

П. С. Лемещенко, зав. кафедрой теоретической и институциональной экономики БГУ; канд. экон. наук, доцент  
Тел.: 222 36 01; 222 35 93; дом. 231 96 64

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ И ЛОВУШКИ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

### Постановка проблемы

Переходный период – это не только некий объективный процесс, называемый трансформационным или транзитивным. Переходный период, а правильнее всего сказать переходная эпоха, породили на гносеологическом уровне состояние неопределенности критериев оценки поведения людей в целом и хозяйствующих субъектов в частности, размытость целей, создав условия неустойчивости в реализации стратегий развития. Как прежняя «старая социалистическая» теория не могла целостно, системно и глубоко воспроизводить суть происходящих явлений «социалистического периода», так и «новая», механически воспринятая теория неоклассики не выполняет методологических и эвристических функций. Поэтому речь идет о поиске и выработке наиболее адекватной теории, отражающей современную подвижную социально-экономическую ситуацию. Такой теорией, которая может определить закономерности и направления эволюционных изменений, как показывает анализ научных доктрин и сама практика, является экономическая теория институтов [1. С. 650]. Это при всем притом, что данное направление имеет *определенные эвристические ограничения и слабости*. Но главное преимущество для настоящего времени теории институционализма заключается в расширении объекта анализа за привычные функционально-утилитарные рамки «ресурсы-результаты» с естественным качественным подходом к понятию *эффективность, рост, развитие*. Это, во-первых. Во-вторых, в методологии институционализма преобладает принцип целостности и развития социально-экономической системы. В-третьих, индивиды получают характеристики через призму существования институтов, которые *предопределяют* их поведение и взаимодействие. Исходными, таким образом, являются институты, а вторичными, производными – индивиды со своими характеристиками. Принцип целостности рассмотрения социально-экономической системы диктует обращение исследователя к опыту теории других наук, т. е. к *межdisciplinarnому анализу*. В-четвертых, институциональная программа исследований обращается также к *кумулятивному началу развития общества*, как целого, так и различных его частей. Следовательно, причинно-

следственные связи в исследовании приобретают крайне важное значение. В-пятых, институциональные изменения требуют обращения не только к количественным, но и качественным методам наблюдения, где анализируются не результат изменений (например, показатели эффективности и роста), а *направление, стратегия и сам процесс эволюции* с выяснением причин, всех этапов и форм превращений. Единицей и объектом анализа теории институционализма, таким образом, выступает институт, детерминирующий и определяющий условия хозяйствования. «То, как работает экономика, — пишет Д. Норт, — определяется смесью формальных правил, неформальных норм и механизмов, которые их закрепляют. И если правила можно изменить за одну ночь, то неформальные нормы обычно меняются лишь постепенно. Но именно нормы придают «легитимность» системе правил и потому революционные перемены никогда не бывают столь революционными, как того хотели бы их сторонники» [2. С. 7–8].

Внимание неоклассиков к острым проблемам хозяйственного бытия, с одной стороны, и признание пустой абстрактности «изящных» по форме постулатов теории, с другой, приводит к возникновению на базе «старого», традиционного институционализма *нового институционализма* (new institutional economics) и *неоинституционализма* (neoinstitutional economics)\*. Первое направление делает успешную попытку создать новую теорию институтов, «расщепляя» своей плодотворной критикой фундаментальное понятие неоклассиков о рациональном и свободном выборе. Если же в целом говорить о судьбе новой институциональной экономики, то это направление существенно продвинулось в «теории соглашений» (Л. Тевено, О. Фавро) и

---

\* При всей своей однозначности эти два направления существенно отличаются друг от друга парадигмальной основой и отношением к ее «жесткому ядру» (hard core) и «защитной оболочке» (protective belt), без которых не обходится ни одна наука. Утверждения, составляющие «жесткое ядро» теории, являются аксиомотическими и остаются неизменными в ходе любых уточнений и дискуссий, сопровождающих естественное развитие той или иной научной школы. В свою очередь постулаты, составляющие «защитную оболочку» теоретической конструкции, могут изменяться и постоянно корректироваться. Для неоклассической теории, например, элементами «жесткого ядра» выступают следующие положения. Во-первых, на рынке существует единственное равновесие (модель Вальраса-Эрроу-Дебре). Во-вторых, индивиды имеют строго структурированные предпочтения, которые стабильны и носят к тому же эндогенный характер. В-третьих, хозяйствующие агенты независимо осуществляют свой рациональный выбор. «Защитная оболочка» неоклассической теории включает положение о частной собственности на ресурсы как абсолютной предпосылке осуществления свободного и рационального обмена на рынке. Это, во-первых. Во-вторых, границы обмена определяются известным законом убывающей полезности. В-третьих, при обмене отсутствуют любые издержки. В-четвертых, индивиды располагают всем необходимым объемом информации при принятии своих утилитарных прагматических решений.

«теории регуляций» (Р. Буайе), «эволюционной теории» (Р. Нельсон, С. Винтер) и «институциональной компаративистики» (П. Грегори, Р. Старт, Я. Корнаи, Д. Коландер, А. Гручи). Принципиальное отличие неоинституциональной экономики (*neoinstitutional economics*) состоит в экономическом (неоклассическом) подходе к анализу институциональной среды, которая признается также важным фактором влияния на экономические процессы. Исследовательская программа Р. Коуза и других неоинституционалистов предполагает при экономическом подходе к другим явлениям (институтам) изменения в «защитной оболочке» неоклассической теории. Обращается внимание на более широкий спектр форм собственности и их всевозможные юридические проявления. «Теория прав собственности» (Р. Коуз, Р. Познер, С. Пежович, А. Оноре, Э. Остром), таким образом, соединяет экономику и право через «пучок прав» собственности. Конкретным завершением сделки выступает договор или контракт, который становится объектом анализа в «теории оптимального контракта» (Дж. Стиглиц, Дж. Колеман, Й. Макнил). Поскольку общепризнанным становится участие в той или иной форме в хозяйственной деятельности такого института, как государство, то в «теории общественного выбора» (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон) политикам вменяется тот же экономический интерес, что и хозяйствующим агентам. Политика представляется здесь как арена обмена на рынке.

Неоинституционалисты очень основательно переосмыслили роль, значение и движение информации в рыночной среде (Г. Саймон, Дж. Стиглер, К. Эрроу). Вводится понятие информационных издержек, т. е. издержек, связанных с поиском и получением информации о ситуации на рынке. Рациональный выбор индивидуума ставится в зависимость от располагаемой каждым в конкретный момент объемом информации [3]. Кроме информационных издержек, сопровождающих всевозможным рыночным операциям, особое значение придается «трансакционным издержкам», сопровождающим любому отчуждению и присвоение прав собственности, а также защите принятых в обществе свобод. Таким образом, во–первых, мы все–таки поддерживаем ту идею, согласно которой существуют важные и значимые различия в неоинституциональной и новой институциональной теориях. Дело в том, что в рамках конвенционализма есть работы, в которых эти два течения объединяются в одну неоинституциональную теорию. Во–вторых, институциональная теория наиболее приемлемая для изучения трансформационных периодов, поскольку именно смена институтов характеризует существенные признаки

происходящих процессов и самого времени, т.е. периода изменений<sup>\*\*</sup>, который необычайно затянулся.

### **Эволюционно – институциональные начала теории переходного периода**

Понятие «переходный период» за последнее десятилетие приобрело особую значимость и актуальность. Трудно себе представить какую-либо работу без словосочетания «в условиях переходной экономики». Если так называемые постсоциалистические государства переживают и переосмысливают очередной переходный период, то для индустриально развитых государств также обострилась проблема выбора приоритетов развития на этапе перехода от индустриальной основы экономики к постиндустриальной или постэкономической, метакапитализму [4].

Строго говоря, обращение к понятию «переходного периода» является свидетельством слабости экономической теории мэйнстрима 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 не затрагивать. Для этого требовалось мужество признать пороки и ограничения западной модели экономики, гносеологические недостатки методологии и теории. Однако любая критика воспринималась как возможность обвинить в пристрастии к коммунистическим позициям. Правда, сейчас недостатка критики, но уже самими учеными этих стран особенно в части устройства и стратегии развития западного общества уже нет. Отечественные же экономисты, философы пока по преимуществу «новую» для себя теорию в рамках стандартного учебника «экономикс» воспринимают как незыблемую доктрину.

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 [5]. В свою очередь этот строй объявлялся без каких либо изъянов и недостатков. Начала воплощения этой идеи в практике социализма сразу же выдвинула массу острых и часто не решаемых проблем, приведших в конечном итоге к перестройке.

Выдвижение переходного периода в качестве самостоятельной эпохи или периода, таким образом, в любом случае, во-первых, однозначно фиксирует пространственно-временные особенности объекта исследования, которым является экономика во всех ее проявлениях, как

---

<sup>\*\*</sup> Проблема времени для экономической теории является по существу неразработанной проблемой. Понятие «экономического времени» мы нашли лишь в работах Кондратьева и Слуцкого.

нестандартного, требующего объяснения. Во-вторых, активизирует поиск новых подходов и инструментов к анализу этого феноменального явления. В-третьих, понятие «переходный период» фокусирует внимание на динаминости развития социально-экономических процессов. В-четвертых, особую актуальность приобретают качественные методы исследования, фиксирующие не следствие, а процесс изменений.

Однако, 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, политики, механизм самого перехода. Кстати сказать, доминирующий функциональный анализ 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 базовых, системообразующих институтов общества. Следовательно, для него характерно, прежде всего, *институциональное неравновесие*<sup>\*\*\*</sup> [6]. Поскольку эти институты хотя в разной степени, но затрагивают все слои населения, то по-разному они будут стремиться изменить существующий «порядок» переходного периода.

На активность людей (игроков) нарушить имеющуюся *институциональную среду* (равновесие) оказывает существенное влияние понимание и возможность получить *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. Почти ни один инициатор перестройки ни в одной стране не остался без какой-то доли этой трансформационной (институциональной) ренты.

Предшествует возникновению переходного периода рассогласование неформальных и формальных институтов. В последующем противоречие между ними нарастает, выливаясь в различными социальные и

---

<sup>\*\*\*</sup> С нашей точки зрения именно *неравновесность* предопределяет себя как будущая проблема экономических исследований. Обращение к равновесию не только исчерпало себя, но это уже нереальная ситуация в возникшей современной политico-экономической системе.

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 связан с изменениями содержания норм и других неформальных институтов, что связано с большими затратами ресурсов и времени. Образовательная 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, о чем свидетельствует практика.

### **Этапы переходного периода**

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 трансакционные издержки. Стремительно снижается также «плотность экономического поля», в результате чего падает как индивидуальная, так и общественная производительность труда. Нарушается наряду со снижением (падением) уровня благосостояния подсистема распределительных отношений, нарастает социальная напряженность. Вследствие этого возрастают недоверие к существующим политическим институтам. Известная формула «верхи не могут», а «низы не хотят» приводит к политическим конфликтам.

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 лжеинstitутах. В свою же очередь до сих пор остро ощущается «недопроизводство» новых и высокоэффективных институтов.

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 притом, что, как правило, таким институтом выступает государство, все-таки нельзя не отметить очень важных и значимых особенностей деятельности этого метаинститута. Эти особенности являются следствием очень многих составляющих: сформированными историческими традициями политico-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* [8]. Думается, основанием этого фундамента выступает сформированный блок системообразующих институтов формального и неформального толка. Иногда в общественных изменениях такое завершение переходного периода совпадает с повышающейся степенью технико-экономического цикла, в котором явственно обнаруживается новый технологический способ производства. Такое сочетание обеспечивает сильный импульс макрогенерации, а, следовательно, экономическое развитие и рост [9].

Рассогласование, вызванное радикальной и быстрой ломкой предшествующей институциональной системы, может привести к катастрофическим последствиям, что было, например, в революционное время 1917 г., а так же в ряде стран при проведении текущей радикальной реформы. Чтобы кризис не превратился в катастрофу, в переходных периодах необходимо или не разрушать или же создать новый, если это возможно, но каким-то образом вмонтировать в систему *общественный стабилизатор* своего рода «якорь». Специфические условия каждой страны определяют выбор *конкретного стабилизирующего института*. Особая роль здесь отводится *переходным институтам* [10]. 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 менее устойчивого стабилизатора.

Наукой эти ценности и нормы поддерживаются, сохраняются, развиваются и пропагандируются. Поэтому в современных условиях экономическая наука приобретает особое значение для выполнения своей стабилизирующей функции. В целом последняя функция вполне корреспондирует 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. В этом смысле становится понятным значение и роль информационного ресурса в широком смысле слова для установления институционального равновесия. Для достижения последнего велика роль и значение институционального планирования [12].

### **Институциональная динамика**

По сути, с изменения институтов начинается эволюционная динамика любой социально-экономической системы. Именно в институтах проявляется 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 майнстрима, имеет существенный 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, принимает институты 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» [12. С. 6]. Говоря конкретней, 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 трансформационных, трансакционных и других видов издержек [13].

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.

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. Их функционирование во многих странах вовсе не обеспечило эффективности институтов в странах-импортерах. Скорее, наоборот, если обратиться к многим экономическим показателям: растут трансакционные издержки и практически не повышается резко снизившаяся с началом «перестройки» эффективность экономики.

Понятие «института» 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, так же как эффект (положительный или отрицательный) от «распада, разложения» старых и возникающих новых институтов.

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, например, белорусского 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 обычных 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. Примером последнего может служить институт страхования, который необходим любой системе, но который принципиально отличается по целям, организации, механизму осуществления. Кстати сказать, именно институт страхования принципиально отличает любые экономические модели.

Необходимо делать расчеты затрат на нововведение институтов и выгод (индивидуальных, коллективных, общественных) от их функционирования. Одну такую общую версию расчета предлагает некоторые авторы [14]. Идея сравнения затрат и выгод от институциональных нововведений вполне может быть использована как на национальном, так и на уровне фирмы, которая заключает контракты. Сравнение в данном случае идет в направлении затрат на подготовку и заключения контракта и получаемого от его заключения дохода.

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 [15], 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 институциональные 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 по их внедрению и функционированию несут совершенно другие лица. Здесь оказывается элементарное «несцепление» вводимых новых формальных институтов с существующими традициями, 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, трансакционных и социальных издержек при проведении 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 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 таким образом квазирыночная институциональная инфраструктура создает условия лишь для небольшого количества лиц, извлекающих *институциональную ренту*, ибо 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 политические, экономические, социальные и другие виды издержек. За нарушенным равновесием скрываются неэффективные сделки, имеющие разные выгоды для сторон контрактных отношений. Также необходимо учитывать затраты и выгоды в самом процессе достижения равновесного состояния рынка, что, к сожалению, упускается экономической наукой. Иногда для определения этого явления используют термин «цена очищения рынка».

Важно видеть то, что проблемы институциональной динамики сегодня относятся буквально ко всем странам. «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»[16. С. 46].

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 группового интереса узкого круга лиц, лоббирующих нормативный документ. Но рано или поздно противоречие, опосредованное созданием неэффективного института, приобретает особую остроту и потребует своего правильного решения. Поэтому прогнозирование, планирование и проектирование изменений институтов является важной теоретической и практической проблемой. «Несовместимость формальных правил и неформальных ограничений, – пишет Д. Норт, – что может быть результатом глубины культурного наследия, в рамках которого были выработаны традиционные 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» [12. С. 10]. 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 [17. С. 255]. Для современного этапа системной реформы сама практика выделила необходимость рассмотрения *трансформационных ловушек*, которые стали неожиданностью и серьезной проблемой для политиков, руководителей фирм, населения.

### **Трансформационные ловушки реформы: общая характеристика**

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 использовало 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.

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, нарушивших тенденцию не только к развитию, но и к функционированию целостной общественной системы [18]. 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, самым неожиданным оказались *ловушки неадекватных психологических ожиданий*, превратившая романтико–демократические инициативы в глубокую депрессию абсолютного большинства населения постсоциалистических республик.

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»[19. С. 700]. Так вот среди всей уймы неверных вещей, которые больше всего приносят вреда экономике, самое почетное место занимают три мифа: «учение» об идеальной централизованной экономике и вера в эффективное и спонтанное развитие рынка. Третий миф – это фанатичная вера в незыблемость постулатов экономической науки, претендующих во все времена на вечную истину. Но сегодня, вмонтированная в хозяйственную систему, экономическая наука выступает кроме всего прочего еще и источником возможных «плановых

заблуждений». К сожалению, мало кто об этом феномене экономической теории говорит и анализирует[20].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
2. Норт Д. Институты и институциональные изменения. М., 1997.
3. Дж. Стиглиц, Д. Акерлоф и М. Спенс за теорию асимметричной информации в 2001 г. получили Нобелевскую премию по экономике.
4. 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 реальные изменения, так и желаемые, предлагаются самые разные: от технотронного, информационного общества до глобальной экономики. Нашел себя уже и термин «глобальная политэкономия».
5. Т. И. Адамович данную проблему гносеологического тупика предлагает решить в рамках диалектики, использовав понятие метаформации (См.: Очерки политической экономии / Под ред. П. С. Лемещенко. Мн., 1999. С. 39-63).
6. 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 игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений (См. Д. Норт. Институты и институциональные изменения. М., 1997. С. 87).
7. Понятие «плотность экономического поля» характеризуется степенью активности хозяйствующих субъектов, частотой трансакционных сделок и количеством заключения контрактов. Сокращается количество выполняемых деньгами функций, усиливается тенденция к бартеризации экономики..
8. Эти вопросы носят еще во многом дискуссионный характер. (См., например, Р. Капелошников. 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).
9. Закономерности технико-экономической динамики развернуто и системно изложены в монографии: С.Ю. Глазьев Теория долгосрочного технико-экономического развития. М., 1993.
10. 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.
11. Автором этой категории является М. Алле, который вводит ее в научный оборот в середине 60-х годов. «экономика свободного общества может функционировать лишь в рамках институциональной экономики рынков и планирования структур». Алле М. Условия эффективности в экономике. М., 1998. С. 144-145).
12. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 1.
13. Термин «трансформационные издержки» в нашей интерпретации означает издержки по институциональной динамике. О трансакционных издержках см.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб, 1996.
14. Шаститко А. Экономическая теория институтов. М., 1997. Общий вид формулы выглядит так:  
$$\Sigma [B'_t / (1 + r)^t] > C_i + \Sigma [C'_t / (1 + r)^t],$$
где  $B'_t$  — ожидаемые выгоды в период времени  $t$ ;  $C_i$  — первичные издержки, необходимые для институционального нововведения;  $C'_t$  — вторичные или «операционные» издержки институционального нововведения;  $(1 + r)^t$  — норма дисконтирования для периода  $t$ .
15. Стратегической целью общей политики является установление форм и механизмов непротиворечивого взаимодействия различного рода «порядков»: политического, экономического, правового, социального, нравственно-этического, культурологического и пр., что обеспечило бы общий синергетический эффект деятельности хозяйствующих агентов.
16. Galbraith J. C. Economic in the Century Ahead // Economics Journal. Vol. 101. January 1991.
17. Nort D. Institutions, Institutional Change and Economic. Cambridge, 1991.
18. В. Ойкан называл такую ситуацию нарушением интердепенденции порядков.
19. Хейне П. Экономический образ мышления. М., 1992.

20. Сорос Дж. Алхимия финансов. М., 1995; Сорос о Сороце. М., 1998; Кризис мирового капитализма. М., 1999.