

П. С. ЛЕМЕЩЕНКО

Заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики,
д-р экон. наук, профессор; БГУ, Минск, liamp@bsu.by

**ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД В КОНТЕКСТЕ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ**

(Переходный период в контексте институциональной динамики. – Сб. научн. статей «Экономическая наука сегодня». – Мн.: БНТУ, 2014. – С. 7-24).

Аннотация.

Раскрывается содержания понятия «переходный период», которое стало наиболее употребляемым как в научной литературе, так и в обыденной жизни, но наиболее непонятным и загадочным явлением. Ставится задача также проследить через призму изменения институтов некоторые закономерности, которые присущи трансформационным процессам, формирующим тот или иной потенциал к социально-экономическому развитию, росту.

Ключевые слова: переходный период, экономическая динамика, институциональная матрица, переходные институты, институциональная эффективность.

Abstract. Disclosed the content of the term «transitional period», which became the most widely used in the scientific literature as well as in everyday life, but the most strange and mysterious phenomenon. The objective is also to be traced through changes in institutions, some patterns that are inherent in the transformation processes that form a particular potential for socio-economic development, increase.

Keywords: the transition period, economic dynamics, the institutional matrix, transitional institutions, institutional effectiveness.

1. Постановка проблемы

Как экономика, так и наука об этой очень важной и в то же время сложной сфере переживают свое очередное «средневековье». Правда, в отличие от теории, где выявляются логические противоречия и парадоксы, в реальной хозяйственной жизни эти парадоксы носят более жесткий характер со всеми многочисленными сложностями и проявлениями. Выход из теоретического тупика или, говоря иначе, интеллектуального заблуждения предшествует реальным политико-экономическим и социальным действиям. Следует также учитывать, что жизнь ставит больше вопросов, чем можно дать на них сколько-нибудь убедительный ответ на уровне общей, прагматичной теории. Особенно много нестандартных вопросов возникло в так называемый переходный, реформируемый период. Но оказалось, что функционально-позитивистская направленность неоклассической теории, лишая последнюю возможности ответить на возникающие многочисленные вопросы и проблемы. Теория неоклассики более или менее решает гносеологические задачи лишь в зрелых и устойчивых системах. Ситуация же переход-

ности, характеризующаяся в первую очередь сменой базовых институтов, оказалась крайне непонятной и, следовательно, непредсказуемой. Универсалистский подход теории, лишаящий возможностей освоения историко-институциональных свойств многих стран, фокусировал внимание на производных категориях «баланса», «бюджетного дефицита», «инфляции», «валютного курса» и пр. В результате оказалось, что выдерживать названные выше экономические параметры для многих стран еще вовсе не означало и не означает понятной, взвешенной и эффективной экономической политики. Закончили приватизацию, не допустили бюджетного дефицита, справились с ростом цен, но почему нет экономического роста? Почему оказалось, что так энергично поддерживаемая народом «демократическая реформа» принесла большинству этого народа не только ухудшение материального положения, но и лишило многих каких-то надежд на будущее? Эти и другие вопросы до сих пор не находят убедительных ответов, если к ним подходить серьезно и основательно.

Убедительными, таким образом, являются и критические высказывания в адрес неоклассиков, поскольку наши «системные трансформации» со всеми уже описанными неблагоприятными результатами осознанно или нет, но закладывались, «обосновывались» и осуществляются вот уже более десяти лет. Уже нет такой уверенности у самих авторов этой теории в безупречности своих постулатов и исследовательских подходов, процедур.

Кроме этого экономисты мейнстрима, которые на протяжении последних двадцати лет с удивительной настойчивостью пытаются объяснить или описать достаточно сложный и динамичный мир лишь с помощью денег, уже пытаются найти компромисс с фактами и привести в соответствие логику с фактом влияния социокультурного контекста на экономические и другие параметры человеческого общения.

Ранее отмечалось, что объект анализа институционалистов выходит за привычные ограниченные объектно-субъектные рамки «ресурсы-результаты» с естественным расширительным подходом и к понятию эффективность, равновесие, справедливость и пр. Главная единица анализа в этой теории – это институт, институция. Именно последние через свои различные формы устанавливают такие условия, ограничения и параметры поведения хозяйствующих субъектов, включая политиков, которые лучше или хуже позволяют им реализовать свои экономические интересы при минимуме издержек – ресурсных и морально-психологических.

Развитие теории информации, ее влияния на все воспроизводственные процессы, предопределило более пристальное обращение внимания экономистов к этой проблеме.

Возник новый термин – «новая или информационная экономика», которая в иных странах начала аккумулировать почти 75 % трудоспособного населения в развитых странах. Естественно, эта новая сфера экономики поставила целый ряд вопросов о ценообразовании, об интеллектуальной собственности, о роли «человеческого капитала» и его источниках формирования, и, в конечном счете, о выборе стратегии самого развития, которое почему-то «выпало из объекта традиционного направления экономической науки.

Поэтому много нового в теорию экономики вносит *разработка информационного поля*, без которого в принципе невозможна эффективная целостная хозяйственная деятельность, как на национальном, так и на фирменном уровне. Информационный сектор экономики принципиально отличается тем, что в нем, в противовес закону убывающей доходности начинает «работать «закон возрастающей отдачи». Традиционно используемые предельные величины для анализа экономического равновесия также не приобретают всеобщего характера.

Институциональная программа исследований обращается также и к *кумулятивному началу развития общества*, как целого, так и различных его частей. Особенно эта проблема актуальна для стран с транзитивной экономикой, когда обострилась на разных уровнях задача поиска источников не только экономического роста, но и причин долгосрочного развития, где была бы стабильной конъюнктура.

Современная теория институциональной экономики своим плодотворным развитием дает шанс на преодоление не только многочисленных частных, но и проблем, имеющих фундаментальное значение. Речь идет в том числе и об общей проблеме переходного периода, имеющего острые и злободневные проявления, которые высветила современная реформа и которые не нашли своего теоретического завершения, а, следовательно, имеющие трудные и негативные результаты в практике.

Человеческое мышление во все времена достаточно консервативно. В этом, вероятно, и залог устойчивости общественного и экономического бытия. Метод аналогии и сравнения оказывается самым привлекательным. Для людей постсоциалистических государств своеобразным образцом поведения и материальной жизни оказались известные страны Запада. Но некоторые практические преобразования создают три проблемы. Первая – как и что надо менять, чтобы хоть как-то приблизиться к тем «цивилизационным ценностям», о которых много и долго говорили. Обнаружилось также то, что сами страны-образцы также нуждаются в современных условиях в существенных изменениях. Ну, а третья проблема возникла как естественное следствие познаватель-

ного и жизненного процесса. Оказалось, что экономические цели, которые достигаются в реализации рыночной модели, не совсем корреспондируются с уже имеющимися ценностями людей, проживающих в различных странах. Поэтому действительно возникает и теоретическая и практическая необходимость обращения к понятию «переходный период». Тем более для Беларуси: если он завершился, то какие наступили качественные и количественные изменения; если же еще продолжается, то, все-таки, какие стратегические и тактические трансформации в будущем преследуются и должны преследоваться?

2. Эволюционно – институциональные начала теории переходного периода

Понятие «переходный период» за последнее десятилетие приобрело особую значимость и актуальность. Появились новые термины: трансформационные экономики, реформирующиеся государства, транзитивные экономики и пр. Если так называемые постсоциалистические государства переживают и переосмысливают уже второй переходный период¹, то для индустриально развитых государств обострилась проблема выбора приоритетов развития на этапе перехода от индустриальной основы экономики к постиндустриальной или постэкономической, метакapитализму².

Строго говоря, обращение к понятию *«переходного периода»* является свидетельством слабости экономической теории мейнстрима в вопросах прогнозирования ситуации и объяснения процесса развития. Последнее, как известно, в первую очередь имеет характеристику *причин и качественных* изменений системы. К сожалению, наиболее влиятельные направления экономической теории старались проблему развития вообще

¹ Первый переходный период, если использовать известную терминологию, был периодом перехода от капитализма к социализму. Одним из авторов, который не просто обращался к данному понятию, но и сделал успешное продвижение исследовательской мысли через «предпосылки развития», «переходные формы», «эволюционность социально-экономической динамики», специфику противоречий этого периода и инструментов регулирования, выступил заведующий кафедрой политической экономии БГУ профессор С. Е. Янченко, которому в текущем году исполнилось бы 90 лет со дня рождения. В частности, в условиях не весьма успешной проводимой инновационной политики на всем постсоветском пространстве, заслуживает отдельного внимания и углубленного изучения его идея налога с оборота (См.: Янченко С. Е. Налог с оборота: Теоретический очерк. – Мн.: Изд-во БГУ, 1983; Янченко С. Е. Переходные формы производственных отношений. – Мн.: Выш. школа, 1974).

Но, не успев завершиться, начался противоположный этап – формирования или реставрации капитализма, а в современной интерпретации – периодом становления и развития рыночных отношений. Уже существует предположение, что завершился период «шока» и начался этап первоначального накопления капитала. Есть и другие оценки. Их много, они разные, но еще более разные результаты стран, вставших на уникальный в истории путь – путь, скажем так, от социализма к капитализму, который также потребовал особых условий, отношений и времени.

² Поиск, как названия, так и реальных мер по изменению существующей западной экономической модели хозяйствования начался еще в конце 60-х годов. И названия этому новому этапу, фиксирующему как

не затрагивать³. Для этого требовалось мужество признать пороки и ограничения западной модели экономики, чтобы зафиксировать необходимость качественных изменений в «западной экономической цивилизации». Однако любая критика воспринималась как возможность обвинить в пристрастии к коммунистическим позициям – ведь критикуется святое: институт рынка. Правда, сейчас недостатка в критике, но уже самими учеными этих стран по различным направлениям и, особенно в части устройства и стратегии развития западного общества уже нет.

Мало что давали в объяснении причин и направления социально-экономического развития и советские экономисты, поскольку коммунизм был объявлен конечной инстанцией без объяснения последующих этапов развития. В свою очередь этот строй объявлялся без каких-либо изъянов и недостатков. Начало воплощения этой идеологии в практику социализма сразу же выдвинуло массу острых и часто не решаемых проблем.

Выдвижение переходного периода в качестве самостоятельной эпохи или периода, таким образом, во-первых, однозначно фиксирует пространственно-временные особенности объекта исследования, которым является экономика во всех ее проявлениях, как нестандартного, требующего объяснения. Во-вторых, активизирует поиск новых подходов и инструментов к анализу этого феноменального явления. В-третьих, понятие «переходный период» фокусирует внимание на динамичности социально-экономических процессов. В-четвертых, для переходного периода особую актуальность приобретают не функциональные количественные методы, а методы качественных изменений. Собственно, эти методы касаются фиксации институциональных изменений, включая смену теоретических доктрин.

Не взирая на частое употребление понятия «переходный период», по сути, нет более или менее вразумительного его объяснения или же хотя бы рабочего определения. Думается, констатация того, что идет трансформация от «социализма» к «капитализму» или к «рынку», абсолютно не проясняет суть проблемы. Ведь как не бывает (и не было) абстрактного «социализма», так и нет абстрактного «рынка». Поэтому вопросы «от чего» «к чему» вполне справедливы и актуальны, равно как и процедура или же, иначе говоря, политика, механизм самого перехода. Доминирующий функциональный анализ

реальные изменения, так и желаемые, предлагаются самые разные: от технотронного, информационного общества до глобальной экономики. Нашел себя уже и термин «глобальная политэкономия».

³ Не в последнюю очередь здесь сыграли и идеолого-политические мотивы как самих исследователей, так и общая атмосфера, царящая в этих странах. Правда, образовавшийся вакуум заполнился футурологическими прогнозами.

неоклассики, имея гносеологические преимущества в исследовании стационарных и устойчивых систем, рассматривает такие взаимосвязи на уровне потоков ресурсов, чем крайне ограничивает проблему.

Переходный период следует определить как период смены одних базовых, системообразующих институтов другими, новыми, которые отражают иную систему отношений и законов. Следовательно, для него характерно, прежде всего, *институциональное неравновесие*⁴. Поскольку эти институты, хотя и в разной степени, но затрагивают все слои населения, социальные группы и классы, то по-разному они будут стремиться изменить существующий порядок. Каждый из этих слоев, классов будет определять выгоду, которую несут желаемые перемены и те, затраты, которые следует осуществить. Речь идет о трансакционных издержках по смене институтов. Надо отметить, что программа TACIS, которая получила распространение в постсоциалистических странах, и есть как раз тот план действий западных стран, которые частично взяли на себя издержки по институциональной трансформации. Но за счет государств-реципиентов, если вести речь о финансах, поскольку эти программы кредитовались и даже по определенным ставкам процентов. Эти же программы позволяли экспортировать институты, которые, как казалось западным аналитикам, позволят реально быстро и эффективно преобразовать реформирующиеся страны из социалистических в иные -- рыночные.

На активность нарушить имеющееся институциональное равновесие оказывает существенное влияние понимание и возможность получить игроками *трансформационную ренту*. Последняя может выражаться не только в денежных единицах дохода, но и в изменении социального статуса, возможностях, прочих благах, всегда сопровождающих участников глубоких социально-экономических перемен.

Предшествует возникновению переходного периода рассогласование неформальных и формальных институтов. В последующем противоречие между ними нарастает, выливаясь в различные социальные и экономические последствия. Первое очевидное проявление такого противоречия между ними обнаруживается ростом бюрократизма. Для приведения в соответствие противоречия неформальных и формальных институтов есть два способа. Первый обусловлен изменениями содержания норм и других неформальных институтов, что связано с большими затратами ресурсов и времени. Образова-

⁴ Институциональное равновесие Д. Норт определяет как ситуацию, в которой при определенном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих их обмен, ни один из игро-

тельная система, пропаганда и пр. выступают известными формами изменения содержания неформальных норм и регламентирующих правил.

Изменить формальные правила легче, быстрее и дешевле. И хотя этому второму способу, как правило, отдают большее предпочтение в силу еще своей очевидности и быстроты проводимых изменений, он является менее результативным. Не совсем очевидное, но более глубокое противоречие рассогласования формальных и неформальных норм, проявляется в *несоответствии официальной морали и идеологии с внутренними побуждениями и нравственными ценностями* большинства населения страны. Две морали (официальная и неофициальная) заставили измениться западное общество конца 19-начала 20 в. Это же противоречие потребовало существенных перемен и в социалистических странах, если говорить о моральных ценностях, что еще не завершено до сих пор.

Сам переходный период можно разделить на несколько этапов. Первый этап сопровождается разрушением (иногда «до основания») старых формальных норм, правил, законов. В результате этого происходит нарушение механизма социально-экономической координации, снижается защита прав собственности и резко возрастают индивидуальные транзакционные издержки. Стремительно снижается также *«плотность экономического поля»*⁵, в результате чего падает как индивидуальная, так и общественная производительность труда. Нарушается наряду со снижением (падением) уровня благосостояния подсистема распределительных отношений с естественной дифференциацией населения, нарастает социальная напряженность. Вследствие этого возрастает недоверие к существующим политическим институтам. Известная формула «верхи не могут», а «низы не хотят» приводит к политическим конфликтам.

Низкое доверие в результате разрушения формальных институтов при неопределенности действия институтов неформальных усложняет сделки, что способствует их сокращению. В своих действиях субъекты хозяйствования будут руководствоваться соотношением степени доверия к возможным убыткам и выгодам:

$$\frac{P}{1-P} > \frac{L}{G} \quad ,$$

ков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений (См. Д. Норт. Институты и институциональные изменения. М., 1997. С. 87).

⁵ Понятие «плотность экономического поля» характеризуется степенью активности хозяйствующих субъектов, частотой транзакционных сделок, количеством заключения контрактов, коэффициентами эластичности.

где P – основанная на личном опыте вероятность, что людям можно доверять; $(1 - P)$ – вероятность обмана; L – возможная потеря в случае невыполнения контракта; G – возможный выигрыш. Обмен прекращается, если правая часть уравнения станет больше левой. Для осуществления каких-то экономических операций начинается торг за предоплату и ее механизм, чтобы снизить риск проигрыша. Проблема бизнеса (и малого и «большого») заключается в том, что велики издержки трансакционных операций как предконтрактные, так и контрактные и постконтрактные.

Второй этап сопровождается стремительным и стихийным созданием новых формальных законов, норм, правил. Усиливается конфликт различных способов координации, в результате чего из их множества выкристаллизовывается один или ограниченное количество институциональных механизмов регулирования и ограничения. На этой стадии возможны «*трансформационные ловушки*», возникновение *квазиинститутов* и установление *институциональных «пустот»*. Десятилетний опыт трансформаций подтверждает это. Например, проведенная формально и в спешном порядке массовая приватизация в постсоциалистических странах в конечном итоге не обеспечила более рационального использования ресурсов и повышения эффективности. Скорее наоборот. Поскольку сработал «эффект Веблена», отражающий всего лишь расточительное потребление «праздного класса». Сотни возникших и исчезнувших бирж, инвесторов, страховых компаний и пр. на которые, кстати сказать, было потрачено огромное количество средств, подтверждают спекуляцию на *лжеинститутах*. В свою же очередь до сих пор остро ощущается «недопроизводство» новых и высокоэффективных «специальных» институтов. Если говорить о последних, то речь может идти о таких институтах, которые обеспечивают инновационное развитие.

Третий этап переходного периода характеризуется созданием в крайне противоречивых условиях *метаинститута*, который в последующем принимает на себя функцию координатора и регулятора институциональных норм и соглашений. При всем при том, что, как правило, таким метаинститутом выступает государство, все-таки нельзя не отметить очень важных и значимых особенностей его деятельности. Эти особенности являются следствием очень многих составляющих: сформированными историческими традициями политико-правовой культуры, конституционными условиями, уровнем подготовки так называемой политической элиты, научной подготовленностью, степенью завершенности социальной стратификации общества и пр.

Четвертый этап фиксирует завершение переходного периода. Упрочилось мнение, что такое завершение сопровождается формированием нового *институционального*

*фундамента*⁶. Думается, основанием этого фундамента выступает сформированный блок системообразующих институтов формального и неформального толка. Иногда в общественных изменениях такое завершение переходного периода совпадает с повышающей ступенью технико-экономического цикла, в котором явственно обнаруживается новый технологический способ производства. Такое сочетание обеспечивает сильный импульс макрогенерации, а, следовательно, экономическое развитие и рост.

Рассогласование, вызванное радикальной и быстрой ломкой предшествующей институциональной системы, может привести к катастрофическим последствиям, что было, например, в революционное время 1917 г., а также в ряде стран при проведении текущей радикальной реформы. Чтобы кризис не превратился в катастрофу, в переходный период необходимо или не разрушать или же создать новый, если это возможно, но каким-то образом вмонтировать в систему *общественный стабилизатор*, являющегося своего рода «якорем». Специфические условия каждой страны определяют выбор *конкретного стабилизирующего института*.

Особая роль здесь отводится *переходным* институтам⁷. Независимо от времени они более устойчивы и более влиятельны, и более нейтральны к переменам. Консервативность, т. е. сохранение является их отличительным признаком. На Западе, как известно, консервативно-религиозные традиции и ценности выполняют роль более или менее устойчивого стабилизатора. Наукой эти ценности и нормы поддерживаются, сохраняются, развиваются и пропагандируются. Поэтому в современных условиях наука, и особенно экономическая, приобретает особое значение для выполнения своей стабилизирующей функции. В целом последняя функция вполне корреспондируется с эвристическо-прогностической функцией науки. Ведь знание будущего, возможность его предвидения стабилизирует обычных потребителей, производителей, руководителей. Предсказуемость поведения (и цен в том числе) – важнейший элемент стабилизации, которая для переходного периода является главной целью и макро- и микрополитики. Представим себе последствия «научного обоснования», например, падения курса акций известных компаний или резкого падения курса национальной валюты, «предсказание»

⁶ Эти вопросы носят еще во многом дискуссионный характер. (См., например, Р. Капелюшников. Где начало того конца? // Вопросы экономики. 2001. №1; А. Нестеренко. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6; М. Дерябина. Институциональные аспекты постсоциалистического периода // Вопросы экономики. 2001. № 3).

⁷ Переходные институты – это те институты, которые с одинаковой степенью эффективности и «живучести» могут существовать в разные исторические периоды. Единственное, что отличает их, так это место, значение и функции, которые они выполняют в структуре социально-политической и экономической системы.

кратного повышения цен на энергию или другие товары! В этом смысле становится понятным значение и роль информационного ресурса, в широком смысле слова, для установления институционального равновесия.

Конкретной, необычайно сложной, но все-таки своеобразной формой влияния на политико-экономические отношения, выступает *институциональное планирование*⁸. Этот инструмент включает в себя исследование и прогноз, деятельность и контроль, определение параметров поведения и коррекцию изменений. Принципиальное отличие институционального планирования от директивного, таким образом, состоит в обеспечении децентрализованных решений при установлении общих институциональных рамок. Планируются не действия экономических агентов, а соответствующие структуры, обеспечивающие этим агентам и обществу в целом, снижение совокупных трансакционных издержек.

Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и *адекватных общественных органов*, чтобы исключить присвоение *институциональной ренты* частными лицами. Последнюю можно проиллюстрировать примером из истории, когда кто-то лоббировал установление арки, которая давала за определенную плату исключительное право на въезд в город. Лицензирование и разного рода сборы являются из этой же серии. К сожалению, государство и его служители мало чем отличаются в поведении от обычных граждан с эгоистическим мышлением. Но если последние могут увеличить свой доход за счет оказания дополнительных услуг, то государственные чиновники увеличивают «свои» доходы за счет создания новых организационных структур, инструкций, форм, правил и пр. Финансируются же такие нововведения из госбюджета, «обоснованных» внебюджетных фондов и лицензионно-сборовых платежей. Для переходного периода характерны резко увеличивающиеся расходы содержания формальных институтов, люди которых присваивают ренту. Последняя может и является демократическим видом дохода, но его происхождение однозначно не выступает предпринимательским, характеризующим «экономику рынков».

Надо отметить, что извлечение институциональной ренты и ее распределение в экономической науке является абсолютно новой и неисследованной проблемой. Вместе с тем, как показывает опыт, этот вид дохода не всегда сопровождается материально-стоимостными величинами. Чаще всего ее получают люди или страны, инициировав-

⁸ Автором этой категории является М. Алле, который вводит ее в научный оборот в середине 60-х годов. «Экономика свободного общества, – пишет он, – может функционировать лишь в рамках институцио-

шие какие-либо изменения в странах и регионах. Этот «доход» может приобретать вид конкретной должности, которую получают «реформаторы». Особенно это касается «реформаторов» первой и второй волны. Более «поздние» реформаторы, а точнее уже консерваторы, пожинают тяжелые плоды «разваленного» государства, которое необходимо уже восстанавливать. «Восстановление народного хозяйства» – так по преимуществу называют этап после революции или войны.

Институциональное планирование, как инструмент исследования, так и национального управления может использовать институциональную матрицу, имеющую следующий вид.

Институциональная матрица

<div> <div>Новые планируемые институты</div> <div>Старые институты</div> </div>	Системообразующие	Второстепенные	Экономические	Политические	Морально-этические	Переходные	Формальные	Метаинституты
Системообразующие	a_{1B_1}							
Второстепенные		a_{2B_2}						
Экономические			a_{3B_3}					
Политические				a_{4B_4}				
Морально-этические					a_{5B_5}			
Переходные						a_{6B_6}		
Формальные							a_{7B_7}	
Метаинституты								a_{8B_8}

Институциональная матрица представляет собой устойчивую систему однозначно взаимоувязанных базовых системообразующих, экономических, политических и пр. институтов. Главная проблема в формировании такой матрицы заключается в разработ-

ке и создании такой институциональной структуры, которая бы отражала действительную реальность той или иной страны. Основная диагональ матрицы отражает состояние институционального равновесия. Однако, в переходный период существует противоречие «старых» и «новых» институтов, которое выражается в явной и неявной формах. Сопоставление же «старых» и «новых» институтов, представленных матрицей, позволяет формировать правильную стратегию проектирования институтов, с учетом эффектов их разрушения и создания. Представленная структура новых институтов не обязательно должна совпадать со старой по вполне понятной причине необходимости ее изменения.

Такая матрица упреждает типичную ошибку *импорта институтов*, которые неадекватны условиям страны. Данная ошибка проявляется в росте транзакционных издержек, что создает дополнительные трудности для людей, независимо от их социально-классовой принадлежности, фирм и организаций. В нашей республике и других подобного рода транзитивных экономиках затраты на создание новых институтов пока превышают их полезный эффект.

Подводя итог, можно отметить, что, во-первых, теория переходного периода, с одной стороны, находится в состоянии критического накопления информации от практики и теории, т. е. в состоянии разработки. Во-вторых, она приобретает всеобщий характер по причине состояния неопределенности и переходности, в которой пребывают практически все страны мира. В-третьих, сама теория экономики испытывает серьезные испытания на научную зрелость. Если ей не удалось предсказать потрясающих изменений, т. е. переходного периода, то последний своими событиями ставит больше вопросов, чем можно пока найти действительно продуктивных ответов. В-четвертых, теория переходного периода выступает частным случаем *теории развития, динамики и, возможно, реформ*, чтобы исключить очередной кризис и очередной переходный период с многими неизвестными.

3. Институциональная динамика

По сути, с изменения институтов начинается эволюционная динамика любой социально-экономической системы. Именно в институтах проявляются качественные изменения социально-экономической системы. Это – с одной стороны. С другой – возникающие новые институты фиксируют с той или иной степенью полноты устойчивости и эффективности, генерируемые эндогенно и экзогенно новые изменения. Однако экономическая литература, формирующаяся в традициях мейнстрима, имеет существен-

ный пробел по социально-экономическому развитию, где институтам принадлежит, если и не первоочередное, то уж, по крайней мере, решающее значение. Функциональный анализ, оформившийся в рамках категорий микро- и макроэкономики, институты принимают как некоторую данность. К чему это приводит, дает оценку Д. Норт, который пишет: «В то время как фундаментальные неоклассические предпосылки о редкости ресурсов и, следовательно, конкуренции были здравыми (с точки зрения основ анализа), предположение о беспрепятственном (frictionless) характере обмена завело экономическую историю в тупик»⁹. Если говорить конкретней, то, например, анализ института собственности через призму сложившейся рациональности, обуславливающей поведение хозяйствующих агентов, позволяет видеть в ней лишь характеристики мелкой частной собственности, несмотря на весьма значимые произошедшие здесь изменения. Естественно, что и *анализ организационных структур*, в рамках которых возможна экономическая деятельность, будет иметь значимые погрешности с последующим ростом транзакционных издержек.

Институциональное направление современной экономической науки под влиянием практических обстоятельств постепенно преодолевает образовавшийся вакуум в теории развития. Под влиянием научного освоения проблем, свойственных для переходных экономик, где институциональные изменения определяют радикальность и масштабность преобразований, в последних началась корректировка проводимой экономической политики. Ее, на наш взгляд, можно охарактеризовать как *переход от «шока» к рациональности*, т. е. к разумной взвешенности в формировании национальной экономической политики, направленной на общий результат.

Попробуем в замене одних институтов на другие, более прогрессивные, определить некоторые закономерности. Столетий недостаточно, как свидетельствует история, чтобы вместе с капиталом *импортировать и соответствующие институты*. Опыт транзитивных экономик подтверждает неэффективность многих созданных в Беларуси, России и других молодых демократических государствах формальных институтов, заимствованных из других стран. Однако их эффективное функционирование в других странах вовсе не обеспечило эффективности институтов в странах-импортерах. Скорее, наоборот, если обратиться к многим экономическим показателям: растут транзакционные издержки и практически не повышается резко снизившаяся с началом «перестройки» эффективность экономики.

⁹ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопр. экономики*. 1997. № 1. С. 6.

Понятие «институт» отражает слишком многогранный уровень отношений, чтобы сразу определить главного агента изменений одного института, не говоря уж о какой-то системной трансформации. Заслуга А. Смита состояла в том, что в новой зарождающейся на тот период системе он расставил по своим местам системообразующие институты: мораль, государство, класс предпринимателей, труда и отношения между ними. Рассуждения шотландского мудреца о производительном и непроизводительном труде, его определения стоимости хорошо иллюстрируют противоречиво наметившиеся общественные и экономические изменения. Сама классификация институтов (формальные и неформальные, системообразующие и производные, основные и второстепенные, экономические и политические, социальные и этнические, традиционные и искусственно формируемые, зарождающиеся и умирающие) позволяет заметить динамику их изменений, равно как и силы, генерирующие и осуществляющие эти изменения. Естественно, что скорость изменения разных институтов будет различная, также как эффект (положительный или отрицательный) от «распада, разложения» старых и возникающих новых институтов. Уход в историческое прошлое СССР, например, побудил З. Бжезинского увидеть в этом «грозящую катастрофу накануне XXI века», а Л. Туроу написать книгу о будущем капитализма в многополярном мире¹⁰.

Чтобы заметить необходимость институциональных изменений, спрогнозировать их динамику, спланировать этапность и все необходимые мероприятия для практического осуществления этих перемен (реформ), необходимо как к каждому институту в отдельности, так и к их целостной системе подходить с четырехмерной позиции, например, X, Y, Z и t. Первая сторона системы координат (X) позволит построить набор предпочтений потребностей человека от простого утилитаризма до уровня социальных потребностей, одной из которых является потребность в самореализации способностей индивида (А. Маслоу). Вторая линия (Y) фиксирует набор неформальных общественных ценностей и ограничений, от обычаев и простых нравов до осознания научных и культурных ценностей. Линия Z отражает набор формальных правил, от простых (межличностных, групповых) до конституционных. В позиции t получает классификацию функциональный аспект институтов. Например, в СССР существовал Госплан, который вместе с Госснабом осуществлял сбор информации и распределение ресурсов для производства и соответствующего потребления. По сути, эти функции во многом должны осуществляться и в рыночной экономике. Однако выполняются уже совершенно иной

¹⁰ Туроу Л. Будущее капитализма. М., 2000.

институциональной инфраструктурой. Остается подсчитать затраты и эффект (с учетом трансакционных издержек) от одних и других видов институтов, выполняющих универсальные функции. Другим примером может служить институт страхования, который принципиально отличается по организации и механизму осуществления в прежней экономике государственного типа и рыночной экономике.

Хотя сделать это и непросто, однако делать такие расчеты затрат и выгод на нововведение институтов все же необходимо. Одну такую общую версию (подход) расчета предлагает А. Шаститко, интерпретируя идею Дэвиса и Норта¹¹. Идея состоит в том, чтобы сравнить ожидаемые выгоды от введения нового института с затратами на эту процедуру. Общий вид формулы выглядит так:

$$\sum [B'_t / (1 + r)^t] > C_i + \sum [C'_t / (1 + r)^t],$$

где B'_t – ожидаемые выгоды в период времени t ; C_i – первичные издержки, необходимые для институционального нововведения; C'_t – вторичные или «операциональные» издержки институционального нововведения; $(1 + r)^t$ – норма дисконтирования для периода t . Рациональные игроки, если они таковыми являются, невзирая на морально-этические проблемы, всегда возникающие в оценке введения новых институтов, должны все же при выборе институтов отдать предпочтение ожидаемым выгодам. Эта идея (сравнение затрат и выгод) вполне может быть использована на уровне фирмы, которая заключает контракты. Сравнение в данном случае идет в направлении затрат на подготовку и заключение контракта и получаемого от его заключения дохода или других выгод.

В результате установления новых правил и ограничений, кроме всего прочего, должна снижаться неопределенность и риск совершаемых операций и действий для всех участников сделки. Это достигается установлением порядка, который просчитывается каждым субъектом экономических отношений. Здесь принимаются в расчет и возможные санкции за нарушение вводимого нового порядка. Поэтому, взвешивая все «за» и «против», участники институциональной сделки могут принять или же не принять новые правила поведения. Реальная практика формирования новых институтов состоит в том, что далеко не всегда эти новые правила распространяются на лиц, которые их планируют и вводят. Не совпадают также источники покрытия затрат на инсти-

¹¹ Шаститко А. Экономическая теория институтов. М., 1997.

туциональные нововведения с инициаторами последних. Иначе говоря, новые правила, законы и пр. вводят одни, например, законодатели, которые получают за это деньги и другие льготы, а издержки несут совершенно другие лица. В результате такого «профессионального участия» многие новые институты оказываются нерабочими. Здесь сказывается элементарное «несцепление» вводимых новых формальных институтов с культурной средой той или иной страны. Таким образом, институциональная инновация, кроме того, что требует немалых затрат на ее введение, может создавать условия для роста производственных, транзакционных и социальных издержек на проведение различного рода сделок. Представляется, что устойчивая и глубокая депрессия в большинстве реформирующихся государств, является именно следствием вышеуказанного противоречия.

Вводимая институциональная рыночная инфраструктура в этих странах «не вписывается» в их социокультурный контекст исторически сформированных традиций, норм и правил поведения. Скорость проведения реформ («политика шоковой терапии») заменяет элементарную рациональность и целесообразную эффективность в институциональных преобразованиях. Созданная квазирыночная институциональная инфраструктура создает условия лишь для небольшого количества лиц, *извлекающих институциональную ренту*, либо эти нововведения абсолютно гетерогенны для интересов и мотивов всего населения страны. Например, около 1/3 граждан Беларуси, имеющих право на получение приватизационных чеков, даже не сделали попытки их получить. Больше половины уже получивших не использовали их по назначению. Это свидетельствует о том, что политика в области изменения института собственности не адекватна сложившимся интересам населения республики. Экспертные оценки (40 % в России и 25 % в Беларуси) функционирующего нелегального сектора экономики также убедительно подтверждают сложившееся противоречие между вводимыми новыми институтами и социально-экономической средой.

Очевиден и теоретический парадокс, который не замечается ортодоксальной неоклассикой. Его суть состоит в том, что экономическое равновесие, являющееся контрапунктом экономического анализа, имеет всегда социальные потери и издержки разного рода. Из «созидательного разрушения», о котором говорил Й. Шумпетер, функциональным анализом частично ухватывается лишь сам факт равновесия без оценки процессов разрушения этого равновесия, тех последствий, которые, как правило, следуют после кризиса или «разрушения». За нарушенным равновесием скрываются неэффективные сделки, имеющие разные выгоды для сторон контрактных отношений. Также

необходимо учитывать затраты и выгоды в процессе достижения равновесного состояния рынка¹². Но как раз таки последние остаются за пределами аналитического внимания мейнстрима теории. Они, эти теории, приверженцы стационарности и зрелости системы. Сегодня же ситуация принципиально изменилась.

Важно видеть то, что институциональная динамика относится не только к странам, осуществляющим системные рыночные реформы, но и к государствам, трансформирующимся из традиционного феодального состояния в капиталистическое рыночное, из индустриального (рыночного) в постиндустриальное (постэкономическое). «Ни одна страна до сих пор, – пишет Дж. К. Гэлбрейт, – не имела опыта навигации в таком марше, который проходят ныне страны недавнего социалистического лагеря... Даже если мерить масштабом предстоящих ста лет, этот великий период еще долго будет в центре экономического внимания»¹³. Эти слова можно в полной мере применить и ко всем другим странам, которые пытаются не отстать в развитии и проводят институциональные изменения, которые, в конечном счете, определяют экономический и социальный успех в развитии того или иного государства. Как отмечает Нобелевский лауреат Л. Клейн, «рыночные экономики переживают собственный переходный период, но они изменяются менее активно, чем экономики, идущие от «плана к рынку»¹⁴. Институциональная среда также конкурентна, хотя проявление ее механизмов очень специфическое и, естественно, более сложное для изучения. Ортодоксальная экономическая теория пока еще не создала соответствующего методологического и технического инструментария исследования этой сложной сферы человеческой деятельности и отношений. Даже на такой стадии процедуры, как принятие какого-то отдельного закона, весьма трудно распознать действительное стремление реализовать, например, государственный интерес от элементарного эгоистического частного интереса узкого круга лиц, лоббирующих нормативный документ. Но рано или поздно противоречие, опосредованное созданием неэффективного института, приобретает особую остроту и требует своего правильного решения. Поэтому прогнозирование, планирование и проектирование изменений институтов является важной теоретической и практической проблемой. Пока же вопросов в этой области больше, чем ответов. «Несовместимость формальных правил и неформальных ограничений, – пишет Д. Норт, – что может быть результатом глубины культурного наследия, в рамках которого были выработаны традиционные

¹² Иногда для определения этого явления используют термин «цена очищения рынка».

¹³ Galbraith J. C. Economic in the Century Ahead // Economics Jornal. Vol. 101. Yanuary 1991. P. 46.

способы разрешения основных проблем обмена, порождает трения, которые могут быть ослаблены путем перестройки всех ограничений в обоих направлениях, и тогда будет достигнуто новое равновесие, значительно менее революционное, чем риторика перемен»¹⁵. Давая некий ориентир для экономической науки, этот же автор в другом месте пишет, что разработка проблем взаимосвязи трансакционных издержек и роли государства в спецификации и охране прав собственности находится в начальной стадии, но, несомненно, является тем фокусом, на котором должны быть сосредоточены усилия экономистов. Для современного этапа системной реформы сама практика выделила необходимость рассмотрения *трансформационных ловушек*, которые стали неожиданностью и проблемой для политиков, руководителей фирм, населения. Именно они являются серьезным тормозом, противодействующим осуществлению эффективных мероприятий в современной реформе.

Кратко лишь перечислим основные из них, которые стали действительно неожиданными проблемами, создав условия неопределенности (из-за асимметричной информации при проведении политики реформ), что, с одной стороны, обусловило общий рост трансакционных издержек, который лег тяжелым бременем на плечи абсолютного большинства населения. Во-вторых, выгоды от реформаций в виде трансформационной ренты использовала лишь крайне незначительная доля населения, которая была тем или иным способом близка к осуществлению системных преобразований. Для того, чтобы убедиться в этом, надо лишь обратить свой взор на вновь созданные относительно крупные частные банки, компании и пр. новые приватные институты и организации. Особенно это касается «сырьевых» и высокотехнологичных предприятий, подакцизных и продовольственных фирм. В-третьих, вновь созданные и импортируемые институты (формальные) явно не вписались в социокультурный контекст большинства стран, не обеспечив, таким образом, условий для реализации сложившихся экономических интересов населения, социальных групп, классов.

Итак, разного рода «шоки», негативно влияющие на результативность реформы связаны в первую очередь с такими *трансформационными ловушками*: а) неожиданное возникновение *институциональных пустот* и отсутствие метаинститута для координации институциональных изменений; б) рассогласование политической, экономической, социальной, культурной, технико-технологической и пр. подсистем между собой, нарушившие тенденцию не только к развитию, но и к функционированию целостной

¹⁴ Реформы глазами американских и российских ученых. М., 1996. С. 31.

общественной системы¹⁶. Следствием этого явился не кризис, как принято утверждать, а *системный гистерезис*, означающий снижение общего экономико-технического потенциала как проявление эффекта рассогласования норм поведения и вектора интересов хозяйствующих субъектов, политиков, менеджеров; в) приватизационная ловушка, с безграничной верой в автоматическое превращение государственной собственности в частную, в капитал с непременным повышением эффективности используемых ресурсов; г) валютно-денежная ловушка, приведшая практически все страны к долларизации своих национальных экономик со всеми вытекающими последствиями; д) пожалуй, из всего перечня неожиданных результатов реформ, которые мы называем трансформационными ловушками и который можно продолжить, самыми неожиданными оказались *психологические ожидания*, превратившие демократические инициативы и ожидания в глубокую депрессию тех, для которых планировалась текущая, пожалуй, самая грандиозная после Октябрьской революции реформа.

В заключение можно привести изречение Ф. Найта, который говорил: «Самое вредное – это вовсе не невежество, а знание чертовой уймы вещей, которые на самом деле неверны»¹⁷. Так вот среди всей уймы неверных вещей, которые больше всего приносят вред экономике, самое почетное место занимают три мифа: «учение» об идеальной централизованной экономике и вера в эффективное и спонтанное развитие рынка. Третий миф – это упрямое мнение экономистов о непогрешимости и незыблемости своей теории. Последняя имеет такую же тенденцию к развитию, как и сама хозяйственная практика. Правда, для этого необходимо сделать интеллектуальное усилие, чтобы вначале выступить с критикой своих собственных методологических оснований. И тогда возникает необходимость поиска более практичной и более эффективной теории об экономике. Правда, существует для экономической науки, так называемое признание или восстребованность. К сожалению, без практической реализации и общественной оценки теория не может автономно существовать. Тестирование ее идей на истину без конкретной и реальной практики невозможно – нет основ для критериев оценки. Таким образом, теория переходного периода приобретет более содержательный и взвешенный характер, если продолжит начинания тех авторов, которые когда-то заложили ее методологический фундамент и основание.

¹⁵ Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 10.

¹⁶ В. Ойкен называл такую ситуацию нарушением интерdependенции порядков – политических, экономических, социальных, культурно-моральных и пр.

¹⁷ Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992. С. 700.