю, известное высказывание Р.Коуза можно утверждать: рассуждения об экономическом мире, в котором нет власти «не имеют значения для экономической политики, поскольку как бы мы ни воображали себе идеальный мир, ясно, что мы еще не знаем, как попасть туда отсюда, где мы есть» [52, с.140].

Целью осуществления политики власти должно стать формирование общественно необходимого порядка власти, направленного на устранение, как избытка, так и недостатка власти. Это предполагает, наряду с прямым устранением частной экономической власти, что, безусловно, должно иметь место по отношению к определенным формам власти в экономике, проведение также и политики по «созданию» власти, способной уравновешивать, ограничивать и направлять частную экономическую власть в том случае, когда ее устранение или невозможно или нецелесообразно с точки зрения общественной эффективности. Социальный контроль над распределением власти должен включать в себя проведение политики по созданию системы «сдержек и противовесов» в системе экономической власти.

Содержание политики власти в рыночной экономике должно, во-первых, обеспечивать действенность системообразующих институтов власти в рыночной экономике, прежде всего речь идет о доминирующей власти потребителей над производством. Во-вторых, совокупность направлений и методов контроля над распределением власти неизбежно должны носить ситуативный характер и учитывать реально сложившиеся ограничения институциональных альтернатив организации власти: цели экономической системы, неустранимые источники частной власти, «несостоятельности рынка» в данной экономической системе, реальные возможности государственной власти и т.д.

Частная экономическая власть приводится в соответствие с общественно необходимыми границами в результате использования следующих методов: 1) устранение определенных форм власти путем прямых запретов и ограничений, вводимых государством; 2) минимизация частной экономической власти за счет формирования кон-

---

* «В силу материальной необходимости мы должны освободиться от враждебных свободе властных структур, с которыми до сих пор миримся под воздействием мифа об экономической целесообразности», - пишет В.Освальт [103, с.458].

курентного порядка; 3) ограничение власти определенного экономического агента путем создания или расширения «уравновешивающей» власти его контрагентов (в частности подчиненной стороны властного отношения), ограничивающей возможности извлечения ренты за их счет; 4) расширение или усиление власти определенных экономических агентов в результате укрепления прав власти, обеспеченных властью государства; 5) изменение границ власти или путем деконцентрации ресурсов определенного экономического субъекта, или, наоборот, путем объединения ресурсов агентов экономической системы.

«Политика власти», как отмечалось выше, представляет собой элемент институциональной экономической политики. Экономическая власть не существует как самостоятельное, отдельно взятое отношение. Власть есть аспект, сторона, свойство отношений собственности, корпоративных и трудовых отношений, распределительных отношений, отношений государственного регулирования экономики и т.п. Трансформация системы власти осуществляется за счет изменения экономических и политических институтов общества («правил экономической игры»), а также экономических организаций («игроков»). Речь идет об изменениях в правах собственности и их распределении, в корпоративных отношениях и структурах рынков, в организационных формах предприятий и трудовых отношениях, в политической и административной структуре государства.

Общий принцип проведения «политики власти» заключается в ликвидации, как избытка экономической власти, так и недостатка. «Политика власти» должна «поставить границы» на пути субъективного устремления агентов экономической системы, с одной стороны, максимизировать экономическую власть, а с другой, минимизировать экономическую власть над собой. Установление социального контроля над распределением экономической власти предполагает следующее.

Первое. Устранение частной власти, основанной на насилии, как фактора экономической жизни общества. Рыночная организация в качестве своей решающей внешней предпосылки предполагает механизм судебной власти, способный обеспечить защиту экономических прав и свобод. Первым шагом в создании эффективной системы власти являются судебная реформа и устранение из хозяйственной жизни общества произвола (прежде всего произвола, основанного на применении насилия, а также произвола чиновников). Говоря словами В.Ойкена необходимо «создать функционирующую государст-

венность, в которой права на свободу одного отдельно взятого человека были бы справедливо отделены от прав другого человека» [74, с.424].

Второе. Устранение «недостатка» системообразующих институтов экономической власти в рыночной экономике (власти потребителя, власти собственника, власти менеджмента, власти государства), необходимых для создания продукта, отвечающего запросам потребителя. Устранение ограничений конкуренции и искусственных препятствий для входа на рынки, а на этой основе – усиление рыночной власти потребителя над производителем. Создание эффективных систем контроля над деятельностью предприятий (развитие конкуренции, создание фондовых рынков, совершенствование процедуры банкротства и пр.), принуждающих предприятия (собственников их активов и менеджмент) к эффективной экономической деятельности. Развитие корпоративного права с целью эффективного распределения власти внутри предприятий.

Третье. Устранение избыточной экономической власти. Как уже отмечалось, власть должна быть достаточной для подчинения экономического поведения общественно значимым целям, но не должна быть избыточной и использоваться для извлечения рентных доходов за счет партнеров по рыночным трансакциям. Инновационный экономический рост возможен при условии, что источником доходов экономических агентов выступает повышение производительности факторов производства. С этой целью необходимы, во-первых, деконцентрация и минимизации экономической власти на рынке (в том числе, недопущение концентрации собственности в одних руках*, превращение хозяйственных структур, концентрирующих экономическую власть, в открытые акционерные общества), и, во-вторых, формирование «уравновешивающей» власти профсоюзов, персонала предприятий и общественных организаций, создание механизмов социального партнерства, развитие экономической демократии; в-третьих, прямое ограничение частной экономической власти со стороны государства и борьба со «злоупотреблениями власти»**.

Четвертое. Формирование неформальных институтов власти, ду-

---

* В ряде стран данное положение принято в качестве конституционной нормы [См.: 6, с.48].

** Цель таких мер в побуждении субъекта экономической власти к такому образу действий, как если бы существовала полная конкуренция. Поведение монополистов, даже если они сохраняются на рынке, должно быть аналогичным конкурентному или максимально приближенным к нему» [29, с. 182].

ховно сдерживающих неэффективное экономическое поведение, в частности культуры, морали и идеологии власти. Можно утверждать, что степень цивилизованности общества определяется отношением его граждан к власти. Тем, насколько люди внутренне готовы воздерживаться от использования имеющихся в их распоряжении источников власти (личных, экономических или правовых) для подчинения других людей в своих целях для извлечения ренты за их счет. Тем, насколько люди способны воздерживаться от нарушения требований политической и экономической власти, выполнение которых является условием эффективной экономической деятельности.

Пятое. Создание эффективного гражданского контроля общества над деятельностью государства с целью устранения избыточности и недостаточности государственной власти. Эффективность институтов экономической власти и порядка власти в целом определяется тем, насколько общество способно обеспечить принуждение государственных агентов и создать у них мотивацию к организации эффективных институтов экономической власти.

***

Создание эффективной системы экономической власти невозможно без эффективной политической власти и эффективного распределения социальной власти в обществе. Все это лишь элементы совокупной системы власти в обществе. Власть в экономической системе должна стать объектом систематического анализа для экономической, социологической и правовой наук. В своей работе, посвященной анализу трансформационных процессов, выдающийся современный экономист М.Олсон отмечал: «Нам сейчас необходима теория, в центре внимания которой были бы власть, базирующаяся на принуждении, а также те выгоды, которые она приносит, теория, объясняющая поведенческие мотивы к получению власти, основанной на принуждении, и побудительные мотивы, стоящие перед теми, кто ею уже обладает» [17, с.54]. Анализ власти должен способствовать поиску ответа на вопрос: *кто, над кем (чем), в каких пределах, какими методами и ради достижения каких целей должен осуществлять власть в экономической жизни общества?* Между тем, ввиду «междисциплинарного» характера феномена власти, ответ на этот вопрос может быть найден только на путях объединения усилий экономистов, социологов и специалистов в области права.

# ГЛАВА 5.
# ПРЕДПРИЯТИЕ И ИНСТИТУТЫ ВЛАСТИ

## 5.1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СИСТЕМА ВЛАСТИ

Под предприятием понимается «территориально обособленная хозяйственная организация, систематически осуществляющая производство товаров, выполнение работ или оказание услуг для удовлетворения внешних относительно предприятия потребностей, обладающая правом самостоятельно распоряжаться своим имуществом и результатами своей деятельности, ведущая предписываемые регламентами формы учета своей деятельности и не содержащая в своем составе обладающих перечисленными свойствами объектов» [189, с.132].

Существует множество теоретических моделей предприятия. Предприятие можно представить как производственную функцию, как сеть контрактов, предприятие может быть рассмотрено с точки зрения бихевиористкой, эволюционной или управленческой моделей*. При этом, как полагает Г.Клейнер, «в современной экономической теории пока нет единой концепции предприятия, пригодной в равной степени как для понимания факторов и детерминантов его деятельности, так и для выработки рекомендаций по улучшению состояния» [57, с.129].

В настоящей работе нас будет интересовать предприятие как хозяйственная организация**, объединяющая разных экономических агентов (собственника, менеджера и работника), которые представляют собой «коалицию собственников ресурсов»*** и определенным

---

* Обзор теорий фирмы в литературе, изданной на русском языке, представлен в работах: Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т.2./ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 534 с.; Радаев В. Хозяйственная организация в свете экономических и социологических теорий // Вопросы экономики. – 1996. – С. 88-100; Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 345 с.; Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке//Вопросы экономики. – 2002. - №1. – С. 50 -67.

** По мнению В. Радаева, под организацией следует понимать «систему социальных отношений, ориентированных на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующие вознаграждения выполняют отведенные им функциональные роли» [202, с. 92].

*** Представление фирмы как «коалиции собственников ресурсов», где центральный агент заключает двусторонние долгосрочные контракты с каждым из собственников производственных ресурсов, характерно для НИЭТ [См.:120, с.176-180].

образом взаимодействуют между собой в процессе производства продукции и распределения созданного дохода.

Ресурсы, необходимые для производственной деятельности предприятия (материальные активы, информация, рабочая сила), распределены между его внутренними экономическими агентами асимметрично. Взаимодействие между асимметричными сторонами порождает власть. Иначе говоря, в процессе производства и распределения дохода агенты предприятия вступают между собой в отношения власти. Поэтому, с известной точки зрения, предприятие можно рассматривать как систему властных отношений между собственником активов (акционерами), менеджментом и трудовым коллективом.

Разумеется, эти экономические агенты (собственник, менеджер, работник) представляют собой обобщающие понятия, абстракции. Не существует акционера или менеджера вообще. Есть доминирующие и миноритарные собственники, менеджеры высшего или низшего звеньев управления и т.д. Иначе говоря, рассматриваемые категории экономических агентов имеют различия «внутри себя». При этом для собственников и менеджеров такие внутренние различия включают также различия в плане их властных позиций на предприятии. В нашем исследовании, поскольку теоретический интерес представляет принципиальный подход к рассмотрению предприятия как системы экономической власти, такие различия «внутри» экономических агентов предприятия не будут иметь существенного значения.

Каждый из экономических агентов предприятия обладает определенными ресурсами или источниками власти, с помощью которых он может применять санкции по отношению к другим.

В качестве источников власти экономических агентов предприятия могут выступать следующие факторы.

Первое. Собственные ресурсы, которыми обладают экономические агенты (потенциальные участники предприятия) до заключения контракта между собой. В «доконтрактном» состоянии асимметрия в распределении ресурсов может существовать в разных формах: неравномерность в распределении собственности на капитальные ресурсы; разная покупательная сила; неравная значимость ресурсов, контролируемых потенциальными экономическими агентами; разная эластичность спроса на труд, с одной стороны, и предложения труда,

– с другой*; монополия со стороны спроса или предложения на те или иные ресурсы.

Так, в частности, властные позиции собственника активов (капиталиста) над наемным рабочим детерминируются таким фактором, как наличие устойчивой безработицы на рынках труда. «Если бы безработица не являлась характеристикой рынков труда, тогда возможно имелся бы как избыточный спрос на рабочую силу, так и ее избыточное предложение. Служащие имели бы такую же власть над работодателями, какую последние имеют над ними. Без какой-либо постоянно доминирующей стороны традиционная капиталистическая фирма в реальном мире представляла бы собой не учреждение исполнительной власти владельцев или менеджеров над рабочей силой, а собрание рабочих, менеджеров, владельцев, «сотрудничающих на равных в совместной «кооперативной ассоциации». Иерархические организации команд, встречающиеся в фирмах, представили бы не структуры доминирования, а вместо этого форму организации, являющуюся полностью приемлемой для сотрудничества сторон с целью координации и управления предприятием, максимизирующим чистую прибыль», – указывает Э.Шутц [213, p.1159].

Если представить себе заключение контрактов, в результате которого происходит объединение собственников ресурсов в фирму как обмен правами собственности, то уже на этой стадии обмен между сторонами может включать в себя элемент власти для одной из них и принуждения для другой. Властная составляющая обмена обнаруживается в отклонении пропорций обмена от тех, которые установились бы в условиях отсутствия власти (т.е. совершенной конкуренции) или же равной власти. В частности, элемент власти проявляется в том, что заработная плата может быть установлена или ниже, или выше уровня предельной производительности.

Второе. Властная позиция, заданная асимметрией в распределении ресурсов, которыми обладают экономические агенты, проявляется далее как «переговорная сила» сторон при заключении контракта. «Переговорная сила», которой обладают экономические агенты и которая порождена определенной конфигурацией в распределении прав

---

* Влияние разной эластичности спроса на труд и предложения труда, в основе которой лежит неравное распределение собственности на возникновение экономической власти в отношениях между работодателями и наемными работниками, описано в статье: Прайзер Е. «Property, Power and the Distribution of Income» [212, с.119-140]. На рынке труда, полагает автор, негибкое предложение сталкивается с эластичным спросом. Эта ситуация ставит покупателя в положение подобное тому, в котором он мог бы оказаться, если бы обладал монополией покупателя, т.е. монопсонией [212, с.137].

собственности на ресурсы, необходимые для функционирования предприятия, служит основанием для возникновения определенной конфигурации прав власти ответственности на предприятии. При этом источниками власти выступают внутренние институты власти на предприятии (права власти (право контроля, применения санкций и т.п.), с одной стороны, и обязанности (ответственность) – с другой), которые фиксируются в контракте между экономическими агентами предприятия и в его нормативных документах.

Третье. Внешние (для предприятия) институты, обеспечение которых гарантируется государством, позволяющие влиять на процессы принятия решений на предприятии и применять санкции к контрагентам (например, права собственников на участие в управлении предприятием, законодательное резервирование мест в руководящих органах управления предприятием за представителями трудового коллектива, права профсоюзов, гарантии занятости, минимальная величина заработной платы, условия труда и т.п.).

Четвертое. Асимметрия информации, а также специфические ресурсы, которые в рамках предприятия «приобретают» его экономические агенты и которые выступают в качестве ресурсов власти по отношению к другим экономическим агентам этого предприятия. К специфическим ресурсам относятся, например, конфиденциальная коммерческая информация, специфические навыки и умения, опыт и т.п. «В ситуации, когда и физический, и человеческий капиталы являются специфическими ресурсами (firm-specific), переговорная власть будет нарастать для нанимателей и рабочих. Переговорная власть нанимателя происходит от факта, что умения рабочего являются специфическими для фирмы и, следовательно, не реализуемы на открытом рынке. Переговорная власть рабочего происходит от факта, что его умения являются слишком дорогими, чтобы их заменить», – полагает П.Маргинсон [21, p.138]. При этом обладание такими ресурсами может «сделать» данного экономического агента, обладающего ими, как субъектом власти, так и ее объектом*.

---

* Специфические ресурсы служат для их обладателя источником получения квазиренты. «Когда некий фактор производства становится источником квазиренты, отдача от этого ресурса при его текущем использовании выше, чем при наилучшей альтернативной его эксплуатации» [120, с.186-187]. Поэтому применение по отношению к работнику такой санкции, как лишение позиции на предприятия (увольнение, снятие с должности), влечет для него более высокие издержки (потери квазиренты), чем в случае, когда его ресурсы носят универсальный характер, т.е. могут без потери своей стоимости перемещаться между предприятиями. Как следствие специфические инвестиции делают работника «уязвимым» для внешней власти.

Пятое. Корпоративная культура и этика бизнеса, влияющие на распределение власти внутри предприятия. В нашем случае влияние корпоративной культуры проявляется в моральном одобрении (признании) определенного разделения власти в рамках предприятия - безотносительно (до известных пределов) к формальному распределению прав власти или реальных ресурсов власти. Признание моральных границ власти подразумевает, с одной стороны, воздержание данного экономического агента от использования ресурсов власти по отношению к другим, и, с другой, добровольное подчинение «господину», понимаемое как внутренний долг, и признание морального права власти над собой*.

Шестое. Способность к коллективным действиям. Каждый из участников предприятия (собственник, менеджер, работник) представляет (может представлять) собой группу экономических агентов или коллективный субъект власти. При этом потенциал власти каждого такого субъекта власти на предприятии прямо пропорционален его способности к совместным, организованным действиям по контролю над другими группами экономических агентов предприятия и обратно пропорционален конкуренции внутри своих групп. Так, например, властный потенциал «работника» зависит от организованности рабочего движения, наличия профессиональных союзов и т.п.; а власть собственника пропорциональна степени консолидации собственности.

В данном случае власть коллективного экономического агента предприятия выступает как коллективное благо для каждого из участников этой группы. Согласно теории коллективных действий (по М.Олсону), при этом возникает известная «ситуация безбилетника», когда каждый из участников группы не обладает достаточной мотивацией к «производству» такого коллективного блага (т.е. к осуществлению власти в интересах группы)**. Влияние коллективных субъек-

---

* Согласно М.Веберу, именно в добровольности признания права власти над собой и готовности к подчинению состоит различие между властью и господством: и в первом случае приказ не является законной необходимостью, а подчинение - не обязательно долг, тогда как во втором случае подчинение основано на признании приказов теми, кто им подчиняется. Господин может рассчитывать на подчинение тех, кто теоретически должен ему повиноваться.

** Почему акционеры не всегда используют свою власть, чтобы поменять управленческий аппарат по своему желанию? - задает вопрос М.Олсон. «Они не делают этого потому, что любая попытка среднего акционера сместить менеджеров скорее всего окажется безуспешной; и даже если ему удастся это сделать, то основная часть дохода в форме более высоких дивидендов и цен на акции достанется другим акционерам, так как обычный акционер является держателем смехотворно малого процента акций. Доход корпорации – это коллективное благо для акционеров, акционер, которому принадлежит незначительная часть общего числа акций, как и любой член группы, не обладает мотивацией делать что-либо на благо группы» [200, с.50].

тов власти, воплощающих разные функции предприятия, зависит, во-первых, от размера группы* и, во-вторых, от организации власти (принудительного механизма) внутри нее, принуждающей ее членов к выполнению действий в интересах своей группы. Каждый из участников предприятия обладает собственным потенциалом влияния на партнеров по «коалиции собственников ресурсов».

Совокупность ресурсов власти экономического агента предприятия определяет его властный потенциал на предприятии, т.е. способность принуждать других его экономических агентов нести издержки подчинения в свою пользу.

Власть собственника (акционера) основана на обладании правами собственности на активы предприятия, правами власти, закрепленными в контрактах с работающими по найму, гарантиями государства по защите прав собственности и т.д.

Власть менеджмента имеет в своей основе права власти, делегированные ему собственником (акционерами). Кроме того, менеджмент «приобретает» собственные источники власти, базирующиеся на обладании специфическими ресурсами: информацией, а также навыками, знаниями и опытом, необходимыми для успешного управления предприятием.

Властные позиции работников имеют своим источником обладание таким ресурсом, как рабочая сила. Наряду с этим, источниками власти работника могут являться права, делегированные ему внутри предприятия, и права власти, основанные на гарантиях со стороны государства. Как принято считать, «минимум» власти работника имеет в своей основе, возможность его добровольного выхода из «коалиции собственников ресурсов».

Суть обладания властью заключается в способности (потенциале) экономического агента путем угрозы применения санкций принудить других экономических агентов предприятия нести издержки в свою пользу. Внешне обладание властью проявляется в степени участия разных экономических агентов в принятии и реализации управленческих решений, связанных с функционированием и развитием предприятия, в выполнении контрольных функций, в представительстве в органах управления предприятием. Диспозиция власти экономических агентов предприятия принимает форму приказов, планов, норм, условий труда, заданной величины дохода и т.п. Предметом

---

*«Корпорации, состоящие из небольшого числа акционеров,… контро-лируются акционерами не только *de jure,* но и *de facto»* [200, с.51].

властных воздействий экономических агентов предприятия могут являться трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, реальные активы. Говоря более конкретно, власть может быть нацелена на действия, связанные с определением величины заработной платы, распределением прибыли, процессом производства. Экономические агенты предприятия могут использовать власть для повышения доходов или предотвращения их сокращения, для принуждения к трудовым усилиям определенных количества и качества, проведения инвестиционной политики и пр.

Властные возможности экономических агентов предприятия определяются не только величиной и характером контролируемых ими ресурсов, не только распределением прав власти внутри предприятия. Власть каждого из этих агентов реализуется через деятельность по контролю и управлению. Следовательно, реальные властные позиции экономических агентов предприятия ограничены также трансакционными издержками, с которыми сопряжен «труд по надзору». К их числу можно отнести издержки организации учета на предприятии, издержки поиска информации и доступа к ней, издержки измерения, издержки преодоления оппортунистического поведения и т.п. Степень реализация властных позиций экономических агентов предприятия зависит от того, каким образом организованы учет, контроль и управление на предприятии, и, далее, от того, каковы трансакционные издержки осуществления контроля для каждого из этих агентов.

Как видим, границы власти между экономическими агентами предприятия есть переменная величина, зависящая от множества факторов. Так, властные возможности работника зависят от состояния правовой среды, защищающей его права на участие в принятии решений, от степени организованности профсоюзов, от состояния рынка труда и пр. В свою очередь, границы власти собственника зависят от степени концентрации акционерного капитала, от организационной формы предприятия, от состояния корпоративного права, обеспечивающего защиту прав акционеров, от состояния фондового рынка, организации контроля и пр.

Здесь мы не останавливаемся специально на дискуссии на тему: «Есть ли власть на фирме?». Согласно парадигме эффективных институтов (по неоинституциональной теории), роль иерархии в капиталистической фирме состоит в том, чтобы обеспечить превалирование общих целей над частными или индивидуальными. Поскольку эгоистическое поведение обуздано для выгоды более широких общественных или организационных целей, то иерархия рассматривается

как существующая в обоюдных интересах нанимателей и рабочих. Такое видение властных отношений, в разной степени, разделяют разные авторы. Так, например, Дженсен и Меклинг отрицают существование властных отношений в рамках фирмы, предпочитая взгляд на фирму как на специальную разновидность рынка, сводящую вместе коалицию интересов. А.Алчиан и Г.Демсец аргументируют, что рабочие добровольно подчиняют себя власти для того, чтобы решить проблему измерения рабочих усилий и таким образом минимизировать индивидуальные мотивы к «увиливанию» в условиях совместного производства (team production). Алчиан и Демсец заявляют, что фирма «не обладает ни силой принуждения, ни властью, ни дисциплинарными полномочиями, хотя бы в какой-либо степени отличными от тех, которыми обладает обыкновенный рыночный контракт между любыми двумя субъектами. …Говоря об управлении, руководстве и закреплении за работниками различных обязанностей, мы наглядно описываем тот факт, что работодатель вовлечен в непрерывный пересмотр контрактов на условиях, которые приемлемы для обеих сторон» [Цит. по: 116, с.284]. Поэтому «сказать работнику напечатать письмо, вместо того чтобы подшивать документы, – то же самое, что сказать бакалейщику продать этот сорт тунца вместо того сорта хлеба» [Там же]. Для О.Уильямсона легитимность отношений власти заключается в процессе добровольного обмена между рабочими и нанимателями. Рабочие уступают менеджменту власть над направлением заданий и спецификацией уровня усилий в обмен на гарантии относительно заработной платы, условий труда и защиты занятости. Подобную точку зрения высказывает Аоки. Совместный rule-making процесс, который он характеризует как коллективные переговоры, «есть процесс обмена между принятием авторитарной природы отношений занятости и демократическим участием в составлении правил, через которые эта власть проявляется» [См.:21, p.137]. Противоположное мнение представлено в марксисткой экономической литературе*, а также в работах таких современных авторов, как Дж.Па-

* Характеризуя позицию К.Маркса по вопросу власти внутри фирмы, Дж.Ходжсон пишет: «В «Капитале» К. Маркса одной из главных характеристик фирмы признается наличие внутри ее отношений, основанных на власти одних над другими. …Маркс понимал, что авторитарные отношения внутри фирмы в корне отличаются от свободы и формального равенства, которые, по всей видимости, обусловлены законными правами участников рынка» [116, с.281].

лермо, С.Боулес* и Г. Гинтис, Э.Шутц, П.Маргинсон, В.Дуггер, С.Марглин, Дж.Ходжсон и других.

Подробно дискуссия между сторонниками и противниками признания существования власти в отношениях между экономическими агентами фирмы освещена в статьях П. Маргинсона [211], Дж.Палермо [157], а также в книге Дж.Ходжсона [116]. Интересна в этой связи статья Дж.Палермо, где подробно разбираются взгляды на роль власти в теории фирмы А.Алчинан и Г.Демсеца, а также О.Уильямсона [204]. Наши доводы в пользу факта наличия власти в основном были приведены выше. Отметим только, что тезис «отсутствия власти» явно входит в противоречие с реальными фактами экономической действительности. «Даже очень простые примеры организованного поведения демонстрируют, по крайней мере, на примитивном уровне феномен власти», – пишет Г.Саймон [203, с.184]. По мнению К.Менара, «существование иерархии обязательно сопровождается отношениями власти, но обратная зависимость бывает не всегда. Уязвимость анализа отношений найма Г.Саймоном и Арменом Алчианом и Гарольдом Демсецем заключается как раз в том, что они допустили смешение делегирования власти и иерархической субординации, превратив, таким образом, отношение «наемный работник – наниматель» в акт простого соглашения» [198, с.39-40]. Можно сколько угодно рассуждать об отсутствии власти на предприятии в рамках экономической теории, но большинство учебников по менеджменту или организационному поведению на предприятии будет включать ссылки на наличие власти**. И наконец, представлениям об отсутствии асимметрии власти на фирме или о фирме как результате «общественного договора» противоречит следующий факт. Равенство власти на фирме должно означать, что рабочие имеют возможность отстранить от управления (уволить) менеджмент (собственника) в случае их неэффективной деятельности, так же как и менеджмент (собственник) может уволить рабочего при его неэффективной

---

* С.Боулес характеризует рассмотренные выше модели как «нео-гоббсианские», поскольку они фокусируются на типичной гоббсианской проблеме примирения эгоистического поведения с общими благами. Конфликт существует в рамках фирмы, но это - конфликт между своекорыстным интересом и общим благом. Объяснение функциональной природы иерархии внутри фирмы имеет близкое сходство с гоббсианской основной причиной возникновения государства как социально необходимой формы принуждения» [См.: 21, с.138].

** См. например: Лютенс Ф. «Организационное поведение» [195]; Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. «Основы менеджмента» [199].

работе. Однако этого никогда не происходит, что говорит об отсутствии равенства потенциалов власти участников предприятия (прежде всего, нанимателя и наемного работника).

Отношения власти внутри предприятия представляют собой совокупность двусторонних отношений, где каждый из участников обладает собственным потенциалом влияния на партнера по «коалиции ресурсов». Структура власти на предприятии характеризуется наличием явно выраженных доминирующих и доминируемых (или подчиненных) экономических агентов. В совокупности властные отношения на предприятии (между собственником и менеджментом, менеджментом и работниками, трудовым коллективом и акционерами) образуют определенную систему или «сеть» отношений власти. Такая система власти характеризуется следующими параметрами:

- распределение власти (между внутренними экономическими агентами предприятия: собственником, менеджментом и трудовым коллективом);
- иерархия власти (которая состоит здесь в вертикальном распределении прав власти и обязанностей и носит авторитарный характер; внешне иерархия власти внутри фирмы обнаруживается в виде иерархической системы административного контроля);
- равновесие власти (т.е. «баланс сил») (под которым будет пониматься ситуация, когда процесс перераспределения власти закончен и для каждого из экономических агентов предприятия предельные издержки на «прирост власти» будут превышать предельные выгоды от него).

Распределение власти и иерархия власти проявляются в характере распределения труда на предприятии, и, в первую очередь, – труда по управлению. Каждый из участников предприятия осуществляет деятельность по реализации своих властных позиций. Однако для каждого из них содержание этой деятельности и ее место в административной системе контроля на предприятии различны. Во-первых, различие касается того, какую долю занимает труд по контролю (т.е. по реализации властных функций) в общей деятельности данного экономического агента предприятия или (что то же самое) какое время (какие ресурсы) он имеет возможность посвятить выполнению контрольных функций. Во-вторых, у всех экономических агентов предприятия различны степень и глубина охвата контролем разнообразных аспектов его деятельности. В-третьих, различаются также внешняя форма, в которой экономический агент предприятия осуществляет свои права власти, – от простого выполнения контрольных

функций до планирования и организации того или иного экономического процесса.

Особенность предприятия как системы власти заключается в наличии так называемого «центрального агента», занимающего доминирующее положение в иерархии власти и в административной структуре предприятия. Поэтому отношения власти внутри предприятия представляют собой сеть двусторонних отношений всех его участников с центральным агентом. В разных ситуациях в качестве доминирующего (центрального) агента на предприятии могут выступать либо собственник-аутсайдер (внешние акционеры), либо администрация предприятия, либо трудовой коллектив (по крайней мере, формально в условиях собственности трудового коллектива).

Вопрос о том, кто из участников «коалиции собственников ресурсов» может обладать доминирующей властью или, другими словами, выступать центральным агентом предприятия, является дискуссионным. В разных концепциях в качестве причины, определяющей доминирующую роль того или иного экономического агента на предприятии, выдвигаются разные факторы.

С точки зрения марксисткой теории, доминирующей властью на предприятии обладает капиталист, понимаемый как собственник реальных активов предприятия, осуществляющий наем рабочей силы. К. Маркс писал: «Рабочий работает под контролем капиталиста, которому принадлежит его труд. …Процесс труда есть процесс между вещами, которые купил капиталист, между принадлежащими ему вещами» [196, с.196-197].

В теории прав собственности центральный агент – это владелец наиболее специфического ресурса, ценность которого в наибольшей степени зависит от продолжения существования коалиции. Как полагают А. Алчиан и С. Вудуорт, именно он будет «готов заплатить максимальную цену за право контролировать команду». Быть владельцем самого специфического ресурса – значит иметь право на остаточный доход. Именно этот участник коалиции и будет «собственником» фирмы, хотя в буквальном смысле ему принадлежат далеко не все ее ресурсы. В случае «классической» капиталистической фирмы таким наиболее специфическим ресурсом является физический капитал. Самым специфическим в команде может быть и человеческий капитал. В этом случае его носитель будет центральной стороной для остальных членов коалиции [См.: 45, с.69].

Барцель проанализировал роль предпринимателя в контексте своей концепции издержек измерения. Он утверждает, что высокие

издержки измерения предпринимательской деятельности служат ключевым фактором при объяснении контрактной природы предпринимательской фирмы. С его точки зрения, тот экономический агент, «чей вклад в общие усилия труднее всего измерить, займет положение предпринимателя, нанимающего других лиц и осуществляющего надзор за их деятельностью» [См.:120, с.180].

По нашему мнению, то, владелец какого ресурса займет доминирующее место на предприятии и станет его центральным агентом, зависит от сравнительного состояния всех источников (ресурсов власти), определяющих властный потенциал экономических агентов предприятия. В целом общее видение проблемы можно сформулировать следующим образом. Существует множество факторов, от состояния которых зависит властный потенциал агентов предприятия: контролируемые ресурсы, права власти, гарантируемые институциональной средой, специфичность ресурсов и пр. Разная конфигурация в распределении факторов (источников) власти может иметь своим следствием существование разных доминирующих источников (факторов) власти. При этом центральным агентом становится тот, который обладает таким источником власти, который является доминирующим при данном характере их распределения. Иначе говоря, обладание доминирующим источником власти делает данного экономического агента носителем доминирующей власти на предприятии или его центральным агентом.

Например, если принять предпосылки равенства в распределении ресурсов между экономическими агентами предприятия и равенства их покупательной силы, то в качестве доминирующего источника власти может выступить наиболее специфический для данного предприятия ресурс. Если допустить равенство в специфичности ресурсов, которыми обладают экономические агенты, то доминирующим фактором распределения власти внутри него могут стать проблема измерения и надзора за деятельностью этих агентов.

Однако если мы представим неравенство переговорной силы участников предприятия, связанное с неравенством в значимости друг для друга ресурсов и неравенством покупательной силы, которыми обладают, например, рабочий и капиталист, то различия в специфичности ресурсов отойдут на задний план и доминирующим источником власти станет обладание капитальными активами. Даже если представить, что обладатель наиболее специфического для предприятия ресурса, по терминологии теории прав собственности, «готов заплатить максимальную цену за готовность контролировать

команду», он может просто-напросто не обладать соответствующими ресурсами и покупательной силой, которые бы позволили ему заплатить эту максимальную цену. В условиях отсутствия достаточных гарантий в отношении прав собственности со стороны государства доминирующим источником власти могут выступить ресурсы насилия.

Таким образом, рассмотренные концепции «центрального агента» предприятия отражают лишь частные случаи в распределении источников власти между экономическими агентами – партнерами по «коалиции собственников ресурсов».

Экономическая действительность демонстрирует нам такое многообразие в том, кто занимает доминирующие позиции на предприятии и играет роль его центрального агента, которое невозможно теоретически объяснить с точки зрения признания какого-либо одного источника власти в качестве доминирующего всегда и при любых ситуациях.

Предприятие представляет собой сложную систему, объединяющую разнообразные производственные, экономические, финансовые и социальные процессы. Для каждого из аспектов деятельности предприятия существуют свое распределение власти, своя иерархия власти и свое равновесие власти. Одно дело – управление производственным процессом, где доминирует менеджмент, а непосредственная власть собственника или трудового коллектива минимальна; другое дело – распределение прибыли или долгосрочная инвестиционная деятельность, где доминирует собственник, а третье дело – социальные гарантии, предоставляемые работникам предприятия, где, как правило, существенно влияние трудового коллектива. Можно говорить о наличии «пучка прав власти» по отношению к определенным экономическим процессам, который определенным образом и в определенной иерархии распределяется между разными экономическими агентами предприятия. Поэтому систему власти на предприятии можно рассматривать как своего рода «матрицу власти», которая определяет, кто, кого, для выполнения каких целей и в какой мере может здесь принуждать.

В экономической системе в целом система власти «внутри предприятия» образует некий «кластер власти», характеризующийся относительными обособленностью и целостностью.

Состояние системы власти на предприятии (распределения и иерархии власти) оказывает влияние на его функционирование в следующих направлениях.

Первое. *Производство продукции*. Создание предприятием про-

дукции, обладающей общественно-необходимыми параметрами (качеством, количеством, затратами), предполагает, что его экономические агенты несут соответствующие издержки, обеспечивающие достижение заданных параметров, – затраты труда определенного качества и в определенном количестве (работник, менеджер), а также затраты капитала (собственник). Состояние системы власти внутри предприятия является фактором (наряду с системой внешней власти), который определяет меру принуждения экономических агентов предприятия к издержкам, необходимым для создания общественно необходимого продукта. Другими словами, способность предприятия производить продукцию, обладающую такими параметрами, зависит от властной позиции его центрального агента и его способности принудить менеджмент к эффективной деятельности; и, далее, от властного потенциала менеджмента по отношению к работникам, а также его возможностей обеспечить определенный уровень трудовых усилий.

Второе. *Распределение доходов*. Как уже отмечалось, согласно стандартной неоклассической модели, равновесное распределение доходов внутри фирмы осуществляется по принципу равенства доходов экономического агента и предельной производительности принадлежащего ему фактора производства. Например, вознаграждение рабочего равняется стоимости его предельного продукта. Однако распределение доходов в соответствии с принципом предельной производительности отражает «идеальную» ситуацию совершенной конкуренции и отсутствия власти в отношениях между агентами предприятия.

Доход предприятия представляет собой ограниченный ресурс. Следовательно, доходы каждого из участников предприятия означают вычет из доходов, т.е. издержки (потери) для других его участников. Поэтому получение одним участником предприятия данной величины доходов возможно только при условии власти, которая принуждает других его участников нести связанные с этим издержки. Следовательно, распределение доходов на предприятии производно от распределения власти внутри него.

В условиях отсутствия власти (т.е. совершенной конкуренции) свободный рынок факторов производства обеспечивает соответствие индивидуальных доходов уровню предельной производительности. Асимметрия в распределении власти на предприятии имеет своим следствием отклонение величины доходов от предельного продукта в ту или иную сторону.

Неравенство властных позиций участников предприятия создает

ситуацию, когда для них возникает возможность получить доходы, превышающие предельный вклад принадлежащего им фактора производства в создание дохода предприятия. Такой вид доходов будем характеризовать как «внутреннюю ренту».

При этом факт присвоения ренты одними участниками предприятия означает, что другие его участники получают доходы, которые меньше предельного продукта, создаваемого данным фактором. Обладание властью позволяет экономическим агентам предприятия принудить контрагента нести издержки в виде потери доходов по сравнению с предельной производительностью. «Внутренняя рента» может являться следствием неравенства в распределении власти между участниками предприятия и представлять собой результат, во-первых, использования «избытка» власти с целью присвоения части доходов, созданных другими участниками предприятия (в нашей терминологии – рента власти 1), и, во-вторых, «недостатка» власти, т.е. неспособности экономического агента нести издержки, связанные с обеспечением такого уровня предельной производительности, который соответствует получаемой им величине доходов. В последнем случае присвоение ренты является следствием оппортунистического поведения и представляет собой простой результат отсутствия контроля над деятельностью данного экономического агента. Это создает возможность получения доходов при сокращении адекватных трудовых усилий (например, при «отлынивании», воровстве, приписках и пр.).

Таким образом, распределение доходов внутри предприятия является отражением, во-первых, распределения властных позиций на предприятии между его экономическими агентами, и, во-вторых, организации «труда по надзору», которая определяет, в какой степени каждый из них может реализовать свои властные позиции.

Формы присвоения рентных доходов экономическими агентами предприятия различны в зависимости от места, занимаемого каждым из них в структуре этого предприятия, от его властных позиций и организации контроля над его деятельностью со стороны других экономических агентов. Получателем ренты на предприятии может быть собственник активов – за счет установления наемному персоналу оплаты, которая меньше величины создаваемого им предельного продукта, или же за счет невыполнения условий контракта. Ренту может присваивать и менеджмент предприятия – за счет сокращения доходов собственника или наемного работника. Получателями ренты могут быть также работники предприятия – за счет заработной платы,

превышающей созданный предельный продукт и не соответствующей качеству и количеству предпринятых трудовых усилий, воровства, «отлынивания» от выполнения контрактных обязательств и т.п.

Третье. *Экономическая политика предприятия.* Ресурсы (активы) предприятия могут быть использованы по-разному: на потребление или инвестирование, долгосрочные и краткосрочные инвестиции; инвестиции в социальную сферу, на техническое развитие или финансовые активы; увеличение доходов собственника, менеджера или трудового коллектива и т.д.

Каждый из экономических агентов предприятия имеет свои собственные максимизирующие цели, отражающие его функцию полезности. При этом разные варианты распределения ресурсов предприятия по-разному влияют на достижение его экономическими агентами своих целей, т.е. имеют различную индивидуальную эффективность для каждого из них. Как правило, использование ресурсов предприятия в одном направлении означает выгоду для одних его участников и издержки (потерю выгоды) для других. Следовательно, экономическая политика на предприятии становится возможной лишь при наличии принуждающей силы (власти), заставляющей часть его экономических агентов «согласиться» нести издержки, связанные с ее проведением.

Распределение ресурсов предприятия между разными целями отражает распределение власти и ее иерархию внутри него. Формально это можно представить следующим образом. Равновесное распределение ресурсов между разными целями есть такое их распределение, которое достигается при равновесном распределении власти: когда для каждого участника предприятия «цена» дальнейшего усиления влияния на политику предприятия (т.е. предельные издержки на расширение власти) равна предельным выгодам, получаемым в результате расширения власти, иначе говоря, когда предельный потенциал власти каждого из экономических агентов предприятия будет равен нулю. Поскольку потенциалы власти экономических агентов предприятия различны, то ситуация, когда предельный потенциал власти каждого из них становится равным нулю, достигается при различных уровнях их влияния на использование ресурсов этого предприятия.

Таким образом, целевую функцию (траекторию) предприятия можно рассматривать как вектор, отражающий «вес» каждого из его участников в процессе принятия решений, т.е. их властные потен-

циалы*.

Доминирующие интересы в деятельности предприятия – это интересы экономического агента, обладающего доминирующей властью на предприятии, т.е. его центрального агента. Целевую функцию предприятия можно представить как целевую функцию его центрального агента, скорректированную в соответствии с властными потенциалами других его экономических агентов. В какой мере в целях деятельности предприятия отражаются максимизирующие цели других его участников или в какой мере эти цели учитываются его центральным агентом, – зависит от их властных потенциалов. При этом целевые функции других агентов предприятия могут быть включены в его целевую функцию двояко: или непосредственно, т.е. как составная часть цели предприятия, или как простое ограничение для реализации целей доминирующих экономических агентов. В конечном итоге от того, какие интересы оказываются доминирующими в структуре власти на предприятии, зависит и общий вид (модификация) его целевой функции: максимизация прибыли, продаж, валового дохода, дохода на одного работающего, дохода акционеров, максимизация роста при ограничении в виде определенной нормы прибыли, и т.д.

Если принять, что максимизирующие цели участников предприятия связаны преимущественно с максимизацией их доходов, то целевая функция предприятия является отражением того, на максимизацию чьих доходов направлена его деятельность и в какой мере. В этом смысле можно говорить о доминирующих доходах, по отношению к которым остальные формы доходов, которые могут быть получены экономическими агентами предприятия, выполняют или дополнительную, или ограничительную функцию. Господствующая роль этой формы доходов проявляется в том, что ее величина неэластична по отношению к другим их формам, а также в том, что к ее уровню «приспосабливаются» остальные формы доходов, получае-

---

* «Целевая функция крупных корпораций существенно отличается от максимизации прибыли, включая в себя в той или иной форме параметры благосостояния самих управляющих. На этом пути «заинтересованные стороны» – акционеры, менеджеры, работники, государство, поставщики и потребители – выступают как «группы давления», а интерес фирмы – как взвешенная сумма интересов групп давления. В такой концепции «классового мира внутри фирмы» «коллективная субъективность» выступает как сумма индивидуальных (групповых) субъективностей, индивидуальные субъективности рассматриваются как качественно однородные (суммируемые), а веса определяются на основе предельных параметров соотношения сил групп давления» [201, с. 123-124].

мых на предприятии [См.:214, с.352].

Четвертое. *Структура управления предприятием.* В известном смысле управление предприятием и контроль его над деятельностью также можно рассматривать как ограниченный ресурс. Это означает, что доступ к контролю одного из участников предприятия представляет собой ограничение управленческих функций другого. Ограничение управленческих возможностей экономического агента является для него издержками, которые заключаются в сокращении его возможностей максимизировать собственные доходы, вызванном соответствующим ограничением его влияния на распределение ресурсов, товарных и финансовых потоков предприятия. Таким образом, та или иная организационная структура управления и контроля на предприятии возможна лишь при наличии системы власти, принуждающей экономических агентов нести издержки, связанные с ограничением их участия в управлении. Распределение власти, иерархия власти, а также баланс сил между участниками предприятия оказывает влияние на формирование его организационной структуры, стиля и методов управления им. «Организационная структура фирмы определяется, в конечном счете, характером властных структур», – пишет В. Радаев [2029, с.92]. Характер распределения власти на предприятии определяет степень авторитарности или демократичности соответствующих управленческих процедур, принципы формирования, функции и состав его органов управления, степень развития экономической демократии и системы участия каждого экономического агента предприятия в процессах принятия решений.

С одной стороны, система власти на предприятии есть результат субъективного устремления его участников, и прежде всего центрального агента, максимизировать свои индивидуальные функции полезности (в том числе за счет других агентов). С другой стороны, «дисциплинирующий механизм власти» является необходимым условием как самого существования предприятия, так и его эффективного функционирования.

Поэтому можно говорить о двойственном характере власти на предприятии.

Во-первых. Власть центрального агента над отдельным работником (объектом власти) есть условие для создания и присвоения ренты власти 1, в основе которой лежит принудительное «перемещение» издержек от субъекта власти к ее объекту и неэквивалентный обмен между ними.

Во-вторых. Власть есть «производительная сила», создающая

возможность при данных активах произвести блага с такими параметрами (качеством, количеством и издержками), которые невозможны при отсутствии власти. На предприятии это проявляется, в частности, в том, что власть, которой его центральный агент обладает над каждым работником, создает возможность *одновременного* воздействия на множество работников. Таким образом, власть (центрального агента) создает основы для координации деятельности в рамках совместного кооперативного труда и является условием для создания ренты власти 2. Когда процесс труда носит кооперативный или общественный характер, то иерархическая (авторитарная) система власти над его отдельными участниками становится экономической необходимостью*. Следовательно, иерархия власти на предприятии не только производит ренту для «центрального агента» и является частным благом, но также производит ренту для всех экономических агентов предприятия и становится для них коллективным благом. «Первоначально, – пишет К.Маркс, – командование капитала над трудом являлось лишь формальным следствием того, что рабочий трудится не для себя, а для капиталиста и, следовательно, под властью капиталиста. С развитием кооперации многих наемных рабочих командование капитала становится необходимым для выполнения самого процесса труда, становится действительным условием производства» [196, с.342].

В свете сказанного о власти как экономической необходимости рассмотрим известную проблему «возникновения фирмы». Возникновение фирмы можно расценивать как возникновение системы власти, основанной на административной иерархии**. Специфику функционирования фирмы Р.Коуз усматривал в том, что в данном случае административный механизм контроля заменяет собой ценовое регу-

---

* «Всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работниками и выполняет общие функции, возникающие из движения всего производственного организма в отличие от движения его самостоятельных органов», – отмечал К.Маркс [196, с.342].

** Основой возникновения административной иерархии выступает изменение содержания контрактов между владельцами ресурсов: собственники производственных ресурсов на какой-то период делегируют права на управление принадлежащими ему производственными активами центральному агенту. «Контракт – писал Р.Коуз, – и есть то, посредством чего фактор за некоторое вознаграждение … соглашается выполнять распоряжения предпринимателя в известных пределах. Существо контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. В этих границах, следовательно, он может управлять остальными факторами производства» [52, с.38].

лирование. Иначе говоря, проблему возникновения фирмы можно свести к вопросу: почему владельцы ресурсов предпочитают такую форму власти, как административная иерархия власти, ограничивающейся пространством обмена? С точки зрения теории трансакционных издержек, ответ заключается в том, что эта смена организации власти имеет своим следствием *количественное* снижение трансакционных издержек, т.е. причиной возникновения фирмы как альтернативной рынку экономической организации является экономия на трансакционных издержках. Предназначение фирмы в том, чтобы путем сокращения трансакционных издержек сужать масштабы оппортунистического поведения и уклонения от выполнения контрактных обязательств, а также способствовать координации участников производства. Р.Коуз так резюмирует объяснение природы фирмы: «деятельность рынка предполагает некоторые издержки и, формируя организацию и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими издержками» [52, с.39].

Признавая общий подход к объяснению природы фирмы через призму трансакционных издержек, обратим внимание лишь на ряд аспектов этой проблемы, которые, по нашему мнению, находят недостаточное или неадекватное отражение в неоинституциональной теории.

Речь идет о роли власти, характерной для предприятия (иерархии) во взаимосвязи трансакционных издержек, их снижения и эффективности. Вопрос, который нас интересует, заключается в следующем: как и почему снижение издержек на трансакции влечет за собой повышение эффективности?

Безусловно, здесь имеет место чисто количественный аспект, связанный с простой экономией на издержках. Однако проблема не исчерпывается только количественным снижением издержек или простой экономией на них в результате замены одних трансакционных издержек другими (но меньшей величины) - как представляет проблему НИЭТ.

Снижение трансакционных издержек в результате изменения структуры контрактов означает, в частности, снижение издержек контроля над поведением контрагента. При тех же властеобразующих ресурсах это имеет следствием усиление власти центрального

агента над работником. В свою очередь, расширение границ власти позволяет увеличить размеры ренты власти и, тем самым, повысить эффективность (т.е. отдачу от ресурсов). Таким образом, влияние сокращения величины трансакционных издержек на эффективность опосредуется изменением («сдвигом») власти, что позволяет, во-первых, увеличить издержки подчинения, которые несет работник фирмы в пользу ее центрального агента, и, во-вторых, расширить целесообразную форму издержек подчинения или диапазон целей, которые можно реализовать в рамках этой системы власти.

Кроме того, изменение границ власти, возникающее вследствие сокращения трансакционных издержек, создает возможность достигать таких целей, а также произвести блага (продукты) в таком количестве и такого качества, которые были принципиально невозможны без иерархии власти. Возможность одновременно командовать множеством владельцев ресурсов из одного центра, создаваемого административной иерархией власти, позволяет создать *новую производительную силу,* которой не существует в условиях отсутствия такой системы власти.

Итак, снижение трансакционных издержек можно рассматривать как средство повышения эффективности власти и – уже на этой основе – повышения общей эффективности производства. Повышение эффективности в результате снижения трансакционных издержек опосредовано изменением системы власти. В частности, поэтому чисто количественное сопоставление издержек рыночных и административных трансакций носит ограниченный характер и возможно только в ситуациях, когда речь идет об альтернативных вариантах достижения одних и тех же целей (т.е. о производстве одинаковых благ). Дело в том, что такое сопоставление не отражает качественного сдвига в производительной силе ресурсов. И в условиях, когда производство целого ряда результатов является в принципе недостижимым в условиях чисто рыночных трансакций, количественное сопоставление трансакционных издержек представляется не вполне корректным.

## 5.2. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОБЪЕКТ И КАК СУБЪЕКТ ВЛАСТИ

Предприятие функционирует в определенной экономической, социальной и правовой среде. Агенты социально-экономической системы, взаимодействующие с предприятием, могут принуждать как предприятие в целом, так и его экономических агентов нести из-

держки, связанные с подчинением их деятельности определенным интересам и целям. Речь идет о власти внешней среды над поведением предприятия и его экономических агентов.

Властью над поведением агентов предприятия могут обладать следующие внешние силы:

– государственные органы (местные органы управления, отраслевые министерства, контролирующие организации, налоговые органы и т.д.);

– правовые институты (например, процедуры банкротства т.д.) и органы государственной власти, обеспечивающие выполнение нормативных актов государства (судебная власть, арбитраж и пр.);

– поставщики, потребители, предприятия - технологические доноры, предприятия – технологические реципиенты, научно-исследова-тельские и опытно-конструкторские организации, авторы организа-ционно-технологических инноваций и др.;

– товарные рынки (уровень цен, конкуренция, степень монополизации рынка);

– инвесторы и финансово-кредитные учреждения;

– фондовый рынок и рынок корпоративного контроля;

– рынок труда и рынок профессиональных менеджеров;

– профсоюзы, ассоциации потребителей и другие общественные организации.

Указанные источники власти могут воздействовать на экономических агентов предприятия либо непосредственно, либо опосредованно – через воздействие на его общее состояние (величину цен, экономическое положение, правовой статус и пр.).

Внешние источники власти могут ограничивать деятельность экономических агентов предприятия, направлять ее на достижение определенных положительных целей, защищать от произвола, выполнять по отношению к ним координирующую и объединительную функции.

По отношению к предприятию и его экономическим агентам совокупность внешних источников власти образует своего рода внешний кластер власти над предприятием.

Внешние источники власти имеют в своей основе разные ресурсы власти, выполняют разные функции, имеют дело с разными аспектами деятельности предприятия в целом и экономического поведения его экономических агентов. Различают также процедуры контроля, характер применяемых санкций, форму и содержание диспозиции власти. Взаимоотношения между разными внешними источни-

ками власти над предприятием характеризуются определенным распределением власти, иерархией власти и балансом сил, а различные экономические системы – разными доминирующими субъектами и разными источниками власти над деятельностью предприятия (власть государства или власть рынка).

Для каждого из экономических агентов предприятия характер отношений с внешней (для предприятия) системой будет разным. Так, например, для поведения акционера или высшего менеджмента предприятия существенное значение имеет фондовый рынок, тогда как для работника или низшего звена управления он не является фактором принятия решений, связанных с их деятельностью на предприятии, и т.д.

Проблема системы власти над предприятием заключается в том, в какой мере внешний кластер власти способен «принудить» предприятие, а также создать мотивацию для его экономических агентов к социально-продуктивной деятельности. Это зависит от того, в какой мере внешняя среда предприятия поощряет и «защищает» его эффективную деятельность и, наоборот, ограничивает непродуктивную.

Предприятие обладает ресурсами, которые могут быть использованы в качестве ресурсов власти над его внешней средой. Властный потенциал предприятия может быть основан на монопольном положении, размерах материальных активов, численности занятых, объеме контролируемых денежных ресурсов, функциональной или технологической зависимости от данного предприятия других экономических агентов и т.д. При этом «величина» власти зависит от размеров ресурсов, контролируемых предприятием, степени монополизации его положения, значимости ресурсов, которыми оно обладает.

Участники предприятия используют его ресурсы для достижения своих целей путем установления власти над его внешними экономическими и государственными агентами и выступают по отношению к ним в качестве ее субъектов.

Власть предприятия и его участников может осуществляться в следующих формах:

– монопольной власти на рынке через контроль над ценами с целью получения монопольной прибыли;

– воздействия на процессы принятия решений государственными органами управления (лоббирования интересов);

– воздействия на потребителей, с целью формирования потреби-

тельских предпочтений (реклама);

– власти над технологически зависимыми предприятиями в виде определения объемов и номенклатуры производства и т.п.;

– «непреднамеренной» власти, когда внешние экономические агенты и организации вынуждены корректировать свою деятельность с целью приспособления к деятельности предприятия и ее последствиям.

Власть предприятия* над его внешней средой может преследовать для его экономических агентов *положительные* и *защитные* цели.

Защитные цели власти предприятия состоят в способности предприятия сопротивляться внешним влияниям, ограничивать возможности внешней среды в подчинении деятельности предприятия своим интересам, ограничивать свои издержки в пользу лиц, являющихся потребителями по отношению к данному предприятию (в широком смысле).

Положительные цели власти предприятия могут заключаться в том, что предприятие принуждает внешних агентов нести издержки подчинения в свою пользу, в частности, перекладывать часть издержек, с которыми сопряжено получение доходов, на внешних агентов (потребителей, поставщиков, государство и т.д.).

Таким образом, экономические агенты предприятия находятся в сложной сети двусторонних властных отношений с внешней средой, для каждого из которых присущи определенное соотношение потенциалов власти их сторон и определенный характер доминирования последних.

Как уже отмечалось, разные предприятия обладают разными потенциалами власти и играют неодинаковую роль в системе экономической власти. Некоторым из них удается навязать свою экономическую политику (условия производства, уровень цен и т.п.) другим экономическим агентам. Такие предприятия становятся носителями «эффекта господства»**, т.е. экономической силы по отношению к

---

* В точном смысле слова властью обладает не само предприятие, а экономические агенты предприятия, использующие его ресурсы в качестве ресурсов власти. Поэтому, говоря о власти предприятия над внешней средой, мы имеем в виду власть его участников, и, прежде всего, центрального агента.

** По мнению Ф.Перру, «эффект господства, преднамеренный или случайный – это влияние, оказываемое в одном направлении… Его компонентами являются основанная на соглашении сила экономической единицы, достаточно широкие масштабы ее деятельности и принадлежность к активной зоне экономической деятельности» [Цит. по: 214, с.346].

другим участникам рынка. В этом случае можно говорить о наличии в экономической системе так называемых «доминирующих (господствующих) фирм».

В зависимости от масштабов распространения доминирующего эффекта можно говорить о доминирующих предприятиях в рамках региона, отрасли, определенных рынков или в целом, как писал Ф.Перру, в рамках определенного экономического пространства. Если эффект доминирования оказывает воздействие в масштабах национального хозяйства, то в своей совокупности доминирующие фирмы образуют доминирующий сектор в экономике. Эффект доминирования проявляется, далее, в том, что доходы доминирующего сектора становятся доминирующими в экономической системе. Последнее означает, что доходы доминирующего сектора экономики являются неэластичными по отношению к изменению доходов других фирм.

Положение предприятия в системе экономической власти (как объекта и как субъекта власти) оказывает влияние на формирование его целевой функции.

Взаимодействие предприятия с внешней средой имеет две стороны: во-первых, удовлетворение потребностей (ожиданий) его контрагентов («потребителей», в широком смысле слова, так называемых «stakeholders»), во-вторых, влияние со стороны «потребителей» на величину его доходов и условия их получения (положительным или отрицательным образом).

Таким образом, целевая функция предприятия имеет двоякую природу.

С одной стороны, у каждого предприятия есть своя внутренняя целевая функция, отражающая функции полезности его участников, - то, что оно должно создать «для себя», т.е. максимизация доходов его участников. Доходы каких экономических агентов и в какой мере максимизирует предприятие - определяется иерархией власти внутри него.

С другой стороны, каждое предприятие является носителем внешней целевой функции, которая фиксирует то, что оно намеревается создать для своих потребителей («заинтересованных лиц») или «для общества»: продукцию и услуги, налоговые платежи, экологический эффект, расчеты за потребленные ресурсы и услуги, социальные результаты (например, занятость), институциональное влияние и т.д. Внешняя целевая функция предприятия имеет сложную структуру. Поскольку у предприятия есть множество разных потребителей,

то его деятельность имеет полифункциональный характер, где у каждой функции должен быть внешний «потребитель» [191, с.106][*].

Внешнюю функцию предприятия его экономические агенты (собственник, менеджер, работник) формируют таким образом, чтобы максимизировать значение его внутренней функции, а равно величины доминирующего дохода предприятия и доходов остальных его участников. Иначе говоря, внешняя функция предприятия должна обеспечить максимизацию отдачи (в виде доходов) от единицы издержек, затраченных на удовлетворение ожиданий его потребителей.

Поэтому система экономической власти над предприятием и власть предприятия над окружающей средой результируются, с одной стороны, в структуре внешних целей предприятия (в том, в какой мере его деятельность направлена на реализацию ожиданий его потребителей), а с другой – в величине и структуре доходов, получаемых предприятием и его экономическими агентами из внешней среды (в частности, в том, в какой мере эти доходы совпадают с соответствующим показателем, определяемым предельными издержками по производству продукции, или отклоняются от него).

Рассмотрим влияние системы экономической власти на структуру внешних целей, реализуемых предприятием.

Внешние экономические агенты, заинтересованные в деятельности предприятия (stakeholders), имеют по отношению к нему определенные разнообразные *ожидания*. «Почти любое предприятие, едва появившись, оказывается в фокусе многочисленных ожиданий со стороны самых различных экономических субъектов», – пишет Г.Клейнер [189, с.153].

Для предприятия (и его экономических агентов) выполнение ожиданий «заинтересованных лиц» связано с определенными издержками. То, в какой мере ожидания «заинтересованных лиц» будут отражены в целевой функции предприятия, зависит, во-первых, от властного потенциала «потребителя» данной частичной функции и его способности принудить предприятие нести издержки в свою пользу. При этом властный потенциал «потребителя» определяется его влиянием на величину доходов экономических агентов предприятия и на условия их получения. В данном случае издержки отказа

---

[*] Наиболее полный перечень основных функций предприятия в рыночной экономике предложен Г.Клейнером в статье «Предприятие – упущенное звено в цепи институциональных преобразований в России» [191, с.108].

(санкции), создаваемые экономическим агентам предприятия, выглядят как упущенная выгода (недополученный доход), прямые изъятия доходов (санкции и т.п.), потери доходов вследствие утраты этими агентами позиции на предприятии, сокращение поставок ресурсов, от которых зависит величина доходов и т.д. Другими словами, то, каким образом соотносятся издержки присвоения единицы дохода при альтернативных вариантах деятельности предприятия (платить или не платить налоги, производить или не производить качественную продукцию, инвестировать или не инвестировать в инновации и т. п.), зависит от системы экономической власти, окружающей его, точнее говоря, от способности носителей этой власти (т.е. потребителей предприятия) применять санкции к предприятию и к его экономическим агентам (т.е. создавать им издержки отказа) в случае общественно неэффективного выбора.

Во-вторых, «выполнение ожиданий» потребителей зависит также от властного потенциала предприятия, от его способности «сопротивляться» внешнему влиянию. Обладая властью, предприятие может принудить своих контрагентов (потребителей) нести издержки, связанные с отказом или ограничением удовлетворения их потребностей.

Степень удовлетворения экономическими агентами предприятия различных ожиданий его потребителей, а также выбор между различными ожиданиями регулируются нормой отдачи (в виде величины доходов) от единицы издержек или величиной издержек, с которыми связано присвоение единицы дохода. Предприятие выбирает такой вариант деятельности или такую конфигурацию внешней целевой функции, при которых издержки, необходимые для присвоения единицы дохода, для центрального агента будут минимальны. Недостаток внешней власти или избыток собственной власти предприятия влекут за собой «сдвиг издержек», который означает, что его уклонение от выполнения ожиданий потребителей не сопровождается повышением издержек, необходимых для получения единицы дохода. И наоборот: минимизация издержек единицы дохода достигается при ограниченном удовлетворении ожиданий внешних экономических агентов предприятия.

Таким образом, содержание внешней целевой функции предприятия, при которой максимизируется его внутренняя функция, формируется как отражение соотношения властных потенциалов предприятия, с одной стороны, и потребителя – с другой.

Далее, каждое предприятие окружено множеством «потребите-

лей», чьи потребности оно удовлетворяет (потребители продукции, поставщики, государство, население). Поскольку потребители предприятия имеют асимметричные властные позиции, то можно говорить об иерархии власти потребителей (в широком смысле слова) над его экономическими агентами. Такая иерархия детерминирует иерархию внешних целей предприятия, т.е. структуру его внешней целевой функции, а точнее говоря, то, в какой мере ожидания различных социальных потребителей предприятия включены в его целевую функцию. В данном случае издержки единицы дохода предприятия минимизируются при следующих условиях: величина издержек, которые несет предприятие в пользу различных внешних потребителей, распределяется таким образом, чтобы предельная величина «издержек отказа», наступающих при его уклонении от использования последней единицы ресурса в пользу каждого из них, была одинаковой.

Таким образом, распределение ресурсов предприятия между разными внешними целями определяется не степенью их социальной значимости, а соотношением властных потенциалов их носителей.

Рассмотрим теперь другой аспект проблемы: как влияет система власти на формы и структуру доходов предприятия и его экономических агентов.

С одной стороны, доходы, получаемые предприятием, представляют собой издержки для его контрагентов. С другой стороны, сокращение величины доходов, получаемых от внешних экономических агентов, означает издержки (потерянную выгоду) для экономических агентов предприятия.

Таким образом, величина доходов предприятия зависит, во-первых, от того, какой властью обладают его «потребители», а во-вторых, от того, какой властью обладает предприятие и в какой мере оно способно принудить внешних экономических агентов нести издержки в виде увеличения его собственных доходов. В условиях совершенной конкуренции, где власть отсутствует и действуют «чисто экономические законы», размеры выплат предприятию и выплат предприятия поставщикам ресурсов устанавливаются исходя из равенства цен предельным издержкам по производству продукции.

В условиях асимметрии власти картина меняется. Во-первых, избыток власти предприятия и недостаток внешней власти могут повлечь за собой, с одной стороны, завышение цен на собственную продукцию по сравнению с предельными издержками по ее производству и, с другой, занижение цен на поставляемые ресурсы ниже величины предельных издержек. Во-вторых, избыток внешней вла-

сти и недостаток власти предприятия могут иметь своим следствием уменьшение цен на его продукцию (ниже уровня конкурентных цен) и поставки ресурсов по ценам, превышающим уровень предельных издержек на их производство.

В первом случае предприятие получает ренту за счет потребителей или поставщиков, а во втором само предприятие является источником ренты для внешних экономических агентов.

В первом случае у предприятия появляется возможность максимизировать внутреннюю целевую функцию (доходы) в отрыве от ожиданий потребителей. Для него возникает возможность получить «внешнюю» ренту за счет окружающей среды (потребителей, поставщиков, государства). В этой ситуации внешняя рента означает такие доходы, которые предприятие получает за счет своих «потребителей» и которые превышают социально-значимые результаты его деятельности. Источниками присвоения такой ренты являются монопольная позиция на рынке и возможность реализовать продукцию по ценам, превышающим величину предельных издержек по производству продукции; занижение цен на приобретаемые производственные ресурсы; получение дотаций, различных льгот и преференций от государства; невыплата налогов; невозврат взятых кредитов; загрязнение окружающей среды и т.д.

Позиция предприятия в системе экономической власти определяет доминирующий источник и доминирующую форму доходов предприятия, т.е. то, в какой экономической форме будут выступать доходы доминирующих экономических агентов предприятия - монопольной прибыли, конкурентной прибыли, государственных дотаций и т.д.

Итак, система экономической власти, в рамках которой функционирует предприятие, оказывает влияние на формирование его целевой функции. Поскольку от содержания целевой функции (внешней и внутренней) предприятия зависит общественная эффективность результатов его деятельности, то возникает проблема эффективности экономической власти над деятельностью предприятия.

Власть над предприятием будет эффективной, если максимизация его внутренней целевой функции (доходов его экономических агентов) будет достигаться при максимизации его внешней целевой функции, понимаемой как максимизация функции общественного благосостояния. Отсутствие эффективной власти над предприятием имеет своим следствием «сдвиг издержек» единицы дохода в пользу непродуктивной деятельности и, далее, формирование у его агентов

антистимулов или стимулов к контрпродуктивной деятельности. Это, в свою очередь, обусловливает ограниченность или деформацию внешних максимизирующих целей как предприятия в целом, так и его доминирующих агентов. Неэффективность «властного поля», в рамках которого действует предприятие (т.е. избыточный или недостаточный порядок власти), порождает «разрыв» между доходами предприятия и его социально продуктивной деятельностью и, далее, разрыв между внешней целевой функцией предприятия и ожиданиями потребителей.

## 5.3. СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ И ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрим теперь особенности поведения экономических агентов предприятия в системе экономической власти в целом. Поведение экономического агента предприятия формируется под влиянием, во-первых, внешних источников власти, воздействующих на него или непосредственно, или опосредованно – через воздействие на состояние этого предприятия, и, во-вторых, распределения и иерархии власти в отношениях с другими его экономическими агентами.

Состояние системы экономической власти, в рамках которой осуществляется поведение агентов предприятия, является фактором, оказывающим определенное влияние на величину издержек (трансформационных и трансакционных), которые должны нести эти агенты для получения единицы дохода при разных вариантах экономического поведения. Таким образом система власти воздействует на мотивацию и максимизирующие цели экономических агентов предприятия. Направленность их экономического поведения зависит от того, к выполнению каких целей власть принуждает, выполнение каких целей власть ограничивает («запрещает»), какую деятельность власть защищает, и, далее, от того, каким образом эти цели соотносятся с целями социально-продуктивной деятельности: являются ли цели, к которым власть принуждает, общественно-значимыми, исключает ли власть неэффективное поведение и в какой мере власть способна защитить эффективное поведение.

Представим, что деятельность экономических агентов предприятия может иметь разную степень эффективности (для простоты примем бинарную ситуацию: деятельность может быть или эффективна, или неэффективна – в абсолютном или относительном значениях) с точки зрения заданной общественной функции предприятия.

Экономические агенты предприятия как рациональные агенты обладают мотивацией к совершению тех или иных действий, когда выгоды, полученные от них, превышают издержки, необходимые для их осуществления. Степень мотивации экономического агента к тому или иному образу действий определяется сравнительной величиной издержек, которые он должен нести для получения единицы дохода, или сравнительной нормой отдачи от издержек. Чем ниже величина издержек, которые необходимо нести для получения единицы дохода, по сравнению с альтернативными вариантами экономической деятельности, тем выше мотивация к данной деятельности, и наоборот. Таким образом, для предприятия проблема выбора между эффективной и неэффективной деятельностью есть проблема соотношения величины издержек, которые экономический агент вынужден нести для получения единицы дохода или нормы отдачи от издержек в первом и во втором случаях.

Эффективное использование активов предприятия требует издержек (определенных количества и качества) от каждого из его участников: расходования денежных ресурсов на цели, связанные с повышением производительности факторов производства; издержек управления и контроля над использованием активов; трансакционных издержек, связанных со взаимодействием с органами государственной власти и другими внешними агентами; трудовых усилий; издержек, связанных с повышением квалификации, и пр. Экономический агент предприятия будет обладать мотивацией к выполнению действий, нацеленных на повышение эффективности этого предприятия, а также будет готов нести издержки, связанные с эффективным использованием активов, если альтернативные (т.е. неэффективные) способы использования контролируемых им активов потребуют более высоких издержек для получения единицы дохода.

При эффективной деятельности величина издержек, необходимых для создания единицы дохода, будет ниже, чем при неэффективном использовании активов при наличии следующих условий.

Первое. Вследствие «отказа» от эффективной деятельности и выбора неэффективного пути использования активов предприятия для экономического агента предприятия должна возникать определенная величина «дополнительных» издержек, т.е. своего рода «издержки неэффективности». Издержки неэффективности могут означать: 1) сокращение доходов; 2) утрату позиции на предприятии (должности, рабочего места, места в руководящих органах предприятия); 3) прямые изъятия в виде штрафов, санкций и т.п.; 4) высокие

трансакционные издержки, связанные с сокрытием или искажением информации о результатах деятельности.

Второе. Система экономической власти должна минимизировать издержки получения единицы дохода в случае эффективной деятельности экономического агента. Речь идет о том, что при выполнении эффективной деятельности для него не должна возрастать сверх определенных границ величина издержек получения единицы дохода в виде: 1) трансакционных издержек (включая издержки контроля – для управляющих и издержки подчинения – для работников); 2) потерь от неопределенности; 3) «издержек произвола» (сокращения доходов, потери стоимости имущества или утраты позиции на предприятии в результате действия носителей власти).

Мотивация выбора экономического агента предприятия зависит от того, за какие действия система экономической власти его «наказывает»; в какой мере действующие институты власти способны «защитить» его от произвола; какие его действия «вознаграждаются»; в какой мере существующие институты власти способны устранить неопределенность и сократить общую величину трансакционных издержек.

Систему власти над экономическим агентом предприятия, которая обеспечивает мотивационное равновесие между его индивидуальной функцией полезности и целевой функцией предприятия, будем характеризовать как эффективную власть, т.е. как власть, находящуюся в эффективном равновесии. Нарушение эффективного равновесия экономической власти воздействует на мотивацию экономического агента двояко.

Во-первых, отсутствие эффективного равновесия экономической власти может создать ситуацию, когда при неэффективной деятельности экономический агент не несет «издержек неэффективности» в виде утраты должности или рабочего места; контроля над собственностью; сокращения доходов; потери стоимости активов; и т.п. Получается, что для агента издержки неэффективной деятельности оказываются заниженными. Отсюда следует относительная выгодность такого использования активов, которое расходится с эффективностью. Как следствие, возникает "избыточная" мотивация к неэффективному использованию ресурсов, контролируемых тем или иным участником предприятия (антистимулы).

Во-вторых, нарушение равновесия системы экономической власти, в рамках которой формируется мотивация, может результироваться в завышении издержек получения единицы дохода (за счет

«издержек произвола», потерь от неопределенности, высоких трансакционных издержек) в том случае, если использование активов предприятия является эффективным для него. Как следствие, создаются «избыточные» издержки, что, в свою очередь, ограничивает и "подавляет" мотивацию к эффективному использованию активов предприятия.

Отклонения от эффективного состояния власти есть следствие или неэффективного распределения властного потенциала (ресурсов власти или прав власти) и иерархии власти на предприятии, или затратности информации и неэффективности систем контроля над экономическим поведением*.

Система экономической власти (внутренней и внешней), в рамках которой действуют экономические агенты предприятия, формирует максимизирующие цели, к достижению которых они стремятся, – источники и формы доходов, а также условия их максимизации. Другими словами, эта система опосредует то, в форме каких максимизирующих целей выступают индивидуальные функции полезности экономических агентов.

Для того, чтобы из экономического агента, который стремится максимизировать свой индивидуальный доход, "создать" экономического агента, стремящего максимизировать прибыль предприятия, необходима эффективная система экономической власти (как внутренней, так и внешней), опосредующая такое «превращение». Образно говоря, эта система власти должна "наказывать" за действия, которые неэффективны с позиции предприятия, "поощрять" эффективную деятельность, "защищать" действия, доходы и статус экономических агентов, способствующих своей активностью максимизации прибыли предприятия.

Далее. От состояния системы власти, в рамках которой экономические агенты предприятия принимают решение (осуществляют выбор), зависит то, какую целевую функцию предприятия задают мак-

---

* В последнем случае возникает оппортунистическое поведение, суть которого, как уже отмечалось, состоит в нарушении контрактных обязательств. Сейчас обратим внимание лишь на один аспект указанной проблемы. В неоинституциональной литературе речь идет преимущественно об оппортунистическом поведении «агента». Вместе с тем оппортунистическое поведение характерно и для «принципала» (поручителя) и означает нарушение им контрактных обязательств – оплаты труда, условий труда, режима труда и т.п. Более того, зачастую, нарушение обязательств со стороны принципала представляет собой гораздо более серьезную проблему для эффективности предприятия, чем оппортунистическое поведение агента (исполнителя).

симизирующие цели его экономических агентов и как она соотносится с общественными ожиданиями по поводу использования его активов. Система экономической власти оказывает влияние на характер связи между индивидуальными доходами агентов предприятия и доходами предприятия, во-первых, а также доходами предприятия (внутренней целевой функцией) и продуктивностью для общества (внешней целевой функцией) – во-вторых. Если говорить конкретнее, применительно к экономическим условиям рыночной экономики, то можно утверждать, что от состояния системы экономической власти, в рамках которой действуют экономические агенты предприятия, зависит то, как разрешается противоречие между максимизацией эффективности фирмы и максимизацией полезности ее экономических агентов и, далее, между максимизацией эффективности (прибыли) предприятия и максимизацией его общественной полезности.

Рассмотрим варианты влияния системы экономической власти на индивидуальные целевые установки агента предприятия (или варианты выбора, который он должен сделать в процессе максимизации своей выгоды) и, далее, влияние этих целевых установок на целевую функцию предприятия в целом (внутреннюю и внешнюю).

Первое. *Выбор источников доходов*. В условиях конкурентного равновесия и отсутствия асимметрии власти внутри предприятия доходы его экономических агентов формируются в соответствии с предельной производительностью контролируемых ими ресурсов. В такой ситуации существует единственный источник увеличения индивидуальных доходов – повышение производительности факторов производства.

В условиях асимметрии экономической власти (внутренней и внешней) источником максимизации доходов экономических агентов может быть превышение индивидуальных доходов над равновесными. Источником увеличения доходов может стать или *внутренняя рента*, создаваемая за счет занижения (по сравнению с предельным продуктом) доходов других экономических агентов предприятия, или *внешняя рента*, получаемая за счет его контрагентов (поставщиков, потребителей, кредиторов, государства).

Соотношение и соподчиненность целевых установок на повышение производительности факторов производства или на «захват ренты» являются отражением положения экономического агента в структуре внутренней власти и положения предприятия в системе внешней власти. От состояния системы экономической власти зависит, какой путь максимизиции доходов наиболее выгоден. Обладают

экономические агенты предприятия стимулами к повышению производительности факторов производства или они мотивированы к максимизации ренты – от этого, в свою очередь, зависит, какие инвестиции в целях максимизации доходов склонны осуществлять экономические агенты: в максимизацию ренты (а по сути, в свои властные позиции – внутренние или внешние) или в производительность факторов производства и инновации*.

Второе. *Выбор формы доходов*. Как правило, в равновесной экономике основными формами индивидуальных доходов экономических агентов предприятия выступают заработная плата, дивиденды, рост курсовой стоимости акций. При этом величина индивидуальных доходов является функцией максимизации прибыли.

Желая максимизировать индивидуальные доходы, экономический агент оказывается перед выбором: увеличивать их в указанных формах (максимизации заработной платы и дивидендов) за счет повышения прибыльности фирмы или вне связи с ней.

В последнем случае максимизация индивидуальных доходов может осуществляться двумя путями. Во-первых, за счет получения их в альтернативных формах – помимо «официальных» или легитимных, получаемых на предприятии. Сюда можно отнести такие формы доходов, как, например, воровство (вспомним «несунов», хорошо известных в советские времена), премии (взятки) от контрагентов предприятия за предоставление льгот при продаже и покупке, доходы от продажи продукции предприятия или поставок на предприятие, осуществляемых через контролируемые фирмы. Во-вторых, в виде максимизации «официальных» форм доходов, получаемых на предприятии вне связи с максимизацией его прибыли. Классическим примером в данном случае может служить максимизация доходов менеджеров от роста масштабов фирмы**. Сюда можно отнести и

---

* Примером в этой связи может служить корпорация «Enron». «Корпорация Enron была самым щедрым спонсором всевозможных избирательных кампаний видных членов республиканской партии. По далеко не полным данным, за несколько лет Enron пожертвовал на эти цели около 6 млн. долларов. Инвестиции во власть оказались в числе наиболее прибыльных для корпорации. Только за счет освобождения от налогов Enron за этот период «заработал» дополнительных 400 млн. долларов прибыли» [192, с.13].

** «В растущей фирме, – пишет Гэлбрэйт, – сам процесс роста создает новые должности. Служебная карьера перестает быть игрой с нулевым результатом, где то, что выигрывает один, теряет другой. Каждый получает возможность выдвинуться. Преуспеть могут все. А по мере того, как растут объем продаж, численность занятых или же величина контролируемых активов, возрастают и жалованье, количество счетов, которые фирма оплачивает за своих сотрудников, и право на получение премий и привилегий» [30, с. 137].

увеличение доходов за счет создания внешней видимости прибыльности компании или «приписок» в той или иной форме (например, скандал вокруг банкротства корпорации «Enron»*).

Организация системы экономической власти влияет на степень мотивации экономических агентов предприятия к максимизации его прибыли или, другими словами, определяет, каким образом коррелируют между собой индивидуальные функции полезности этих агентов и максимизирующая функция предприятия, в какой мере их доходы связаны с его собственными реальными доходами.

Третье. *Выбор* между *накоплением и потреблением.* Следующую проблему можно сформулировать так: совпадает ли возрастание стоимости активов предприятия в долгосрочном периоде с индивидуальной функцией полезности его экономических агентов. Как известно, «проблема временного горизонта» в принятии решений возникает из-за противоречия между инвестициями, осуществленными в фирму, и желательной для агента структурой потребления. Экономический агент стоит перед выбором: или инвестиции в развитие предприятия (т.е. отказ от потребления), или увеличение индивидуального потребления, а равно доходов (дивидендов, заработной платы и пр.) в текущий период времени.

Мотивация экономических агентов к долгосрочному возрастанию стоимости активов предприятия зависит от разнообразных факторов: организационной формы предприятия (единоличная фирма или открытая корпорация), экономического статуса участника предприятия (акционер, менеджер или работник), а также финансовой среды (возможность продажи акций или диверсификации активов) и гарантий прав собственности. Одним из таких факторов является система экономической власти, которая оказывает влияние на сравнительную величину издержек получения единицы дохода при альтернативных вариантах деятельности (в рассматриваемом случае – наличие или отсутствие инвестиций в активы предприятия). «Склонность к инвестициям» зависит от того, в какой мере система власти «принуждает» к долгосрочным инвестициям, в какой – «наказывает» за их отсутствие, а в какой –создает инвесторам защиту от действия произвольных факторов. В разных условиях (т.е. при разных системах власти) экономические агенты предприятия, занимающие на нем

* Причиной, которая, в конечном счете, привела компанию к банкротству, послужило то, что ее менеджеры руководствовались одной целью – любой ценой добиться постоянного повышения котировок акций. В том числе ценой обмана и подтасовок [192, с.13].

разные позиции, имеют разную мотивацию к реализации его долгосрочной стратегии: в одних случаях таким интересом может обладать собственник, в других – менеджер, а в третьих – трудовой коллектив предприятия.

Четвертое. *Проблема внелегальности*. Максимизируя свою индивидуальную выгоду, экономические агенты предприятия оказываются перед выбором: действовать легально или «в обход» существующих законодательных актов, нормативных документов предприятия и заключенных контрактов. Этот выбор зависит от того, как соотносятся издержки получения единицы дохода в первом и во втором случаях.

Согласно Де Сото, соотношение между легальностью и внелегальностью в экономической деятельности определяется соотношением между «ценой подчинения закону» и «ценой внелегальности». И, как полагает он, дело не в величине налогов (хотя она также имеет безусловное значение*), а прежде всего в институциональном устройстве экономической системы. Соотношение указанных издержек есть результат организации системы экономической власти (внутренней и внешней).

Целевые установки экономических агентов предприятия, сформировавшиеся под влиянием системы экономической власти, оказывают воздействие на внутреннюю целевую функцию предприятия в целом и, далее, на его внешнюю целевую функцию.

Иерархия власти внутри предприятия задает структуру его внутренней функции предприятия, где пропорционально властным потенциалам экономических агентов отражаются их предпочтения относительно источников и форм получения доходов. Внутренняя целевая функция предприятия есть отражение того, на максимизацию чьих доходов, в какой форме и в какой мере направлена деятельность предприятия в целом. «Отклоняющие» (неэффективные) формы целевых установок и экономического поведения участников предприятия (рентоориентированное поведение, предпочтение нелегитимных форм доходов, доминирование краткосрочных интересов, склонность к внелегальной деятельности, оппортунистическое поведение и т.п.)

---

* «Объяснять масштаб теневой экономики, в которой кормятся 50-80% населения, желанием избежать уплаты налогов – это по меньшей мере заблуждение. Большинство людей уходит во внелегальный сектор не потому, что он дает укрытие от налогов, а потому, что действующие законы государства, сколь бы изящны ни были их формулировки, не отвечают потребностям и стремлениям людей» [31, с.156].

– отражаются в целевых установках предприятия в целом. При этом если неэффективные целевые установки одних экономических агентов выступают в качестве факторов, ограниваюших реализацию целевой функции предприятия, то аналогичные целевые установки других агентов, доминирующих в системе экономической власти на предприятии, включаются в его состав целей в подчиненности, отражающей иерархию их властных возможностей, и детерминируют неэффективность целевой функции предприятия в целом. Получение ренты работником (результат «отлынивания») лишь ограничивает возможности предприятия и его доминирующих агентов в максимизации доходов. Если же рента является доходом доминирующих агентов (собственника или менеджера), то «захват» ее становится внутренней целевой функцией предприятия в целом*. В одних случаях целями предприятия могут выступать максимизация его доходов (прибыли) и возрастание ценности активов. В других случаях получение индивидуальных доходов доминирующими экономическими агентами может осуществляться таким путем, при котором доходы предприятия не являются непосредственным источником максимизации индивидуальных доходов (типичный случай для переходной экономики, когда источником доходов собственника и администрации становятся доходы посреднических фирм, обслуживающих предприятие).

Далее. Внутренняя целевая функция предприятия задает его внешнюю целевую функцию. Внешняя целевая функция предприятия фиксирует, какие общественные цели и в какой мере оно реализует (производство продукции, инновационную деятельность, экологическую деятельность, уплату налогов и т.п.). Общественные цели выполняются в той мере, в той направленности и в той иерархии, которая позволяет максимизировать доходы доминирующих агентов предприятия. Результатом доминирования доходов менеджмента во внутренней целевой функции предприятия может стать простой количественный рост объемов или масштабов производства при ограничительном условии, предполагающем определенный уровень прибыли. Доминирование коротких доходов собственника и менеджмента имеет своим следствием сокращение инвестиций. Предпочтения

* «Нормативный компонент поведенческой экономической теории состоит в том, что фирма *должна* максимизировать *«правильную»* целевую функцию. В реальности такая ситуация возможна, но только при полном доминировании, при «классовом господстве» внутри фирмы субъекта (группы) – носителя «правильного» интереса» [Цит. по: 201, с.124].

внелегальности приводят к сокрытию доходов и к уменьшению налоговых поступлений от предприятия.

То, в какой мере внутренней целевой функции предприятия, отражающей доминирующие формы доходов его экономических агентов, удается «подчинить» себе его внешнюю целевую функцию, и наоборот, определяется, с одной стороны, властными позициями этого предприятия в экономической системе и, с другой, наличием внешних сил, способных принудить его к продуктивной деятельности. «Избыток» власти предприятия позволяет ему «выживать» даже в случае его собственной общественной неэффективности – благодаря воздействиям на внешнюю среду: монопольной позиции, лоббированию налоговых и прочих льгот.

***

Первое. Первый вывод, который можно сделать, состоит в том, что «власть на фирме имеет значение». Раз так, то теория фирмы должна интегрировать в себя проблему власти, т.е. рассматривать те или иные организационные формы предприятия с точки зрения того, какую структуру власти каждая из них будет порождать и каким образом эта структура будет влиять на эффективность принимаемых решений. П.Маргинсон по данному поводу пишет: «Более адекватное исследование власти в рамках экономической теории имеет существенное значение для дальнейшего развития теории фирмы» [21, p.160].

Второе. Поскольку организация власти есть фактор, формирующий целевую функцию предприятия и оказывающий влияние на создание стимулов (антистимулов) к социально-продуктивной деятельности, то возникает проблема поиска эффективных форм организации власти как «внутри» предприятия, так и «над» ним. Критерием их эффективности служит сравнительная величина издержек, которые должны нести экономические агенты предприятия для получения единицы дохода. Теория фирмы, построенная с учетом проблемы экономической власти, должна ответить на вопрос: кто, над кем, в каких пределах и в каких формах должен осуществлять ее на предприятии.

Третье. Как уже отмечалось, власть не существует в качестве самостоятельного отношения и не является поэтому непосредственным объектом воздействий. Совершенствование системы экономической власти осуществляется через преобразования внутренних институтов предприятия: форм собственности, организационных форм, процедур

контроля и механизмов принятия решений. Необходим поиск таких организационных форм этих институтов, которые способны создать эффективную – с точки зрения рассмотренного критерия - систему экономической власти на предприятии.

В рыночной среде «идеальное предприятие» максимизирует свою прибыль, когда наилучшим образом удовлетворяет общественные потребности в тех или иных товарах и услугах. При этом максимизируются и доходы его внутренних экономических агентов. Однако в реальной жизни возникает разрыв, во-первых, между индивидуальными доходами и доходами предприятия и, во-вторых, доходами предприятия и его социально-продуктивной деятельностью. Можно получать доходы независимо от реальных доходов предприятия, а также и предприятие может максимизировать свои доходы независимо от максимизации общественной функции полезности.

В этой связи далее будет рассмотрено влияние системы власти на экономическое поведение на примере агентов предприятия в условиях переходной экономики.

# ГЛАВА 6.

# ИНСТИТУТЫ ВЛАСТИ И ПОВЕДЕНИЕ СОБСТВЕННИКА

К настоящему времени формально процесс приватизации в промышленности Украины практически завершен. На предприятиях негосударственной формы собственности производится более 80 % промышленной продукции, что сопоставимо с объемами продукции, производимой корпоративным сектором в западных странах.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что доминирующим агентом на предприятиях (и в промышленности в целом), принимающим решение о распределении ресурсов и направлениях экономического развития, становится собственник (акционер).

В этих условиях результаты хозяйственной деятельности предприятий и экономический рост зависят от того, может ли собственник выступить как *созидательный (производительный) предприниматель,* способный к эффективной инвестиционной и инновационной деятельности. Это, в свою очередь, определяется, прежде всего, тем, какова мотивация собственника, а именно: будет ли собственник обладать мотивацией в общественно эффективном использовании активов предприятия.

Первоначально представлялось, что неэффективность предприятия есть исключительный результат отсутствия т.н. «эффективного собственника». При этом любой собственник, кроме государственного, «по умолчанию» предполагался эффективным, а в качестве основного средства устранения неэффективности в экономике рассматривалась приватизация предприятий. Однако, как показала хозяйственная практика, результаты деятельности приватизированных предприятий зачастую немногим отличаются от государственных, а рентная направленность поведения присутствует и в деятельности собственников предприятия. «Приватизация в России и ряде других стран, - пишут Д.Стиглиц и Д.Эллерман, - отмеченная накоплением огромных богатств немногими олигархами, не только не дала обещанных выгод в смысле эффективности, но подорвала общественный капитал и привела к утрате доверия к рыночной экономике» [97, с.10].

Таким образом, сам по себе формальный акт приватизации еще не создает «автоматически» такой экономической организации, которая способна к более эффективному использованию активов, нежели альтернативные варианты собственности и контроля над предприятиями (государственная собственность или менеджерский кон-

троль). Простой передачи собственности негосударственным владельцам оказалось недостаточным для возникновения «эффективного» собственника, обладающего мотивацией в общественной эффективности приватизированных предприятий. Более того, как показывает практика, статус собственника еще не гарантирует даже от таких действий, результатом которых является «разграбление» активов контролируемого предприятия. По крайней мере, можно говорить о двух проблемах неэффективности, которые нуждаются в объяснении: низкий уровень рентабельности использования активов промышленных предприятий и отторжение инновационного пути развития.

Факт неэффективности использования активов свидетельствуют о несовпадении и противоречии экономических интересов индивидуума (собственника) и интересов общества. Иными словами, речь идет об отсутствии у собственника достаточной мотивации к эффективному (в общественном смысле слова) использованию контролируемых активов или о расхождении между индивидуальной функцией полезности собственника и общественной функцией полезности.

Вышесказанное определяет постановку проблемы: во-первых, от состояния каких факторов зависит степень мотивации собственника в общественно эффективном использовании активов контролируемого предприятия; во-вторых, какое влияние оказывает на мотивацию собственника институциональные условия переходной экономики; в-третьих, каковы возможные направления трансформации института собственности с целью повышения его общественной эффективности.

## 6.1. ИЗДЕРЖКИ, МОТИВАЦИЯ И ИНСТИТУТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

В качестве предпосылки, ограничивающей предмет анализа, примем, что на предприятии имеется доминирующий собственник (акционер), способный установить контроль над использованием принадлежащих ему активов и выполнять стратегические предпринимательские функции. Объектом анализа является мотивация и поведения собственника крупного предприятия, способного в силу своих размеров, величины дохода, численности занятых оказывать влияние на поведение и выбор связанных с ним экономических агентов. Допустим также, что собственник осуществляет власть над использованием активов и выполняет предпринимательские функции на предприятии с целью максимизации индивидуальных доходов

(выгоды), иными словами, предполагается отсутствие у собственника каких-либо институциональных интересов*.

Собственник должен сделать выбор между различными вариантами использования активов, каждый из которых характеризуется различной степенью общественной эффективности. Предположим, для простоты анализа, что имеется два пути, один из которых эффективный для общества, а другой – неэффективный. Критерии эффективности в данном случае не имеют значения.

Степень мотивации экономического агента в том или ином способе действий определяется сравнительной величиной издержек, которые он должен нести для получения единицы дохода, или сравнительной нормой отдачи от издержек. Чем ниже величина издержек, которые необходимо нести для получения единицы дохода, по сравнению с альтернативными вариантами деятельности, тем выше мотивация в данной деятельности, и наоборот.

Таким образом, проблема выбора между эффективным и неэффективным использованием активов есть проблема соотношения величины издержек, которые агент вынужден нести для получения дохода (нормы отдачи от издержек) в первом и во втором случае.

Собственник будет обладать мотивацией в выполнении действий, имеющих целью повышение общественной эффективности предприятия, а равно, будет готов нести издержки, связанные с эффективным использованием активов, если альтернативные (т.е. неэффективные) способы использования контролируемых активов требуют более высоких издержек для получения единицы дохода. Мотивация собственника или соотношение между его частной и общественной функциями полезности есть непосредственный и ближайший результат распределения издержек и выгод в обществе.

Отсюда следующий вопрос, действие каких сил определяет характер распределение издержек и выгод в обществе, или чем определяется норма отдачи от издержек.

Величина издержек, с которой связано создание единицы блага, имеет, во-первых, естественную природу и определяется действующими технологиями, наличными ресурсами и природными условия-

---

* Данная посылка вполне допустима в нашем случае, учитывая тот факт, что в Украине в качестве собственников акций доминируют физические лица или интересы физических лиц. Юридические лица как владельцы акций, в большинстве случаев, по сути, представляют собой лишь «общак» физических лиц и не создают каких либо особых институциональных интересов, отличающихся от частных интересов физических лиц, его учредивших.

ми. Коротко говоря, издержки можно рассматривать как функцию технологии. В индивидуальном хозяйстве между издержками, с одной стороны, и создаваемыми и присваиваемыми благами – с другой, стоит исключительно технологии и внешние силы природы.

Во-вторых. В общественном хозяйстве между затратами ресурсов и получаемыми результатами, наряду с технологией, стоит определенная экономическая организация общества, имеющая в своей основе систему экономических и политических институтов. Поэтому в рамках данной фиксированной технологии возможен определенный диапазон возможных вариантов соотношения издержек и выгод, отражающих действие общественных сил. Люди расходуют ресурсы или несут потери не только потому, что этого требуют технологии и природные силы, но и потому, что на них воздействуют определенные силы социального порядка.

«Отдельные люди и организации, – замечает Р. Коуз, – преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других»[52, с.28]. Иными словами, силой, создающей издержки для экономического агента, является воздействие на него других участников экономического процесса. Порядок взаимодействия между экономическими агентами и структурирующие его институты оказывают влияние на структуру издержек и выгод в обществе.

Экономические агенты не равны по своей покупательной силе, размерам собственности, степени монополизации рынка, доступу к ресурсам политической власти, административной позиции и пр. Характер взаимодействия между неравными экономическими агентами определяется их властной позицией.

Распределение издержек и выгод в обществе является отражением баланса экономической власти между ними. При этом проблема влияния институтов власти на экономический выбор не сводится исключительно к трансакционным издержкам, как это принято полагать в новой институциональной теории. Воздействие институтов на мотивацию несравненно шире и глубже, нежели простое добавление к издержкам производства определенной величины трансакционных издержек, имеющих в своей природе затратность информации. Совокупность факторов, которые определяют величину издержек ведения бизнеса: изменения в величине доходов, размеров собственности, цен на ресурсы, доступа на рынки, – есть результат структуры экономической власти. «Экономическая деятельность – имеется в виду уровень доходов, объемов производства, занятости и цен – есть функция

власти», – утверждает У. Сэмуэльс [101, p.113].

Соотношение между индивидуальным интересом собственника и общественным интересом по отношению к использованию активов предприятия регулируется состоянием институтов экономической власти и отражает позицию собственника в структуре экономической власти.

Во-первых, властные возможности (ресурсы и права власти) экономических и государственных агентов, оказывающих воздействие на поведение собственника: государство, потребители, конкуренты, финансовые институты, профсоюзы, менеджмент и др.

Во-вторых. Обладание активами дает собственнику определенные ресурсы и права власти в экономической системе. Соотношение издержек и выгод есть функция властной позиции собственника по отношению к контрагентам экономической системы. «Каждый предприниматель стремится, – отмечает Херрман-Пиллат, – … к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую может получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» [112, с.49].

Собственник, как и всякий экономический агент, естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду (индивидуальную функцию полезности) в том числе используя для этих целей экономическую власть, которой он обладает. Сам по себе он лишен непосредственной мотивации к созданию благ для общества и не будет добровольно нести издержки ради их создания. Для того чтобы он действовал в целях максимизации общественного благосостояния, необходима принуждающая его к этому внешняя сила в виде как видимой, так и невидимой «руки» экономической власти.

Структура экономической власти должна «принуждать» собственника, создавая для него санкции в виде увеличение издержек ведения бизнеса в случае неэффективного выбора и вместе с тем «защищать» от возникновения избыточных издержек при эффективном выборе. Во-первых, следствием выбора неэффективного пути использования активов для собственника должно являться возникновение определенной величины «дополнительных» издержек или, своего рода, «издержек неэффективности», а именно: сокращение величины дохода, угроза утраты контроля над собственностью или потери стоимости имущества т.п. Во-вторых, при эффективном использовании активов предприятия для собственника не должна возрастать (сверх определенных границ) величина издержек единицы дохода в виде роста трансакционных издержек, потерь от неопределенности, а

также издержек, связанных с сокращением величины дохода, потерей стоимости имущества или утраты контроля над предприятием.

Различные конфигурации структуры экономической власти порождают различные варианты распределения издержек и выгод.

## 6.2. «ПРОВАЛЫ» МОТИВАЦИИ СОБСТВЕННИКА

Доминирование при переходе к рынку неолиберальной идеологии имело следствием игнорирование проблемы распределения ‘экономической власти*. Никакой сознательной политики, направленной на ограничение частной экономической власти, в рамках данной модели не предусматривалось. Отсутствие определенной политики по отношению к экономической власти имело следствием *стихийное распределение ресурсов и прав власти* в экономике Украины.

Стихийно сложившаяся структура экономической власти в Украине характеризуется следующими особенностями.

Во-первых. «Недостаток» власти над экономическим поведением собственника. Это имеет следствием ослабление социального контроля над поведением собственника и ослабление действия принудительной силы, подчиняющие и направляющей последнее к общественной выгоде.

Во-вторых. «Избыток» частной экономической власти собственника, что становится основой для возникновения произвола, при котором «преобладает тенденция односторонне изменять распределение прав и обязанностей в пользу *одной* из сторон на рынке» [74, с. 197].

В-третьих. Избыток власти становится одним из важнейших условий и источников получения контроля над собственностью, доходов и сверхприбыли**. Следствием этого является конкурентная

---

* На эту сторону неолиберальной идеологии обращал внимание Б.Селигмен: «Но еще большее беспокойство вызывает тот очевидный факт, что данная доктрина превратилась в средство идеологического обоснования и хитроумного оправдания неограниченной экономической мощи, находящейся в распоряжении отдельных лиц. Основная проблема состоит не в том, нужны ли планирование и контроль, а скорее в том, кто будет предписывать планы – властвующая элита, включающая узкий круг частных лиц, или все общество в целом» [42, 229].

** М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать своим интересы путем угрозы использования - или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [155, p.60].

борьба между различными частными экономическими группами за захват контроля над источниками власти. Результатами такой конкуренции является рост концентрация экономической власти и образование олигархических групп, объединяющих под своим контролем основные источники и ресурсы власти в экономике: насилие, собственность, монопольное положение на рынке, контроль над государственной властью.

Четвертое. Феномен «власти–собственности» в противоположность модели «собственности-власти», характерной для западных экономик*. Главным источником и условием приобретения (захвата) и сохранения собственности данным агентом является обладание им (или доступ) к ресурсам власти, имеющим в своей основе насилие (государственное или частное). Однако, власть, базирующаяся на ресурсах насилия, изменчива и нестабильна. Отсюда неустойчивость распределения прав собственности и постоянная опасность передела собственности.

Неэффективность структур и институтов экономической власти имеет следствием неэффективное распределение издержек и выгод в экономической системе.

Во-первых. На поведение собственника оказывает влияние ряд факторов, которые способствуют занижению издержек неэффективного использования активов предприятия.

- Состояние фондовых рынков: неэффективность предприятия не находит отражение в снижении курсовой стоимости акций и, соответственно, не влечет за собой финансовые потери для акционеров.
- Состояние рынков корпоративного контроля: отсутствует угроза потери контроля над предприятием в результате скупки акций при падении их стоимости.
- Неразвитость процедуры банкротства: опасность потери контроля над предприятием в результате банкротства зависит в большей мере от отношения доминирующих акционеров с органами государственной власти, нежели от результатов деятельности предприятия.
- Ограниченность конкуренции на внутреннем рынке.

Во-вторых. На поведение собственника влияют факторы, способствующие завышению издержек эффективной деятельности:

- Неопределенность и отсутствие гарантий прав собственности. Отсутствие защиты от произвола по отношению к имущественным

---

* Феномен «власти–собственности» описан в работах Р.М.Нуреева. См. [82, с. 10-76].

правам со стороны государства и произвольного «передела» собственности через банкротство.

Э проявляется Отсутствие защиты от произвола со стороны государства по отношению к хозяйственной и финансовой деятельности приватизированного предприятия. Высокие трансакционные издержки взаимодействия с государственными органами.

- Дискриминация и нарушения прав акционеров со стороны менеджмента. Неразвитость корпоративного законодательства, слабость защиты от произвола наемных менеджеров.
- Высокие трансакционные издержки, связанные с организацией управления и преодолением оппортунистического поведения персонала.
- Трансакционные издержки инвестиционной и инновационной деятельности.
- Слабость защиты прав производителя (торговая марка, защита от фальсификации, охрана прав на продукцию и пр.).
- Непроизводительные издержки, которые необходимо нести для охраны собственных прав собственности.

Таким образом, отсутствие эффективного социального контроля (т.е. силы, принуждающей к эффективному использованию активов) над собственником, а также избыток частной экономической власти имеют следствием для доминирующего собственника «сдвиг издержек» различных форм получения денежного дохода.

Во-первых, при неэффективной деятельности собственник не несет издержек в виде утраты контроля над собственностью, сокращения величины доходов, потери стоимости активов и т.п. Таким образом, для собственника издержки неэффективной деятельности оказываются заниженными. В результате *возникает "избыточная" мотивация в неэффективном использовании контролируемых активов.* Во-вторых, в завышении издержек на единицу дохода в том случае, если использование активов предприятия является эффективным для общества. В результате формируются «избыточные» издержки эффективной деятельности. Наличие избыточных издержек в данном случае ограничивает и *"подавляет" мотивацию в эффективном использовании активов предприятия*. Это проявляется как в «*пространстве*» (ограниченность диапазона общественно значимых целей, реализуемых собственником), так и во «*времени*» (краткосрочность экономических интересов и хозяйственных планов).

Возникновение «подавленной» мотивация (антистимулов) к со-

циально-продуктивной деятельности и, вместе с тем, «избыточной» мотивация к неэффективной деятельности означают «провалы» в мотивации и имеют следствием «разрыв» между максимизацией индивидуальной функции полезности собственника, с одной стороны, и максимизацией ценности активов предприятия, а также функции общественного благосостояния, - с другой.

«Провалы мотивации» собственника, проявляются в следующих формах.

Первое. Деформация *источников получения дохода*. Избыточные издержки продуктивной деятельности, ориентированной на повышение производительности капитала, и в тоже время заниженные неэффективного использования активов, могут делать сравнительно более выгодным для собственника использование контроля над предприятием в целях извлечения дохода из активов приватизированного предприятия **рентным путем**. В данном случае это означает, что источником образования дохода (экономической прибыли) становится не рост производительности капитала и максимизация остаточного дохода, в основе которого инновационные риски, а рента, получаемая за счет перераспределения доходов в пользу собственника. Властная позиция собственника, точнее, ее избыток позволяет ему частично сократить собственные издержки и перенести их на контрагентов по экономическим взаимодействиям («экстернализировать»).

«Захват ренты» собственником может осуществляться в таких формах, как завышение цен на реализуемую продукцию, занижение цен, выплачиваемых за используемые ресурсы (в том числе оплаты труда*), сокращение дохода миноритарных собственников, спекулятивная продажа активов предприятия и др. В результате имеет место *отрыв доходов собственника от производительности контролируемых факторов производства*.

Второе. *Деформация форм получения доходов.* Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится "захват" ренты за счет контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия. Это происходит следующим образом: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным (инсайдерским) ценам с последующей ее перепродажей и оседанием доходов на ее счетах; передача фирме ли-

* В Украине в 2003 г. начисленная зарплата за 1 час = 3,11 грн. (0,5 евро). В странах ЕС – 22,3 евро за час. По уровню производительности труда страны ЕС превышают Украину в 10 раз. По уровню заработных плат почти в 40 раз [64, с.7].

квидной продукции по бартеру с последующей ее реализацией; приобретение ресурсов для предприятия через фирмы по завышенным ценам и т.п. При этом потенциальные денежные доходы предприятия "перекачиваются" в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуальных доходов собственника предприятия. В таком случае *непосредственным источником доходов собственника становятся не доходы предприятия, а доходы фирм или финансовых структур, опосредующих соответствующие товарные и финансовые потоки предприятия*. Традиционные для собственника формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия, и величина которых зависит от его эффективности (дивиденды и рост курсовой стоимости акций) приобретают ограниченное значение. Отсюда *"разрыв" между индивидуальными доходами собственника и доходами предприятия*. Формируется ограниченная или «подавленная» мотивация к максимизации прибыли и увеличению ценности активов контролируемого предприятия*.

Третье. Искажение в *предпочтениях формы богатства* (инвестиционная близорукость). Неопределенность будущего и отсутствие ясных гарантий сохранения имущественного контроля над активами фирмы в долгосрочном периоде мотивирует крупнейших акционеров на извлечение краткосрочных выгод из подконтрольных предприятий. Риск произвольного перераспределения собственности, а также отсутствие фондовых рынков, приводит к тому, что у собственника ослаблена (или подавлена) мотивации в возрастании стоимости контролируемых активов**. Стремление собственника к максимизации индивидуального богатства не принимает форму мотивации в максимизации стоимости активов, которыми он обладает. Предпочтительной формой богатства, в максимизации которой мотивирован собственник, является его наиболее ликвидная форма в виде денеж-

---

* Этим, в частности, объясняется тот факт, что к 2006 г. в промышленности Украины около 40% предприятий остаются нерентабельными, несмотря на предыдущие семь лет экономического роста. Массовое распространение такого явления, как убыточность предприятий, имеет в своей основе институциональную и мотивационную природу – отсутствие интереса к повышению их рентабельности, как у менеджеров, так и у собственников.

** «При отсутствии рынка акций стандартная теория – инвестируй, создавая новую стоимость, и продавай – не пригодна. Без того или иного механизма выхода из дела контролирующий фирму собственник-менеджер подвергнется искушению постепенно распродать ее за наличные деньги или «пустить в трубу», чтобы создать себе резервный пенсионный фонд, нанося ущерб работникам, поставщикам потребителям и местному сообществу» [97, с.14].

ных ресурсов. В результате – *отрыв индивидуального богатства собственника от рыночной стоимости активов предприятия.* Этим объясняется, в частности, низкий уровень рыночной капитализации активов в Украине*.

Четвертое. Искажения мотивации собственника проявляются в *предпочтениях внелегальности.* Природа данного явления – в соотношении для собственника издержек «подчинения закону» и «издержек внелегальности», и, прежде всего, в высоких издержках поддержания легального бизнеса. И, как показал Э. Де Сото, дело не в величине налогов, хотя она также имеет безусловное значение**, а прежде всего в институциональном устройстве экономической системы. Проблема внелегальности и теневой экономики достаточно исследована к настоящему времени как в теоретическом аспекте, так и в прикладном. Обратим внимание лишь на один аспект проблемы, а именно: проблему легализации (институциализации) реальной собственности на активы приватизированных предприятий***.

## 6.3. ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ ЗА ПОВЕДЕНИЕМ СОБСТВЕННИКА

Для создания эффективной мотивации и преодоления противоречия между частными действиями собственника и общественными результатами необходимо решить две ключевые проблемы: проблему социального контроля за поведением собственника и проблему устранения «избытка» частной экономической власти.

---

* Уровень рыночной капитализации ОАО в 2004 г. в Украине составил 7,44 млрд. дол. В то же время в Словении – 8,9, а в Хорватии – 9 млрд. дол. Отношение рыночной капитализации к ВВП для Украины – 12,5%, в Словении – 38%, в Хорватии – 44,1% [66, с.35].

** «Объяснять масштаб теневой экономики, в которой кормятся 50-80% населения, желанием избежать уплаты налогов – это по меньшей мере заблуждение. Большинство людей уходит во внелегальный сектор не потому, что он дает укрытие от налогов, а потому что действующие законы государства, сколь бы изящны ни были их формулировки, не отвечают потребностям и стремлениям людей» [31, с.156].

*** «К настоящему времени фактический (как юридически оформленный, так и внеправовой) контроль над экспортными отраслями российской промышленности и большинством крупных неэкспортных предприятий принадлежит не акционерам, а группам частных лиц, контролирующим компании на основе сочетания законных и внезаконных методов». При этом «…реальные владельцы вообще отсутствуют в каких-либо реестрах собственников. Само управление финансами и заключение различных сделок с собственностью (акциями) осуществляют по указаниям реальных владельцев на «доверительной» основе формальные наемные директора» [83, с. 50].

Собственник может стать эффективным предпринимателем при условии создания такой системы экономической власти и институциональной среды, которая способна, во-первых, "защитить" его от произвола, неопределенности и риска потери имущества и доходов в случае эффективного использования активов предприятия. Во-вторых, сократить величину трансакционных издержек (внутренних и внешних) и устранить тем самым избыточные издержки инновационной и инвестиционной деятельности. В-третьих, ограничить рентоориентированное поведение собственника, создав соответствующие «издержки неэффективности» (сокращение доходов, потеря стоимости имущества, утрата контроля над предприятием), возникающие в случае отсутствия поведения, направленного на повышение производительности капитала. Более того, необходимо не просто "создать" механизм мотивации собственника, устранив имеющиеся «провалы». Конкурентоспособность национального хозяйства определяется, прежде всего, сравнительной эффективностью его экономических и политических институтов, и, прежде всего тем, насколько сильную мотивацию в повышении производительности капитала она создает. Поэтому проблема состоит не просто в том, чтобы создать эффективную систему институтов собственности, а в том, чтобы создать такую систему, которая бы обладала сравнительными преимуществами в мотивации, в способности привлечения ресурсов, преодолении оппортунизма и пр. по сравнению с экономическими институтами стран-конкурентов на мировом рынке. Без этого невозможно создание конкурентоспособной национальной экономики.

Общую основу механизма экономической власти над поведением собственника составляют следующие институты: во-первых, власть рынка, действующая на основе свободной конкуренции, во-вторых, правовой механизм, исключающий произвол по отношению к действиям экономических агентов, и, прежде всего механизм спецификации и защиты прав собственности. В совокупности данные институты и создавали механизм "невидимой руки" рынка, описанный А. Смитом, который приводил стремление собственника к максимизации частной выгоды в соответствие с общественным благом.

Для экономических условий Х1Х века: небольшие размеры предприятий, полная ответственность собственника по обязательствам, доминирование индивидуальной (семейной) собственности на предприятия – механизма невидимой руки было вполне достаточно для эффективной экономической власти (социального контроля) над поведением собственника. Однако по причине роста масштабов

предприятий, их социальной значимости и негативных последствий в результате банкротства, ограничения конкуренции, распространения принципа ограниченной ответственности по обязательствам, развития корпоративных форм собственности – действия «невидимой руки» как механизма социального контроля над собственником оказывается недостаточным.

В результате формируются модели экономического контроля над крупными корпорациями, которые дополняют механизм «невидимой руки» рынка и ограничивают рентную (неэффективную) мотивацию в поведении собственника.

Первая модель опирается на развитый фондовый рынок и рынок корпоративного контроля. Результаты функционирования открытой корпорации постоянно оцениваются на рынках капитала. При этом отклонения в эффективности использования активов "улавливаются" фондовым рынком, создавая для собственника издержки в виде падения курсовой стоимости акций фирмы, а, следовательно, потери стоимости богатства, а также возникновения опасности поглощения и утраты контроля над предприятием. В этих условиях не имеет существенного значения «кто», т.е. какие экономические агенты являются собственниками предприятия и какова степень концентрации собственности. Такую ситуацию в полной мере характеризует известное положение: независимо от того, кто выступил первоначальным собственником, активы перейдут к тем агентам, которые способны использовать их наиболее эффективным образом*.

Вторая модель имеет в своей основе такое распределение прав собственности, при котором устанавливается прямой контроль над деятельностью предприятия (использования его активов) со стороны "соучастников" (stakeholders), т.е. экономических агентов, максимизация целевой функции которых зависит от эффективности предприятия, и обладающих интересом в эффективности данного предприятия. Данная модель получила название **«модель участников» (**stakeholder model) [1, с. 125]**.**.

Контроль со стороны соучастников может осуществляться, во-первых, через представительство (например, персонала предприятия)

---

* «В соответствии с теоремой Коуза первоначальное разделение прав собственности не имеет значения для размещения ресурсов (если отвлечься от эффекта богатства), если все права свободно перемещаемы при нулевых издержках обмена: после исходного разделения прав, осуществленного государством, эти права посредством добровольных трансакций, осуществляемых их индивидуальными обладателями, агрегируются в кластеры, максимизирующие общую ценность ресурсов» [120, с.54].

в собственности предприятия или в корпоративных органах управления. Во-вторых, в форме перекрестного владения акциями институциональными собственниками. На основе «модели участия» возникает "уравновешивающая" власть, которая не позволяет собственнику активов извлечь ренту за счет сокращения доходов (ущемления интересов) «соучастников». Например, власть данного собственника, способная извлечь ренту, уравновешивается властью другого собственника, который не позволяет извлечь ренту за счет ущемления собственных интересов.

Третья модель возникает на основе «модели участников» и основана на том, что в качестве собственника выступает такой экономический агент (институциональный собственник), для которого изначальной целью обладания собственностью является не максимизация индивидуальной выгоды в краткосрочном периоде, а максимизация прибыли и предприятия и возрастание стоимости активов. Это возможно, когда акционером является институциональный собственник, структура мотивов которого по отношению к контролируемым активам уже является результатом воздействия институтов экономической власти (внутренней и внешней) и системы ограничений рентного поведения. В качестве таких институциональных собственников могут выступать такие экономические организации, как финансовые институты (пенсионные фонды, страховые компании, банки) или нефинансовые (промышленные) корпорации, при условии, конечно, существования системы власти, ограничивающей неэффективную мотивацию собственников данных организаций.

Формирование эффективных институтов экономической власти и социального контроля над поведением собственника, а также институтов ограничения частной экономической власти требует проведения целенаправленной государственной политики. В настоящей статье остановимся лишь на некоторых направлениях, имеющие, на наш взгляд, существенное значение для дальнейшего развития института собственности в Украине.

Во-первых, создание (укрепление) общих основ института прав собственности. Прежде всего, речь идет об устранении произвола из экономической жизни общества, создании эффективных процедур банкротства, механизмов фиксации и прав собственности, корпоративного права, эффективной судебной власти. Власть силы должна быть заменена властью легальных институтов.

Во-вторых. Необходима реструктуризация сложившегося к настоящему времени акционерного капитала. И, в частности, создания

на этой основе эффективного фондового рынка. При этом речь идет не просто о развитии соответствующей инфраструктуры торговли ценными бумагами. Это далеко не самое главное. Речь идет о создании самого рынка, его субъектов и объектов, прежде всего акционерных обществ и их ценных бумаг.

На первый взгляд с этим в отечественной экономике все обстоит более чем благополучно. По видимости мы имеем достаточно открытую экономику, где насчитывается беспрецедентно большое количество (11,8 тыс.) открытых акционерных обществ* [67, с.20], 18 млн. индивидуальных акционеров [19, с.8]. Однако указанная открытость - не более чем экономическая видимость.

Современный акционерный капитал в большинстве случаев представляет собой простую надстройку над советским промышленным комплексом, появившуюся в результате приватизации. Это есть «искусственно созданные акционерные общества, лишь формально похожие на акционерные компании западного образца» [57, с. 49].

Вместе с тем в экономике за последние годы сформировался новый реальный капитал. Возникли целостные хозяйственные комплексы (сетевые структуры), элементами которых являются «акционерные общества», созданные на базе бывших госпредприятияй, а также их финансовые потоки. При этом «центры контроля», как и «центры прибыли» представляют собой закрытые экономические структуры. В такой системе «открытые акционерные общества» представляют собой фикцию, поскольку наиболее прибыльные активы давно выведены из-под их юрисдикции и контролируются закрытыми структурами.

Таким образом, несмотря на внешнюю видимую открытость в реальности сформировалась «закрытая экономика», где крупный бизнес, контролирующий реальную экономику, представляет собой замкнутые для внешнего контроля структуры.

Кроме того, поскольку ОАО не являются реальными «центрам прибыли», где аккумулируются доходы от продажи продукции предприятий, имеется возможность не выплачивать дивиденды держателям акций. Отсюда феномен «недивидендной экономики». Заметим также, что этот феномен отражает не только нежелание, но и неспособность приводить дивидендную политику в Украине в широких масштабах. Отечественная экономика в принципе не в состоянии

---

* Для сравнения, в экономике Германии насчитывается около 7 тыс. открытых акционерных обществ (AG)

обеспечить дивидендами армию акционеров (18 млн.).

Таким образом, налицо несоответствие структуры акционерного капитала и структуры реального капитала. В этих условиях акции бывших госпредприятий не могут составить основу эффективно действующего фондового рынка. Акции представляют интерес преимущественно как средство захвата контроля над активами.

Исходным условием создания «открытой экономики» и институтов социального контроля над использованием активов является приведение акционерного капитала в соответствие с реальным капиталом. Без этого невозможно ни создание эффективных фондовых рынков, ни систем участия, ни институциональных собственников, ни перекрестной собственности.

Для этого необходима корпоратизация сложившихся к настоящему времени целостных хозяйственных структур или реструктуризации акционерного капитала.

Прежде всего, имеется в виду принудительная корпоратизация реально сложившихся к настоящему времени целостных хозяйственных комплексов, «открытие» данных корпораций (при превышении стоимости их активов определенной величины).. Речь идет о превращение в открытые акционерные общества закрытых бизнес структур, контролирующих реальные хозяйственные комплексы (ИСД, СКМ и пр.), где их нынешние владельцы становятся не полными хозяевами, а держателями акций (пусть даже в размере контрольного пакета), наряду с другими возможными совладельцами. И, далее, на этой основе ликвидация ОАО, созданных на базе бывших государственных предприятий и входящих в данные хозяйственные комплексы.

Решение данной проблемы позволит, кроме того, сократить уровень концентрации экономической власти. Высокий уровень концентрации (или даже сверхконцентрации) власти, который сложился в Украине, недопустим с точки зрения эффективной экономики. К настоящему времени можно утверждать, что именно стихийное распределение и концентрация экономической власти стало одним из основных препятствий для становления эффективной рыночной экономики*. «Главная сила, противостоящая рыночной экономике, – пишет К.Херрманн-Пиллат, – власть как экономическая, так и политическая, порождающая бесправие в обществе и несправедливость в экономике. Поэтому *защита рыночной экономики от власти – важ-*

* «Чем большей властью располагают отдельные лица, тем больше опасность того, что возникнет конфликт между индивидуальным и общественным интересами» [74, с.454].

*нейшая цель ее политической составляющей»* [112, с. 49]. В рыночной экономике отбирать собственность непозволительно. Но ничто не мешает ограничить экономическую власть.

В-третьих. Несмотря на значимость фондового рынка как инструмента социального контроля над корпорациями, следует признать ограниченные возможности его создания и перспективы выхода ценных бумаг отечественных предприятий на мировые фондовые рынки в обозримом будущем. Доминирующей формой контроля над эффективностью использования активов предприятий могут выступить модели прямого контроля со стороны «соучастников». В связи с этим необходимо формирование институтов власти над использованием собственности, основанных на «модели» соучастия, где сдерживающими факторами неэффективного поведения являются контрактные механизмы.

В-четвертых. В «модели участия» существенное значение приобретает тот факт, какие экономические агенты являются доминирующими собственниками на предприятии, каковы их институциональные интересы по отношению к активам предприятия, кем и каким образом контролируется их деятельность. Контроль над предприятием, поэтому, не должен "автоматически" переходить к тому, кто предложит большую цену. В условиях, когда возможно получение рентных доходов от собственности, готовность заплатить большую цену за активы не означает готовность использовать активы более эффективным образом. Создание "эффективного собственника" предполагает целенаправленную экономическую политику государства, которая ограничивает свободный перелив собственности (особенно контрольных пакетов), создает, с одной стороны, ограничения, а с другой – преференции на обладание собственностью.

Реализация описанных мер, которые направлены на ограничение частной экономической власти и создание рыночных механизмов социального контроля над использованием собственности требует эффективной государственной политики. Это предполагает эффективную мотивацию государственных агентов, принимающих решения, формирующие институциональную среду экономических взаимодействий.

# ГЛАВА 7.
# ИННОВАЦИИ, ИНСТИТУТЫ И ЭВОЛЮЦИЯ [1]

Мировой финансово-экономический кризис рельефно проявил острые проблемы инновационного развития бывших союзных республик (СССР). Состояние с инновациями здесь удручающее, если посмотреть на него с позиций американских и европейских лидеров, и катастрофическое – при сравнении с азиатскими драконами (Южной Кореей, Сингапуром, Гонконгом, Тайванем) и Китаем (табл. 1).

Нельзя сказать, что мало кто понимает важности инновационного развития. Как раз наоборот, эта идея воспринята практически всеми: от президентов до рядовых граждан. Приняты законы об инновационной деятельности. Разработка инновационных стратегий и программ на общегосударственном и региональном уровнях превратились в особый жанр нормотворческой деятельности. Прошли парламентские слушания по этой проблеме. Тем не менее, ни РФ, ни Украина две наиболее крупные экономики в составе бывшего СССР[*], несмотря на хорошие стартовые позиции, не являются сейчас и, по-видимому, в ближайшем будущем так и не станут инновационными державами-лидерами.

Причина, которая часто называется в различного рода аналитических документах, – это нехватка финансовых ресурсов на инновационную деятельность, обусловленная, в том числе, сложными процессами рыночных трансформаций. Однако такое объяснение вызывает сомнения.

Действительно, несмотря на определённые различия в политических курсах бывших союзных республик, их общей экономической особенностью является очень низкий уровень расходов на создание новых товаров, разработку и внедрение новой техники и технологий. Но это отнюдь не означает, необходимые для этого ресурсы отсутствуют. Например, расходы бизнеса на инновации сопоставимы, если не уступают, расходам на содержание политических партий, футбольных клубов, взятки и пр[**]. Это свидетельствует не об отсутствии

---

[1] Глава написана совместно с В.П.Вишневским

[*] В РСФСР и УССР проживало около 70% населения бывшего СССР и было сосредоточено почти 80% всех производственных основных фондов [93, с.290].

[**] Например, в предкризисном 2008 г. все предприятия Украины на исследования и разработки потратили 1,25 млрд. грн. (около $240 млн.), а совокупный годовой бюджет только двух ведущих украинских футбольных клубов "Шахтера" и киевского "Динамо" превысил $140 млн.

средств, а о специфической шкале ценностей отечественных предпринимателей. Инвестиции в инновации не представляют для них первоочередной потребности, а технико-технологическая отсталость предприятий не является критической проблемой. Всем этим можно пожертвовать в пользу иных, более важных приоритетов.

Дело, таким образом, отнюдь не в том, что на инновации не хватает средств. По крайней мере, вопрос можно поставить так: почему даже весьма обильные финансовые ресурсы предкризисных "тучных лет" не были использованы эффективно и деньги не выделялись на модернизацию производства и повышение производительности труда? Почему даже на тех предприятиях, которые сейчас обладают высоким уровнем ликвидности выпускаемой продукции и, следовательно, хорошими финансовыми возможностями, инновации отсутствуют или недоинвестированы?

Но прежде, чем ответить на эти вопросы, следует обратиться к методологии исследования проблемы.

## 7.1. МЕТОДОЛОГИЯ

Под инновациями обычно понимают нововведения в области техники, технологии, организации труда или управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта*. С позиций экономической теории предприятия инновация – это "… процесс трансформации затрат в выпуск в целях генерирования продукции, характеризующейся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде"[55, с.7].

Мэйнстрим экономической науки – неоклассическая экономическая теория – рассматривает инновации через призму оптимизирующей фирмы. Но, как отмечает У. Лацоник, "… оптимизирующая фирма не может быть инновационной просто потому, что инновационная фирма трансформирует некоторые из тех отраслевых условий, которые оптимизирующая фирма принимает в качестве заданных"[55, с.7]. Поэтому, по его мнению, общепринятая экономическая теория не даёт удовлетворительного объяснения феномена инновационной деятельности.

---

* http://slovari.yandex.ru/dict/glossary/article/0/014_3.HTM?text=Инновация

**Таблица 1.**

**Некоторые показатели инновационной деятельности в странах мира**

| Страны | Ученые, занятые в НИОКР | Техники, занятые в НИОКР | Статьи в журналах* | Расходы на НИОКР | Экспорт высоких технологий | | Лицензионные платежи | | Зарегистрированные заявки на патенты | | Зарегистрированные заявки на торговые марки | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | в расчете на 1 млн. чел., 2000-2006 гг. | в расчете на 1 млн. чел., 2000-2006 гг. | тыс. ед., 2006 г. | % к ВВП, 2000-2006 гг. | млн. долл., 2007 г. | % к промышленному экспорту | полученные, млн. долл. | уплаченные, млн. долл. | резидентами | нерезидентами | резидентами | нерезидентами |
| СНСД** | .. | .. | 125,8 | 0,92 | 391 161 | 19 | 2 337 | 26 550 | 189 996 | 128 642 | 419 223 | 207 057 |
| *РФ* | *3 255* | *574* | *14,4* | *1,08* | *4 144* | *7* | *396* | *2 806* | *27 505* | *11 934* | *31 502* | *10 372* |
| *Украина* | .. | .. | *2,1* | *1,03* | *1 314* | *4* | *53* | *577* | *3 474* | *2 416* | *19 888* | *3 858* |
| Китай | 926 | .. | 41,6 | 1,42 | 336 988 | 30 | 343 | 8 192 | 153 060 | 92 101 | 669 276 | 56 840 |
| СВД*** | 3 890 | .. | 582,3 | 2,48 | 1 312 001 | 18 | 162 778 | 137 730 | 822 037 | 446 827 | 962 720 | 198 874 |
| США | 4 651 | .. | 205,3 | 2,61 | 228 655 | 28 | 82 614 | 25 047 | 241 347 | 214 807 | 256 429 | 33 065 |
| Корея | 4 162 | 583 | 16,4 | 3,23 | 110 633 | 33 | 1920 | 5 075 | 128 701 | 43 768 | 112 157 | 20 131 |
| Сингапур | 5 713 | 549 | 3,6 | 2,39 | 105 549 | 46 | 716 | 9 905 | 696 | 9 255 | 5 383 | 11 170 |
| Еврозона | 2 767 | 1 237 | 158,1 | 2,01 | 440 779 | 14 | 27 601 | 54 216 | 81 901 | 21 591 | 312 991 | 21 892 |
| Германия | 3 386 | 1 144 | 44,1 | 2,52 | 155 922 | 14 | 7 249 | 9 698 | 47 853 | 13 139 | 72 788 | 3 377 |
| Франция | 3 353 | 1 746 | 30,3 | 2,12 | 80 465 | 19 | 8 827 | 4 603 | 14 722 | 2 387 | 70 432 | 3 151 |

*Научные и технические статьи в журналах, охваченных Institute for Scientific Information's Science Citation Index (SCI) и Social Sciences Citation Index (SSCI).

** СНСД – страны с низкими и средними доходами (по классификации Мирового банка).

***СВД – страны с высоким доходами (по классификации Мирового банка).

*Составлено по: World Development Indicators 2009. – The World Bank: Development Data Group, 2009.*

Далее, если принять во внимание обстоятельства места и времени, обычно игнорируемые неоклассикой[129], то легко заметить, что "… база навыков, используемая предприятиями для трансформации технологий и получения доступа к рынкам, может заметно варьировать даже в рамках одного и того же вида отраслевой деятельности в одну и ту же историческую эпоху, приводя к различным инновационным результатам"[55, с.22], так что инновации, естественно происходящие в одной институциональной среде, могут столь же естественно отсутствовать в другой. Более того, даже в одной и той же отрасли одной страны институциональные условия, приносящие хорошие результаты в данный период времени могут препятствовать их получению в другой период.

В настоящее время в РФ и Украине почти во всех отраслях сложился такой хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Поэтому ***первая задача***, которая поставлена в данной статье, состоит в том, чтобы, используя инструментарий институциональной теории, исследовать (в контексте инноваций) особенности этого порядка, т.е. специфику тех структурированных взаимодействий между людьми, которые сформировались на основе институтов-правил с присущими им механизмами принуждения. Иными словами, в рамках этой задачи анализируется ситуация, когда экономические субъекты действуют "внутри правил".

Но в длительной перспективе сами институты-правила не являются чем-то неизменным, застывшим, они также изменяются, наследуются и отбираются. С позиций теории эволюции они представляют собой одно из свойств (один из факторов) приспособления. Одно – потому что могут быть иные свойства, определяющие способность предприятия выжить в данных обстоятельствах места и времени. В конечном счете выживают те, которые, при прочих равных условиях, приобретают свойства – выбирают нормы поведения – соответствующие внешней среде. В системном отношении, однако, этот выбор может быть удачными, а может – нет.

В биологической эволюции в процессе естественного отбора возможно наследование свойств, которые решают локальную задачу передачи индивидуальных генотипов, но мешают воспроизводству

вида в целом и ведут к его вымиранию*. Так и в общественной жизни возможно наследование неудачных правил, которые способствуют решению локальной задачи (например, выживания предприятий в специфических условиях продолжающегося передела собственности), но не создают необходимых предпосылок для решения более общей проблемы (например, их успешной конкуренции с мировыми инновационными лидерами, которые действуют в условиях хорошо защищенных прав собственности).

Эволюционная методология здесь уместна, поскольку популяционная теория изменчивости и естественного отбора Ч. Дарвина – это только одна из разновидностей более общей формы исторического объяснения, и популяционный способ объяснения может быть применен не только к органическим видам, но и к историческим объектам [107, с.141-151]. Важно только учитывать, что применяется он не для того, чтобы объяснить любые изменения во времени, а только такие, когда "… мы интересуемся тем, как открытые, сложные системы приспосабливаются к окружающим их средам, как разнообразие развивается из общих истоков, и как со временем накапливается дизайн. Дарвинизм определяет как необходимые, так и достаточные условия для объяснения этих явлений" [172, p.358].

Наше исследование – это именно тот случай, поскольку:

открытые, сложные системы – отечественные предприятия – приспосабливаются к окружающим их средам;

разнообразие норм поведения возникает из общего ситуации начальной анархии постсоциалистического накопления;

отобранные правила поведения предприятий аккумулировались во времени и привели к формированию нынешней ситуации.

Отсюда ***вторая задача*** – используя инструментарий эволюционной теории исследовать, как сформировались институты-правила, препятствующие инновациям, и на этой основе обосновать, что нужно для того, чтобы дальнейшую эволюцию правил направить в нуж-

---

* Как отмечает П. Самуэльсон: "Половой отбор описывает случаи, когда самцы птиц эволюционируют, приобретая всё более замысловатые хвосты, которые могут не иметь функционального употребления и на самом деле дегенерируют в дисфункциональный багаж; этот процесс может ещё даже ускоряться, если самки по какой-либо причине предрасположены выбирать для спаривания самцов со всё большими хвостами". И далее: "… есть что-то извращенное и паталогическое в половом отборе, в котором то, что способствует индивидуальной приспособленности в смысле индивидуальной выживаемости генотипов в пределах вида, может определено способствовать групповой неприспособленности. Такие хвосты могут расти неограниченно, пока виды не становятся редкими или не вымирают"[169, p.144].

ное для инновационного развития экономики русло.

## 7.2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

В рыночной экономике товары не производят, если на них нет эффективного спроса. Поскольку инновации на отечественных предприятиях "не идут", это означает, что эффективный спрос на них со стороны предприятий отсутствует или, по крайней мере, подавлен.

Спрос предприятия на инновации – это спрос на них со стороны доминирующих собственников активов. На отечественных предприятиях они представлены, как правило, физическими (а не юридическими) лицами. Поскольку в массовом порядке отделения собственности от управления еще не произошло, то обычно собственники и/или аффилированные лица являются одновременно и топ-менеджерами (стратегическими контролёрами) предприятия*. Это явление получило названия экономики физических лиц [49] и семейно-кланового капитализма [88], которые означают концентрацию экономической власти на предприятии в руках отдельных индивидов и членов их семей, осуществляющих верховный контроль над производством продукции и распределением доходов от её реализации.

Собственник активов в отечественной экономике, как и всякий хозяйствующий субъект, стремится максимизировать частную выгоду (с учетом ограничений на риски, приемлемые нормы поведения и т.п.), или, иными словами, личный доход. Это есть его causa finalis и, соответственно, цель управления подконтрольным ему предприятием. Все остальное (инновации, новые техника и технологии, уровень производительности труда, рентабельность продукции, её экологические характеристики и др.) по отношению к данной цели носит производный характер и принимается лишь в той мере, в какой это способствует максимизации его личного дохода.

Личный доход собственника активов имеет своим источником прибыль контролируемого предприятия, остающуюся после уплаты налогов, других обязательных платежей, дивидендов миноритарным

---

* Например, исследование, выполненное службой рейтингов корпоративного управления Standard & Poor's в предкризисном 2007 г. показало, что в советах директоров 75 крупнейших российских публичных компаний директора, удовлетворяющие формальным критериям независимости (неаффилированные директора), занимают в общей сложности 20% мест. См.: Портрет Совета директоров российской компании как отражение концентрированной структуры собственности компаний и препятствий на пути развития корпоративного управления // http://www.standardandpoors.ru/article.php?pubid=3242&sec=pr.

акционерам и др. Поэтому исходная точка для объяснения отсутствия спроса на инновации со стороны собственника активов – это анализ главных источников и путей максимизации прибыли предприятий и далее – личного дохода собственника.

Согласно стандартной экономической теории на рынках, где доминирует совершенная конкуренция, экономическая прибыль отсутствует. Максимум, на что может рассчитывать собственник, – это так называемая "нормальная прибыль предпринимателя", представляющая собой часть экономических издержек. Условием же получения экономической прибыли является обладание каким-либо конкурентным преимуществом.

В рыночной экономике, если исключить естественные монополии, арбитражные сделки и мошенничество, существуют два основных пути создания предприятиями конкурентных преимуществ для получения экономической прибыли. Причем данные пути в известной степени исключают друг друга, являются несовместимыми.

Первый путь – инновационный [119]. Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку формирует особые производственные способности [55, с.9], добиваясь меньшей величины физических издержек производства (меньшего расхода ресурсов) на единицу продукции по сравнению с другими товаропроизводителями в отрасли, либо же выпуская товары с такими характеристиками, которые отсутствуют у конкурентов. Указанный путь имеет в своей основе создание предпринимателем технико-технологических и организационных преимуществ перед другими товаропроизводителями. В этом случае источником прибыли, которую он получает, является временная монополия новатора.

Инновационный путь создания экономической прибыли связан с рисками инвестиций в НИОКР, новую технику и технологии и предполагает относительно широкие временные горизонты хозяйственного планирования, поскольку такие инвестиции обычно могут дать отдачу лишь в долгосрочной перспективе. Поэтому базовым условием инновационного развития наличие устойчивых "длинных правил", гарантирующих, что экономическая прибыль, полученная в результате инвестиций в знания и, далее – в новую технику и технологии, не будет изъята, украдена, отсужена и т.д., а бизнес, основанный на инновациях, не будет отобран.

Второй, преобладающий ныне путь – рентная максимизации экономической прибыли. Суть его состоит в том, что источником прибыли является занижение по сравнению с рынком свободной

конкуренции цен на единицу используемых ресурсов, завышение цен на конечную продукцию, отказ нести полное бремя социальных издержек (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли), или же отказ делиться с другими претендентами на полученную прибыль. В этом случае собственник присваивает ренту, т.е. доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта.

Условием рентного, а, по сути, – хищнического пути извлечения прибыли является обладание преимуществами в доступе к ресурсам экономической власти, вынуждающей хозяйственных субъектов соглашаться на те условия, которые диктуются им собственником активов [33]. Эта власть может быть основана на рыночной монополии, власти денежной, политической, административной, криминальной и др. Именно наличие частной экономической власти является тем главным конкурентным преимуществом, которое позволяет получить ренту и делает возможным необходимое для этого принуждение.

Частная экономическая власть – вот наиболее ценный ресурс отечественных предприятий. Благодаря её наличию активы собственника приобретают способность приносить рентные доходы. Но не всякий собственник предприятия и собственник и не всякого предприятия может получить такие доходы. Они доступны лишь для того собственника, который доминирует внутри предприятия, и лишь для того предприятия, которое может "навязать" свои условия поставщикам ресурсов и/или потребителям продукции. То есть для того, чтобы получить прибыль, мало быть собственником активов, нужно еще обладать властью.

В этих реалиях развитие техники и технологии, улучшение организации производства и т.д. не являются главным условием получения прибыли. Требуется лишь поддержание его минимального технико-экономического уровня, необходимого для создания товаров, которые пользуются спросом на мировом или внутреннем рынках. Главная предпосылка получения прибыли – это власть, а производство, техника и технология выступают лишь вспомогательными (необходимыми, но не достаточными) условиями.

Итак, перед собственником активов стоит выбор (осознает он его или нет): или инновационная прибыль, или рента; или снижение расхода ресурсов на единицу продукции, или навязывание "правильных" цен поставщикам и потребителям; или инвестиции в создание новых товаров и способов их производства, или инвестиции в создание системы экономической власти.

Выбор собственника активов, как рационального индивида, определяется сравнительной отдачей от единицы вложений в различные пути извлечения прибыли. Отсутствие эффективного спроса на инновации означает, что нынешняя структура издержек и выгод ведения бизнеса такова, что инвестиции в альтернативные пути извлечения прибыли дают большую отдачу, нежели инновационный. И вот почему.

Прежде всего следует констатировать отсутствие надежной защиты прав собственности вследствие дефицита эффективной публичной (законодательной, исполнительной и судебной) власти, неспособности государства обеспечить принуждение к выполнению контрактов [87, с.56]. На деле это означает присутствие произвола ("коротких правил") как фактора экономической жизни, наличие возможностей раздела имущества и доходов не в соответствии с вкладом в общественное благосостояние, а в соответствии с силой (денежной, политической, административной, криминальной), которой обладают отдельные лица или группы лиц.

На основе произвола формируется асимметрия экономической власти, означающая её избыток у одних индивидов и хозяйственных структур и недостаток – у других. Этот избыток власти, позволяющий диктовать цены и условия сделок, может проявляться как: рыночная власть, основанная на монопольном положении хозяйствующего субъекта; корпоративная власть, когда одни компании через участие в собственности и иными способами берут под свой контроль другие компании; административная власть внутри предприятий, диктующая режим и условия оплаты труда, порядок и направления распределения прибыли; государственная власть правоохранительных и судебных органов, используемых в частных целях; власть физической силы легальных структур безопасности и криминалитета.

При таком хозяйственном порядке, чтобы получить прибыль, собственнику необходимо либо обладать властью самому, либо стать под защиту того, кто такой властью обладает, либо, наконец, купить услуги власти. Конкуренция за новую технику и технологии, качество продукции – базовое условие инновационной экономики – вытесняется и подменяется конкуренцией за источники власти, результатом чего является её всё возрастающая концентрация.

Стремление к власти в этих условиях диктуется не только положительными целями увеличения личного дохода, но и защитными целями. Без доступа к ресурсам власти в условиях "коротких правил" ведение бизнеса и даже простое его сохранение весьма проблематич-

но. Таким образом, до некоторой степени у собственника активов нет выбора: инвестировать во власть, или нет. Без таких вложений сохранение его позиций как собственника, получение доходов от контролируемых активов, а, зачастую, и само безопасное существование, становятся невозможными.

Инвестиции во власть – это инвестиции в: политическую систему в виде финансирования деятельности политических партий и продвижение своих представителей в государственные структуры; коррупцию для принятия выгодных решений; приобретение, поглощение и захват предприятий, имеющих влияние на формирование издержек и выгод ведения бизнеса; учреждение новых хозяйственных структур, цель которых не производство, а выведение из-под контроля доходов собственника; кадры, способные или осуществлять власть, или прислуживать власти; формирование идеологического влияния на политическую и хозяйственную жизнь и идеологического обоснования притязаний на власть; создание системы частного насилия в виде собственных охранных структур и/или криминалитета.

Результатом инвестиций во власть стало формирование определенного хозяйственного порядка (а на его основе – политического и социального устройства) как совокупности устойчивых социально-экономических отношений и форм хозяйствования, посредством которого создаётся, а затем извлекается и присваивается экономическая прибыль собственниками активов. Основной стержень, несущая конструкция такого хозяйственного порядка – это отношения доминирования и власти, которые выстраиваются в экономике.

В таких институциональных условиях инвестиции в инновации сталкиваются с рядом проблем.

Первая проблема – узкие временные горизонты экономического планирования и краткосрочность интересов – то, что мы назвали "короткими правилами". В мире доминирования частной власти никто, ни на индивидуальном уровне, ни на уровне фирмы, не гарантирован от произвола, от того, что его доходы, собственность, позиции на предприятии и, наконец, личная свобода, не будут утрачены. Известная фраза Дж.М. Кейнса о том, что в долгосрочной перспективе все мы – покойники, звучит в этих условиях особенно актуально. Отсюда – доминирование краткосрочных интересов и "инвестиционная близорукость"[86]. В тот малый промежуток времени, пока правила остаются неизменными, прибыль или индивидуальный доход можно гарантировано извлечь только путем встраивания в систему власти, но не путем инвестиций в инновации.

Вторая проблема – наличие альтернативных источников дохода и, следовательно, низких издержек в виде упущенной выгоды от инвестиций в инновации. Нет смысла вкладывать деньги в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, разработку и внедрение новой техники и технологии, создание новых продуктов, нести связанные с этим риски, когда такую же величину дохода можно получить альтернативным путем. Тем более что технико-технологическая отсталость отнюдь не является смертельной угрозой для отечественной бизнеса. Пока еще он гораздо больше боится прокурора, чем собственной технико-технологической отсталости или низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Третья проблема – высокие трансакционные издержки инновационной деятельности. Они связаны с тем, что подконтрольная собственнику организационная структура бизнеса "заточена" под выполнение особых задач – установление экономической власти, сокрытие прав собственности и доходов, – и плохо приспособлена к инновационным процессам. Организационная структура управления процессом продвижения инноваций и инновационный менеджмент в отечественном бизнесе отсутствуют. В этой структуре доминируют не долгосрочные потребности развития производства, а краткосрочные финансовые интересы. Управление производством оторвано от управления финансовыми потоками и занимает подчиненное положение. Трудно найти такие крупные частные компании, где правая рука собственника – не директор по финансам, а директор по производству или главный инженер. Любое продвижение инвестиций через те сетевые структуры, в рамках которых действует современный бизнес, просто-напросто тонет в обилии организационных проблем и связанных с ними издержек.

Четвертая проблема – кадровое сопротивление. Действующий хозяйственный порядок предъявляет спрос на такие кадры, ключевыми качествами которых является или же способность осуществлять власть и подчинять себе людей, или же способность обслуживать власть и умение прислуживать власть имущим. А часто и то, и другое вместе. Рентная модель поведения, основанная на частной власти, воспроизводится на всех уровнях управления: от топ-менеджера до рядового работника. При этом величина индивидуального дохода определяется не вкладом в создание добавленной стоимости, не затратами труда, не квалификацией, а, прежде всего, местом, занимаемым в управленческой иерархии компаний. Так же, как и в экономике в целом, система распределения доходов внутри биз-

нес-структур зависит не от способности генерировать новые технико-технологические решения, а от места в иерархии власти и от близости к её центрам. Кроме того, имеет место банальное сопротивление инноваторам на личностном уровне, поскольку они представляют угрозу для действующего распределения должностей и доходов в корпорации. В сложившей кадровой схеме люди, способные генерировать и продвигать технические инновации, отсутствуют, они отторгаются системой.

Пятая проблема – отсутствие научной инфраструктуры для инновационной деятельности. Эффективное функционирование инновационных систем предполагает взаимодействие предприятий с научно-исследовательскими институтами и университетами, наличие квалифицированного и мобильного персонала, способного воспринимать и передавать новые знания и умения [151]. Однако извлечение ренты путем занижения издержек на образование и научные разработки (на чем, как казалось, можно было безболезненно сэкономить) имела следствием отсутствие инвестиций, необходимых для воспроизводства сферы научных исследований и подготовки научно-технических кадров. В итоге инновации становится некому генерировать и воплощать их "в металл". У нас не хватает людей, подготовленных к этому. Речь идет не только о проблемах с учеными и материально-технической базой их деятельности, но и об отсутствии на предприятиях квалифицированных конструкторов, технологов, инженеров, рабочих высокой квалификации и пр. Их просто перестали "производить", по крайней мере, – в достаточном количестве. Бизнес оказался не готовым нести издержки, необходимые для содержания и развития инфраструктуры инновационной деятельности.

Таким образом, первый принцип сложившегося хозяйственного порядка определяет то, как получают прибыль. Для этого служит частная экономическая власть (основанная на власти денежной, политической, административной, криминальной), которая в условиях "коротких правил" приносит больший доход, чем инновации. Рассмотрим теперь, каким образом эта прибыль присваивается собственником предприятий и становится его личным доходом, и как это влияет на хозяйственный порядок.

Здесь вступает в силу второй принцип нынешнего хозяйственного порядка – скрытность. Весь отечественный бизнес – это большая и "страшная коммерческая тайна". Предприниматель может смело заявлять о том, что его бизнес основан на инновациях, новых продуктах и технологиях. Но тот факт, что основа извлечения прибыли – это

власть и занижение доходов других, он декларировать не будет и, тем более, не будет демонстрировать реальные рычаги этой власти и личные доходы, которые она позволяет захватывать (как заметил однажды по этому поводу французский философ М. Фуко, власть носит явный и незамаскированный характер только в тюрьме и в сумасшедшем доме [109]). Для того же, чтобы выжить и получать доход в мире произвола необходимо обладать двумя основными качествами: властью и скрытностью. Ибо чем более открытыми являются права собственности и доходы, тем проще их отобрать, тем они уязвимей.

Как уже было сказано, личный доход собственника, как абсолютная цель его хозяйственной деятельности, формируется за счет прибыли, остающейся после её распределения. Задача состоит, следовательно, не только в завышении цен и минимизации издержек производства, но и в минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам (только в Украине таковых насчитывается около 18 млн. чел.). Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли, и тем самым максимизировать доход для собственника – это вывести прибыль с контролируемого предприятия и, далее, – скрыть того, кто её присваивает.

Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится не извлечение их непосредственно из прибыли контролируемого предприятия, а из доходов посреднических фирм, через которые проводят основные товарные и финансовые потоки. Это происходит по хорошо известной схеме: продажа продукции предприятия таким фирмам по заниженным (инсайдерским) ценам с последующей её перепродажей (зачастую неоднократной) и оседанием доходов на счетах посредников[17].

Именно этим объясняется парадокс, когда в экономике, основанной на частной собственности, огромное число предприятий (в РФ – около 30% их общего количества, в Украине – около 40%) в течение длительного времени остаются нерентабельными и никто от них не отказывается. Дело в том, что официальная (отчетная) прибыль предприятия собственнику активов не нужна, более того, она мешает ему максимизировать свою полезность. Или он получает личный доход, скрывая фактически созданную прибыль и "перекачивая" её каким-либо способом в свои карманы, или же, если у предприятия прибыль изымают посредством встраивания его в вертикальную иерархию коммерческих структур, собственник присваивает доход (с ним делятся доходом) из контролируемых этими структурами финансовых потоков.

В результате инвестиций в укрепление экономической власти и сокрытие механизмов извлечения доходов возникает такой хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Даже если собственник и захочет в них инвестировать, он столкнется с целым рядом препятствий, которые создаёт им же сформированный хозяйственный порядок. Этот порядок связан высокими издержками инновационной активности, что имеет следствием отторжение инноваций отечественным бизнесом и объясняет отсутствие эффективного спроса на них со стороны предприятий.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что основное препятствие инновационной деятельности – это не дефицит денежных средств или недостаток внимания к государственному регулированию инновационных процессов. Камень преткновения инновационной деятельности – это хозяйственные и политические институты общества, асимметрия экономической власти и вырастающий на её основе хозяйственный порядок. То, что является условием рентного пути извлечения прибыли – частная экономическая власть – является одновременно основным препятствием для инновационного развития. Выгоды от частной экономической власти для рентного пути максимизации дохода есть издержки для пути инновационного. Поэтому проблема изменения отношения предприятий к инновациям – это, прежде всего, проблема изменения существующего хозяйственного порядка и его институтов.

## 7.3. ЭВОЛЮЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

Нынешний хозяйственный порядок сложился не сразу. Он вырос из анархии первых лет рыночных трансформаций, "войны всех против всех" (по Гоббсу), когда плановая система социалистического хозяйствования уже была сломана, а как строить новую систему рыночной экономики никто ещё толком не знал. Разрушение прежней общественной идеологии, которая отдавала приоритет общественным интересам над частыми и групповыми и отрицала эксплуатацию человека человеком, привело к повсеместному распространению оппортунистического поведения и преобладанию личных эгоистических интересов [88]. Это потребовало создания соответствующих им новых форм социального взаимодействия, структурирующих отношения между участниками хозяйственного процесса.

В период для перехода от планового к рыночному координационному механизму в РФ и Украине были приняты решения о либера-

лизации цен, ликвидации государственной монополии на внешнюю торговлю и приватизации государственной собственности.

Однако вместо ожидаемого формирования класса эффективных частных собственников, действующих на основе стабильных рыночных правил в условиях свободной конкуренции и способных обеспечить удовлетворение потребительского спроса и общий подъем экономики, результатом таких действий стали ориентированные на ренту собственники-олигархи (семейные кланы), руководствующиеся "короткими правилами", и обусловленный их действиями беспрецедентный для мирного времени экономический обвал. Одним из механизмов, который обеспечил такие трансформации, стало трансфертное ценообразование за счет разницы цен во времени и пространстве.

Во-первых, отпущенные цены в условиях ранее сложившегося денежного "навеса" привили к гиперинфляции – быстрому росту цен во времени. Лица, наделенные полномочиями заключать контракты от имени предприятий, получили возможность использовать находящиеся в их распоряжении материальные и финансовые ресурсы для личного обогащения, по сути, приватизировать их путем установления двойных (трансфертных) цен: текущих – для заключения официальных контрактов, и фактических (с учетом инфляции за время контракта) – для неофициальных, теневых контрактов.

Во-вторых, ликвидация государственной монополии на внешнюю торговлю предоставила в распоряжение лиц, принимающих решения, доходы от разницы товарных цен в пространстве – на внутреннем и внешних рынках. Товары, которые имели наибольшие ценовые разрывы и пользовались спросом на внешних рынках – это прежде всего дешевые в плановой экономике бывшего СССР энергоносители, сырье и конструкционные материалы. Доходы от разницы в ценах на эти товары присваивались также путем установления двойных (трансфертных) цен: внутреннего рынка – для заключения официальных контрактов, и внешних рынков (с учетом разницы цен в пространстве) – для неофициальных, теневых контрактов.

Заниженные доходы от выполнения официальных контрактов использовались топ-менеджерами для расчетов с поставщиками материальных ресурсов, трудящимися и государством, а неучтенная разница между официальными и реальными доходами – для личного обогащения, инвестиций в приватизацию собственности, формирования инфраструктуры посредников, организующих извлечение теневых доходов, и защитных инвестиций во власть. Такое перерас-

пределение доходов, по сути, означало присвоение неоплаченного труда в огромных размерах, результатом чего стало, с одной стороны, обнищание массы трудящихся, а также (за счет недобора налогов) бюджетников и пенсионеров, а, с другой стороны, – быстрое обогащение топ-менеджеров, концентрация в их руках собственности и доходов от её использования.

Право на заключение контрактов в плановом хозяйстве изначально имели лица, занимающие соответствующее место в сложившейся в плановом хозяйстве иерархии управления (топ-менеджеры). В условиях, когда началась массовая приватизация, это право нужно было подтвердить заново. Для этого использовались инсайдерская информация, неформальные связи и теневые доходы, направляемые на приобретение прав собственности [36]. Далее логично потребовалось их закрепление посредством защитных инвестиций во власть, поскольку в таких условиях только "might makes rights"*.

Получение возможности извлечения доходов за счет трансфертных цен было для новых собственников аналогично контролю над золотоносными участками: без особых забот о развитии производства, вложений в новые технические решения и т.п., можно было получать норму прибыли, недостижимую для инноваций. Поэтому история ваучерной приватизации так напоминает историю золотой лихорадки в Калифорнии (США) в XIX в. Тогда в исходных условиях анархии массы людей стремились "застолбить участок", получить право собственности на ранее бесхозные богатства и, начав добычу, быстро разбогатеть, но реальные выгоды из этого извлекли те, кто нашел эффективные способы эксплуатации труда золотодобытчиков.

В период массовой приватизации люди также пробовали самые разные модели поведения, которые, по их мнению, могли обеспечить им паритетное участие в бывшей общенародной собственности, но в конечном счете по завершению этого периода были отобраны и унаследованы модели эгоистического поведения инсайдеров-менеджеров, идущих путем присвоения чужого неоплаченного труда. Выражаясь в терминах дихотомии "новатор-консерватор"[99], победили (в экономическом отношении) новаторы рентного пути извлечения прибыли.

Однако, это была пиррова победа, напоминающая тупиковые ветви полового отбора в биологии, когда повышение приспособлен-

* "Сила порождает права" (пер. с англ.) [176]

ности индивидуальной ведет к деградации видовой.

Во-первых, результатом выбранной модели трансформации планового хозяйства стало преобладание предприятий, специализирующихся на производстве товаров низкой степени переработки, которые пользовались устойчивым спросом на внешних рынках, тогда как доминирующие в мире инновационные фирмы выпускают высокотехнологичную продукцию высокой степени переработки.

Во-вторых, попавшее под контроль новых доминирующих собственников приватизированные предприятия – это их личные "клондайки", но только созданные не природой, а неоплаченным трудом людей, и поэтому неизбежно основанные на противопоставлении собственника и наемных работников, в то время как успешные инновационные предприятия – это всегда творческие коллективы совместно действующих людей, а не единичные акторы: "Инновационный процесс является коллективным, поскольку трансформация технологических и рыночных условий требует интеграции большого количества людей со специализированными знаниями и навыками. Поэтому эти люди вовлекаются в кооперативное взаимодействие для разработки и использования производственных ресурсов"[55, с.23].

В-третьих, эволюционно устойчивая стратегия, произрастающая из первичного хаоса борьбы эгоистичных индивидов за изначально бесхозные богатства это такая стратегия, которая предполагает инвестиции в агрессию (принятие мер по захвату чужого имущества) [178]. В этих условиях собственность остается потенциально незащищенной, поскольку всегда существует опасность, что действия более удачливого агрессивного конкурента приведут к её потере (характерный пример – меры по широкомасштабному пересмотру результатов приватизации, которые последовали после победы "оранжевой революции" в Украине в 2004 г.). Это, наряду с ценовой неопределенностью и другими специфическими рисками трансформационной экономики, и формирует те "короткие правила", о которых речь шла выше в институциональной модели, воспроизводящие высокие риски ущемления прав собственности [35, с.84], в то время как инновации требуют правил длинных и сотрудничества, а не только соперничества, экономических субъектов (то, что получило название "co-opetition" [126]). В современных условиях "… инновации в отраслях промышленности – это результат взаимодействия различных акторов (фирм, университетов, общественных агентств, финансовых организаций …), которые имеют партнерские формальные и неформальные взаимоотношения" [149, p.677], и, например, в таких инно-

вационных сферах бизнеса, как фармацевтика и биотехнологии сотрудничество больших, малых и новых фирм является всепроникающим (pervasive) [149, p.685].

У истоков всех этих проблем – эгоистическое поведение доминирующих собственников в переходный период к рыночной экономике и связанная с ней неэффективность анархии*. Хорошо известен тот факт, что в случае, если индивиды принимают независимые эгоистичные решения, социальный оптимум обычно не достигается и результирующее равновесие в доминирующих стратегиях (когда выбор одного индивида не зависит от решений другого) не является Парето-оптимальным. Иными словами, "невидимая рука" А. Смита в таких условиях не работает [113].

Последнее утверждение не противоречит устоявшемуся представлению о том, что конкуренция экономических субъектов, которые действуют в своих интересах, может способствовать росту общего благосостояния, так что, "… в некотором смысле совершенная конкуренция представляет собой оптимальную ситуацию"[8, с.218]. Дело в том, что собственные интересы людей – не обязательно эгоистические.

Этот тезис требует специального пояснения.

Экономисты давно заметили, что индивиды часто распространяют сферу своих собственных интересов на объекты, которые находятся вне их самих и членов их семей, уделяя время и деньги тому, что обычно характеризуют как общественные блага (защита отечества, донорство, милосердие и т.п.). В этом нет ничего необычного, странного. Напротив, "… последние достижения теории и практики более совместимы с точкой зрения, что истинный альтруизм – действия во благо других, – действительно существует и является частью человеческой натуры" [159, p.27]. Имеются ввиду исследования в сфере социальной психологии, социобиологии, социологии, политического поведения. Например, представители социобиологии утверждают, что "… в эволюционном процессе реальное значение имеет не индивидуальное выживание как таковое, но скорее успешная передача единиц наследственности или генов" [30, с.97], а поэтому альтруизм "… следует рассматривать как прямую функцию силы естественного отбора" [90], так что в определенных условиях "... для инди-

* В теории игр известна т.н. "цена анархии", которая определяет потери эффективности как отношение социально оптимального благосостояния к благосостоянию такого равновесия по Нэшу, когда игроки действуют эгоистично [163].

вида может оказаться более выгодным содействовать воспроизводству родственных индивидов даже ценой собственной жизни, действуя таким образом саможертвенно на благо других" [90].

Экономическая теория рационального выбора объясняет альтруизм с позиций разнообразия мотивов человеческого поведения. Например, согласно Г. Марголису, внутри человека как бы находятся два индивида: S-Smith (от англ. "self-interest" – своекорыстие, эгоизм) и G-Smith (от англ. "group interest" – групповой интерес) [160]. Для такого "общества", состоящего из двух персон, можно обосновать правила рационального распределения ресурсов, следование которым позволяет объяснить наблюдаемое поведение людей (например, их участие в голосовании, необъяснимое с позиций обычного сопоставления выгод с издержками) [150, p.267].

Г. Саймон объясняет альтруизм в терминах ограниченной рациональности и восприимчивости к обучению (docility*): "На социальном уровне постепенное изменение и отбор культурных особенностей про-изводят образцы информирования, обучения и результирующего пове-дения, которые улучшают среднюю приспособленность членов общест-ва; и, благодаря восприимчивости к обучению, общественная эволюция часто побуждает индивидов к альтруистическому поведению, которое создаёт преимущества с позиций приспособляемости общества" [170, p.157]. В современном обществе альтруизм часто принимает форму лояльности к организации или организационной идентификации "… мощной альтруистической силы, определяющей как цели участников организации, так и познавательные модели, которые они формируют из своих ситуаций. Должное внимание к альтруизму, особенно организа-ционной идентификации, существенно изменяет теорию фирмы и, сле-довательно, теорию экономики" [170, p.160].

Этот аспект воспринят современной теорией инновационной фирмы, которая особое внимание уделяет организационной интеграции набору отношений, создающих для людей стимулы применять свои навыки и усилия для достижения организационных целей[55, с.21]. Имеются ввиду не банальные денежные надбавки, а освоение новых форм трудового взаимодействия, связанных с более широкими основами социального устройства – стремлением к развитию внут-

* "Docility" по Саймону – это зависимость людей от советов, рекомендаций, убеждений, информации, получаемых через социальные каналы, которая является главным основанием для выбора типа поведения. [170, p.156]

реннего корпоративного духа и корпоративной лояльности*.

Организационная идентификация не ограничивается уровнем корпорации, а может проявляться также как феномен более высокого уровня общности, которая необходима для формирования региональных и национальных инновационных систем – совокупности взаимосвязанных институтов, определяющих возможности создавать, сохранять и передавать соответствующие знания, умения и предметы материальной культуры. Специалисты в этой сфере отмечают, что развитие таких инновационных систем требует особого образа действий, который "… подчеркивает роль совместных исследований и другого технического сотрудничества между предприятиями и с учреждениями общественного сектора … Такая политика придаёт особое значение высокому уровню совместного патентования, совместных публикаций и мобильности персонала, реализации интеллектуальных прав собственности, политике на рынке труда и программам обмена, способствующим такому сотрудничеству" [151, p.41].

Т.о., хозяйственный порядок, благоприятный для инноваций – это порядок, предусматривающий не только соперничество, но и сотрудничество экономических субъектов, которые совместно вырабатывают, отбирают и наследуют "длинные правила" взаимодействия, а его основа – организационная идентификация различного уровня общности, базирующаяся на проявлениях альтруизма.

Нынешний хозяйственный порядок, неблагоприятный для инноваций – это порядок, отторгающий сотрудничество экономических субъектов, которые самостоятельно вырабатывают, отбирают и наследуют "короткие правила" взаимодействия, а его основа – семейно-клановая частная экономическая власть, базирующаяся на проявлениях эгоизма.

## 7.4. НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕХОДА НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Главное условие перехода на инновационный путь развития – трансформация сложившегося хозяйственного порядка посредством

* Характерным примером в этом отношении являются восточно-азиатские традиции управления, согласно которым служащие корпорации считают себя членами одной большой семьи и связывают с ней нечто большее, чем выполнение рутинных служебных обязанностей. В своё время успех этих моделей заставил США и европейские страны пересмотреть свои подходы к корпоративному управлению, так что даже возник особый феномен, названный "японизацией (тойотизацией)" менеджмента [182].

принуждения доминирующих собственников (стратегических контролеров) предприятий к проявлениям инстинкта взаимопомощи в хозяйственной деятельности, создание таких условий, чтобы поведение экономических субъектов, основанное на "длинных правилах" взаимодействия, имело шансы на выживание. Для этого прежде всего следует изменять окружающую их социально-экономическую среду и/или перенести их деятельность в пределы иной – инновационной – "популяции организаций"*.

Решению последней задачи может способствовать государственное стимулирование (средствами курсовой, налоговой, таможенной политики и др.) выхода отечественных компаний на внешние товарные и финансовые рынки, где действуют иные, более благоприятные для инноваций правила, чем внутри страны. Уже накопленный опыт свидетельствует, что активизация их участия в международной торговле даёт положительный инновационный эффект. Эмпирические исследования, основанные на данных о деятельности предприятий ряда стран с переходной экономикой, показали, что "… меры политики, которые способствуют прямым иностранным инвестициям и международной торговле повышают отечественное благосостояние посредством большей инновационной активности отечественных фирм" [140, p.29]. Даже простое выполнение требований зарубежных регуляторов биржевой торговли способствует повышению транспарентности отечественных компаний, заставляет их избавляться от непрофильных активов, улучшать структуру владения капиталом, осваивать новые модели корпоративного управления [35, с.89-90].

---

* В контексте исследуемых проблем важно понимать, почему альтруизм выживает в природе. Если следовать логике естественного отбора, то внутри каждой популяции особей гены альтруистов должны быть вытеснены генами эгоистов: поскольку эгоисты получают выгоды за счет альтруистического поведения других, они имеют больше шансов оставить потомство. Тем не менее альтруизм и кооперация продолжают существовать и развиваться.

Решение этой загадки предложила теория многоуровневого отбора. Её основная идея заключается в том, что частота альтруистов в структурированной популяции определяется влиянием двух факторов – индивидуального отбора внутри субпопуляций (групп), неблагоприятного для альтруистов-кооператоров, и группового отбора, благоприятного для кооперативных субпопуляций. Иными словами: "Эгоизм побеждает альтруизм в пределах групп. Альтруистические группы побеждают эгоистические группы" [182].

Перенося идею многоуровневого отбора на сферу хозяйственной жизни, "эгоистические предприятия", действующие в пределах групп, отрицающих сотрудничество, можно принудить к изменению образа действий, активизируя соперничество таких групп с субпопуляциями экономических субъектов, которые практикуют кооперативное поведение (для усиления влияния фактора группового отбора), или же переводя эти предприятия в кооперативные субпопуляции (для обучения подражанием).

Очевидно, однако, что по объективным причинам не все отечественные предприятия могут работать на внешних рынках. Поэтому важное значение для инноваций имеет также изменение сложившегося хозяйственного порядка внутри страны.

Частично эта задача решена уже самим ходом экономического развития.

Во-первых, потенциал извлечения прибыли за счет разницы товарных цен во времени и пространстве в значительной мере исчерпан: инфляция уже измеряется однозначными цифрами, ценовые разрывы между внешними и внутренними рынками существенно сократились, а казалось бы беспроигрышный сырьевой бизнес в условиях мирового финансово-экономического кризиса показал свою высокую волатильность и уязвимость [28]. Налицо ситуация исчерпания возможностей извлечения прибыли с помощью прежних товаров и видов деятельности и необходимость поиска для "производительной силы" денег новых сфер применения – ситуация, знаменующая наступление фазы кризиса, реструктуризации и экономической турбулентности [2, с.47-48].

Во-вторых, многолетнее искусственное занижение цен на факторы производства для извлечения ренты имеет следствием нарушение условий воспроизводства ресурсов, необходимых для нормального ведения хозяйственной деятельности. Следствием низкой заработной платы является отсутствие квалифицированной рабочей силы и инженеров, следствием низких тарифов на перевозки – кризис системы грузовых железнодорожных перевозок и т.д.

В-третьих, наука и техника в мире не стоят на месте. С одной стороны, снижение физических издержек производства как результат использования инновационных технологий опережает возможности отечественных предприятий по удержанию заниженных цен на ресурсы. С другой – внедрение новой техники и технологий ведет к созданию продукции с такими характеристиками, которые отечественная экономика выпускать уже не в состоянии. В результате наблюдается постепенное снижение качества "ниши" отечественной продукции и становится все более реальной угроза вытеснения её с мировых рынков вообще.

Стремление выжить в таких условиях уже толкает собственников предприятий на инновационный путь развития. Важно вовремя поддержать их в этом с помощью экономических стимулов и других мер (налогов, кредитов, новых технических регламентов и стандартов и др.). Например, в сфере налогообложения – это может быть перерас-

пределение налоговой нагрузки с мобильных факторов производства (труда и капитала) на ресурсные и экологические платежи [22, с.178].

Но и этого мало. Нужно учиться формировать "длинные правила" взаимодействия, преодолевая семейно-клановый эгоизм и "инвестиционную близорукость". Для этого может быть использован испытанный в мире механизм – индикативное планирование (национальное, региональное, местное)* со встроенной системой стимулирования к достижению целевых показателей развития. Такое планирование, исходящее из представления о фундаментальном расхождении между краткосрочными стремлениями бизнеса и долгосрочными инвестиционными интересами общества, между индивидуальной и коллективной рациональностью позволяет уменьшить степень неопределенности в экономической жизни [143]. Но в данном случае важен не только его видимый конечный результат – долгосрочные ориентиры развития экономики, уменьшающие риски для хозяйствующих субъектов – но и сам коммуникативный процесс совместной выработки решений, улучшающий институциональную среду, формирующий организационную идентификацию на разных уровнях общности и повышающий доверие между контрагентами через постоянное открытое взаимодействие правительства, бизнеса и профсоюзов**.

В условиях слабо развитых демократических институтов, когда государство имеет значительное политическое и административное влияние на экономику, оно же выступает одним из главных факторов неопределенности, который бизнес старается взять под контроль. Поэтому в сложившихся реалиях для перехода на инновационный путь развития требуется не силовое отделение бизнеса от власти (более коррумпированной, а поэтому более опасной, чем в развитых странах), противоречащее его естественному стремлению к снижению рисков хозяйственной деятельности и чреватое ослаблением рыночных позиций с дальнейшим недружественным поглощением агрессивными конкурентами, а организация участия в кооперативной вы-

---

* Трехуровневая система индикативного планирования действует, например, в Японии, которая практикует его с начиная с 1962 г. [171].

** Социальный аспект совместной выработки общественных решений развивает теория коммуникативного/совместного планирования ("communicative/ collabora-tive planning"), которое характеризуется как "… почтительная, межперсональная дискурсивная практика, приспособленная к потребностям либеральных и плюралистических обществ, где одна социальная группа не может легально навязать свои предпочтительные решения коллективным проблемам других групп".[166, p.3].

работке путей развития экономики через посредничество власти, сотрудничества конкурентов ("co-opetition"), вовлечение в процессы принятия решений широкого круга заинтересованных лиц, формирующее атмосферу "синергетического партнерства"[125, p.283].

В сложившихся теперь условиях техноструктура государства (политики, чиновники в центре и на местах) может пойти на организацию такого сотрудничества и создание условий, благоприятных для инновационного роста. Экономический кризис последних лет уже привёл к сокращению должностей, экономии на зарплатах чиновников (или, хотя бы к необходимости декларировать такое сокращение и экономию), снижению рентных платежей от обедневших предприятий. Логика сохранения и наращивания бюрократических преимуществ требует расширения экономических масштабов корпорации-страны ("Russia-corporation", "Ukraine-corporation") за счёт восстановления экономического роста, который, как научили события последних лет, не может быть устойчивым, если не является в своей основе инновационным. И такие действия со стороны государственной техноструктуры уже наблюдаются*.

В этой связи следует отметить, что ситуация с сильным политическим и административным влиянием государства на экономику имеет место не только в бывших советских республиках. В качестве примера можно привести Республику Корею, где еще недавно "… военное государство было самым главным источником неопределённости окружающей среды, который следовало поставить под контроль" [153, p.717]. Для уменьшения степени этой неопределенности южнокорейские чеболи – бизнес-конгломераты, находящиеся в собственности отдельных семей – считают целесообразным наращивать экономическую власть посредством диверсификации, усиливая тем самым свои позиции на переговорах с государством. Вот как объяснял логику таких действий председатель совета директоров Sunkyung Group (интервью 1995 г.) : "Когда ваше предприятие небольшое, бюрократы всех видов и уровней хотят посетить вас и вымогают обременительные платежи. Такими хапугами являются районные полицейские начальники, районное пожарное начальство, районная налоговая администрация, начальники районных коммунальных служб и др. Но если вы

* Примером может служить решение правительства РФ о создании российского аналога Силиконовой долины – техноградa в пос. Сколково, Московская область – возведение которого, что характерно, поручено возглавить не чиновнику, а бизнесмену – главе группы компаний "Ренова" В. Вексельбергу. (http://finance.rambler.ru/news/economics/66030826.html).

приобретаете две или три дочерних компании, то этих гангстеров низкого уровня заменяет начальник полиции Сеула, начальник налоговой администрации Сеула и т.д. А когда вы приобретаете еще десять, то уже имеете дело с руководителями департаментов в государственных министерствах. Наконец, если вы становитесь такими большими, как мы, председатель совета директоров компании минует всех промежуточных боссов и ведёт переговоры непосредственно с настоящим боссом – Президентом" [153, p.717].

После финансового кризиса 1997 г. правительство Южной Кореи предприняло шаги по демократизации системы "государство-чеболи" посредством финансовой либерализации, привлечения к регулированию общественных организаций и наращивания социального капитала. Тем не менее влияние государства на экономику остается сильным. Более того, курс, который здесь реализуется, не предусматривает его ослабления в духе идей неолиберализма, а напротив, считается что: "Богатый социальный капитал … позволит создать сильное государство и сильный рынок"[148, p.301]. Это свидетельствует, что в условиях развитой организационной идентификации* сильный политический и административный контроль над экономикой со стороны государства, которое иногда даже называют "мафиозным "[153, p.712], не является камнем преткновения для развития национальной инновационной системы – Южная Корея уже много лет была и остаётся теперь в числе мировых инновационных лидеров (табл. 1).

На региональном уровне для формирования нового хозяйственного порядка, основанного на организационной идентификации, важное значение может иметь создание инновационных кластеров – региональных группировок независимых предпринимателей в одной или нескольких отраслях экономики – инновационных новых фирм, малых, средних и крупных предприятий, а также научно-

---

* Уровень лояльности граждан к "Korea-corporation" продемонстрировали события финансового кризиса 1997 г. Тогда южнокорейское правительство обратилось к народу с призывом пожертвовать свои драгоценности на нужды национальной экономики. В ответ на это миллионы людей из самых различных слоёв общества выстроились в длинные очереди к пунктам скупки золота для того, чтобы сдать свои ювелирные изделия. За короткое время удалось собрать 250 т золота, что позволило укрепить золотовалютные резервы государства, помогло банкам и другим финансовым структурам пережить трудные времена. Причём многие корейцы сдавали драгоценности бесплатно. Правительство не имело тогда возможности заплатить за золото, однако обещало вернуть деньги позже. Так в итоге и случилось. Стоимость золота возвратили с процентами, а людей, оказавших помощь в спасении экономики, чествовали как национальных героев. См.: Как нужно выходить из кризиса // Аргументы и факты, 2008, № 51, 17 декабря.

исследовательских организаций, способствующих инновационной деятельности посредством интенсивного взаимодействия, совместного использования оборудования, обмена знаниями и опытом[174, p.5]. Как отмечают европейские специалисты, такие кластеры "… являются одной из форм самоорганизации, которая создаёт конкурентные преимущества. Кластеры облегчают как интенсивное соревнование, так и тесное сотрудничество, которое иногда описывается как кооперация между конкурентами ("co-opetition"). Предполагается, что географическая близость облегчает поток неявных знаний ("tacit knowledge") и незапланированных взаимодействий, что является критически важным для инновационного процесса"[174, p.8]. Устойчивость таких потоков, в свою очередь, зависит от степени доверия между экономическими субъектами, их готовности информировать других о своих знаниях и умениях.

***

Почти 140 лет тому назад Чарльз Дарвин писал: "Хотя высокие нравственные нормы дают мало преимущества индивиду и его потомству или вовсе не дают его по сравнению с другими людьми того же племени... развитие высоких моральных стандартов, несомненно, даёт огромное преимущество одному племени над другим"[134, p.166]. Ныне распространённые в бывших советских республиках моральные стандарты, основанные на абсолютизации эгоистических интересов, привели к формированию хозяйственного порядка, благоприятного для частной семейно-клановой экономической власти, но губительного для инноваций. Следствием этого является увеличение их инновационного отставания от развитых стран. Для того, чтобы его уменьшить нужно создать условия для формирования моральных стандартов, которые будут отдавать должное установкам экономических субъектов не только на соперничество и конкуренцию, но и на сотрудничество и взаимопомощь, результатом чего станет новый хозяйственный порядок, базирующийся на организационной идентификации и "длинных правилах" взаимодействия экономических субъектов. Как это сделать – в общем-то понятно и частично раскрыто в настоящей статье: поощрение ВЭД и кооперации между конкурентами, индикативное коммуникативное планирование, экономическое стимулирование инновационного развития методами курсовой, налоговой и таможенной политики, организация инновационных кластеров и т.д. Ничего кардинально нового здесь придумывать не нужно. При этом

важно только не впадать в крайности, а находить соответствующие ментальности прагматические компромиссы между эгоизмом и альтруизмом (в терминологии Г. Марголиса – между S-Smith и G-Smith), открывающие пути к освоению новых сфер применения "производительной силы" денег в национальной экономике.

Насколько всё это удастся – покажет время.

# ГЛАВА 8.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Как заметил в одной из своих работ Дуглас Норт, если все, что требуется для экономического процветания, – это инвестиции и инновации, то почему некоторые нации прошли мимо этой желанной перспективы? Действительно, почему? Если все так очевидно, то почему Украина если еще не совсем прошла, то благополучно проходит мимо данной перспективы своего процветания?

Состояние с инновациями* в Украине – удручающее, если посмотреть на него в сравнении с мировыми лидерами, и катастрофично, если оценить его с позиции будущих перспектив развития страны. По данным Госкомстата Украины в 2008 г. инновационной деятельностью в промышленности занималось всего 13% предприятий [44, с.2]. В развитых странах доля инновационно активных предприятий – в 4-5 раз выше и составляет 60-70% общего количества предприятий. Только 3,9% предприятий расходовали средства на научно-исследовательские разработки (внутренние и внешние) [44]. Доля инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции уже много лет находится на уровне 6-7% [44, с.22]. Наукоемкость ВВП в Украине сократилась за период 1990-2008 г. практически в три раза и составила 1% [98, с.28].

Однако даже эти невеселые цифры являются оптимистичными. Реальность же куда печальнее, учитывая особенности нашего статистического учета, где минимальный уровень новизны, необходимый для того, что бы отнести какое-либо изменение к «инновациям», определяется «как новое для данного предприятия» [96, с.328]. Поэтому по своей сути вышеприведенные статистические данные относятся скорее к квази-инновациям и говорят лишь о том, что в нашей экономике скорее есть нечто похожее на инновации и инновационную активность, нежели сами инновации в собственном смысле этого слова. Две трети так называемой инновационной продукции, которой отчитываются отечественные товаропроизводители, – это продукция новая лишь для предприятия, т.е. по своей сути, как таковая, иннова-

---

* Под инновациями будем понимать «процесс трансформации затрат в выпуск в целях генерирования продукции, характеризующейся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде» [55, с.7].

ционной не являющаяся*. Если, к примеру, Южный машиностроительный завод начнет выпускать вместо ракет кастрюли, то он смело может показывать данную продукцию как инновационную, и гарантировать себе место среди инновационно активных предприятий. То, что мы записываем в инновации, например в горно-металлургическом комплексе, в большинстве случаев – это уже существующие технологии и продукты двадцатилетней давности.

Нельзя сказать, что мало кто понимает необходимости инноваций. Как раз наоборот, это понимают практически все: от президента до последнего двоечника. Мы имеем Закон Украины «Об инновационной деятельности». Разработка инновационных стратегий и программ на общегосударственном или региональном уровнях превратились в особый жанр научной деятельности. Прошли парламентские слушания по стратегии инновационного развития Украины. Тем не менее, несмотря на наличие стратегии, Украина не является и, очевидно, что в ближайшем будущем так и не станет, инновационной державой.

Для ответа на вопрос, что нужно для инновационного развития и почему не срабатывают различного рода и уровня инновационные стратегии, необходимо ответить на вопрос, почему инноваций не было до сих пор. Ведь если данные стратегии этих причин не устраняют, то нет гарантий того, что они окажут какое-либо положительное влияние на инновационную активность отечественной экономики.

## 8.1. ПОЧЕМУ НЕТ ИННОВАЦИЙ: МИФ О НЕХВАТКЕ РЕСУРСОВ

Итак, почему же у нас нет инноваций? Ответ, который чаще всего приходится встречать в различного рода аналитических документах, – это нехватка ресурсов на инновационную деятельность у предприятий и государства. Однако такой подход к объяснению отсутствия инноваций вызывает определенные сомнения.

Во-первых, действительно, уровень расходов предприятий на разработку новых технологий, продуктов и пр. – чрезвычайно низок. Например, на выполнение исследований и разработок предприятия Украины в 2008 г. потратили 1248 млн. грн. (150 - 160 млн. дол.) [98,

* В течение 2006-2008 гг. инновационную продукцию внедряли 1063 предприятия, из которых 364 предприятия – новую только для рынка и 863 – новую только для данного предприятия [98, с.13]

С.33]. Одна только корпорация Сименс на научно-исследовательские и конструкторские разработки в год тратит 5 млрд. евро. Для сравнения, промышленные предприятия Финляндии на научные разработки в год расходуют примерно 3,5 млрд. евро (и это при населении 5 млн. человек).

Но это отнюдь не означает, что у предприятий нет для этого достаточных средств. Расходы предприятий на научно-исследовательские разработки сопоставимы, если не уступают, расходам, которые несет бизнес на содержание политических партий, футбольных клубов*, на взятки, на … и пр. Никто не против данных расходов, просто данная структура затрат говорит о том, что предприятия могли бы тратить и больше на научно-исследовательские разработки, но последние предпочитают другие направления расходов.

Такое соотношение расходов говорит о том, что деньги в принципе есть, но расходы на инновации не представляют собой первоочередную потребность для отечественного бизнеса. Техническая отсталость предприятия отнюдь не является для него критической проблемой. Этим можно пожертвовать в пользу иных приоритетов, которые являются для нашего бизнеса если не более, то, по крайней мере, не менее важными, ценными и значимыми. Состояние расходов на исследования и разработки в сопоставлении с другими направлениями говорит нам не об отсутствии средств. Скорее оно показывает и отражает шкалу ценностей и предпочтений отечественного бизнеса.

Во-вторых, нехватка экономических ресурсов (за исключением природных) есть прямой или косвенный результат человеческих действий, руководимых теми или иными мотивами. Вспомним известный и, в общем-то, верный тезис П.Друкера о том, что «в мире нет обществ, которые не имели бы достаточно капитала» [цит. по: 42, с. 497]. Одним из самых инновационных государств в мире в настоящее время считается Финляндия. Вряд ли ситуация обстояла таким образом, что сначала в этой стране были накоплены финансовые ресурсы (откуда?), а потом, их направили на инновации. Очевидно, что наоборот.

В-третьих, представим себе гипотетическую ситуацию, когда в

---

* Например, совокупный годовой бюджет двух ведущих украинских футбольных клубов ("Шахтера" и киевского "Динамо") превышает $140 млн. См.: http://www. terrikon.dn. ua /posts /11655.

украинской экономике по какой-либо причине резко возрастает объем финансовых ресурсов: найдена нефть, многократно возросли цены на металл, или, наконец, Билл Гейтс сошел с ума и все свои деньги решил отдать Украине. Есть ли у нас при этом уверенность и гарантии, что полученные средства будут направлены на финансирование научно-исследовательских и конструкторских разработок, а не будут заморожены в бессмысленных проектах, разворованы, «распилены» и т.п.? Вопрос – риторический.

Дело, таким образом, отнюдь не в том, что не хватает финансовых ресурсов. По крайней мере, вопрос можно поставить таким образом: почему даже имеющиеся в Украине ресурсы не использовались эффективно и не выделялись на проведение реструктуризации производства и повышение его производительности? Почему даже на тех предприятиях, которые обладали высоким уровнем ликвидности производимой продукции и, следовательно, финансовыми возможностями в привлечении внешних ресурсов, инновации отсутствуют, или, по крайней мере, недоинвестированы?

Главная проблема состоит в том, что в отечественной экономике отсутствует необходимый инвестиционный спрос на инновации со стороны предприятий.

## 8.2. ПРЕДПРИЯТИЕ, ДОМИНИРУЮЩИЙ СОБСТВЕННИК И ЕГО МОТИВАЦИЯ

Почему же спрос на инновационные стратегии у предприятий отсутствует, или, по крайней мере, подавлен?

Здесь сразу следует сделать уточнение: что понимается под предприятием и у кого конкретно отсутствует спрос?

Любые экономические явления, в том числе и спрос на инновации, могут быть адекватно поняты как логическое следствие действий, субъективного восприятия, целевых установок и решений отдельных индивидов. Решения в экономике принимают не предприятия. Предприятие как таковое есть всего лишь либо юридическая фикция (т.н. «юридическое лицо»), либо груда определенным образом организованного металла (т.н. средства производства). Ни то, ни другое решений принять не может. Решения о направлении инвестиций и распределении денежных доходов принимают только индивиды. Прежде всего, естественно, речь идет об индивидах, которые доминируют на предприятии в силу своей властной позиции.

Кто же доминирует на предприятии и принимает решение о вы-

делении (или не выделении) ресурсов на инновационную деятельность?

Доминирующим агентом на украинских предприятиях, принимающим решение о распределении ресурсов и направлениях экономического развития, является его собственник, представленный, как правило, физическим лицом. Поскольку отделения собственности от управления в Украине еще не произошло, то данный собственник является одновременно и топ-менеджером предприятия. В известном смысле можно утверждать, что у нас сложился своего рода режим собственности физических лиц, концентрирующий экономическую власть на предприятии в руках ограниченной группы индивидов, осуществляющих верховный контроль над производством продукции и распределением доходов.

Спрос предприятия на инновации представляет собой, поэтому, спрос на них со стороны собственника активов и зависит от того, может ли данный собственник выступить как *созидательный (производительный) предприниматель,* способный к эффективной инновационной деятельности. Судьба вопроса о том, станет ли отечественная экономика инновационной или нет, зависит от того, захотят ли этого те, кто распоряжается ресурсами предприятий, и решается не в правительстве, не на парламентских слушаниях и даже не в Национальной академии наук Украины. Она решается в тиши кабинетов собственников активов.

Собственник, в свою очередь, будет принимать решение о выделении инвестиционных ресурсов на инновационные стратегии только в том случае, если будет обладать соответствующей мотивацией. Отсутствие спроса на инновационные стратегии означает не что иное, как отсутствие мотивации к инновациям со стороны собственника.

Как же объяснить факт отсутствия мотивации к инновациям со стороны собственника активов предприятий в отечественной экономике?

Собственник, как и всякий индивид, естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду или, иными словами, индивидуальный доход. Это есть его абсолютная личная цель и, соответственно, цель управления подконтрольными ему предприятиями. Именно данный интерес диктует стратегию экономического поведения и формирует его целевую функцию по отношению к контролируемым активам. Все остальное (уровень производительности труда, рентабельность предприятия, экологическое со-

стояние производства и пр.) по отношению к данной цели носит производный характер и принимается лишь в той мере, в какой способствует максимизации личного дохода собственника.

Производительность труда, инновации, новые технологии и продукты и пр. не являются для собственника непосредственной целью обладания активами. Сами по себе инновации его не интересуют. Более того, последние несут для собственника определенную угрозу: они требуют значительных издержек и связаны с известной долей риска. Инновации могут попасть в круг интересов собственника лишь в той мере, в которой способствуют увеличению его личного дохода. Собственник выполняет функции созидательного предпринимателя лишь в той мере, в какой принуждаем к этому положительной зависимостью между величиной его личного дохода и инновационной активностью. Инновационная активность и потребность в инновациях не является естественной или природной потребностью индивида. Это институциональное явление, существование которого обусловлено определенным общественным устройством.

Каким же образом формируется (или может формироваться) личный доход собственника, и в какой мере последний зависит (или не зависит) от инноваций?

Личное богатство собственника имеет своим источником, во-первых, прибыль контролируемых предприятий, т.е. разницу между продажной ценой и издержками производства. Во-вторых, личный доход собственника формируется далее как разница между величиной прибыли и величиной выплат из прибыли (налоги, дивиденды миноритариям и пр.).

Основным источником формирования личного дохода собственника является, таким образом, экономическая прибыль, создаваемая на принадлежащем ему предприятии. Поэтому исходная проблема для объяснения отсутствия (или же наличия) спроса на инновации со стороны собственника – это доминирующие источники и пути максимизации экономической прибыли и, далее, личной прибыли собственника.

## 8.3. КАК ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ: ИННОВАЦИИ ИЛИ ВЛАСТЬ

Что же должен сделать собственник, каким образом распределить имеющиеся в его распоряжении ресурсы, для того, чтобы увеличить свой доход, и каким образом вообще возможно получить прибыль?

Сразу отметим, не вдаваясь в теоретические детали, что речь

идет об экономической прибыли, понимаемой как остаточный доход, получаемый предпринимателем (в нашем случае собственником) после расчета с владельцами ресурсов.

Согласно стандартной экономической теории на рынках, где доминирует совершенная конкуренция, экономическая прибыль отсутствует. Максимум, на что может рассчитывать собственник, – это т.н. «нормальная прибыль», представляющая собой составную часть экономических издержек. Условием получения экономической прибыли является обладание данным предприятием какого-либо конкурентного преимущества перед остальными.

В рыночной экономике (если исключить естественные преимущества, а также арбитражные сделки и мошенничество) существует два основных направления, или два устойчивых пути создания предприятиями конкурентных преимуществ, необходимых для получения экономической прибыли. Причем данные два пути в известных пределах исключают друг друга и несовместимы между собой.

Первый путь – *технологический или инновационный.* Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку имеет меньшую величину физических издержек производства (т.е. меньшую величину расхода ресурсов) на единицу продукции по сравнению с другими производителями в отрасли, либо же производит продукт с такими характеристиками, которые отсутствуют у продуктов, произведенных конкурентами. В этом случае источником экономической прибыли, которую он получает, является монополия новатора поскольку иные участники рыночной игры не обладают данными конкурентными преимуществами*.

Указанный путь имеет в своей основе создание предпринимателем технологических и организационных преимуществ перед другими производителями. Он связан с известными рисками инвестиций в новые технологии и предполагает более или менее широкие временные горизонты хозяйственного планирования, поскольку зачастую может дать отдачу в долгосрочной перспективе (к примеру, инвестиции в фундаментальные исследования). Базовым условием инновационного развития является, поэтому, отсутствие произвола, т.е. наличие гарантий того, что в долгосрочной перспективе экономическая

* Инновационное предприятие осваивает производственные ресурсы с целью выделиться среди конкурентов, а затем использует эти ресурсы для производства более высококачественных и дешевых товаров, что является источником его конкурентных преимуществ [54, с.44].

прибыль, полученная в результате инвестиций в знания и, далее, инвестиций в новые технологи и организации, не будет изъята, украдена, отсужена и т.д., а бизнес, основанный на инновационных технологиях не будет отобран.

Второй путь – *рентный* путь максимизации экономической прибыли. Суть его состоит в том, что источником экономической прибыли является занижение, по сравнению с рынком свободной конкуренции, цен на единицу издержек производства, завышение цен на конечную продукцию (равного по сравнению с конкурентами качества), отказ нести всю сумму социальных издержек, с которыми связано производство (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли), или же отказ делиться с другими претендентами на часть полученной прибыли. *В этом случае собственник присваивает ренту, т.е. доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта*.

Каким же образом это становится возможным? Ведь сокращение издержек производства, или же отчислений из прибыли, а также повышение цен на продукцию, означает не что иное, как сокращение (прямое или косвенное) дохода для других экономических агентов: поставщиков ресурсов, потребителей, государства, миноритариев, претендующих на часть прибыли, созданной на предприятии. Почему же последние «соглашаются» на такое сокращение? Почему, к примеру, при том, что конечная цена, по которой реализуется металлопродукция, – это цена мирового рынка, поставщики ресурсов на предприятия отечественного ГМК не требуют за свои ресурсы соответствующую цену, т.е. такую, которая соответствует цене данных ресурсов на мировых рынках. Речь идет о величине заработной платы, цене на кокс, электроэнергию и пр.

Условием рентного, а по сути хищнического, пути извлечения прибыли является обладание преимуществами в доступе к ресурсам и правам экономической власти, вынуждающей поставщика ресурсов и прочих общественных агентов соглашаться на те условия, которые диктуются собственником активов*. Эта власть может быть основана на рыночной монополии в ее различных видах, административной

* М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать своим интересы путем угрозы использования - или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [155, p.60].

власти, денежной власти, доступе к источникам политической и правоохранительной власти, на криминальной власти и пр. Именно наличие экономической власти является тем главным конкурентным преимуществом, которое позволяет получить *ренту власти* (экономическую прибыль для предприятия и, далее, личную прибыль для его собственника) и делает возможным необходимое для этого принуждение. Собственник, говоря словами В.Зомбарта, «стремится к власти, чтобы приобретать, и приобретает, чтобы добиться власти» [39, с.82]

Власть – вот наиболее ценный актив предприятия. Именно благодаря наличию власти активы собственника становятся капиталом, т.е. приобретают способность приносить денежный доход*. Не всякий собственник предприятия и собственник не всякого предприятия может получить доход. Такой доход доступен лишь для того собственника, кто доминирует внутри предприятия, и лишь для того предприятия, которое может установить собственное доминирование над поставщиками или потребителями его продукции. Для того чтобы получить доход у нас, мало быть собственником, нужно также либо обладать собственной властью, либо уметь обслуживать чужую власть.

В этих условиях совершенствование технологии и организации производства не является базовым условием получения прибыли. Требуется лишь поддержание минимально необходимого уровня технологии и организации производства, которые необходимы для создания продуктов, имеющих спрос на мировом или внутреннем рынках. Непосредственный источник получения прибыли – власть, а технология выступает лишь условием, навязанным состоянием внешних рынков.

Итак, перед собственником активов стоит выбор (осознает ли его или нет): или инновационная рента или рента власти, или снизить расход ресурсов на единицу продукции или цену за единицу ресурсов; или инвестировать в новые технологии или инвестировать в создание системы власти. Причем, как дальше мы постараемся показать, возможности совмещения данных направлений извлечения прибыли и максимизации личного дохода ограничены.

---

* «Каждый предприниматель, замечает К.Херрман-Пиллат, стремится не к прибыли, а к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую может получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» [112, с.49].

Выбор собственника, как рационального индивида, определяется сравнительной отдачей от единицы издержек, или единицы инвестиций, в различные направления максимизации дохода. Отсутствие мотивации или спроса на инновации означает, что структура издержек и выгод ведения бизнеса такова, что альтернативные, по сравнению с инновациями, направления максимизации индивидуального дохода, имеют большую отдачу, нежели инновационные.

Заметим, при этом, что инвестиции во власть изначально имеют существенные «естественные» преимущества перед инвестициями в инновации. В отличие от последних, которые зачастую дают эффект в более или менее длительном периоде времени и связаны с неопределенностью и возникающими на ее основе рисками, инвестиции во власть дают немедленный эффект и существенным образом занижают риски для предприятия.

То, какова отдача от издержек и, соответственно, соотношение издержек и выгод при альтернативных вариантах бизнеса, есть величина институционального порядка. Соответственно, то, какой путь получения экономической прибыли выбирает собственник, определяется системой общественных институтов (формальных и неформальных), доминирующих в данном обществе.

## 8.4. ВЛАСТЬ КАК КАПИТАЛ

В Украине к настоящему времени сформировались такие институциональные условия, при которых доминирующим направлением максимизации личного дохода собственника стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса, а основным конкурентным преимуществом, необходимым для получения экономической прибыли и личных доходов собственника, стала экономическая власть. Соответственно сложились стимулы повышенной силы к инвестициям во власть и стимулы пониженной силы к инвестициям в инновации.

Исходная причина такого положения дел заключается в том, что частная экономическая власть, позволяющая получать прибыль путем занижения доходов контрагентов, является сравнительно более доступным, более дешевым и более эффективным (прибыльным) экономическим благом, нежели новые технологии.

Во-первых, в стране отсутствует эффективная законодательная, правоохранительная и судебная власть. Отсутствие эффективной судебной власти есть не просто отсутствие этой власти, а означает при-

сутствие произвола как фактора экономической жизни. Наличие произвола означает возможность раздела собственности и доходов не в соответствии с законом или вкладом в общественное благосостояние, а в соответствии с силой (денежной, политической, криминальной), которой обладают отдельные лица или группы лиц.

Во-вторых, на основе произвола формируется асимметрия экономической власти, означающая наличие избытка власти у одних индивидов и хозяйственных структур и недостаток ее у других. Этот избыток власти, который позволяет диктовать условия сделок и цены, проявляется, во-первых, как рыночная власть, основанная на монопольном положении; во-вторых, как корпоративная власть, где одни корпорации через участие в собственности берут под свой контроль другие корпорации; в-третьих, как административная власть внутри корпораций, диктующая режим и условия оплаты труда; в-четвертых как доступ и использование в частных целях прав государственной, в том числе и правоохранительной, власти; в-пятых как использование частного насилия, как легализованного (т.н. структуры безопасности), так и чисто криминального порядка.

В такой политической и экономической системе, чтобы получить прибыль, собственнику необходимо либо обладать собственной властью, либо стать под защиту того, кто такой властью обладает, либо купить услуги власти. Именно величина экономической власти выступает как главное конкурентное преимущество на данных рынках. Конкуренция вокруг новых технологий и качества, что является базовым условием эффективного рынка и инновационной экономики, вытесняется и подменяется конкуренцией за источники власти над хозяйственной деятельностью. Результатом такой конкуренции может являться все возрастающая концентрация экономической власти*.

Причем стремление к власти в этой системе диктуется не только положительными целями максимизации личного дохода, но и защитными целями. Без доступа к правам и ресурсам власти в условиях, когда возможен произвол и власть становится частным благом, ведение бизнеса и его сохранение вообще становится невозможным. Та-

* Основная задача исследователя отечественной экономики заключается, поэтому в том, чтобы «сделать видимым ядро феномена экономической власти. Иначе невозможно понять нашу экономическую действительность» [75, с.258]. Мы, как советовал В.Ойкен, один из теоретических отцов того, что называется социальное рыночное хозяйство, должны приподнять занавес, которым идеологи, отражающие интересы различных групп, прикрыли концентрацию экономической власти и борьбу за экономическую власть [75, с.251].

ким образом, до некоторой степени, у собственника активов нет выбора: инвестировать во власть, или нет. Без доступа к власти сохранение позиции как собственника, получение доходов от контролируемых активов, а зачастую и само его существование, становятся невозможными.

Инвестиции во власть, таким образом, это не только основное положительное условие и источник максимизации экономической прибыли и личных доходов, но и условие выживания в мире произвола. Степень безопасности бизнеса и возможности получения доходов определяются не технологией и качеством организации производства, а местом, занимаемым данным собственником в той иерархии экономической власти, которая выстроилась в нашем хозяйстве.

Что такое инвестиции во власть? Это – инвестиции в политическую систему в виде финансирования деятельности политических партий и продвижение своих представителей в структуры законодательной, исполнительной и правоохранительной власти; инвестиции в виде прямой коррупции в пользу принятия выгодных решений; инвестиции в приобретение, поглощение (и захват) компаний и предприятий, оказывающих влияние на формирование издержек и выгод ведения бизнеса; инвестиции в учреждение новых хозяйственных структур, цель которых не производство, а аккумуляция и выведение из-под контроля доходов собственника; инвестиции в кадры, способные или осуществлять власть, или прислуживать власти; инвестиции в создание идеологического влияния на политическую и хозяйственную жизнь и идеологического обоснования притязаний на власть; инвестиции в создание системы частного насилия в виде собственных охранных структур, или в связи с криминалитетом.

Результатом инвестиций во власть стало формирование институциональной структуры производства или определенного хозяйственного (а на этой основе и политического) порядка как совокупности устойчивых отношений и форм хозяйствования, посредством которого собственником предприятий создается и, далее, извлекается и присваивается экономическая прибыль: структуры отраслевых рынков, распределение прав собственности, схемы корпоративного управления, характер отношения бизнеса с государством. Основной стержень и несущая конструкция этого хозяйственного порядка – это отношения доминирования и власти, которые выстраиваются внутри корпораций, между различными предприятиями и отраслями.

## 8.5. БИЗНЕС КАК ТАЙНА

Первый принцип действующего хозяйственного порядка, а именно то, как создается экономическая прибыль, мы показали. Это – власть (денежная, политическая, криминальная).

Рассмотрим теперь, каким образом экономическая прибыль присваивается собственником предприятий и становится его личным доходом, и то, как это влияет на хозяйственный порядок.

Здесь вступает в силу второй принцип нашего хозяйственного порядка – скрытность. Весь наш отечественный бизнес – это большая и «страшная коммерческая тайна». Вы можете смело заявлять, даже хвастать, о том, что Ваш бизнес основан на инновациях и новых технологиях. Но тот факт, что основа извлечения прибыли есть власть и занижение доходов других, никто декларировать не будет и, тем более, не собирается демонстрировать реальные рычаги этой власти и личные доходы, которые она позволяет захватывать*.

И, наконец, а как еще возможно без подобной скрытности и маскировки выжить и получить доход в мире произвола? Для этого необходимо обладать двумя основными качествами: властью и скрытностью. Чем более открытыми являются права собственности и доходы, тем проще их отобрать, тем более они уязвимы.

Как уже было сказано, личный доход собственника как абсолютная цель его хозяйственной деятельности формируется в два этапа: первый – получение экономической прибыли (доход предприятия минус издержки производства), второй – получение непосредственно личной прибыли (прибыль предприятия минус выплаты из нее).

Задача состоит, следовательно, не только в минимизации издержек производства, но и в минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам. А у нас в Украине, напоминаем, таковых насчитывается 18 млн. человек [19, с.8], представляете, что будет, если со всеми поделиться? Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли, и тем самым максимизировать доход для собственника – это вывести прибыль с контролируемого предприятия и, далее, скрыть того, кто ее присваивает.

Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится извлечение их непосредственно не из прибыли контролируемого предприятия, а из при-

---

* Вообще, как заметил по этому поводу французский философ М.Фуко, власть носит явный и незамаскированный характер лишь в тюрьме и в сумасшедшем дом [109, с.72].

были маленьких фирм, через которые проходят товарные и финансовые потоки предприятия. Это происходит по всем хорошо известной схеме: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным (инсайдерским) ценам с последующей ее перепродажей (зачастую неоднократной) и оседанием доходов на счетах данных фирм. При этом потенциальная экономическая прибыль предприятия "перекачивается" в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуальных доходов собственника предприятия.

Традиционные для собственника (да и топ-менеджмента) формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия, и величина которых напрямую зависит от его эффективности (дивиденды и рост курсовой стоимости акций), приобретают ограниченное значение. Именно этим объясняется и наш украинский экономический парадокс: каким образом в стране, где экономика основана на частной собственности, возможно, чтобы 40% предприятий в течение длительного времени были нерентабельными, и никто при этом не застрелился? А объясняется все просто: прибыль предприятия собственнику не нужна, более того, она мешает ему максимизировать свой доход. Либо он получает свой личный доход, скрывая созданную прибыль и перекачивая ее указанным образом, либо же, если предприятие не имеет прибыли, в результате встраивания его в вертикальную иерархию экономического контроля, он получает доход (вернее с ним делятся доходом) от товарных и финансовых потоков конечной продукции (например, металлопродукции).

## 8.6. ИЗДЕРЖКИ ИННОВАЦИЙ

В результате инвестиций в укрепление экономической власти и сокрытие механизмов извлечения доходов возникает хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Даже если собственник и захочет инвестировать в инновации, он сталкивается с целым рядом препятствий, которые создает им же сформированный хозяйственный порядок. Этот порядок создает такие дополнительные издержки инновационной деятельности, которые занижают степень мотивации к инновационной активности. Именно наличие таких издержек имеет следствием отторжение инноваций в украинском бизнесе и отсутствие спроса на них со стороны предприятий.

Какие же препятствия или дополнительные издержки для инноваций порождает хозяйственный порядок?

Предположим, что имеется некая инновационная технология, которая является экономически выгодной; имеются ресурсы, которые возможно направить на ее создание; и, наконец, предположим, что собственник обладает намерениями (вдохновленный прочтением текста инновационной стратегии развития Украины) инвестировать в новые технологии. С какими проблемами он при этом сталкивается?

Первая – наличие альтернативных источников дохода и, следовательно, издержки в виде упущенной выгоды от инвестиций. Зачем вкладывать деньги в научно-исследовательские и конструкторские разработки и нести связанные с этим риски, когда такую же величину дохода можно получить альтернативным путем. Тем более что техническая отсталость отнюдь не является смертельной угрозой для отечественной бизнеса. «Хорошие» отношения с государственным аппаратом, к примеру, могут иметь куда большее значение для выживаемости предприятия, нежели внедрение новых технологий. Пока еще наш бизнес гораздо больше боится прокурора, чем собственной технологической отсталости или недостатка конкурентоспособности на мировых рынках.

Вторая проблема – высокие трансакционные издержки инновационной деятельности. Данные издержки есть следствие того факта, что подконтрольная собственнику организационная структура бизнеса «заточена» под выполнение совершенно иных целей: установление экономической власти, а также сокрытие доходов и прав собственности, и абсолютно не приспособлена под инновационные процессы. Организационная схема управления процессом продвижения инноваций и инновационный менеджмент в современном бизнесе отсутствуют. В этой структуре доминируют не потребности развития производства, а краткосрочные финансовые интересы. Управление производством оторвано от управления финансовыми потоками и занимает подчиненное положение. Назовите хоть одну крупную компанию, где правая рука собственника – не директор по финансам, а директор по производству или главный инженер? Любое продвижение инвестиций через те сетевые структуры, в рамках которых оформлен современный бизнес, просто-напросто тонет в обилии организационных проблем и связанных с ними издержек.

Третья проблема – кадровое сопротивление. Действующий хозяйственный порядок предъявляет спрос на такие кадры, ключевыми качествами которых является или же способность осуществлять власть и подчинять себе людей, или же способность обслуживать власть и умение подчиняться, точнее, прислуживать власть имущим.

А чаще всего и то, и другое. Рентная модель поведения, основанная на власти, воспроизводится на нижних уровнях управления от топ-менеджмента до работника. Основой величины индивидуального дохода является не вклад в создание дохода, не затраты труда, не квалификация, а, прежде всего, место, занимаемое в управленческой иерархии компаний. Риторический вопрос: можно ли сделать карьеру в бизнес-структуре, обладая такими качествами, как независимость мышления, конструкторская инициатива, нравственная позиция, инженерные знания и пр., без которых невозможно инженерное творчество, при отсутствии каких-либо качеств, о которых мы упомянули? Так же, как и в экономике в целом, система распределения доходов внутри бизнес-структур зависит не от способности генерировать новые технические решения, а от места в иерархии власти и от близости к центрам власти. Кроме того, имеет место банальное сопротивление инновациям и, главным образом, сопротивление инноваторам на личностном уровне, поскольку они представляют угрозу для действующего распределения должностей, доходов и позиций в корпорации. В сложившей кадровой схеме люди, способные генерировать и продвигать технические инновации, просто-напросто отсутствуют, они отторгаются системой.

Четвертая проблема – временные горизонты экономического планирования и краткосрочность интересов. В мире доминирования частной государственной, криминальной и экономической власти никто, ни на индивидуальном уровне, ни на уровне фирмы, не гарантирован от произвола, от того, что его доходы, собственность, позиция на предприятии и, наконец, личная свобода, не будут утрачены. Известная фраза Дж.М. Кейнса о том, что в долгосрочной перспективе все мы – покойники, звучит в наших условиях особенно актуально. Отсюда – доминирование краткосрочных интересов*. Однако временные границы альтернативных вариантов извлечения прибыли различны: отдача во времени от власти куда более краткосрочна, нежели отдача во времени от инноваций. В тот период времени, в рамках которого возможно хозяйственное планирование, прибыль или индивидуальный доход можно гарантировано извлечь только путем встраивания в систему власти, но не путем инвестиций в инновации, или личных инвестиций в знания.

Пятая проблема – отсутствие инфраструктуры для инновацион-

* В соответствии с законом временного предпочтения, при прочих равных люди всегда предпочитают те блага, которые ближе во времени [108, с. 70].

ной деятельности. Осуществление активной инновационной политики предполагает наличие развитой инновационной инфраструктуры в виде системы подготовки кадров и науки. Однако, максимизация прибыли путем занижения издержек, где образование и научные разработки являлись как раз теми издержками на которых, как казалось, можно безболезненно сэкономить, имело следствием отсутствие инвестиций, необходимых для воспроизводства сферы подготовки кадров и научных исследований. В итоге инновации становится попросту некому генерировать и реализовывать. У нас нет людей, подготовленных к этому. Речь идет не только об ученых, но и о наличии на производстве квалифицированных инженеров, технологов, конструкторов, рабочих высокой квалификации и пр. Мы их просто перестали производить, по крайней мере, – в достаточном количестве. Бизнес оказался не готовым нести издержки, необходимые для подготовки подобных кадров.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что основное препятствие инновационной деятельности – это не отсутствие средств или недостаток государственного управления процессом инноваций. И дело не в пресловутой сырьевой ориентации экономики. Как будто инновации невозможны в металлургии или горнодобывающем комплексе. Препятствие инновационной деятельности - политических и экономических институтов украинского общества, асимметрия экономической власти и вырастающий на ее основе хозяйственный порядок. То, что является условием максимизации прибыли при рентном пути – частная экономическая власть – является одновременно основным препятствием для инновационного развития. Выгоды от экономической власти для рентного пути максимизации дохода есть издержки для инновационного пути.

Проблема изменения отношения предприятий к инновациям – это, прежде всего, проблема изменения существующего хозяйственного порядка и его институтов.

## 8.7. ВОЗМОЖНА ЛИ ЖИЗНЬ БЕЗ ИННОВАЦИЙ?

Как нам оценить сложившийся хозяйственный порядок, ведь мы были так горды тем экономическим ростом, который он нам обеспечивал последние годы? Безусловно, существующая к настоящему моменту экономическая схема максимизации прибыли и хозяйственный порядок, вырастающий на этой основе, сыграли свою положительную роль в экономическом развитии. Это был сущест-

венный прогресс по сравнению с хаосом начала и середины 1990-х. Данный хозяйственный порядок создал определенные стимулы к росту производства, вытеснил, по образному выражению замечательного американского экономиста М.Олсона, из нашей экономики «бандита-гастролера» и заменил его на «стационарного бандита» [77], на его основе удалось остановить экономический спад и восстановить производство, и, далее, обеспечить достаточно высокие темпы роста ВВП.

Однако описанный выше механизм получения экономической прибыли и извлечения личных доходов путем захвата и раздела ренты власти имеет ограниченные возможности развития. Можно утверждать, что к настоящему времени в Украине данные ресурсы извлечения прибыли исчерпаны. Причины этому две.

Во-первых, искусственное занижение цен на издержки производства имеет следствием нарушение условий воспроизводства ресурсов, необходимых для ведения производственной деятельности. Следствием низкой заработной платы является отсутствие квалифицированной рабочей силы и инженеров, следствием низких тарифов на перевозки – развал системы грузовых железнодорожных перевозок и пр.

Во-вторых, это – темпы научно-технического прогресса в мировой экономике. С одной стороны, снижение физических издержек производства как результат инновационных технологий опережает возможности отечественных предприятий по удержанию заниженных цен на ресурсы. С другой, внедрение новых технологий ведет к созданию продукции с такими качественными характеристиками, которые отечественная экономика производить уже не в состоянии. В результате мы наблюдаем постепенное понижение качественной «ниши» украинской продукции на мировых рынках и реальную угрозу вытеснения с рынков вообще.

В такой ситуации условием выживаемости отечественной экономики, и в целом условием сохранения украинского общества в составе цивилизованных государств, становится не просто производство как таковое, а инновационное производство*. Условием эффективной

* «В долгосрочной перспективе, – пишет Э.Тоффлер, – для любого государства имеют значение продукты умственного труда: научные и технологические исследования; обучение рабочей силы; сложное программное обеспечение; более искусный менеджмент; продвинутые коммуникации; электронные финансы. Вот ключевые источники завтрашнего могущества, но ни одно из этих стратегических вооружений не является более важным, чем высококачественная организация, особенно организация знания как такового» [104, с. 203].

экономики становится не просто наличие частной собственности на производственные активы, а наличие созидательного и инновационного предпринимательства. Переход к инновационным моделям предпринимательства становится также и условием получения предприятиями экономической прибыли и личного дохода их собственниками.

Таким образом, потребность в инновациях достигла критической массы, когда необходимо изменение хозяйственного порядка.

Для перехода к инновационному пути недостаточно его декларировать или принять очередную инновационную стратегию, недостаточно также увеличить инвестиции в науку и образование или создать еще один государственный орган управления инновациями.

Как показал опыт СССР, несмотря на колоссальные затраты на научные и конструкторские разработки, а также несмотря на наличие жесткой вертикальной структуры управления научно-техническим прогрессом, экономика СССР так и не стала инновационной. Причина – невосприимчивость к инновациям со стороны предприятий. Наличие развитой научной инфраструктуры и государственной политики не решает проблемы научно-технического прогресса.

Формирование инновационной экономики предполагает создание таких институциональных условий, при которых именно инновации выступают основным источником максимизации индивидуального дохода собственника. Как заметил Р.Коуз, также нобелевский лауреат, «поскольку сплошь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изменить их поведение в сфере экономики, нужно их заинтересовать» [5, с.29].

Это, в свою очередь, во-первых, предполагает устранение произвола и избытка частной экономической власти из экономической жизни, как доступного и сравнительно более дешевого экономического блага и как фактора образования экономической прибыли. И, во-вторых, «творческое разрушение» существующего хозяйственного порядка, основанного на иерархии экономической власти и создание нового порядка хозяйственных отношений. Основным условием для инновационного пути извлечения прибыли является отсутствие произвола и избытка частной экономической власти. Только таким путем возможно, с одной стороны, создать гарантии получения инновационной ренты и, тем самым, создать стимулы к инвестициям в инновации и знания. С другой стороны, устранение произвола из экономической жизни и возможностей захвата ренты власти устраня-

ет альтернативные инновациям возможности получения экономической прибыли и личного дохода.

Стремление выжить уже толкает собственника на инновационный путь развития, осознает он это или нет. Других вариантов получения дохода в современном мире просто не остается. Однако ему препятствует и сдерживает его им же созданный порядок максимизации прибыли. Даже если бизнес и понимает необходимость перехода к инновационному пути создания экономической прибыли, и даже если бизнес желает (несмотря на сложившуюся структуру издержек и выгод ведения бизнеса) заниматься инновациями, то не может этого сделать. Он попал в институциональную ловушку: ему мешает им же самим созданная (по крайней мере, при его участии) институциональная система и хозяйственный порядок.

Отсюда, в частности, известная «шизофреническая раздвоенность» крупного отечественного бизнеса и властных групп в целом: с одной стороны, стремление получить ренту власти, что подрывает эффективность экономики, а с другой стороны, стремление иметь современное, эффективное, конкурентное инновационное производство, что противоречит его интересу к извлечению ренты власти.

Итак, для того, чтобы стать инновационным отечественно бизнесу необходимы не финансовые ресурсы (хотя и не помешают). В первую очередь бизнес должен освободиться от отживших себя форм хозяйственной жизни, сбросить с себя существующую институциональную организацию производства, как отслужившую свой срок шкуру, и «излечиться» от указанной раздвоенности. Немного перефразируя положение немецкого экономиста К. Херрман-Пиллата, можно утверждать, что главная сила, противостоящая инновационной экономике, – власть как экономическая, так и политическая. Поэтому защита инновационной экономики от власти – важнейшая цель ее политической составляющей [112, с.49]. Стремление к инновационному развитию демонстрируется не показными вложениями в науку или очередными парламентскими слушаниями, а стремлением «выдавить произвол» из хозяйственной жизни и устранить нарыв экономической власти.

Нельзя просто декларировать инновационную модель. Нельзя также ограничиться и развитием научной инфраструктуры. Необходимо изменить структуру стимулов, изменить мотивации. Для этого необходимо изменить институты, ограничивающие и направляющие экономическое поведение.

Для этого необходима своего рода «новая экономическая политика», которая направлена на преобразование «квази-рыночной» экономики, каковой является экономическая система Украины, в действительно рыночную экономику. Институциональная основа такой экономики – выведение произвола из экономической жизни и ограничений частной экономической власти. Политика государства должна быть нацелена на то, чтобы распустить властные экономические группировки или ограничить их функции. При этом, процитируем еще раз В.Ойкена, экономическая политика «должна быть направлена не против злоупотреблений существующих властных структур, а непосредственно против возникновения таковых вообще» [74, с.427].

*Карфаген должен быть разрушен!* Только таким образом возможно создать институциональный базис для перехода к инновационной экономике. Что же касается развития научной инфраструктуры и государственного регулирования инноваций, то все это, безусловно, необходимо. Однако это есть лишь надстройка инновационной экономики, которая может действительно содействовать процессу ускорения инновационного развития лишь в том случае, если опирается на институциональный базис, который формирует инвестиционный спрос предприятий и их собственников на инновационные стратегии. Без создания такого базиса никакие надстроечные меры, в том числе и в виде различного рода инновационных стратегий и программ, не смогут изменить ситуацию в этой сфере к лучшему. Невозможно разработать самостоятельную эффективную стратегию лечения от насморка для больного, умирающего от СПИДА.

Однако проведение эффективной государственной экономической политики, нацеленной на создание эффективного рыночного порядка, предполагает наличие соответствующей мотивации у государственных агентов, представителей законодательной и исполнительной власти. Отсутствие такой мотивации представляет собой не менее серьезное препятствие и ограничение для создания инновационной экономики, чем мотивация собственника.

Для того чтобы дать окончательный ответ на поставленный вопрос – почему Украины не инновационная держава? – мы должны ответить на следующий вопрос: а почему у государственных агентов отсутствует мотивация к созданию в родном Отечестве инновационной экономики и что нужно сделать для того, чтобы такая мотивация появилась?

Однако, это уже будет совсем другая история.

# ГЛАВА 9.

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВА

Государство можно рассмотреть как организацию, которая должна произвести для членов общества фундаментальные коллективные блага: во-первых, законы и процедуры их соблюдения (общественный правопорядок); во-вторых, общественные блага и услуги, которые не могут быть созданы в частном секторе (дороги, услуги здравоохранения и образования и т.п.); в-третьих, регулирование и координацию экономической жизни в случае возникновения «провалов рынка».

Необходимость государства и его возможности в создании коллективных благ, а также направления деятельности государства достаточно описаны в экономической теории. Имеется обширная литература, посвященная роли и месту государства в экономической жизни общества. *Но нас не интересует то, какие функции в экономике должно выполнять государство, как и то, какие инструменты (монетарные, фискальные, институциональные и пр.) при этом используются. Нас интересует, прежде всего, способность государства вообще выполнять какие-либо функции и использовать какие-либо инструменты экономической политики*.

Проблема, которая является предметом исследования в настоящей работе, заключается в следующем: обладают ли государственные агенты эффективной мотивацией к производству коллективных благ в соответствии с интересами их потребителей – членов общества*.

Деятельность по созданию коллективных благ, как и всякая другая деятельность, связана с издержками. Готовность нести указанные издержки, а равно мотивация в создании коллективных благ для общества, зависит от того, существует ли внешняя сила, способная (посредством применения положительных и отрицательных санкций) принудить государственных агентов к несению издержек в пользу общества. Иными словами, то, в какой мере государственные агенты

---

* «Исследование мотиваций ответственных руководителей, а также политических, социальных, информационных и даже психологических трудностей, которым они подвергаются, должно быть отражено в труде об экономической политике с тем же обоснованием, что и бюджетный и денежно-кредитный механизмы» [25, с. 5].

обладают мотивацией в создании коллективных благ, определяется системой власти, подчиняющей их поведение данной цели. Именно эта система власти и ее воздействие на выбор, мотивацию и поведение государственных агентов и будет являться предметом настоящего анализа.В отличие от проблемы власти, которой обладает государство, проблема власти «над» государством и ее влияния на мотивацию поведения государственных агентов остается относительно мало исследованной в рамках экономического анализа.

Ключевой вопрос общественной эффективности любой организации - не столько ее внутреннее устройство, сколько система власти и влияния, которая существует над данной организацией и которая подчиняет ее поведение определенным целям. Эффективность экономики, например, в первую очередь определяется хозяйственной средой, под влиянием которой действуют фирмы, а уже во вторую - их внутренней структурой, т.е. тем, как распределена власть и менеджмент внутри предприятия. Какой бы ни была внутренняя структура политической организации, сама по себе, без эффективного внешнего влияния она не в состоянии произвести эффективные результаты. Причина – отсутствие мотивации в их создании. Подтверждением этого является сравнительный анализ политических структур в современном мире. За исключением трех базовых позиций: выборность власти, конкуренция политических партий на выборах и формальное разделение властей, политические институты не «имеют значение». С одной стороны, самые разнообразные формы политического устройства (парламентская и президентская республики, одно- или двухпалатный парламент, пропорциональные или мажоритарные выборы и т.п.) порождают схожие результаты. С другой стороны, однотипные формы политической организации имеют противоположные последствия.

Объект исследования в данной статье – государственная организация – выходит непосредственно за рамки экономической системы. Однако правомерность выхода экономического анализа за пределы собственно хозяйственных проблем и его использования для исследования таких объектов как государство, семья, преступность и т.п. в настоящее время общепризнанна в экономической теории.

## 9.1. ЧАСТНЫЙ ИНТЕРЕС В ПОЛИТИКЕ И НЕВИДИМАЯ РУКА

В качестве предпосылок анализа будем исходить из выводов хорошо известных в современном экономическом анализе теории об-

щественного выбор (Д.Бьюкенен, Г.Таллок [12]), теории коллективных действий (М. Олсон [7]), а также институциональной теории государства (Д.Норт [68; 69]).

Государственную деятельность, в соответствии с методологическими предпосылками теории общественного выбора, как известно, можно свести к деятельности рациональных индивидов, принимающих решения в соответствии с принципом максимизации индивидуальной полезности*. Суть данных посылок формулируется следующим образом. Во-первых, в политической жизни, также как и в экономической, каждый ее участник преследует свои частные интересы, ищет индивидуальную выгоду.Во-вторых, государственный агент рассматривается в качестве рационального (экономического) человека, который в состоянии оценить индивидуальную выгоду и издержки от политической деятельности. Всякая деятельность, в том числе и политическая, будет осуществляться лишь постольку, поскольку получаемые предельные выгоды превышают предельные издержки, связанные с ее выполнением.

Что может дать реальные основания для посылки о доминировании частного интереса в деятельности государственных агентов?

*Во-первых,* нет причин утверждать, что существуют какие-либо специальные механизмы отбора, допускающие в сферу государственной деятельности только тех людей, которые в своей деятельности руководствуются непосредственно моральным долгом, имеющим целью создание коллективных благ для общества, а не частным интересом, направленным на максимизацию индивидуальной выгоды.

*Во-вторых*, нет оснований считать, что люди, попадающие в сферу государства, изменяют свою природу, добровольно отказываются от частного интереса и подчиняют свою деятельность интересам общества по моральным или иным соображениям.

*В-третьих,* мы можем проявить фантазию и поставить вопрос следующим образом: что было бы, или, как бы функционировали государственные агенты, если представить (принять гипотезу), что в

---

* «Основная предпосылка теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой. Эта теория последовательно разоблачает миф о государстве, у которого нет никаких иных целей кроме заботы об общественных интересах. Теория общественного выбора *(publicchoicetheory)* – 'это теория, изучающая различные способны и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах» [70, с. 454].

своей деятельности они руководствуются индивидуальными интересами? Такая гипотеза вполне допустима, учитывая тот факт, что система политической демократии должна исходить из «презумпции виновности» власть имущих. Свободное правительство, как писал Томас Джефферсон, основано на подозрительности, а не на доверии.

*В-четвертых.* Достижение властных позиций в обществе требует от индивидов определенных издержек, в том числе денежных. Спрос на произвольную власть предъявляют те, кто готов нести издержки, необходимые для «захвата власти». Готовность нести указанные издержки зависит от величины выгод, которые может принести обладание властью. Иными словами, то кто и какую цену готов платить за власть, зависит от того, какие выгоды планируется извлечь в результате «захвата» власти. «Поскольку наибольшую цену за власть в институциональных системах, как правило, предлагают люди, чьи личные проекты требуют значительных изменений в поведении других граждан, все граждане могут рационально ожидать, что предоставленная самой себе власть будет использоваться не отвечающим их интересам образом», - замечают по этому поводу Бреннан и Бьюкенен [10, с.123].

Стремление к максимизации частного интереса в сфере государственной деятельности имеет свои особенности.

Первое. Если в сфере экономики частный интерес ограничивается формами денежного дохода (зарплата, прибыль, процент, цена), то в политической деятельности частный интерес имеет более широкий диапазон и включает в себя наряду с денежным доходом и другие мотивационные факторы. Такие мотивы, как стремление к власти, известность, честолюбие, признание, социальный статус, привилегированный доступ к общественным благам и т.п., не играющие большой роли в экономической жизни, имеют существенное значение в политической деятельности.

Второе. В политической сфере частный интерес носит относительно «скрытый», замаскированный характер. В отличие от бизнеса *частныйинтерес в политике никогда не декларируется открыто.* Никто и никогда не склонен заявлять открыто, что целью его государственной деятельности (в качестве главы администрации, мэра, министра, начальника департамента, народного депутата и т.п.) является стремление максимизировать собственную выгоду: денежные доходы, собственность, власть, добиться известности и т.д. Как правило, декларируется обещание защищать и отстаивать общественные интересы и цели.

Третье. В отличие от экономической сферы в государственной деятельности особое значение приобретает извлечение рентных доходов или политико-административной ренты (или поиск ренты). Под «политической рентой» (в дальнейшем просто рентой) будем понимать совокупность индивидуальных благ, которые получает или может получить государственный агент, сверх денежных доходов и прочих благ, получаемых как непосредственный эквивалент его. Диапазон благ, которые входят в содержание политической ренты, чрезвычайно широк - от дополнительных денежных доходов и расширения возможностей в получении материальных благ, до различного рода благ нематериального порядка – власть, уважение и т.п. Возможность извлечения рентных доходов в политической деятельности носит не периферийный, случайный, преходящий характер, как в бизнесе, а является всеобщей и устойчивой тенденцией. При этом важно обратить внимание на тот момент, что *в политической сфере именно дополнительные блага, в виде ренты, играют решающую роль в качестве мотивов деятельности. Вряд ли кто-либо занимается политикой или стремится к занятию высоких постов в государственном управлении (должность министра, главы администрации, депутата парламента и пр.) ради более высокой заработной платы.* В сфере политической деятельности (в отличии от бизнеса) существует единственный способ максимизировать доходы (в краткосрочном периоде) – это максимизировать последние за счет ренты.

Четвертое. Безусловно, кроме непосредственного стремления к максимизации собственной выгоды, государственным агентом движут и иные мотивы. Сведение всех мотивов политической деятельности к мотивам частной выгоды есть упрощенная картина реальности. Вполне допустима ситуация, когда возможность получения благ для индивидуального потребления в той или иной форме не являются объектом частного интереса государственного агента. Непосредственным мотивом политической деятельности в этом случае выступают *политические ценности*, как-то «служение интересам общества» или моральный долг.

Однако «интерес общества», или в нашем случае «интерес Украины», представляющий объект морального долга, за исключением ряда очевидных истин, есть не более чем *мнение частного лица* об этом интересе. Преследуя, отстаивая, защищая «интересы Украины, государственный агент, как правило, стремится реализовать лишь свое частное, индивидуальное мнение об этих интересах. В связи с этим моральный долг как мотив поведения в известном отношении

может рассматриваться как разновидность индивидуального интереса, поскольку отражает стремление реализовать *индивидуальные* представления о содержании общественного интереса. Индивидуальный интерес и общественный интерес (коллективное благо) совпадают здесь лишь субъективно, в представлении отдельного лица. Тот факт, что государственный агент в своей деятельности (по его мнению) «служит интересам общества» (пусть даже искренне) еще не гарантирует автоматически реальной пользы для этих интересов в результате его деятельности. Моральный долг, как мотив поведения, безусловно, отрицает узкокорыстный интерес, но руководство чувством долга не гарантирует от неэффективности и нереальности поставленных (в рамках долга) целей по отношению к действительным коллективным благам.

Таким образом, говоря словами Д.Юма, «при формировании любой системы правления и установления конституционных издержек и противовесов каждый человек предполагается плутом, и нет другого объяснения всем его действиям, кроме частного интереса. Через этот интерес мы должны управлять им, и заставить его, вопреки ненасытной жадности и амбициям содействовать общественному благу» [цит. по: 122, с.436].

Итак, интересы граждан (коллективные блага) и интересы государственных агентов (политическая рента) непосредственно не совпадают.

Для создания условий эффективной мотивации государственного агента необходимо, чтобы «разрыв» между индивидуальной функцией полезности государственного агента и общественной функцией полезности (интересом общества) заполнялся внешней властью над его поведением. Точнее говоря, «разрыв полезности» заполняется для государственного агента издержками (санкциями как положительными, так и отрицательными), которые должно создать для него общество в случае деятельности, отклоняющейся от интересов граждан, и которые способны сдвинуть норму замещения в сторону общественных благ. Следовательно, необходима *«видимая рука» власти над государством со стороны общества.* Иными словами, проблему можно сформулировать таким образом: если отсутствует «невидимая рука»[*], то существует ли «видимая руки», способная направить частный интерес государственных агентов к общему благу?

---

[*] «У правила «невидимой руки» Адама Смита нет политического аналога», - замечает Дж. Бьюкенен [11, с. 20].

## 9.2.ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ ГРАЖДАН: МОТИВАЦИОННЫЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ «ПРОВАЛЫ»

Заинтересованными лицами (или потребителями) по отношению к коллективным благам есть общество, точнее, его граждане. Ключевой вопрос состоит, следовательно, в том, обладают ли граждане достаточной мотивацией, а также источниками политической, экономической, идеологической власти, для того, чтобы осуществить указанное принуждение.

При последующем анализе будем исходить из общей экономической посылки, что «рядовые» граждане также есть рациональные люди, каждый из которых преследует собственные интересы и которые осуществляют выбор на основе сопоставления индивидуальных издержек и выгод от тех или иных действий.

Ресурсы власти, которыми обладают граждане по отношению к государству, представляют собой, во-первых, голоса избирателей на выборах, во-вторых, способность граждан к коллективным действиям как протестного характера, так и в защиту определенных политических сил, в-третьих, права власти по отношению к государственным агентам, которые закреплены в конституции и реализуются путем судебной процедуры, в-четвертых, такой фактор, как «общественное мнение».

«Готовы» ли граждане к тому, чтобы эффективно использовать имеющиеся в их распоряжении властные возможности для воздействия на государство и максимизацию общественных благ.

Осуществление власти над деятельностью государственных агентов требует определенных издержек. Мотивация в осуществлении власти возникает при условии, что данный гражданин как рациональный индивид получает выгоды от осуществления этого контроля, которые превышают издержки, с ним связанные.

Первая проблема в осуществлении власти над государством со стороны «избирателя» состоит в том, что эффективная мотивация, основанная на положительном соотношении предельных выгод и издержек, для него отсутствует.

«Хорошее государство» является для избирателей коллективным благом. Согласно теории коллективных действий для рядового избирателя, несмотря на общую ценность коллективного блага, предельные затраты, связанные с влиянием на их создание, как правило, превышают предельные выгоды. Поэтому мотивация в постоянном воздействии на государство и в контроле над его деятельностью у изби-

рателя минимальна.

Суть проблемы заключается в следующем. Результатом деятельности государства являются коллективные блага, имеющие существенное значение для интересов избирателя. Однако, во-первых, коллективное благо – это такое благо, на которое не распространяется принцип исключительности*. Это означает, что если данным благом пользуется один человек, им могут пользоваться все. Особенность коллективного блага, таким образом, состоит в возникновении ситуации freerider(безбилетного пассажира или «зайца)», означающая возможность пользоваться данным благом, не неся издержки по его созданию. Другими словами, природа данных благ допускает, что рядовой избиратель может пользоваться ими независимо от того, нес он или нет издержки, связанные с его получением (контроль и воздействие на деятельность государства). Для каждого избирателя существует возможность статьтаким freerider (**«**безбилетник») по отношению к коллективным благам, поскольку исключить из сферы действия законодательных актов (коллективное благо) тех, кто не участвовал в издержках, связанных с контролем над деятельностью государства, невозможно. Рядовой избиратель поэтому как рациональный человек, сопоставляющий свои издержки и выгоды, как правило, не склонен нести указанные издержки, поскольку доступ к благам возможно получить без каких-либо издержек. Во-вторых, значение влияния каждого отдельного избирателя на процесс деятельности государства исчезающе мало. На факт существования или же отсутствия коллективных благ издержки отдельного избирателя по контролю над государственными агентами повлиять не могут. Поэтому для избирателя как рационального индивида не существует прямой связи между своими издержками по воздействию на государство и коллективными благами как результатами деятельности последнего. Соответственно, как рациональный человек, максимизирующий выгоду, избиратель не склонен нести данные издержки, поскольку на наличие блага и его доступность его издержки влияние не оказывают. В-третьих, отсутствует взаимный контроль между избирателями за тем, кто и каким образом несет издержки, связанные с влиянием на государство. Это означает, что отсутствует внешний

* Напомним, что под коллективными благами понимаются такие блага, которые не могут быть представлены одному лицу так, чтобы не предоставить их в распоряжение всех других; или, другими словами, которые, будучи предоставлены одному лицу, могут быть предоставлены другим без дополнительных затрат [34, с. 94].

принудительный для избирателя механизм постоянного воздействия на государственных агентов.

По указанным выше причинам рядовые избиратели обладают также и ограниченной способностью к совместным организованным действиям по осуществлению воздействия на поведение государственных агентов. Или, иными словами, не обладают достаточной мотивацией, чтобы нести издержки ради создания и обеспечения функционирования организаций, которые способны влиять на принятие решений государственными органами*.

В известном смысле, поэтому, можно утверждать, что «благо народа» как коллективное благо непосредственно никого не интересует, в том числе и сам «народ».

Следующий фактор, определяющий потенциал власти над Деятельностью государства, связан с возможностями граждан получить объективную информацию о деятельности государственного агента и, далее, сформулировать критерии для оценки его деятельности.

Вместе с тем существует целый ряд причин, которые затрудняют получение объективной информации о коллективных благах и оценку деятельности государства по их созданию. Это связано с характеристиками потребляемых коллективных благ, субъективными возможностями граждан в получении реальной информации и оценке на ее основе результатов деятельности государственных агентов, а также величиной трансакционных издержек на получение объективной информации.

Во-первых. Конечная оценка всякого блага осуществляется в процессе его потребления. «Потребление» же коллективного блага (особенно в виде законодательных актов) носит специфический характер. Его «качества» могут проявляться в течение достаточно длительного периода, а последствия для экономической и политической систем могут быть весьма разнообразны и противоречивы. Непосредственная же оценка созданного коллективного блага (в виде законов) «в реальном режиме времени» требует соответствующих квалификации и уровня знаний, которых рядовые граждане, как правило, не имеют.

---

* Указанная ограниченность мотивации граждан как рациональных индивидов проявляется во время выборов в виде известного феномена, который получил название rationalignorance (рациональное неведение), суть которого в том, что избиратели не готовы к тому, чтобы нести издержки ради получения объективной информации о депутатах и ее распространении. [113, с.37].

Во-вторых. Существуют известные сложности с оценкой альтернативных возможностей или «упущенной выгоды» в принятии государственных решений, а точнее – с оценкой того, что можно было сделать в данной ситуации, то есть альтернативных результатов, которых можно было бы достичь при наличии этих же экономических ресурсов. В отличие от экономической сферы, где есть более или менее надежные показатели измерения «упущенной выгоды» при отказе от альтернативных вариантов использования имеющихся ресурсов, в политике этого непосредственно не видно. Оценка таких альтернативных возможностей требует специальной аналитической работы. На нее большинство граждан не способно.

В-третьих. Получение информации о результатах деятельности государственных агентов требует издержек, величина которых ограничивает мотивацию граждан в осуществлении действий, необходимых для получения такой информации. Поскольку рядовой избиратель, как правило, не склонен нести данные издержки, то основным источником информации о деятельности депутата выступает сама государственная организация или контролируемые ею средства массовой информации.

В-четвертых. Поскольку коллективное благо есть результат совместных действий со стороны органов государственного управления (парламента или органов исполнительной власти), то зачастую сложно оценить вклад конкретного государственного агента в создание того или иного коллективного блага, являющегося результатом деятельности государственного органа в целом. Этим, в частности, обусловлена известная «размытость», нечеткость критериев оценки деятельности отдельных государственных агентов.

В-пятых. Ограниченная способность граждан выработать и сформулировать (путем голосования) общественную функцию благосостояния, которая могла бы выступить критерием оценки деятельности государства. За исключением ограниченного круга общественных благ, выгоды от которых и издержки на создание которых, распределяются равномерно, найти такую функцию, по крайней мере, демократическим путемвесьма проблематично. «Коллективы, где индивидуальные предпочтения различны, не могут … принять коллективного или группового решения. Согласно же Эрроу, такие группы не в состоянии выработать упорядоченное предпочтение, которое охватывало бы все возможные исходы, сами по себе являющиеся на уровне индивидов упорядоченными, непротиворечивыми и рефлективными» [16, с.427].

В силу указанных причин граждане не могут играть роль источника информации о производстве государственными агентами коллективных благ для общества. Поэтому в качестве такового выступает сама государственная организация. Сами же государственные агенты имеют мотивацию к искажению информации о результатах собственной деятельности.

## 9.3. ГРУППЫ С ОСОБЫМИ ИНТЕРЕСАМИ

Как известно, результатом деятельности государства могут быть не только коллективные блага для всех, но также частные или клубные блага, представляющие интерес, выгоду, полезность только для ограниченной группы лиц. Например, нормативные акты, статьи законов, другие решения, связанные с предоставлением экономических (госзаказа, тарифов, цен и т.п.), политических, правовых и прочих льгот и преференций для определенных хозяйственных и политических групп.

В данном случае в отличие от интересов «рядовых» избирателей мы имеем дело с т.н. особыми интересами малых групп.

Круг ресурсов власти, которыми обладают группы с особыми интересами, иной, нежели чем ресурсы власти граждан, и зависит от характера группы. Сюда могут относиться возможности поддержки при занятии должностей в структуре государственной власти; возможности предоставления руководящих постов в структуре политических партий, фракций и т.п.; денежные и материальные ресурсы; более широкие возможности ведения собственного бизнеса, с которым связан государственный агент (доступ к высокодоходным сферам бизнеса, к кредитам, монопольные возможности и т.п.); финансовая и организационная поддержка избирательной кампании; прочие возможности.

На первый взгляд, если сравнить эти ресурсы власти с ресурсами граждан, то для государственных агентов наиболее значимым ресурсом являются голоса избирателей, от которых напрямую зависят непосредственное обретение ими депутатского статуса или победа на выборах политической партии, которая контролирует исполнительную власть и членом которой является конкретный государственный агент. Поэтому складывается впечатление, что рядовые избиратели обладают большим потенциалом и более широкими объективными возможностями для контроля над государственной организацией, чем группы с особыми интересами. Однако противоречивость ситуа-

ции в том, что, с одной стороны, формально получение голосов избирателей является главным предварительным условием для получения политической ренты, с другой стороны, реально получение голосов избирателей при проведении выборов невозможно без предварительного наличия определенных ресурсов (финансовых и организационных), получение которых, в свою очередь, невозможно без поддержки малых групп с особыми интересами. Таким образом, ресурсы, которыми обладают малые группы, могут являться предварительным условием для проведения избирательной кампании. «Всемогущее демократическое правительство, – писал Ф.Хайек, – именно вследствие неограниченности своей власти становится игрушкой в руках организованных интересов, ибо должно угождать им, чтобы обеспечить себе большинство» [Цит. по 70, с.467].

Воздействие на государство с целью получения исключительных прав и преимуществ, приносящих рентный доход, требует от групп с особыми интересами расходования денежных ресурсов. Рассмотрим теперь, в какой мере малые группы, обладающие особыми интересами, мотивированы (т.е. готовы нести издержки) к осуществлению контроля над государственными агентами.

Изменение условий деятельности в результате государственных решений может означать существенные выгоды для данной группы или же повлечь за собой существенные потери. Поскольку данные исключительные блага и реализуются внутри относительно малой группы, то здесь не возникает ситуации «безбилетника» – блага не будут реализованы или потерь невозможно избежать без активных действий и издержек со стороны каждого члена группы. Усилия и издержки каждого участника группы имеют существенно большее значение для достижения общего результата – исключительных благ. Для каждого члена данной группы предельные выгоды от воздействия на государственного агента будут превышать предельные издержки*. Отсюда существенно более высокий, чем у рядового избирателя, уровень мотивации и заинтересованности во влиянии на государственную власть с целью принятия выгодных решений и готовности нести издержки, связанные с данным влиянием [См.:5, с.60-66].

---

* «Иной, - пишет М.Олсон, -будет ситуация в малых группах с одинаковыми интересами, поскольку здесь поведение каждого очень ощутимо влияет на достижение политических или других коллективных выгод, ведь в этом случае взнос является ощутимой долей нужных союзу средств» [71, с.174].

Кроме того, малые группы имеют существенное организационное преимущество по сравнению с рядовым избирателем. Данное преимущество заключается в наличии внутреннего принудительного механизма, подчиняющего действия каждого своего члена общей цели данной организации. Поскольку группы с особыми интересами или уже представляют собой организованные структуры, или, ввиду своей немногочисленности, способны к самоорганизации, то они не только заинтересованы в том, чтобы нести издержки, но и способны осуществлять коллективные действия по воздействию на принятие государственных решений.

Различная экономическая природа благ (коллективных и исключительных) порождает различную степень мотивации и субъективной заинтересованности в контроле, в основе которой - сопоставление предельных затрат и выгод, связанных с таким контролем. В одном случае (рядового избирателя) характерно отсутствие субъективной заинтересованности и готовности к осуществлению контроля над государственными агентами; во втором случае, (группы, обладающие особыми интересами) имеет место существенно более высокий уровень мотивации и готовности (в виде большей организованности и способности к коллективным действиям) к влиянию на государственную деятельность.

Именно с существованием групп с особыми интересами и их влиянием на государство М. Олсон связывал экономический спад и коррупцию в переходной экономике. По его мнению, «экономическое чудо» в Западной Германии и Японии после поражения фашизма во многом обязано тому факту, что как сами фашистские правительства, так и оккупационные власти союзников уничтожили большинство существовавших ранее в этих странах лобби и картелей. Напротив, после падения коммунизма общества, в которых начались преобразовательные процессы, буквально заполонили мощные лобби, которые представляли собой крупные предприятия и промышленные объединения, унаследованные от прежнего режима. «Полагаю, – писал он, – что это одна из наиболее серьезных причин того, что после падения коммунизма экономическая деятельность становилась иногда еще менее эффективной, чем прежде» [177, с.80].

Вместе с тем, контроль над государственными агентами со стороны групп с особыми интересами также имеет свои границы. Во-первых, возможности установления контроля над деятельностью государственной организации и подчинения его деятельности внешним интересам ограничены властными возможностями государственного

агента. Суть проблемы состоит в том, что государственный деятель или политическая группа, к которой он принадлежит, могут обладать собственным потенциалом и ресурсами власти, достаточным для самостоятельного получения политической ренты. В этом случае можно говорить уже не о власти групп с особыми интересами над поведением государственных агентов, а доминирующей власти государственных агентов над последними и использовании этой власти для извлечения ренты за счет указанных групп. Во-вторых, условием, определяющим властный потенциал, который дает возможности для получения политической ренты, является степень монополизации (или конкуренции) в предложении для государственных агентов ресурсов получения ренты со стороны групп с особыми интересами, с одной стороны, и, с другой стороны, в «спросе» на данные ресурсы со стороны государства. Поскольку государственная организация по определению представляет собой закрытую монополию, то властные позиции государственных агентов всегда будут сильнее, чем позиции групп с особыми интересами, конкурирующими за влияние на государство.

## 9.4. ГОСУДАРСТВО КАК ГРУППА С ОСОБЫМИ ИНТЕРЕСАМИ

Таким образом, можно констатировать тот факт, что возможности установления власти и контроля над деятельностью государства со стороны потребителей коллективных благ (общества) являются ограниченными.

Данная ограниченность вытекает, во-первых, из природы коллективных благ и связана с особенностями мотивации граждан и ограниченной способностью последних к коллективным действиям; во-вторых, влияние граждан на государственных агентов конкурирует с действиями малых групп, которые обладают сравнительными преимуществами в виде мотивации, способности к коллективным действиям и возможностями в получении информации; в-третьих, асимметрия власти ограничивает также и возможности контроля и влияния на государство со стороны групп с особыми интересами.Таким образом, можно констатировать факт, что наряду с отсутствием «невидимой руки», также отсутствует и эффективная «видимая рука» власти общества над государством, способная подчинить его действия интересам своих граждан.

Следствием является ограниченные возможности общества в принуждении государственных агентов к производству коллектив-

ных благ в интересах общества.

В целом, если сравнить контроль над менеджментом предприятия и менеджментом в государстве, то можно отметить следующие различия.

Деятельность топ-менеджмента предприятия осуществляется под контролем множества источников власти: рыночная конкуренция и основанный на ней контроль потребителя, контроль собственника активов (акционеров), контроль со стороны фондовых рынков и рынков корпоративного контроля, контроль трудового коллектива предприятия, финансовый контроль со стороны банков и других организаций, предоставляющий кредит предприятию, контроль со стороны государства. Властное поле, в котором функционируют государственные агенты и которое способно ограничивать и направлять их деятельность в соответствии с общественными целями, гораздо более ослаблено по сравнению с экономической сферой.

В отличие от предприятия для государственного менеджмента: контроль собственника отсутствует (по определению), контроль со стороны потребителя коллективных благ (общества) носит дискретный характер (от выборов к выборам), отсутствуют фондовые рынки, способные оценивать качество менеджмента, нет контроля трудового коллектива, организация представляет собой закрытую монопольную структуру, отсутствует процедура банкротства, защищающая интересы инвесторов (налогоплательщиков). Коротко говоря, государство – это такое предприятие, где нет собственника, нет конкуренции, нет постоянного контроля со стороны рынка и нет внутреннего контроля снизу. Заметим при этом, что даже в достаточно жестких, сравнительно с государством, условиях менеджмент предприятия может быть неэффективным. Что же говорить о государственном менеджменте.

Кроме того. В отличие от бизнеса, государственные агенты не рискуют собственным имуществом в случае принятия ими решений, неэффективных для потребителя. «У чиновников, управляющих производством, и у политиков отсутствуют действенные стимулы развивать предпринимательское мастерство, гибко и предусмотрительно приспосабливаться к потребительскому спросу. Им не грозит потеря собственных денег. …Государственное предприятие создается на принудительно собранные деньги налогоплательщиков. Элемент произвольности «встроен» здесь изначально. Более того, любые будущие расходы такого предприятия могут быть покрыты из налоговых сумм. Работа государственного предприятия с самого начала ис-

кажается доступностью денег», – отмечает М.Ротбард [13, с.267-268]. «Источником средств частных предприятий могут быть только удовлетворенные потребители и инвесторы, обоснованно рассчитывающие на прибыль. Государство может получить деньги буквально по собственной прихоти» [т.ж., с.266].

Это имеет следствием тот факт, что общественно-полезные цели не попадают в состав индивидуальных мотивов поведения государственного агента. Точнее говоря, ряд целей, связанных с созданием благ для общества (в количественном и качественном аспекте), остаются вне мотивов и целевой функции государственных агентов.

Вместе с тем, государственные агенты, со своей стороны, являются носителями определенных властных полномочий по отношению к гражданам и бизнес структурам. При этом внешняя власть над деятельностью государственных агентов, способная направить ее к социально-продуктивным целям, ограничена. Отсюда формирование «избытка государственной власти».

Государственные агенты, обладающие избыточными источниками власти, могут использовать последние в *защитных* и *положительных* целях.

Защитные цели власти государственных агентов состоят в том, чтобы свести к минимуму опасность внешнего вмешательства в принимаемые ими решения, обеспечить собственное существование и помешать кому-либо (избирателям или группам с особыми интересами, политическим конкурентам) сместить их.

Далее. Государственный агент, говоря словами Гэлбрэйта, надежно защитив свое существование, будет преследовать свои положительные цели. Положительными целями использования избытка власти являются непосредственное присвоение политической ренты и расширение условий ее получения.

Таким образом, ограниченность внешней власти над государственной деятельностью имеет следствием изменение структуры мотивов государственных агентов. В их поведении начинает доминировать «поиск» ренты. В результате государственная организация превращается в группу (точнее, совокупность групп) с особыми интересами, которая «производит» блага (в виде ренты), распределяемые как внутри данной группы, так и между различными группами «внутри» государства.

Извлечение ренты государственными агентами может принимать разные формы – такие, например, как:

– доходы хозяйственных структур, интересы которых представ-

ляет государственный агент, принадлежат ему или в какой-либо степени контролируются им. (В данном случае государственная деятельность выступает как средство защиты и условие расширения собственного бизнеса, а рента равняется доходам от бизнеса, которые невозможно было бы получить без возможностей, предоставляемых статусом государственного деятеля);

– денежные доходы из внешних источников, не связанных с собственным бизнесом, получаемые как «вознаграждение» за использование властных позиций в государственной иерархии в целях лоббирования интересов финансовых и хозяйственных структур;

– доходы, получаемые в обмен на предоставление льгот и сокращение трансакционных издержек бизнеса, связанных с созданными государством административными барьерами;

– прямое использование государственного имущества в собственных интересах;

– присвоение государственного имущества в процессе приватизации;

– получение кредитов из государственных источников или под гарантии государства;

– доходы, полученные в результате прямого вымогательства, основанного на угрозе применения насилия правоохранительными органами государства, и т.д.

Формы ренты и методы ее получения варьируются в зависимости от позиции, функций и места государственного агента в иерархии государственной власти.

Получаемые государственными агентами рентные доходы используются ими или непосредственно в целях личного обогащения, или для сохранения и укрепления своих позиций в системе государственной власти (например, на финансирование выборов) или в бизнесе. И наконец, часть рентных доходов, полученных одним государственным агентом, может перераспределяться между другими в качестве «оплаты» за оказанные услуги и, в свою очередь, представлять собой часть издержек, связанных с поиском ренты.

Политическая рента может создаваться либо путем «обслуживания» групп с особыми интересами, либо путем прямого подчинения и эксплуатации бизнес-групп и граждан. Если в первом случае мы говорим о коррупции, то во втором случае приходиться говорить уже не о коррупции, а о чем-то большем: феодальных рецидивах в деятельности государства (обложение данью) или *«хищническом госу-*

*дарстве»*.*

## 9.5. ЧТО ПРОИЗВОДИТ ГОСУДАРСТВО?

Деятельность государственной организации детерминируется влиянием со стороны трех основных субъектов: сами государственные агенты, использующие власть, точнее ее избыток, в интересах максимизации ренты; избиратели, заинтересованные в коллективных благах; и группы с особыми интересами. Итоговая структура целей или «направляющий интерес», на реализацию которых направлена деятельность и ресурсы государства, формируется, следовательно, как результат взаимодействия трех указанных социальных групп. «Направляющий интерес» государства «материализуется» в специфическом «продукте», который «производит» государство.

Итоговым «продуктом» деятельности государственной организации могут являться следующие: коллективные блага для общества; частные или клубные блага для внешних групп с особыми интересами; рентные доходы государственных агентов; коллективные антиблага, представляющие собой либо «материализацию» ошибочных идеологических представлений о коллективных благах, либо условия для извлечения рентных доходов.

«Доля» каждого из указанных видов «продуктов» в итоговом результате деятельности государства зависит от соотношения потенциалов власти носителей указанных интересов: общества (избирателей), государственных агентов, групп с особыми интересами. Иерархия целей, на реализацию которых направлена деятельность государственных агентов, отражает иерархию властных возможностей указанных носителей власти. Иными словами, интерес государственной организации в целом, определяющий направленность ее поведения, – это совокупность или комбинация различных интересов, иерархизированных (ранжированных) в соответствии с соотношением властного потенциала («силы») упомянутых выше субъектов.

Как влияет на общественную функцию полезности, т.е. на количество и качество производимых общественных благ тот факт, что в поведении государственных агентов имеет место конкурирующая мотивация.

Первое. Ренто-ориентированное поведение имеет прямой ущерб

---

* Для описания последнего случая в большей степени подходит известная модель «стационарного бандита» М. Олсона [77].

для создания общественных благ.

Это означает, что деятельность государственной организации может носить «непроизводительный» характер – в том смысле, что часть усилий и общественных ресурсов тратится на иные цели, чем создание реальных коллективных благ для граждан. В данном случае мы имеем дело с частичным количественным «*недопроизводством»* этих благ из-за отвлечения общественных и государственных ресурсов, а также личных ресурсов государственных агентов на другие цели. По сути дела «недопроизведенные» коллективные блага есть прямые «потери» общества – в том смысле, что общество (избиратели) недополучает определенное количество этих благ (в виде непринятия законов и нормативных актов, недофинансирования образования или здравоохранения, задержек с выплатой заработной платы работникам бюджетной сферы и т.п.).

Второе. В связи с этим возникает вопрос, до какого предела будут производиться общественные блага или как согласуется или сосуществует интерес к общественным благам и интерес к получению политической ренты?

Исходный, или «естественный» интерес государственного агента – максимизация индивидуальной выгоды, в частности получение ренты. Условием сохранения позиции, которая создает доступ к источникам ренты, является, по крайней мере формально, создание коллективных благ для граждан. Государственный агент заинтересован в производстве коллективных благ лишь в той мере и в таком объеме, который необходим для получения ренты.

Для последнего важны непосредственно не сами блага, а *признание их наличия гражданами* в той мере, чтобы последние либо произвели «обмен» или «оплату» в виде предоставления ресурсов для получения ренты, в частности голоса на выборах, либо воздержались от выражения протеста. Целевая функция государственного агента, следовательно, состоит не в том, чтобы реально *произвести* блага, а в том, чтобы *«убедить»* потребителя (граждан) в том, что такие блага для них произведены.

Таким образом, интерес государственного агента состоит непосредственно не в создании коллективных благ для их потребителя *по сути*, а в создании для него *видимости* того, что они созданы. Непосредственной целью «производителя» (государственной организации) является, таким образом, создание *информации* о производстве коллективных благ для общества. Реальные блага создаются лишь в той мере, в которой это необходимо для создания соответствующей

видимости  их наличия. При этом предпочтение отдается тем благам, которые в большей мере способны создавать видимость «заботы о гражданах».

Степень совпадения видимости и сущности зависит от того, насколько тот, кто оценивает деятельность, способен получить информацию о том, что в реальности произведено, и оценить данную информацию. Пробелы и ограничения в получении объективной информации и оценки деятельности приводят к тому, что информация или видимость того, что создано, оказывается «больше», чем произведено по сути. Информация приобретает ложный или обманчивый характер по отношению к реальности.

Создание государственными агентами видимости коллективных благ имеет две стороны, во-первых, «производство информации» о том, что ими создаются блага для общества и, во-вторых, «сокрытие информации» о том, что за счет общественных ресурсов создаются частные блага в пользу групп с особыми интересами или рента для себя. В итоге, с одной стороны, государственные агенты обладают мотивацией к созданию искаженной информации о результатах собственной деятельности; с другой стороны, граждане не могут играть роль источника полной и объективной информации о производстве государственными агентами коллективных благ для общества и частных благ для групп с особыми интересами, включая и само государство, поскольку не обладают достаточной мотивацией для того, чтобы нести издержки, связанные с получением и оценкой такой информации. Таким образом, действие «видимой руки» общества ограничивает производство коллективных благ лишь той точкой, при которой достигается создание для общества видимости в их наличии.

Третье. Под влиянием рентных интересов «продукт» деятельности государства (нормативные и законодательные акты, решения о распределении государственных ресурсов и бюджетных средств) входит в противоречие с общественными интересами.

Действия государственных агентов, связанные с поиском ренты, не только наносят прямой ущерб общественным интересам (прямое изъятие общественных ресурсов в свою пользу), но и имеют косвенные последствия, выражающиеся в, неэффективной конфигурации и защите прав собственности, неэффективном инфорсементе выполнения законов, высоких трансакционных издержках доступа к общественным благам. В частности следствием государствaориентации на обслуживание собственных рентных интересов и интересов малых групп является неэффективной структуре и внутреннем механизме

функционирования государственной организации.

В данном случае можно говорить уже не просто о «недопроизводстве» коллективных благ и «упущенной выгоде» в их создании, а о создании *коллективных антиблаг* для общества.

Таким образом, государственная организация из источника порядка, процветания и экономического роста в обществе может превращаться в источник произвола, становиться причиной упадка и депрессии*. Точнее говоря (и в этом парадоксальность данной общественной организации), государство одновременно может являться и источником порядка, и причиной хаоса в обществе. Вопрос в том, какие тенденции будут превалировать.

***

«Провалы» государства не есть простой результат субъективных ошибок и «злоупотреблений» его агентов (хотя и это, бесспорно, может иметь место). Суть проблемы гораздо глубже и коренится, прежде всего, в самой природе индивидуальных интересов и индивидуального поведения и, далее, особенностях государственной организации: объективной ограниченности способности граждан подчинить индивидуальные интересы его агентов интересам общественным.

Подчинение деятельности государственных агентов общественным интересам, и равным образом установление эффективной власти над государством со стороны общества, предполагает наличие следующих условий.

Первое. Сокращение спроса на услуги государственных агентов, в виде предоставления льготных условий ведения бизнеса, что, безусловно, является основным источником рентных доходов. Это предполагает изменение правил игры в экономике и создание такой институциональной среды, которая ориентирует на продуктивную деятельность, где доминирующим источником повышения дохода является рост производительности факторов производства. Только в этом случае из источника, который «поощряет» и стимулирует рентo-ориентированное поведение государственных деятелей, бизнес превратится в фактор власти, сдерживающий поиск ренты и направляющий деятельность государства на создание общественных благ в виде условий эффективного ведения бизнеса.

---

* По этому поводу Д.Норт замечает: «на экономических рынках условия эффективности если и достигаются, то лишь в исключительных случаях, а политические рынки» вообще никогда не бывают эффективными [152].

Второе. Имея в виду отсутствие способности отдельных граждан к контролю над государственной организацией, необходимо создание гражданского общества, где предпочтения граждан выявляются не только в ходе выборов, но в результате постоянно действующих конкурирующих групп с особыми интересами, которые доводят указанные предпочтения до государства. По сути, речь о том, чтобы между обществом, представляющим собой неорганизованную массу, которая неспособна к коллективным действиям по отстаиванию своих интересов, и государством поставить множество малых групп, обладающих мотивацией и способностью к организованному влиянию на государство.

Третье. Основу современной политической демократии составляет наличие независимой судебной власти. Сама по себе выборность власти, как показала история, не дает гарантий ни от возникновения анархии, ни от государственного произвола. *Современная политическая цивилизация берет отсчет с создания независимых судебных процедур*. Именно данная ветвь власти создает несущую конструкцию политической системы, при которой, во-первых, ограничиваются злоупотребления властью и, во-вторых, благодаря которой каждый отдельный гражданин может отстаивать свои интересы перед государственной организацией. Именно судебные органы противостоят другим государственным органам как защитники индивидуальных прав и свобод граждан. Как бы не изменялись структуры государственных органов исполнительной власти и процедуры формирования представительной власти, без контроля судебной системы указанные изменения не дают общественного эффекта, поскольку отсутствует существенный механизм, принуждающий к соблюдению правил политической игры.

Четвертое и, пожалуй, самое главное. В экономической сфере установление общественно-необходимого порядка власти ограничивается преимущественно мерами институционального порядка. В отличие от экономики, в области политической деятельности одних институтов для установления эффективной власти недостаточно. В экономической сфере мы имеем дело преимущественно с исключительными благами, которые агенты должны произвести для общества или же получить сами в качестве дохода. Это является основой для возникновения мотивации индивида как рационального человека, максимизирующего собственную полезность. В конечном счете, механизмы экономической власти, принуждающие к социально-продуктивной деятельности, строятся именно на этой основе. В ос-

нове видимой руки власти лежит так или иначе невидимая рука, побуждающая человека осуществлять деятельность, которая приносит доход. В политической сфере мы имеем дело преимущественно с созданием коллективных благ. Само государство и создаваемые им институты есть коллективное благо. В такой ситуации мотивация рационального человека, максимизирующего выгоду, не «срабатывает». Рациональный человек сам по себе, без дополнительных принудительных действий не склонен нести издержки ради создания коллективных благ. Обычно в экономической сфере в таких случаях апеллируют к государству. Что же делать, если государство не может выступить как принудительный аппарат насилия? Когда речь идет об избирателе, учитывая закрепленный в демократических государствах суверенитет народа, никакое внешнее насилие над ним, принуждающее создавать государственные институты, в том числе голосовать на выборах, в принципе невозможно. *Рациональный интерес частного индивида порождает здесь нерациональный результат – отсутствие необходимого блага для потребления (коллективного).* Потребность и интерес в обладании коллективным благом не переходит в мотивацию к действиям по его созданию. Единственным «источником силы», способным принудить к рациональным действиям, является такой нерациональный фактор, как мораль: этические ценности, религиозные нормы, традиции и обычаи и т.п. Провалы «невидимой руки» и ограниченность действия «видимой руки власти» компенсируются действием «внутренней руки», которая направляет частное поведение к общественным целям.

Это касается как граждан, так и государственных агентов. В условиях, когда контроль избирателей (граждан) по описанным причинам ограничен, а невидимая рука отсутствует, действуя как рациональный человек, максимизирующий собственную выгоду, государственный агент будет порождать иррациональные для общества результаты. Единственным источником рациональных для общества действий может быть только отказ от частного интереса и непосредственное действие в интересах общества. Таким образом, в отличие от экономики, где возникающие «провалы власти», направленной на подчинение частной деятельности общественным целям, устраняются совершенствованием институтов экономической власти, без отрицания доминирования частного интереса, в политической сфере «провалы власти» в конечном счете «закрываются» способностью «отказаться» от частной выгоды ради создания общественных благ. В отличие от экономики, где избыток власти ликвидируется путем кон-

куренции или уравновешивающей властью, в политической жизни ключевая роль принадлежит «внутренней власти», системе моральных ценностей государственной элиты.

Если указанные условия не выдерживаются и контроль со стороны общества над государством «проваливается», никакая конструкция государственной организации не в состоянии обеспечить ее эффективную деятельность в пользу членов общества. Напомним, что самые демократичные конституции в мире в свое время были приняты в странах Латинской Америки.

# ГЛАВА 10.
# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНОВ

## 10.1. ПРОБЛЕМА ОПТИМАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОМОЧИЙ

В течение длительного времени хозяйственная и политическая жизнь как в бывшем СССР, так и в современной Украине проходит на фоне поиска оптимального распределения правомочий (власти) между государством и регионами. Трудно найти научный центр или университет (особенно в регионах), который бы не занимался соответствующей проблематикой и не подготовил бы собственную модель такого распределения. Так же трудно найти правительство или региональную власть в современной истории, которые не критиковали бы сложившееся распределение правомочий и не готовили проекты реформ по его оптимизации. Тем не менее, нынешнее состояние распределения политической, административной и экономической власти между центром и регионами, по общему признанию, далеко не идеально.

В настоящей работе отсутствует критический анализ предлагаемых схем распределения власти. Автор не будет также предлагать собственное видение того, как должны быть разделены правомочия. Вместо поисков моделей оптимального распределения постараемся понять то, какие существуют препятствия для возникновения эффективных институтов распределения власти, и, далее, что отражает реальное распределение правомочий, следствием действия каких факторов оно является. В частности, нас будет интересовать перспектива достижения непринудительного и добровольного соглашения между государством и регионами относительно изменений в основных правилах политической игры*.

---

* Внешне ситуация напоминает постановку проблемы в духе известной теоремы Коуза. Напомним, что в новой институциональной теории агенты всегда осуществят такое перераспределение своих прав (обмен правами), при котором максимизируется общая ценность производства и далее доходы сторон. Условие такого обмена – спецификация прав собственности, облегчающая возможности такого обмена. При этом происхождение прав собственности носит экзогенный по отношению к участникам обмена характер. В нашем случае постановка проблемы несколько отличается от теоремы Коуза. Государство в отличие от фирмы может самостоятельно устанавливать правовые нормы. Поэтому задача состоит не в том, как эффективно обменяться правами собственности и что этому мешает, а прежде всего в том, как создать эффективные политические права собственности (права осуществлять государственную власть) и в том, что может этому препятствовать.

Для оценки эффективности правил или институциональных устройств, в рамках которых действуют люди, будем использовать критерий Парето [80; 10, с. 240-241].

Предположим, что существует множество вариантов распределения правомочий, которые можно разделить на две группы: оптимальные по Парето и неоптимальные.

Неоптимальным по Парето является такое состояние распределения правомочий между сторонами, из которого можно перейти в какое-то другое состояние таким образом, что, по крайней мере, одна сторона получит выгоду от этого перехода и ни одна сторона не понесет ущерба. Из оптимального по Парето положения невозможно перейти в какое-либо другое положение без причинения ущерба, по крайней мере, хотя бы одной стороне в сообществе.

Существующие правила распределения социально-экономической или политической власти оцениваются нами как неоптимальные или неэффективные. Это означает, как замечают Бреннан и Бьюкенен, что должно существовать, по меньшей мере, одно положение, которое может быть достигнуто путем изменения из неоптимального множества – изменения, которое не наносит никому ущерба. Такая перемена определяется как изменение к лучшему по Парето [10, с. 240]. Иными словами, если мы признаем, что действующие правила являются неоптимальными, то должны существовать потенциально возможное соглашение о таком изменении в структуре правомочий, которое пойдет на пользу всем (и региону и центру).

Таким образом, можно утверждать, что существует такое изменение в распределении правомочий между центром и регионами, которое является улучшением по Парето и представляет интерес для обеих сторон. Это означает, что создание эффективного распределения правомочий путем добровольного соглашения между сторонами является концептуально возможным.

В терминах теории игр это означает, что существует возможность кооперативной игры между центром и регионами, когда совместными действиями сторон можно создать институт, результатом которого явится общий выигрыш (увеличение общественного дохода), который можно разделить между сторонами: государством и региональными агентами. В каких показателях выражается выигрыш сторон в данном случае значения не имеет.

*Возвращаемся к постановке нашей проблемы. Теперь мы может ее сформулировать следующим образом.*

Во-первых. Почему государственные и региональные агенты не осуществляют совместные действия, необходимые для создания эффективного конституционного правила, оптимизирующего распределение правомочий между ними, принимая во внимание возможность получения в этом случае общего выигрыша (прирост общественного дохода), который может быть распределен между сторонами отношения?

Во-вторых. Если не стремлением к общественной оптимальности, то какими законами и факторами управляется распределение правомочий между государством и регионами. Действие каких сил, отражает фактически существующие правомочия?

В-третьих. Каким путем возможно создание эффективного распределения правомочий. Возможно ли достичь этого путем заключения общественного договора между сторонами (единогласия), или же это достижимо исключительно путем применения власти и принуждения одной из сторон по отношению к другой?

Для анализа проблемы примем ряд предварительных посылок.

Первое. Существует (потенциально) некая эффективная модель региональной политики, которая, по сравнению с существующей, представляет собой улучшение по Парето.

Второе. Данная модель вполне постигаема и не существует каких-либо принципиальных гносеологических препятствий для ее познания и представления в виде политического проекта.

Третье. Стороны, разрабатывающие модель взаимодействия центра с регионами (местные чиновники, представители государственной власти, ученые, политические деятели и т.п.) обладают достаточной квалификацией, образованием и опытом для того, чтобы создать такую эффективную модель.

Четвертое. Для упрощения анализа распределение правомочий рассматриваем как результат переговоров между государством и одним регионом. Проблема коллективных действий регионов и конкуренции между ними здесь не рассматривается.

## 10.2. ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ЭФФЕКТИВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПРАВОМОЧИЙ

Ключевым фактором совершения определенных действий является мотивация в их совершении (или же ее отсутствие). Р. Коуз писал: «Поскольку столь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изме-

нить их поведение в сфере экономики нужно их заинтересовать» [52, с. 29].

То, в какой мере, политические агенты (как со стороны государства, так и со стороны регионов) мотивированы к эффективному распределению правомочий, зависит от сравнительной величины издержек и выгод, с которыми связано создание эффективного правила. Вопрос о мотивации к изменениям заключается, следовательно, в том, каковы потенциальные издержки или потери, которые могут нести стороны при оптимизации распределения правомочий. Издержки и выгоды оптимального распределения правомочий необходимо сравнить с величиной издержек и выгод альтернативных вариантов распределения правомочий.

Рассмотрим, какие издержки и выгоды сопровождают рассматриваемый нами процесс и становятся причиной для отсутствия мотивации к его осуществлению.

*Политические трансакционные издержки.* Внесение изменений в распределение правомочий между центром и регионами вызывает необходимость в социальных действиях, выполнение которых требует определенных затрат. Данный вид издержек можно обозначить как «политические трансакционные издержки»[*].

Эти издержки включают в себя: издержки поиска оптимального распределения правомочий и связанные с этим информационные издержки; издержки ведения политических переговоров; издержки принятия решений, издания официальных распоряжений; издержки изменения формальной и неформальной политической организации системы (издержки, связанные с установлением правовых норм, изменением административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т.д.); мониторинг и принуждение к исполнению принятых решений и официальных инструкций; издержки, связанные с деятельностью политических партий и всех групп давления в целом.

Данные издержки могут являться потенциальным препятствием и ограничивающим фактором при принятии решений по поводу создания общественных благ. Вместе с тем обратим внимание на ряд обстоятельств, отличающих проблему трансакционных издержек в

[*] Фуруботн и Рихтер характеризуют политические трансакционные издержки как «ряд издержек, связанных с эксплуатацией и корректировкой институциональных рамок государственного устройства [111, с. 58], или как издержки создания общественных благ посредством коллективного действия [111, с. 63].

политике от ее постановки в экономической жизни. Дело в том, что простой расчет и сопоставление предельных издержек и выгод здесь не всегда работает, вернее, работает иначе, чем в сфере бизнеса.

Обратим внимание на два аспекта проблемы. Во-первых, выгоды, получаемые от общественного блага (или само благо), часто невозможно адекватно измерить. Далее, учитывая возможную неделимость блага, в данном случае неприменим метод сопоставления предельных величин. Кроме того, общественное благо может представлять ценность само по себе, независимо от того, как его полезность соотносится с затратами. Учет влияния издержек осуществляется здесь скорее не путем сопоставления издержек и выгод, а путем сравнения издержек общественного блага при различных институциональных вариантах его созданиях. Во-вторых, открытым остается вопрос о том, кто может сопоставить издержки и выгоды или сравнить альтернативные издержки создания блага. Отсутствует субъект в виде собственника фирмы, который и несет издержки, и присваивает выгоды. Потребителем, который присваивает полезность общественных благ, выступает все общество. Производителем блага, несущим непосредственные издержки по его созданию, являются государственные агенты.

Если допустить наличие мотивации в увеличении общественного дохода у обеих сторон, или, иными словами, предположить, что функция общественной полезности, корпоративные и индивидуальные функции полезности совпадают, то величина издержек принятия решений является единственным препятствием для Парето-эффективного распределения правомочий.

*Асимметрия сторон.* Предположим, что общественная функция полезности и корпоративные целевые функции государственного аппарата (центрального или регионального) непосредственно не совпадают и последняя ограничивается максимизацией дохода, поступающего в распоряжение данной государственной структуры. Мотивация к созданию эффективного правила может отсутствовать по той причине, что стороны может не интересовать получение общего выигрыша от его создания. По крайней мере, для одной из сторон общий выигрыш может не представлять интереса, поскольку существует возможность получения одной из сторон частного выигрыша без получения общего. Речь идет о существовании альтернативных (помимо увеличения общественного дохода) способах максимизации дохода (регионального или государственного). Источник увеличения дохода для одной из сторон – не увеличение ценности общественного

производства, а перераспределение в свою пользу уже имеющихся потоков доходов. Государство может увеличить свои доходы, принудительно перераспределяя в свою пользу доходы регионов, также как и отдельные регионы могут увеличить свои поступления путем заимствования из государственных источников.

Основа для произвольного перераспределения в своих интересах общественного дохода – асимметрия власти или асимметрия информации.

*Политика физических лиц.* Мотивация отсутствует, поскольку ни общий выигрыш, ни частный выигрыш государства или региона не интересуют индивидов, представляющих стороны переговорного процесса. Последние максимизируют индивидуальную целевую функцию помимо как общественного, так и корпоративного дохода. Перефразируя известное выражение Г.Б. Клейнера, речь идет о том, что можно охарактеризовать как «политика физических лиц».

Государственную деятельность, в соответствии с методологическими предпосылками теории общественного выбора, можно свести к деятельности рациональных индивидов, принимающих решение в соответствии с принципом максимизации индивидуальной полезности [71]. Общественная функция полезности и индивидуальная целевая функция непосредственно не совпадают. Для создания эффективной мотивации индивидуального государственного агента в создании общественных благ необходимо, чтобы «разрыв» между индивидуальной и общественной полезностью заполнялся внешней властью над его поведением. Точнее говоря, «разрыв полезности» заполняется для государственного агента издержками (санкциями), которые должно создать для него общество в случае деятельности, отклоняющейся от интересов граждан, которые способны сдвинуть норму замещения в сторону общественных благ.

Отсутствие или ограниченность действия общественных условий (социальной власти), преобразующего частный интерес индивида (государственного или регионального агента) в интерес социальный, имеет следствием тот факт, что интерес к максимизации общественного дохода в индивидуальном поведении (мотивации) государственного агента может отсутствовать или находиться в «подавленном» состоянии. Отсюда препятствие для оптимального распределения правомочий в виде отсутствия положительной мотивации сторон (в данном случае индивидов, представляющих государство или регион) в его достижении.

*Ренто-ориентированное поведение.* Как известно, в отличие от

экономической сферы в государственной деятельности извлечение рентных доходов или политико-административной ренты может приобретать всеобщий и устойчивый характер.

Величина извлекаемой ренты зависит от потенциала власти, которым обладает тот или иной государственный агент. Объем правомочий есть ресурс власти. Этим объясняется субъективное стремление к максимизации собственных правомочий (на каждом уровне государственной власти), независимо от того, каким образом это влияет на улучшение и ухудшение ситуации в создании общественных благ. Это касается как коллективной ренты, присваиваемой коллективным агентом (аппарат государственной или же региональной власти), так и индивидуальной (отдельный чиновник, политический деятель и пр.). Отсюда – борьба за распределение полномочий, связанная не с общественной эффективностью, а максимизацией ренты сторонами отношения. Распределение полномочий между государством и регионами является, таким образом, отражением борьбы за ресурсы для максимизации политической и административной ренты.

В данном случае мы сталкиваемся уже не просто с отсутствием мотивации к эффективному распределению правомочий, а и с существованием интереса, толкающего к их неэффективному распределению. Распределение правомочий, с одной стороны, отражает борьбу за власть и баланс сил между сторонами. С другой стороны, максимизация прав власти ограничена условиями максимизации ренты (в частности, издержками на власть). Это означает, что если правомочия не являются источником ренты и их получение (и удержание) связано с издержками, превышающими возможную ренту, то данные права власти перестают являться объектом интереса для государственного агента.

Заметим также, что в политике, в отличие от экономики, максимизация частного интереса носит, как правило, скрытый характер. Ему придается видимость общего интереса. Поэтому борьба частных интересов государственных и региональных агентов за распределение источников ренты (правомочий и прав власти) приобретает видимость борьбы за права регионов или же права центра. Каждая из сторон «идеологически» и «научно» обосновывает необходимость расширения своих прав, ссылаясь на «общие интересы» (государства или региона) и необходимость «оптимизации полномочий». Однако за видимой борьбой за права регионов (государства) скрывается часто лишь борьба за распределение ресурсов власти, являющихся источниками максимизации ренты.

*Распределение правомочий как самоцель.* В более обобщенном виде речь идет о наличии у государственных или региональных агентов ценностей (предпочтений), превышающих по значимости получение государством или регионом дополнительных доходов в результате оптимизации правомочий.

Это может означать, к примеру, что распределение прав между регионами и государством не является средством максимизации каких-либо внешних целей (например, регионального или государственного дохода), а есть потребность сама по себе и представляет собой выражение доминирующих в данной социальной среде ценностей. Общий выигрыш (либо потери), измеряемые какими-либо экономическими параметрами, не имеют значения. Людьми движет не экономическая или организационная выгода, а исключительно воля к обладанию правами и потребность в правах. Эта потребность есть ценность сама по себе и не нуждается в оправдании или внешнем обосновании с точки зрения рациональности или эффективности. Более того, ради этой потребности государственные агенты могут отказаться от издержек ради достижения других целей. Например, особые права провинции Квебек в Канаде не связаны с какой либо экономической или организационной необходимостью в их существовании, а есть, прежде всего, выражение воли (предпочтений) ее населения. Аналогичная ситуация с существованием республики Крым в Украине.

Данные, трансцендентные (по Канту), потребности и ценности имеют место как на коллективном уровне, так и на индивидуальном. Так, индивидуальная мотивация к обладанию властью не ограничивается тем, что власть является для ее обладателя лишь средством достижения определенных целей (к примеру, рентных доходов). Мотивация к власти связана и с тем, что власть есть благо само себе и поэтому может выступать в качестве самоцели или конечной цели. На эту сторону власти (как самоцели) обращают внимание практически все исследователи данной проблемы*.

*Проблема доверия между сторонами:* регионов по отношению к центральной власти, центра по отношению к регионам.

---

* Б. Расселл рассматривал власть как «фундаментальный мотив» человеческого поведения. Причем такой мотив, который, в отличие от стремления к богатству, носит неограниченный характер. «Только осознавая факт, – пишет он, – что именно стремление к власти представляет собой причину той деятельности, которая является единственно важной в общественных отношениях, можно правильно объяснить историю как древнюю, так и современную» [164, p. 9].

Речь идет о доверии, связанном с использованием сторонами своих правомочий и с распределением прироста общественного дохода. Центральная власть опасается, что усиление прав регионов может привести к возникновению центробежных тенденций или же к возрастанию коррупции на уровне региональных властей; регионы не доверяют центральной власти, полагая, что расширение ее правомочий может иметь следствием усиление произвола, бюрократизацию власти и перераспределение в свою пользу денежных потоков.

В этой ситуации, в частности, общий выигрыш может не играть стимулирующей роли для введения эффективного распределения правомочий, поскольку стороны (по крайней мере, одна из сторон) не обладают уверенностью в получении своей части данного выигрыша.

Отсутствие доверия не только является прямым препятствием для оптимального распределения правомочий, но и способствует увеличению величины издержек, сопровождающих создание эффективных правил игры*.

*Издержки перехода.* Всякое изменение в правилах сопровождается не только прямыми затратами ресурсов (трансакционными политическими издержками), которые несут стороны, участвующие в распределении правомочий.

Любое изменение правил означает уничтожение одной информации и возникновение новой. Изменение правил влечет за собой издержки для всех участников социально-экономической или политической игры: издержки на изучение новых правомочий государственных или региональных органов; информационные издержки, связанные с изменением стратегии поведения в новой институциональной среде; издержки проведения новых переговоров с государственными и региональными агентами и т.д. Данные издержки Бьюкенен и Бреннан обозначают как «издержки перехода». В известном смысле данные издержки можно рассматривать как отрицательный внешний эффект, которым сопровождаются перераспределение правомочий. Их величина может являться фактором, который ограничивает возможности и снижает эффективность введения новых правил. «Когда речь идет об изменении уже существующего правила, то правило, которое порождает наиболее предпочтительный набор результатов, не обязательно оказывается доминирующим. … В той мере, в кото-

* «Отсутствие доверия, - пишет К.Эрроу, - повлекло бы за собой большие затраты на организацию альтернативных санкций и гарантий, и пришлось бы отказаться от многих преимуществ, проистекающих из взаимовыгодной организации» [Цит. по: 111, с. 348].

рой существуют стабильные и терпимые правила, для общества может быть предпочтительнее не пытаться их изменить» [1, с. 36].

## 10.3. ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВОМОЧИЙ В ЦЕЛОМ. ФОРМАЛЬНЫЙ И СПОНТАННЫЙ ПОРЯДОК ВЛАСТИ

Распределение правомочий в «идеальном мире» регулируется исключительно максимизацией общественного дохода. Чем же регулируется фактическое распределение правомочий в реальном мире. Иными словами, под влиянием каких сил и каких тенденций формируется распределение правомочий между центральной и региональной властью?

На процесс распределения правомочий оказывают влияние следующие факторы:

стремление к оптимизации распределения правомочий, диктуемой мотивацией к максимизации функции общественного благосостояния (максимизации общественного дохода);

ограничения в виде величины общественных трансакционных издержек: прямые политические трансакционные издержки государственных агентов и издержки перехода общественных агентов;

отсутствие позитивной мотивации (безразличие) корпоративных и индивидуальных государственных агентов к максимизации общественного или же корпоративного дохода;

издержки, необходимые для преодоления отрицательной мотивации (сопротивления) государственных агентов и для принуждения последних к тому, чтобы осуществлять действия по оптимизации правомочий;

стремление к максимизации правомочий (центра и региона) как условию присвоения (захвата) политико-административной ренты;

имманентное стремление сторон к власти или другим ценностям (предпочтениям), превышающих по значимости прирост общественного дохода в целом или сторон переговоров в результате Парето улучшения в распределении правомочий;

уровень доверия между центральной и региональной властью. Степень достоверности взятых обязательств.

Таким образом, одни факторы оказывают *позитивное* влияние на процесс распределения правомочий, порождая улучшение по Парето. Другие факторы выступают как простые *ограничители* (препятствия) Парето улучшения в распределении власти (например, издержки принятия решений). Влияние третьих факторов имеет следствием не-

гативное влияние или *искажение* траектории движения к Парето оптимальности (стремление к максимизации ренты). Иными словами, их воздействие влечет за собой Парето ухудшение в распределении правомочий (стремление к получению избыточных правомочий или же отсутствие интереса к правомочиям необходимым).

Совокупное действие указанных факторов имеет следствием отсутствие эффективных по Парето институтов или правил распределения власти между центром и регионами. Эта неэффективность проявляется двояко, как активная или пассивная неэффективность. Во-первых, это означает недопроизводство «общественных благ» в виде недопроизводства улучшений по Парето в распределении прав и увеличении общественного дохода. Во-вторых, это производство «анти-благ» для общества, т.е. такого распределения прав, которое означает ухудшение по Парето.

Уровень достигаемой эффективности в распределении прав определяется тем, каково соотношение влияния различных факторов на распределение правомочий.

Несколько замечаний по поводу формальной стороны проблемы правомочий. Всякое распределение правомочий имеет формальную сторону и фиксируется в виде соответствующих нормативных актов различного уровня (конституционная норма, закон, указы и пр.).

Различные факторы, силы, тенденции, влияющие на распределение правомочий, а также различные целевые установки государственных и региональных агентов имеют различную форму отражения в формальных правах.

Так, можно выделить, во-первых, прямые, осознаваемые и декларируемые (для общества) цели, к достижению которых стремятся стороны политических переговоров. Например, стремление к максимизации общественного дохода путем оптимизации в распределении правомочий. Данные цели находят непосредственное отражение и закрепление в законодательных нормах.

Во-вторых, цели, вполне осознаваемые участниками политического процесса распределения прав, но которые невозможно (по крайней мере, в конституционном демократическом государстве) открыто декларировать как перед обществом, так и друг перед другом. Например, стремление к максимизации ренты для центральных или региональных государственных агентов. Данные цели уже невозможно отразить в нормативных актах в их непосредственном виде: в виде декларирования прав на получение ренты и необходимых для этого прав власти. Скорее это находит выражение в создании такой

комбинации прав, процедур принятия решений и механизмов инфорсемента, которые позволят использовать указанные нормативные акты (или их отсутствие) для извлечения ренты.

В-третьих. Имеют также место и такие цели и тенденции, влияющие на формальное распределение правомочий, которые не вполне осознаются участниками политического процесса. Сюда можно отнести такие факторы, как уровень доверия, рутины и навыки, доминирующие ценности или отсутствие таковых (например, безразличие к содержанию прав) и т.п.

В-четвертых. Информационные аспекты проблемы. Информация не только асимметрична, но и неизбежно недостаточна – в особенности в отношении будущих событий. Ряд проблем, подлежащих регулированию через распределение правомочий, не находит отражение в формальных актах законодательства. Следовательно, действия центральной и региональной власти не могут быть полностью ограничены и определены соответствующими правилами. Всегда остается возможность дискреционных действий государственных агентов.

Таким образом, уже в самой, зафиксированной в формальном законе, формулировке распределения прав содержится в скрытом виде нечто такое, что выходит за рамки официальных и декларируемых целей его принятия. Следствием этого является тот факт, что применение закона на практике создает такой реальный порядок распределения правомочий и имеет такие результаты, которые не входили в круг первоначальных и заявленных намерений его создателей. Так, политическая реальность демонстрирует нам права, которые никогда не реализуются или же, наоборот, такие права, правомочия или же такое их использование, которое существует фактически, не будучи предписано ни одним нормативным актом.

Таким образом, как реальный политический институт распределения правомочий между государством и регионами – если под институтом понимать не просто правило плюс механизм принуждения, а «определенный порядок совместной жизни» – с формальной стороны представляет собой «спонтанный порядок». Является результатом действий людей, но не результатом их сознательных намерений. Если посмотреть на реальный порядок распределения правомочий между центром и регионами и на его последствия для экономической и политической жизни в Украине, то вряд ли кто-либо осмелится утверждать, что данный порядок и его результаты могли быть кем-либо преднамеренно сконструированы и являются результатом действия единой воли и разума.

## 10.4. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ГРАНИЦЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Изменения в распределении правомочий между центром и регионами имеет свои границы. Соглашение о распределении правомочий представляет собой, своего рода, точку в рамках диапазона, заданного двумя крайностями.

Имеют место двоякого рода границы.

Во-первых, это «естественные» границы. «Верхняя граница» выражает максимально возможный уровень концентрации правомочий в центре, который ограничен величиной наличных ресурсов власти и информационными возможностями последнего в области мониторинга и контроля над деятельностью регионов. «Нижняя граница» выражает максимально возможный уровень концентрации прав в регионах и определяется в конечном итоге тем пределом, за которым следует выход данного региона из состава государства.

Во-вторых, институциональные границы, которые определены совокупностью действующих в обществе формальных и неформальных политических и экономических институтов.

Влияние институтов результируется в коллективных действиях общества (социальной власти), направленных на принуждение государственных агентов к созданию общественных благ (максимизации общественной функции полезности). Эффективность социальной власти определяет то, каким образом соотносятся между собой (насколько совпадают) общественная функция полезности, корпоративная (целевая функция бюрократического аппарата в целом как центрального, так и регионального) и индивидуальная функция полезности государственных агентов; в какой мере корпоративные государственные структуры и индивидуальные политические агенты обладают мотивацией к максимизации общественных благ и, в частности, оптимизации распределения прав между собой, определяют систему идеологических ценностей, влияющих на распределение прав власти, а также определяют уровень доверия между различными уровнями власти.

Именно институциональные границы создают непосредственное пространство возможных реальных изменений в правомочиях сторон, в рамках которого может перемещаться точка соглашения.

Поэтому в реальности достижимо лишь ограниченное Парето улучшение, т.е. улучшение в пределах, заданных общими институциональными ограничениями. Минимально достижимый резуль-

тат, на который можно рассчитывать, – это технические изменения, имеющие итогом экономию на издержках государственной деятельности.

Формальное распределение прав в тех пределах, где оно выходит за границы институционально обусловленного и возможного уровня, не имеет значения (не приводит к максимизации общественного дохода) или же дает отрицательный эффект. Результатом будет последующий неконтролируемый «обмен правомочиями» между сторонами и такое неформальное их распределение, который «восстановит» нарушенный баланс.

Перемещение власти между центром и регионами при отсутствии контролирующего механизма социальной власти будет означать не прирост государственного или же регионального дохода, а перемещения центра коррупции. Изменится лишь место, где будут брать взятки: в регионе или в столице. «Расширение прав регионов» и федерализация могут иметь своим следствием «феодализацию» государства, а укрепление полномочий центральной власти и «усиление властной вертикали» – формирование авторитарного государства.

В этих условиях формально закрепленный статус центра или регионов приобретает относительное значение. Вряд ли Россия действительно стала федеративным государством с широким местным самоуправлением (сравним с Германией). Так же и характеристика Украины как унитарного государства есть скорее пожелание, чем действительность.

Второй аспект улучшения по Парето в распределении правомочий связан с изменением и повышением политической эффективности социальной власти и институциональных ограничений в деятельности государственных агентов. Речь идет о расширении институциональных рамок возможных изменений, оптимизирующих распределение прав и повышающих общественный доход.

Основными институциональными факторами, которые определяют возможности достижения эффективного распределения правомочий, являются следующие.

Первое. Социальная власть общества над государственными агентами как на центральном, так и на региональном уровнях.

Второе. Организация системы внутреннего контроля в системе государственного управления, предотвращающая индивидуальное оппортунистическое поведение.

Третье. Доминирующие ценности и идеологические установки как населения в целом, так и правящей элиты.

Четвертое. Институциональные соглашения и институты, обеспечивающие доверие и достоверность принятых сторонами обязательств.

Ключевой проблемой должна быть не проблема распределения правомочий как таковая, а проблема того, как общество может контролировать власть на всех уровнях: район, город, область и пр. Каким образом подчинить действие власти интересам населения и обеспечить эффективный внутренний контроль в системе государственной власти.

На взгляд автора, это есть наиболее сложная проблема в теоретическом плане и наиболее значимая практически. Ее исследование выходит за рамки настоящей статьи. Обратим внимание лишь на принципиальную сложность решения проблемы социального контроля над деятельностью государства, создание мотивации к увеличению общественных благ и ее принципиальное отличие от фундаментальных основ контроля над деятельностью фирмы. Отсутствует контроль потребителя благ, осуществляемый через отказ от потребления; общественное благо (выгоды) достаются всем членам общества и не существует никакого остаточного продукта, на присвоении которого основана мотивация собственника на фирме; отсутствуют передаваемые права собственности и их свободный переход к тому, кто будет их использовать наиболее эффективным образом; политическая конкуренция, представляющая собой конкурентную борьбу за занятие государственных постов, не приводит к эффективным решениям, в отличие от конкуренции экономической; в политической жизни отсутствуют формы контроля аналогические контролю со стороны трудовых коллективов (профсоюзов), контролю со стороны фондового рынка, финансового контроля и т.п.; ограниченность временных горизонтов: ставка дисконтирования, заключенная в политическом процессе, выше ставки дисконтирования, воплощенной в операциях на конкурентном рынке.

И последнее замечание. Каким образом может возникнуть эффективное распределение правомочий?

Теоретически возможны три политических варианта, которые в той или иной степени могут пересекаться и совмещаться. В чистом виде их можно представить следующим образом.

Первый. Достижение распределения правомочий эффективного по Парето единогласия (общественного договора) между центром и

регионами. Наиболее предпочтительный вариант, поскольку в итоге получаем самовыполняющийся контракт*. Этот путь условно можно описать как «теорема Коуза».

Однако возникает вопрос, в какой мере можно решить проблему эффективного распределения правомочий путем равноправных переговоров? Очевидно, что последнее достижимо только в пределах стремления обеих сторон к максимизации общественного благосостояния. Также очевидно, что если в целевой функции хотя бы одной из сторон доминируют рентные интересы или, в целом, общественная, корпоративная или индивидуальная функции полезности государственных агентов расходятся между собой, то достижение эффективного распределения путем единогласия становится невозможным. В этом случае получаем случай игры с нулевой суммой, где выигрыш одной стороны будет означать проигрыш для другой. Единогласие становится недостижимым по определению.

Второй. Эффективное распределение правомочий есть следствие применения власти одной из сторон и навязывается другой стороне с использованием силы. Условно данный путь решения проблемы обозначим как «теорема Гоббса»**. (Подчеркнем, что речь здесь идет не о том, возможно ли вообще распределить права путем применения власти. Это сомнения не вызывает. Вопрос состоит в том, возможно ли на основе применения силы создать *эффективное* распределение прав).

Использование власти как фактора переговорного процесса может быть оправданным и иметь следствием улучшение по Парето, если доминирующая сторона в большей мере мотивирована в максимизации общественных благ, нежели слабая сторона. В таком случае улучшение в распределении правомочий может быть навязано действиями одной из сторон по отношению к другой.

Таким путем возможно достижение определенного улучшения по Парето. Вместе с тем достижение Парето–оптимальности невозможно. Оптимальное (в теории) распределение правомочий переста-

---

* «Нормальное функционирование общества невозможно при отсутствии добровольной кооперации между его членами. Слишком дорогой оказывается «стопроцентная диктатура», т.е. сообщество, функционирующее исключительно на основе командного принципа…. Система соглашений будет достаточно стабильна лишь в том случае, когда, по крайней мере, некоторые из них будут самовыполняющимися» [111, с. 522].

** Альтернативная «теореме Коуза» концепция, в виде «теоремы Гоббса» изложена Р. Кутером в статье «The Cost of Coase» [133].

ет быть оптимальным в обстоятельствах, когда его навязывают с помощью применения силы.

Третий путь. Ни путем добровольных переговоров, ни путем при-менения власти одной из сторон Парето-улучшения в распределении правомочий добиться невозможно. Это означает, что либо стороны (центр и регионы) не обладают мотивацией к максимизации общественного блага, вследствие чего проблему распределения нельзя решить путем единогласия, либо же, если даже такая мотивация присутствует у одной из сторон, отсутствует достаточной властный потенциал, чтобы навязать другой стороне такое распределение правомочий, которое являлось бы Парето-улучшением. Иными словами, речь идет о ситуации «failed state».

В этой ситуации остается третий путь – навязывание эффективного распределения правомочий третьей стороной. Назовем это «теорема Нестора» (вспоминая его описание причин приглашения варягов на княжение над славянами). В качестве такой третьей стороны могут выступать разнообразные силы, например, оккупационные войска в послевоенной Германии, вступление в Евросоюз и вынужденное приведение собственного законодательства, включая политику по отношению к регионам, в соответствие с европейскими стандартами. Сюда можно отнести также и влияние внешних вызовов, угрожающих основам существования государства, и, в частности, его бюрократического аппарата, вследствие чего максимизация функции общественного благосостояния и создание необходимых для этого институтов становятся фактором выживания.

***

Мы гораздо больше слышим о проблемах переходной экономики, чем о проблемах переходной политики или переходного государственного строя. Однако проблемы политической эффективности в конечном итоге значительно более важны для общества, чем проблемы экономической эффективности. Политическая эффективность и демократия не является автоматическим результатом экономического роста. Скорее наоборот, экономический рост и экономическая эффективность в долгосрочной перспективе есть следствие политических преобразований. Кроме того, ответы на вопросы о содержании экономических институтов гораздо более прозрачны и обеспечены методологически, нежели ответы на вопрос о том, как формировать эффективное государственное устройство.

Настоящее работа возникла скорее как эссе, цель которого пока-

зать возможности применения современной институциональной теории, теории общественного выбора и конституционной политической экономии для исследования процессов повышения политической эффективности государства в обществах с переходной политической системой.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ В УКРАИНЕ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С конца 90-х в Украине, как и в других постсоветских странах, резко возрастает интерес к институциональным проблемам экономики. Исследовательская программа институционализма, которая в начале и середине 90-х находилась на периферии научных интересов украинских ученых, становится одним из доминирующих направлений современной экономической теории в Украине. Популярность Ф.Хайека, Л.Мизеса, М.Фридмана сменяется на популярность институционалистов (Р.Коуза, Д.Норта, О.Уильямсона и прочих авторов). Это проявилось в резком возрастании числа монографий, диссертаций, научных статей, специально посвященных институциональной экономической теории**.**

Можно констатировать тот факт, что институциональная экономическая теория представляет к настоящему времени одно из ведущих направлений в современной украинской экономической мысли. Об этом говорит количество издаваемых работ и диссертаций, защищаемых по проблеме. Библиография работ, опубликованных в Украине по проблемам институционализма за последние годы, превышает 500 наименований.

Научными центрами, где ведутся систематические исследования в области институциональной теории, являются Харьковский национальный университет им В.Н.Каразина, Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Киевский национальный экономический университет, Киевский национальный университет, Донецкий национальный технический университет, Львовский национальный университет.

Начиная с 2003 г., Донецким национальным техническим университетов проводится ежегодная международная научная конференция «Проблемы современной экономики и институциональная теория». При этом число участников конференции, выступающих по проблемам институциональной экономической теории, возрастает от года к году. По результатам конференций издано девять выпусков сборника «Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая», которые посвящены теоретическим и прикладным аспектам современного институционализма.

С 2008 г. действует Международная ассоциация институциональных исследований, объединяющая ученых Украины и России, рабо-

тающих в области институциональной теории. Ассоциация издает научный журнал „Journal of Institutional Studies“, специально посвященный теоретическим и прикладным аспектам институциональной экономики.

Событием в научной жизни стало проведение в октябре 2010 года в Киевском национальном экономическом университете, и в ноябре 2011 г. В Харьковском национальном экономическом университете международных научных конференций по институциональной проблематике.

Проблемы институциональной экономической теории активно обсуждаются на страницах экономических журналов и сборников. Теоретической площадкой, где постоянно обсуждаются институциональные проблемы экономики, стал, издаваемый с 2004 года, журнал «Экономическая теория» (гл. редактор А.А.Гриценко). Определенной вехой в развитии институциональных исследований явилось издание (под редакцией Р.М.Нуреева и В.В.Дементьева) в 2005 г. совместно украинско-российской монографии «Постсоветский институционализм»[*] и выход фундаментальной монографии «Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований» под редакцией А.А.Гриценко[**].

Что же такое современный украинский институционализм? Является ли нынешняя популярность институционализма временным явлением, своего рода научной модой, которая сменится модой на иные направления экономического анализа и иных авторов (после выхода новых переводов современных западных экономистов). Или же интерес к институциональной теории носит устойчивый характер и отражает внутренние тенденции развития экономической теории в постсоветских странах и потребности реальной экономической политики трансформационного периода.

Нарастающий интерес к институциональной экономической теории имеет, безусловно, как субъективные, так и объективные причины.

К числу объективных причин, обусловливающих научный интерес к институциональной теории, следует отнести подвижность и неустойчивость институциональной среды в постсоветских экономиках. Основные зависимости между макроэкономическими параметрами (денежные агрегаты, уровень занятости, объем ВНП, инфляция, совокупный спрос и др.), а также зависимости между параметрами производственной функ-

---

[*] Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М.Нуреева, В.В.Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – 480 с.

[**] Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Под ред. д.э.н. А.А.Гриценко. – К.: Форт, 2008 – с.513-543

ции на уровне фирмы опосредуются влиянием постоянно изменяющихся институциональных условий. Поэтому в чистом (от влияния институтов) виде анализ кругооборота ресурсов на макро- и микроуровнях носит абстрактный характер и неприменим для аналитических выводов о реальном состоянии экономики, разработки прогнозов и мер экономической политики.

Кроме того, для переходной экономики остается открытым вопрос о выборе институтов, причем институтов базовых. При этом данная проблема является в долгосрочном периоде более существенной для перспективы экономического развития, чем проблема выбора между вариантами, к примеру, курсовой политики. Решение проблемы выбора, как известно, вызывает к жизни и стимулирует теоретические построения, имеющие своей целью обоснование такого выбора.

Фактором, способствовавшим популяризации институциональной исследовательской программы относится также и тот факт, что основные научные результаты, достигнутые в данной области, являются широко доступными на постсоветском пространстве. На русский и украинский языки переведены основные работы в области неоинституциональной теории (Р.Коуз, О.Уильямсон, Д.Норт, Т.Эггертссон, Дж.Бьюкенен, Эрик Г.Фуруборн и Р.Рихтер). Еще в советское время на русском языке вышли работы классиков старой (традиционной) институциональной теории (Т.Веблен, Дж.К.Гэлбрэйт, Г.Мюрдаль), в последнее время издан перевод книги Дж.Ходжсона. В популяризации институциональной теории, на постсоветском научном пространстве большую роль сыграли российские авторы (Р.И.Капелюшников, А.Шаститко, А.Н.Олейник, В.В.Вольчик, Р.М.Нуреев). Можно утверждать, что в настоящее время институциональная экономическая теория (как новая, так и традиционная) является таким направлением в современной экономической теории, которое наиболее доступно для ознакомления на постсоветском пространстве. В отличие от институциональной теории современные работы в области неоклассической экономической теории или других, наряду с институционализмом, течений неортодоксальной экономической мысли (неокейнсианство, нео-рикардианство, радикальная политическая экономия, неомарксизм, сраффианская теория, социо-экономика и т.п.) остаются малоизвестными ввиду отсутствия переводных изданий и известной затрудненности доступа к современной англоязычной экономической литературе.

Популярность новой институциональной теории объясняется также стройностью и эвристической ценностью ее методологии, отсутствием

схоластики как словесной (советская политэкономия), так и математической (мэйнстрим). Использование таких аналитических инструментов как «институты», «трансакционные издержки», «права собственности», «оппортунистическое поведение», «специфические ресурсы» и др. позволяет создавать относительно простые и прозрачные теоретические модели, объясняющие влияние социальной структуры экономики на общественное производство.

Интерес к институциональной теории, и к ее неоинституциональному направлению в особенности, как справедливо замечает Р.М.Нуреев, связан с «сознательными попытками преодолеть ограниченность ряда предпосылок, характерных для экономикса (аксиомы полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, установления равновесия лишь посредством ценового механизма и др.), и рассмотреть современные экономические процессы комплексно и всесторонне. Многие экономисты понимают, что ни в одной экс-советской стране эти предпосылки еще не сложились, а потому подход, основанный на деятельности рационального, максимизирующего полезность в условиях совершенной конкуренции индивида, противоречит реальному положению вещей»[*].

Популярность институционализма в известной мере это объясняется также тем отношением, которое сложилось в отечественной экономической науке к ортодоксальной неоклассической теории.

Традиции предмета экономического анализа, сложившиеся в советский период (экономические отношения) ближе к институционализму, нежели чем к традициям неоклассики (экономический выбор). В этом смысле, если исходить из особенностей традиционного объекта научного исследования марксисткой политэкономии (собственность, экономические противоречия и интересы, государство, хозяйственный механизм и пр.), советские политэкономы в известной мере являются институционалистами.

На популярности институциональной теории (в отличие от ортодоксальной теории) сказывается отсутствие традиций и навыков использования методологии и традиционного инструментария неоклассического анализа в культуре и традициях экономического мышления, сформировавшегося в рамках советской экономической школы. Сюда можно отнести, в частности, недостаточное знание специалистами в области экономической теории математики (математический анализ, эконометрика, теория игр и т.д.) и использование математического аппара-

[*] Там же, с.29.

та как инструмента экономического анализа, без чего невозможно проведение исследований в рамках неоклассической парадигмы.

Причем, следует отметить также не просто непопулярность неоклассической теории как исследовательской программы, но и определенную враждебность по отношению к ней. Вряд ли где-либо можно встретить такое количество рассуждений о кризисе экономической теории (имеется в виду мэйнстрим) и об ее неприемлемости для анализа реальных экономических процессов, как в отечественной экономической литературе. Критическое отношения к неоклассической теории объясняется также и тем, что известные трудности отечественной экономики рассматриваются, зачастую, как провал теоретических моделей экономической политики (Вашингтонский консенсус, а впоследствии мировой экономический кризис), в основе которой лежала неоклассическая теория.

И, наконец, говоря о популярности институциональных теорий на постсоветском пространстве, нельзя не отметить и фактор научной моды. Редкая диссертация или монография в области экономической теории обходится без использования термина «институт» и прилагательного «институциональный».

Институциональное направление в Украине находится в стадии становления. Отсюда неизбежные, но вполне преодолимые со временем, «болезни роста». Это выражается, в частности, в не изжитом до конца «ученическом» характере ряда публикаций, отсутствии обобщающих работ в области институциональной теории, посвященных систематическому изложению институционального подхода. К слабостям работ в области институциональной теории можно отнести отсутствие, за редким исключением, эмпирической проверки выдвигаемых гипотез, уровень и качество использования математического аппарата анализа.

На особенности институциональных исследований откладывает отпечаток образование и традиции экономической мысли, связанные с отсутствием глубоких корней неоклассики в отечественном экономическом мышлении. В частности, неоинституциональная экономическая теория для нас не стала «экономиксом институтов», как характеризует ее Т.Эггертссон[*]. Это не неоклассическая теория, расширенная в сторо-

[*] «Я, - пишет Т.Эггертссон, - буду рассматривать термины неоинституциональная экономика (neoinstitutional economics) и экономикс институтов (economics of institutions) как совершенные субституты» (Eggertsson T. Neoinstitutional Economics / The New Palgraive Dictionary of Economics and the Law.- V.2. – London: The Macmillan Press Limited, 1997. – P. 665).

ну проблем социальной организации экономики*, а, скорее наоборот, теория социальной организации экономики (политэкономия), воспринявшая посылки неоклассической теории в их модифицированном в рамках неоинституционализма виде.

Особенности постсоветского институционализма отражают также и реальную хозяйственную практику развивающейся экономики. Эта реальность далека не только от традиционных посылок неоклассического мэйнстрима (полной рациональности, абсолютной информированности и совершенной конкуренции), но также и от ряда посылок неоинституциональной теории. Речь идет, прежде всего, о ряде посылок, заимствованных последней из мэйнстрима в «нетронутом» виде: равенство агентов, вступающих в трансакции; добровольность и свободный характер трансакций; «атомизированный» характер принятия решений; предположение о взаимовыгодности трансакций**. Кроме того, уровень «смягчения» предпосылок мэйнстрима, принимаемый институционализмом, в практике переходных экономик происходит часто до такой степени, что ставит под сомнение саму предпосылку. Рациональность может быть столь неполной, что ставит под сомнение существование рациональности вообще. Оппортунистическое поведение («поведение с использованием коварства») может принимать такие масштабы и формы доминирования, что именно честное поведение, становится оппортунистическим и т.п. Результатом являются ограниченные возможности использования неоинституциональной методологии (в ее «чистом» виде) для анализа и решения реальных проблем переходных экономик.

Следует обратить внимание также на отсутствие четкого отличия между новой и традиционной институциональной теорией в исследованиях отечественных институционалистов. Различия между новой и традиционной (старой) институциональной теорией, имеющие принципиальное значение для разграничения указанных исследовательских про-

---

* «Современная мэйнстрим экономикс нуждается в дополнительной исследовательской программе для анализа изменений в структуре экономической системы и ее трансформации в течение времени». (Там же, p. 666).

** Указанные ограничения неоинституциональной теории носят общий характер и, безусловно, не связаны исключительно с проблемами переходной экономики. Однако именно при анализе последних ограниченность неоинституционального подхода проявляется особенно остро. На это обстоятельство, в частности, обращал внимание М.Олсон, когда указывал на недостаточность трансакционного подхода для объяснения причин экономической отсталости (Olson V. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000. – P.59).

грамм на Западе*, не имеют столь существенного значения для представителей постсоветского (в частности украинского) институционализма. Единство предмета исследования (институты и их совершенствование) имеет более существенное значение, чем различия в методах и инструментарии исследования (индивидуализм или холизм, рациональный выбор или отрицание рациональности и пр.). Очень многие экономисты, – замечает Р.М.Нуреев, – работают одновременно в обеих парадигмах – и «нового», и «старого» институционализма»**. Более того, в ряде публикаций предпринимаются прямые попытки соединить неоинституциональную и традиционную институциональную теорию в виде институционально-эволюционного подхода.

Следствием такой ситуации является определенная «размытость» методологии исследования во многих работах украинского институционализма и доминирование описательных методов анализа. Отсюда близость методологии постсоветского институционализма к традиционному институционализму, даже при декларированной приверженности к неоинституциональному направлению. При этом следует подчеркнуть, что упомянутая размытость методологии постсоветского институционализма имеет не только субъективную природу (что, без всякого сомнения, имеет место), но и определенные объективные основания. Дело в том, что постосоветский институционализм сталкивается с противоречием между, с одной стороны, кругом хозяйственных явлений (институциональных по своей природе), которые невозможно игнорировать и которым необходимо дать теоретическое объяснение, и, с другой стороны, ограниченностью методологических посылок неоинституциональной теории. Этим объясняется, в частности, попытка дополнения неоинституционального анализа проблематикой и инструментарием, традиционно относящимися к сфере старого институционализма или же марксизма (власть, технологии, неравенство, эволюция, рутины и пр.). Такое состояние институциональных исследований, безусловно, не может рассматриваться как удовлетворительное и допустимо лишь как переходное состояние, этап становления.

---

* «За возможными редкими исключениями большинство из них (неоинституционалистов – В.Д.) попытались отмежеваться от центральных идей, выдвинутых старыми институционалистами» (Фуруборн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – Санкт- Петербург: Издательский Дом Санкт - Петербургского государственного университета, 2005. – С. 550).

** Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М.Нуреева, В.В.Дементьева. – Донецк: Каштан, 2005. – С. 455.

Указанная размытость методологии анализа постсоветского институционализма имеет свои известные недостатки*. Однако нечеткость методологии обладает и определенными преимуществами. Дело в том, что чем более жестко ограничены методологические посылки исследования, тем более узким становится его предмет. В результате целый ряд явлений хозяйственной практики могут оказаться за пределами методологических границ теоретического исследования. Не случайно многие явления, факты и взаимосвязи хозяйственной жизни были вовлечены в оборот экономической теории именно благодаря традиционному институционализму (институты, трансакции, власть, эволюция и т.д.).

Однако простого описания и вовлечения новых фактов экономической действительности в предмет анализа еще недостаточно, необходимо их объяснение. Для этого необходима методология нового уровня. В этом смысле размытость методологии постсоветского институционализма может рассматривать как переходное состояние к новой методологической парадигме институциональной теории, в частности за счет расширения «защитной оболочки» методологии неоинституционального анализа. Попытки преодоления указанной ограниченности и выработки собственной институциональной концепции предпринимаются в отечественных исследованиях (Гриценко А.А., Тарасевич В.Н.. Якубенко В.Д., Архиереев С.И.).

То, в какой мере институционализм в Украине способен оформиться в относительно самостоятельную исследовательскую программу в рамках институциональной парадигмы (как, к примеру, германская теория хозяйственного порядка или же французская институционально-социологическая школа) или же его отличительные черты от англо-американского институционализма будут исчерпываться лишь особенностями предмета анализа (трансформационная экономика) определяется его способностью предложить новую методологию исследований, способную дать теоретическое объяснение переходным процессам в экономике и предложить на этой основе реальную экономическую политику.

---

* М.Блауг по этому поводу замечает: «Гораздо лучшим описанием рабочей методологи институционалистов является то, что Уорд называет *изложением* (storytelling), относящимся по его словам, также к большой части ортодоксальной экономической теории, в особенности прикладной. При изложении используется метод, который историки называют *коллигацией* – соединением фактов, низкоуровневых обобщений, теорий высокого уровня и ценностных суждений в связный рассказ, скрепляемый набором убеждений и аттитюдов, которыми автор делится с читателем. … Поскольку изложениям недостает строгости и четкой логической структуры, их слишком просто верифицировать и почти невозможно фальсифицировать. Они являются или могут являться убедительными именно потому, что никогда не рискуют оказаться неправильными (Blaug M. The methodology of economics: or how economists explain. – NY: Cambridge University Press, 1994. – P.110).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Альберт М. Капитализм против капитализма. – Спб.: Экономическая школа, 1998. – 325 с.

2. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Территорияч будущего", 2006. – 472с.

3. Артемова Т.И. Институт государственно-частного партнерства: мировой опыт и реалии Украины. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 38-2.– Донецк, ДонНТУ, 2010. – С.110-117.

4. Архиереев С.И. Посттрансформационная рыночная экономика: институциональный кризис и права собственности. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 38-2.– Донецк, ДонНТУ, 2010. – С.26-28.

5. Афонцев С.А. Политические рынки и экономическая политика. – М.: КомКнига, 2010. – 384 с.

6. Баренбойм П.Д., Лафитский В.И., Мау В.А. Конституционная экономика. – М.: «Юридический дом «Юстицинформ», 2002. – 190 с.

7. Бережной И.В., Вольчик В.В. Исследование экономической эволюции института власти-собственности. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. – 239 с.

8. Блауг М. Методология экономической науки или как объясняют экономисты. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.

9. Боулс С., Гинтис Г. Вальрасианская экономическая теория в ретроспективе // Истоки: из опыта изучения экономики и структуры процесса / редкол.: Я.И. Кузьминов (гл.редл.), В.С. Автономов (зам. гл. ред.), О.И. Ананьин и др.; Гос. ун-т – 2-е изд. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – С. 301-337.

10. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия. – М.: Издательство «Экономическая школа», 2005. – 272 с.

11. Бьюкенен Дж. М. Сочинения. – М.: «Таурус Альфа», 1997, - 560 с.

12. Бьюкенен Дж., Талок Г. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии. – М.: «Таурус Альфа», 1997

13. Вахтина М.А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 40-1.– До-

нецк, ДонНТУ, 2011. – С.41-47.

14. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

15. Великохатько С. В., Усачева Г. М. Инновационные преимущества и опасность корпоративной экономической власти // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. — Спец. вип. Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія. — К. : КНЕУ, 2010. – С.235-246.

16. Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т.4. Под общ. Ред. А.П.Заостровцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – 568 с.

17. Вишневский В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с.

18. Галабурда Н.К. Инновации, поиск ренты и эффективность постсоциалистической трансформации. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 40-1.– Донецк, ДонНТУ, 2011. – С.119-124.

19. Гальчинский А. Проблемы демократизации экономики // Экономика Украины. – 2005. - № 11. – С. 4-11.

20. Гегель . Энциклопедия философских наук. Т.1. – М.: Мысль, 1974. – 45 2 с.

21. Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М.: Мысль, 1990. – 524 с.

22. Глазьев С. О стратегии развития // Наш современник. – 2010. – № 1, С. 170-187.

23. Государство в меняющемся мире // Вопросы экономики. – 1997. - №7. – С. 4-34.

24. Граф Я.Д. Общественные издержки // Экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 768 с.

25. Гржебин А. Экономическая политика, или преодоление трудностей. – М.: ТЕРРА, 1993. – 240 с.

26. Гриценко А.А. Совместно-разделенные отношения: институты-государство-власть. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 40-2.– Донецк, ДонНТУ, 2011. – С.68-74.

27. Гриценко А.А. Совместно-разделенные отношения: труд, собственность и власть // Экономика Украины. – 2003. . – №3. – С.50-58.

28. Гуриев С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – с. 4-23.

29. Гутник В. Политика хозяйственного порядка в Германии. – М.: Экономика, 2002. – 271 с.

30. Гэлбрэйт Дж.К. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.

31. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 272 с.

32. Дегтярева С.В. Инновационный процесс в институциональной структуре национальной экономической модели. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 37-2.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – С.114-118.

33. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.

34. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб.: Печатный двор, 1992. – 496С.

35. Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики. – 2009. –, № 6. –С. 83-96.

36. Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Корпоративный контроль и управление предприятий. Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа. – 2004. – № 5. – С. 81-98.

37. Задорожный Г.В. Собственность и экономическая власть. – Харьков: Основа, 1996. – 144 с.

38. Задорожный Г.В., Иващенко П.О., Тютюнникова С.В. Экономическая безопасность и теневая экономика. – Харьков: ХІБМ, 1999. – 208 с.

39. Зомбарт В. Буржуа. – М.: Наука, 1994. –443с.

40. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория./ Под общей ред. д.э.н., проф. А.А.Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005. - 416 с.

41. Институциональная экономика: / Под общей редакцией А.Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.

42. История экономических учений: современный этап / Под общей ред. А.Г.Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 733 с.

43. История экономических учений:. Под. Ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 784 с.

44. Інвестиції та інноваційний розвиток./ Науково-практичний бюлетень. – 2009. – № 2(5).

45. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – 1990. – М.: Институт мировой экономики и международных отношений АН СССР. – 87 с.

46. Капитализация экономики: проблемы и перспективы // Экономическая теория. – 2006 - №2. – С. 91-112.

47. Капогузов Е.А. Трансформация институтов государственного управления в Германии и возможности применения на постсоветском пространстве. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 37-2.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – С.158-163.

48. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.

49. Клейнер Г. Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики. – 1996. – № 4. – С. 81-95.

50. Клишова Е.В., Колесник И.В. Особенности украинской коррупции: в контексте теории экономической рациональности// Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 37-2.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – С.153-157.

51. Колесов Н., Лоскутов В. Асоциальная форма акционерной собственности // Экономист. – 2005. - №9. – С.49-54.

52. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192 с.

53. Кузьминов Я. И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 44 2 с.

54. Лацоник У. Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008.– Т.6. - №3. – С.11-49.

55. Лацоник У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. – Т.64 - №3. – С.7-32.

56. Львов Д., Макаров В., Клейнер Г. Экономика России на перепутье веков. – М.: Управление мэра Москвы, 2000. – 88 с.

57. Малахова Н.Б., Литвиненко А.В. Маржинализм: обреченная парадигма или реальный метод оценки экономического поведения? // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 37-2.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – С.31-79.

58. Малкина М.Ю. Влияние институтов общественного выбора на эффективность государственных расходов в российской экономике. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 40-1.– Донецк, ДонНТУ, 2011. – С.156-164.

59. Маркс К. Введение // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т.46, ч. 1. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1959. – С. 17-48.

60. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). В 2-х ч. Ч. 1. – М.: Политиздат, 1980. – 564 с.

61. Мельник В.П. Факторы доверия и недоверия в хозяйствовании// Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 37-1.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – С.71-79.

62. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – Спб.: Изд-во «Питер», 2000. – 336 с.

63. Мовсесян А. Либман А. Роль фактора власти в экономике // Экономист. – 2002. - №1. – С.58-64.

64. Мочерный С. Национальный и экономический суверенитет страны // Экономика Украины. – 2005. - № 10 – С. 4-13.

65. Мюллер Д. Теория общественного выбора // Панорама экономической мысли конца XX столетия. – Спб.: Экономическая школа, 2002. Т.1. – С. 248-303.

66. Назарчук М., Карпенко Л. О некоторых особенностях организованного рынка ценных бумаг в Украине // Экономика Украины. – 2005 - № 10. – С. 33-41.

67. Назарчук М., Скляр Е. О мерах по развитию организованного рынка ценных бумаг в Украине // Экономика Украины. – 2005 - № 12. – С. 19-24.

68. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – 197 с.

69. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики.– 1997 . – №3. – С.7.

70. Нуреев Р.М. Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора // Бьюкенен Дж. М. Сочинения. – М.: «Таурус Альфа», 1997, - С.445-482.

71. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.

72. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.

73. Одинцова М.И. Институциональная экономика. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.

74. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс,1995. – 496 с.

75. Ойкен В. Основы национальной экономии. - М.: Экономика, 1996. – 351 с.

76. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.

77. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период // Экономика и математические методы. – 1995. - Т.31. - Вып.4. - С. 53-81.

78. Освальт В. Теория хозяйственного порядка как методология исследования экономической власти // Ойкен В. Основы национальной экономии. - М.: Экономика, 1996. – 351 с.

79. Ослунд А. "Рентоориентированное поведение" в российской переходной экономике // Вопросы экономики. - 1996. - №8- С.99-108.

80. Парето В. Трансформация демократии. –М.:Территория будущего, 2001.

81. Пилипенко А.Н. Институциональные основания хозяйственного порядка. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 38-2.– Донецк, ДонНТУ, 2010. – С.91-95.

82. Постсоветский Институционализм – 2006: Власть и бизнес/ Под ред. Р.М.Нуреева. – Ростов-на-Д.:Наука-Пресс, 2006. – 512 с.

83. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. – 2000. - №5. - С. 45-61.

84. Решетило В.П. Государство и институциональные изменения: синергия взаимодействия. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 38-2.– Донецк, ДонНТУ, 2010. – С.131-136.

85. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. – "Антология экономической мысли". Т. 1. М.: МП "Эконов", 1991. – 414 с.

86. Розмаинский И. "Инвестиционная близорукость" в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 71-82.

87. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах // Вопросы экономики. – 2009. – № 6. – С. 56.

88. Розмаинский И. Основные характеристики семейно-кланового капитализма в России на рубеже тысячелетий: институционально-посткейнскианский подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – т. 2. – № 1. – С. 59-71.

89. Ротбард М. Власть и рынок. Государство и экономика. – Челябинск: Социум, 2003. – 415 с.

90. Рьюз М., Уилсон Э. Дарвинизм и этика // Вопросы философии. – 1987. – № 1. – С. 94-108.

91. Самуэльсон П. Экономика. – М.: КноРус, 2000. – 800с.

92. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.

93. Народное хозяйство СССР в 1990г. / Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 564с.

94. Селигмен Б. Экономическое понимание истории/ 2-еизд. – М.: Книжн.дом «Либроком», 2011. – 112 с

95. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. – Спб.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2006.

96. Статистичний щорічник України на 2007 рік. – К.: Видавництво «Консультант», 2008. – 572 с.

97. Стиглиц Дж., Эллерман Д. Мосты через пропасть: макро- и микростратегия для России // Проблемы теории и практики управления. – 2000. - №4. – С. 8-15.

98. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізацій них викликів: збірник / М.В.Стріха, В.С.Шовкалюк, Т.В.Боровіч, Ж.І.Дутчак, А.О.Сєдов. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40с.

99. Сухарев О. Эволюционная экономика в шумпетерианском прочтении (к новой системе взаимодействия "новатора" и "консерватора" // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. –, С. 41-52.

100. Сэй Ж.Б. Трактат по политической экономии. – М.: Директ-Медиа, 2007. -67с.

101. Сэмюэлс Уоррен Дж. Идеология в экономическом анализе // Современная экономическая мысль. – М: Прогресс, 1983. – 456с.

102. Сэмюэлс Уоррен Дж. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д.Гринуэя, М.Блини, И.Стюарта: в 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2002. – Т.1. – С. 125–141 .

103. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм / Составление, предисловие и общ. ред. В.

Гутника. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 482 с.

104. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. - М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с.

105. Труфанов С.Н. Наука логики Гегеля в доступном изложении. – Самара: Парус, 2006. – 185 с.

106. Туган-Барановский М.И. Избранные сочинения. В 2-х т. Научный редактор вступительной статьи Л.И. Дмитриченко. Т.1. Основы политической экономии. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 686 с.

107. Тулмин Ст. Человеческое понимание. Пер. с англ. З.В. Кагановой. – М. Прогресс, 1984, – 328 с..

108. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. – Челябинск: Социум, 2007. – 202 с.

109. Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. – М.: Праксис, 2002. – 384 с.

110. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке.- М.: АСТ: АСТ МОСКВА: Хранитель, 2007. – 220 с.

111. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2005. – 702 с.

112. Херрман-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. - 1999. - №12. - С. 48-53.

113. Хиллман А.Государство и экономическая политика. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – 879 с.

114. Ходжсон Дж. Что такое институты? // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 28 – 4 8.

115. Ходжсон Дж. Эволюционная и институциональная экономика как новый Мэйнстрим // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т.6. – № 2. – С. 2–21.

116. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории – М.: Изд-во «Дело», 2003. – 464с.

117. Холмских Н. Прибыль на людях.– М.: Праксис, 2002.– 256с.

118. Швери Р. Теория рационального выбора // Вопросы экономики. – 1997. - №7. – С. 35 – 47.

119. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – С. 227-253.

120. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. - М.:

Дело, 2001. – 408 с.
121. Экономическая теория в XX1 веке – 4 (11): Институты экономики / Под. ред.Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Золотовой. – М.: Экономистъ, 2006. – 43 2 с.
122. Экономическая теория/ Под ред. Дж.Итуэла, М.Милгрейта, П.Ньюмена. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 231 с.
123. Bocage D. General Economic Theory of Fracois Perroux. - Lahman: University Press of America, 1985. – 205 p.
124. Boland Lawrence A. Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory.Journal of Economic Issues**.** Vol.13 , No. 4, December 1979, pp.957-972.
125. Brand R., Gaffikin F. Collaborative Planning in an Uncollaborative World // Planning Theory, 2007, No. 63.
126. Brandenburger A., Nalebuff B. Co-Opetition: A Revolution Mindset That Combines Competition and Cooperation: The Game Theory Strategy That's Changing the Game of Business. – New York: Doubleday Currency, 1996, 290 p.
127. Brown, Christopher. Is There an Institutional Theory of Distribution // Journal of Economic Issues. 2005. Vol. 39. No 4. December. P. 915-931.
128. Chapin Stuard F. A New Definition of Social Institutions. Social Forces. Vol. 6, No 3 (Mar., 1928), pp. 375-377.
129. Clower R.W. Economics as an Inductive Science // Source: Southern Economic Journal, 1994, Vol. 60, No. 4, pp. 805-814.
130. Coase Ronald. The New Institutional Economics. The American Economic Review. Vol 88, № 2, Paper and Proceedings of The Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1998), pp. 72-74.
131. Commons John R. “Institutional Economics”. American Economic Review, vol. 21 (1931 ), pp.648-657.
132. Cooter R. The Coase Theorem / The New Palgraive Dictionaty of Economic.- V.1. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P.457-460.
133. Cooter R. The Cost of Coase / The Legacy of Ronald Coase in Economic Analysis / Ed. By Steven Medema. – V. 2. - Advershot: Edward Elgar, 1995 - P.97-128.
134. Darwin C. The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex, Volumes 1 and 2. New York: Appleton, 1871.
135. Dopfer Kurt. Toward a Theory of Economic Institutions: Synergy and Path Dependency. Journal of Economic Issue, Vol. 25, No. 2

(Jun., 1991), pp. 535 -55 0.
136. Dugger W. M. Underground Economic. A Decade of Institutionalist Dissent. - Armonk, New York: M.E. Sharpe Inc., 1992. – 325 p.
137. Eggertsson T. Neoinstitutional Economics / The New Palgraive Dictionaty of Economic and Law. – V.2. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P. 665- 671.
138. Eugen von Böhm-Bawerk. Control or Economic Law? (Translating by John Richard Mez). South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1962.
139. Gordon Wendell. The Role of Institutional Economics. Journal of Economic Issue, Vol. 18, No. 2 (Jun., 1984), pp. 369-381.
140. Gorodnichenko Y., Svejnar J., Terrell K. Globalization and Innovation in Emerging Markets. – The World Bank, Development Economics Department, 2009, WPS 4808.
141. Granovetter M. Economic Institution as Social Construction: A Framework for Analysis. Acta Sociologika. 1992. Vol. 35. No.1, pp. 3-11.
142. Grubb D. Ability and Power over Production in the Distribution of Earnings // The Review of Economics and Statistics, Vol. 67, No. 2. (May, 1985), pp. 188-194.
143. Gruchy A.G. Uncertainty, Indicative Planning, and Industrial Policy // Journal of Economic Issues, 1984, Vol. 18, No. 1, pp. 159-180.
144. Hamilton D. Technology and Institutions Are Neither. Journal of Economic Issues, Vol.20, No. 2 (Jun., 1986), pp. 525-53 2
145. Hamilton D. Why Is Institutional Economics Not Institutional? American Journal of Economics and Sociology. Vol. 21, No 3 (Jul., 1962), pp. 309-31 7.
146. Hollingsworth J. Rogers Theme Section Doing institutional analysis: implications for the study of innovations. Review of International Political Economy, No. 7:4 Winter 2000, pp. 595–644
147. Knight J. Institutions and Social Conflict. – New York: Cambridge University Press, 1992 – 234 p.
148. Lee Y. Participatory Democracy and Chaebol Regulation in Korea: State-Market Relations under the MDP Governments, 1997-2003 // Asian Survey, 2005, Vol. 45, No. 2.
149. Malerba F. Innovation and the dynamics and evolution of industries: Progress and challenges // International Journal of Industrial Organization, 2007, № 25.
150. Margolis H. A New Model of Rational Choice // Ethics, 1981, Vol. 91, No. 2, pp. 265-279.
151. National Innovation Systems. – Organisation for Economic Co-

operation and Development, 1997, 48 p.
152. North D. Economic Performance through Time. – American Economic Review, 1994, vol. 84, No.3, June, p. 360-361.
153. Oh I., Varcin R. The Mafioso State: State-Led Market Bypassing in South Korea and Turkey // Third World Quarterly, 2002, Vol. 23, No. 4.
154. Olson M. The Rise and Decline of Nations . 1982.
155. Olson V. Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000. – 225 p.
156. Ostrom E. An agenda for the study of institutions. Public Choice. 1986. No. 48, pp. 3 -25.
157. Palermo G. Economic Power and the Firm in New Institutional Economic: Two Conflicting Problems // Journal of Economic Issues. - 2000. - Vol. XXXIV. - No. 3, September. – P. 573-601.
158. Papandreou A. Externality and Institutions. – Oxford: Claredon Press, 1994. – 321 p.
159. Piliavin J., Charng H-W. Altruism: A Review of Recent Theory and Research // Annual Review of Sociology, 1990, Vol. 16, p. 27.
160. Power or Pure Economics? Joseph A. Schumpeter and Yasuma Takata. Ed. By Michio Morishima. - London: Macmillan Distribution Ltd., 1998. – 199 p.
161. Preiser E. Property, Power and the Distribution of Income // Power in Economics. Ed. by K.W.Rothschild. - Harmondworth: Penguin books, 1971. - P.119 – 140.
162. Rothbard M. Power and Market. - Kansas City: Sheed Andrews and McNeel, 1970. – 176p.
163. Roughgarden T. Selfish Routing and the Price of Anarchy. – Cambridge: The MIT Press, 2005, 196 p.
164. Russell B. Power. - London and New York: Routledge, 2000. - 207 p.
165. Rutherford M. Institutional Economics: Then and Now. Journal of Economic Per
166. Sager T. Responsibilities of theorists: The case of communicative planning theory // Progress in Planning, 2009, Vol. 72, Issue 1.
167. Samuels Warren J. Institutional Economics. The Journal of Economic Education, Vol. 15 , No. 3 (Summer, 1984), pp. 211 -216.
168. Samuelson P. Understanding the Marxian Notion of exploitation: a Summary of the so called Transformation Problem between Marxian Values and Competitive Prices // Journal of Economic Literature. 1971. 9(2).

169. Samuelson P.A. Altruism as a Problem Involving Group versus Individual Selection in Economics and Biology // The American Economic Review, 1993, Vol. 83, No. 2.

170. Simon H. Altruism and Economics // The American Economic Review, 1993, Vol. 83, No. 2.

171. Srinivas H. Japan: Overview of Planning // http://www.gdrc.org/uem/observatory/jp-overview.html.

172. Stoelhorst J.W. The Explanatory Logic and Ontological Commitments of Generalized Darwinism // Journal of Economic Methodology, 2008, vol. 15, No. 4.

173. Takata Y. Power Theory of Economics. - New York: St. Martins Press. 1995. – 199 p.

174. The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned. – Commission of the European Communities, Brussels, 2008, COM(2008) 652.

175. Toffler A. Powershift: knowledge, wealth and violence at the edge of the 21st century. – New York: Bantam Books, 1984. – 508 p.

176. Umbeck J. Might Makes Rights: a Theory of the Formation and Initial Distribution of Property Rights // Economic Inquiry, 1981, Vol. 19, Is. 1, pp. 38-59.

177. Voss T.R. 'Institutions' in Neil J. Smelser and Paul B. Baltes, eds, International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Elsevier, pp. 7561-7566.

178. Wärneryd K. Anarchy, Uncertainty, and the Emergence of the Property Rights // Economics and Politics, 1993, Vol. 5, No. 3, p. 11-13.

179. Williamson O.E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting (London: Free Press/Collier Macmillan).

180. Williamson O.E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead//Journal of Economic literature. Sep., 2000.V. 38. №3. P. 595–613 .

181. Wilson D.S., Wilson E.O. Rethinking the Theoretical Foundation of Sociobiology // The Quarterly Review of Biology, 2007, Vol. 82, № 4, pp. 327-348

182. Wood S. Japanization and/or Toyotaism // Work, Employment and Society, 1991. Vol. 5, No. 4, p. 567-600.

183. Young D. The Meaning and Role of Power in Economic Theories // On Economic Institutions: Theory and Applications. Ed. By J. Groenegen, C. Pitelis, and S.-E. Sjostrand. - Aldershot: Edward Elgar, 1995. –

Р.85-99.
184. Рассел Б. Философский словарь разума, материи и морали. – Киев: Port-Royal. – 368с.
185. Вебер М. Практическая этика и дух капитализма. – М.: Прогресс, 1990
186. Арон Р. Демократия и тоталитаризм.- М.: Текст, 1993.- 303с.
187. Болл Т. Власть // Полис. - 1993. - №5. - С. 36 – 42.
188. Власть: Очерки современной политической философии Запада / В.В. Мшвениерадзе, И.И. Кравченко, Е.В. Осипова и др. – М.: Наука, 1989. – 328 с.
189. Институциональная экономика: /Под. рук. акад. Д.С. Львова. – ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
190. Кейзеров Н.М. Власть и авторитет: критика буржуазных теорий. - М.: Юридическая литература, 1973. - 264 с.
191. Клейнер Г. Предприятие – упущенное звено в цепи институциональных преобразований в России // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - №2. - С. 104-109.
192. Кобяков А. Незаказанный сценарий // Эксперт. – 2002. - №5. – С.13-`14.
193. Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ // Полис. – 2000. - №1. - С.97-107.
194. Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ. - М.: РОССПЭН, 2001. – 384 с.
195. Лютенс Ф. Организационное поведение. – М.: Инфра, 1999. – 692 с.
196. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Процесс производства капитала // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-изд. - Т. 23. – 907 с.
197. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-изд. - Т. 46, ч.1. – 560 с.
198. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
199. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. - М.: Дело, 1992. - 702 с.
200. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М.: ФЭИ, 1995. – 174 с.
201. Печерских Н. Проблема субъекта эволюционной экономики // Вопросы э spectives. Volume 15, Number 3. Summer 2001, pp. 173 –194. кономики. – 2002. - № 2. – С. 129.
202. Радаев В. Хозяйственная организация в свете экономиче-

ских и социологических теорий // Вопросы экономики. – 1996. – С. 88-100.

203. Саймон Г. Адміністративна поведінка. - Київ: АртЕк, 2001. – 446с.

204. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

205. Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. – М.: Праксис, 2002. – 384 с.

206. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. - 1995. - №5. – С. 98-107.

207. Bardhan P. On the Concept of Power in Economics // Economics and Politics. - 1991. - Vol.3. November. – P. 265-277.

208. Bowles S., Gintis H. Power in Economic Theory // The Elgar Companion to Radical Political Economy. Ed. By P.Arestis and M.Sawyer. - Aldershot: Edward Elgar, 1994. – P. 300-305.

209. Bowles S., Gintis H. Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory // American Economic Review. – 1988, 78/2. - P. 145-50.

210. Harsanyi J. The Dimension and Measurement of Social Power // Power in Economics. Ed. By K.W.Rothschild. – Harmondworth: Penguin books, 1971. - P.77-96.

211. Marginson P. Power and Efficiency in the Firm: Understanding the Unemployment Relationship // Transaction Costs, Market and Hierarchies. - Oxford & Cambridge (USA): Blackwell, 1993. – P. 133-165.

212. Preiser E. Property, Power and the Distribution of Income // Power in Economics. Ed. by K.W.Rothschild. - Harmondworth: Penguin books, 1971. - P.119 – 140.

213. Schutz E. Markets and Power // Journal of Economic Issues. - 1995. - Vol. XXIX. - No.4. – P. 1147-1170.

214. Жамс Э. История экономической мысли XX века. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1959. – 572с.

*Наукове видання*

**Дементьєв** Вячеслав Валентинович

# ІНСТИТУТИ, ПОВЕДІНКА, ВЛАДА

**Монографія**
*(Російською мовою)*

Відповідальний за випуск В.М. Інякін.

Донецький національний технічний університет.
83000, Донецьк, вул.Артема, 58. Тел 38 (062) 311-43-90.

Підп. до друку 29.02.2012. Формат 60х84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Друк Riso. Ум. друк. арк. 17,6. Обл. вид. арк. 18,9.
Тираж 350 прим. Замовлення № від . .2011.

Друк ТОВ «Друк –Інфо».
83000, Донецьк, вул.Артема, 58.