

---

ционное развитие // Экономика и математические методы. 2005. Т. 44. № 4.

Багриновский К.А., Исаева М.К. Методы исследования информационного обеспечения инновационной деятельности // Экономическая наука современной России. 2010. № 1 (48).

Багриновский К.А., Исаева М.К. Методы анализа экономического развития // Мезоэкономика развития / Под ред. чл.-корр. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2011. С. 481–541.

Годунов С.К. Уравнения математической физики. М.: Наука, 1971.

Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. М.: Наука, 2006.

Инновационный менеджмент. М.: ВЗФЭИ, 2006.

Маркетинг. Серия «Классика». М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2009.

Сараев В.Н. Творчество переноса // Эксперт. 2012. № 12.

*Рукопись поступила в редакцию 11.02.2013 г.*

---

## В ПРОСТРАНСТВЕ РЫНОЧНЫХ И НЕРЫНОЧНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ: ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ, ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ<sup>1</sup>

*Б.А. Ерзнкян*

Рыночные и нерыночные взаимодействия трактуются как дополняющие друг друга альтернативные формы организации экономической деятельности, рассматриваемые на трех уровнях – индивидуальном, групповом (организационном) и национальном (страновом) – предпочтения агентов объясняются их генетической склонностью к рынку или его антиподу, поддерживаемой (усиливаемой или ослабляемой) институциональной средой, вкуче с оценкой ситуации выбора. Особое внимание уделяется проблемам взаимодействий в современной России.

*Ключевые слова:* рыночные и нерыночные взаимодействия, индивиды, организации, национальные отличия, склонность к взаимодействию, институциональный нигилизм, Россия.

### ВВЕДЕНИЕ

Эффективность функционирования народного хозяйства национальной социально-экономической системы зависит от множества факторов, в числе которых – усилия и мастерство экономических агентов (индивидов, организаций) и способы их взаимодействия между собой. С позиций системного

---

© Ерзнкян Б.А., 2013 г.

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 11-06-00348).

анализа в таком утверждении нет ничего особенного или нового: элементы и связи – вот на чем держится в упрощенном понимании система произвольной природы. В реальности принятые в той или иной институциональной среде способы взаимодействия агентов оказываются в сильной зависимости от господствующих в ней идеологических воззрений. Так, например, либеральная идеология в ее наиболее радикальной форме возводит рыночные отношения в абсолют, в противоположность ей социалистическая идеологическая машина – в особенности, в форме советской плановой системы – строится на абсолютизации нерыночных отношений, не признавая за рынком права на существование. Между этими полярными позициями («рынок – это все» и «рынок – это ничто») можно выделить спектр промежуточных комбинаций рыночных и нерыночных отношений. Реальные социально-экономические системы можно с достаточной степенью уверенности сопоставить по этим параметрам точкам на этом спектре. Проблема, однако, заключается в том, что эту, казалось бы, простую мысль о потенциально возможной смешанной форме реализации различных взаимодействий зачастую либо игнорируют, либо и вовсе упускают из виду. И причину этого следует искать не столько в неспособности лиц, принимающих решения (ЛПР), учитывать реалии, сколько в упрощенной трактовке рынков в теориях, составляющих методологический фундамент, на который опираются – вольно или невольно, осознанно или неосознанно – эти самые лица.

Так, например, в мире неоклассики рынок (глобальный) однороден, и на этом – точнее, на идентичности всех локальных рынков – строится, в частности, теория общего равновесия Вальраса–Дебре. Саму неоднородность можно трактовать по-разному: многое здесь зависит от теоретико-методологического багажа авторов, пытающихся расширить исходную, однородную в своей основе, отправную платформу неоклассической экономической теории в направлении более адекватного представления экономической действитель-

ности. Так, Ф. Мировски предлагает рассматривать четыре типа рынков, форматируя их по образцу абстрактных алгоритмов, т.е. автоматов. В его концепции рыночных автоматов – *markomata* – рынки организованы следующим образом: тип 0 – соответствующего рынка нет, автоматом служит машина Тьюринга; тип 1 – двойной аукцион, автомат – линейно-ограниченный; тип 2 – закрытые торги, автомат – с магазинной памятью; тип 3 – рынки с объявленной ценой, автомат – конечный.

Небезынтересно отметить, что описанная логическая или организационная неоднородность не затрагивает сути отношений между вовлеченными в рыночное взаимодействие участниками транзакционного процесса: они остаются денежными, монетарными, в роли же действующих лиц продолжают выступать *люди экономические* – индивиды или групповые сущности, ведущие себя наподобие людей, например, организации, предприятия.

Экономическая теория транзакционных издержек, трактуя фирму как структуру управления, расширяет границы неоклассики, вводя в рассмотрение квази- и нерыночные взаимодействия и делая акцент на структурах управления (неиерархических рыночных, гибридных, иерархических внутрифирменных) (Уильямсон, 1996). Центральное место в рыночных взаимодействиях занимают формальные институты – в отличие от нерыночных способов ведения игры, где на первый план выходят неформальные институты. Особое значение для понимания типов взаимодействий, отличающихся от классических рыночных отношений, приобретает понятие доверия (*trust*) – *уверенного ожидания благоприятного исхода потенциально незащищенных взаимодействий с другими агентами*.

Сам Уильямсон считает «доверие» понятием излишним, предпочитая обходиться более мощным для своей теории понятием «оппортунизм» и с его помощью описывать поведение взаимодействующих фирм, оставив доверие лишь для описания межличностных (социальных) отношений относительно узкого круга индивидов. Оправданием такой

точки зрения служит то, что «доверие» *per se* может в действительности не иметь прямого отношения к выбору оптимальной формы управления взаимодействием, поскольку дополняющие его институциональные механизмы могут сами генерировать желаемые контрактные структуры. Тем не менее, есть авторы, которые считают такую точку зрения излишне радикальной и пытаются дать более тонкое объяснение целесообразности и необходимости использования понятия «доверие» в конструировании межфирменных (и межличностных) взаимодействий (Arrow, 1974; Ходжсон, 2003; Ляско, 2003, 2004; Фукуяма, 2004; Дементьев, 2004; Ерзнкян, 2006а).

При разделении взаимодействий на рыночные и нерыночные следует исходить не только из множественности рынков, но и из возможности их различных толкований: нерыночное измерение, к примеру, помимо внутрифирменной и социальной трактовки, может быть рассмотрено и в политическом ключе. В последнем случае с рыночными экономическими взаимодействиями могут быть соотнесены институты контрактации, с нерыночными политическими – институты прав собственности (Acemoglu, Johnson, 2005).

При этом раздельное рассмотрение рыночно-экономических и нерыночно-политических взаимодействий не означает их феноменологического разрыва друг с другом, ведущего в итоге к *экономической дисфункции* (Сухарев, 2001) и потере, помимо прочего, *системности* (Клейнер, 2010), *управляемости* (Белоус, 2010) и *целостности* (Зарнадзе, 2011) осуществляемых транзакций. Также напомним, что неотделимость экономики от социальных и моральных факторов признавалась как классиками (Адам Смит, Джон Стюарт Милль), так и сторонниками государственного регулирования (Джон Мейнард Кейнс).

Особенно важно не ограничиваться констатацией встречающейся асимметричности рыночных транзакций, когда одна из сторон контрактации обладает рыночной властью над другой (диада власти), и рассматривать власть в качестве отдельного участника контракта-

ции (триада власти), объединяя, таким образом, рыночную и нерыночную компоненту взаимодействия в одно целое. В радикальной постановке А.Н. Олейника мысль о включенности нерыночных (властно-политических) отношений в контекст рыночных взаимодействий контрагентов сводится к лаконичному мотто: «от диады власти – к ее триаде». Важность этого перехода, в особенности, для адекватного понимания процессов, происходящих в российской экономике, обусловлена тем, что «именно триада власти воплощает в себе ключевую конфигурацию отношений между представителями государства и бизнесом в постсоветском контексте» (Олейник, 2011, с. 24).

Несколько иной смысл в понятия денежного (экономического) и немонетарного (социального) рынков вкладывается в работе (Ariely, Neuman, 2004), в которой ее авторы, следуя релятивистской теории (Fiske, 1992), пытаются выявить различия между этими рынками в терминах сопоставления усилий и вознаграждений. Их вывод, сделанный применительно к рынку труда, гласит: денежные рынки очень чувствительны к величине компенсации, социальные – нет, первые характеризуются монотонным отношением между вознаграждением и усилиями, вторые же в значительной степени не зависят от уровня компенсации. Представляет интерес рассмотрение смешанного случая, когда компенсацией служат дары (*gifts*), стоимость которых становится известна участникам транзакции: такая «дополнительная информация» способна повлиять на мотивацию игроков, превращая смешанный рынок в денежный. В случае, когда платежи осуществляются в форме даров или заранее никак не устанавливаются, источником приложения усилий служат альтруистические мотивы. В ситуации известных денежных выплат в основе мотивации лежит феномен взаимности (*reciprocation*): чем больше вознаграждение, тем больше усилия.

Статья построена следующим образом. В параграфе 1 обсуждается применяемый понятийный аппарат, в параграфах 2–4 – рыночные и нерыночные взаимодействия на трех

уровнях – индивидуальном, групповом и национальном. В параграфе 5 акцент делается на особенностях и проблемах России; завершается статья заключением.

## 1. РЫНОЧНЫЕ И НЕРЫНОЧНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ИХ СИНОНИМЫ

В настоящей статье отправной точкой рассуждений является различие – как в теоретическом, так и практическом плане – в формах или типах взаимодействия социально-экономических агентов, которые рассматриваются в двух измерениях: рыночном и нерыночном.

Рыночное измерение в теоретическом плане отстает в неоклассике – ядре магистрального или ортодоксального течения экономической науки. Принципиальным отличием неоклассической экономической теории в отношении существа рынка является его однородная трактовка: рынки ничем друг от друга не отличаются. Такая точка зрения далека от реальности: нельзя не видеть структурных различий между рынками, на которых цены объявляются официально, и рынками с посредниками-дилерами, аукционами с закрытыми торгами и непрерывными двойными. На деле, если бы один и тот же товар продавался более чем на одном рынке, то вряд ли его цена и количество были бы идентичными (Mirowski, 2010).

Вообще говоря, рыночные взаимодействия, контрактные отношения могут реализовываться с помощью различных устройств взаимодействия, причем речь идет не просто о разделении контрактных отношений, а о различиях внутри указанных устройств (Ерзнкян, Казбакова, 2004). Эти институциональные устройства совершения сделок специфически воздействуют на уровни цен, их распределение и количество благ, вовлеченных в процесс обмена. Приведем ряд примеров таких устройств (Burns, Meeker, DeVille, 1992).

1. Вальрасовский рынок с аукционистом. Рыночный обмен осуществляется в одной-единственной точке пространства и времени. Аукционист называет цены и для каждой цены собирает информацию о спросе и предложении. После обработки этой информации определяется «равновесная цена», которая и доводится до сведения участников. Это та цена (из множества единственных цен), при которой объем торговли будет максимальным. «Брокеры» на этом рынке собирают предложения от своих клиентов и передают их аукционисту.

2. Исторические или локализованные рынки. Здесь покупатели (продавцы) могут выходить на прямые контакты с различными продавцами (покупателями), торговаться с ними и заключать соглашения. Цены здесь непрерывные и могут варьировать в пространстве (от места к месту) и времени (в течение какого-то промежутка времени, например, торгового дня или недели). Примерами таких рынков традиционно являются городские рынки и ярмарки. Для таких рынков типична непрерывная торговля и некоторый разброс в цене.

3. Индивиды, действующие на рынке, могут быть распределены географически, но связаны коммуникационными или транспортными каналами. Такие взаимоотношения устанавливаются в городах, где продавцы и покупатели обычно собираются не в одном, а в различных местах, или же рассредоточиваются по всему городскому пространству. Покупатели связываются с продавцами через коммуникационную инфраструктуру и транспортные сети.

4. Рынки с брокерами. Брокеры посредничают между покупателями и продавцами для облегчения рыночных трансакций. Торговля ведется непрерывно. Брокеры работают, чтобы обеспечить большой объем торговли, они стремятся «распределить» цены в условиях ограничений на распределение информации среди покупателей и продавцов. Брокеры пытаются свести индивидуальные предложения и запросы цен покупателей и продавцов.

5. Рынки с устойчивыми сетевыми связями среди участников. Стабильные и устойчи-

чивые отношения между продавцами и клиентами становятся основой для сотрудничества при определении услуг, размещении индивидуальных заказов, приспособлении продуктов и их разработке, техническом развитии. При наличии таких отношений «рыночная власть» (*bargaining power*) может играть несущественную роль, либо ею можно и вовсе пренебречь. Рыночные контрагенты будут расположены друг к другу, и отношения между ними сложатся, скорее всего, доверительные. Приверженность к соблюдению таких норм будет, однако, варьировать в зависимости от устойчивости агентских отношений (обязательств участников сохранять эти отношения) и в противоположном направлении – в зависимости от силы искушения поддаться оппортунистическому поведению.

6. Рынки – аукционы с закрытыми предложениями цены. Участники рынка могут делать предложения и запросы цен либо без выявления соотношений спроса и предложения, либо выявляя эти соотношения *ex post*. Встречаются аукционы, где единственной информацией, доступной стороне, предлагающей цену (за исключением победителя в предложении цены), является информация о том, что чья-то предлагаемая цена была слишком низкой. Аукционы *call* обеспечивают информацию об уровнях предлагаемых цен, числе заинтересованных сторон и успешных торгах. Это знание используется при составлении будущих предложений и запросов цен. Важная информация об общем состоянии или условиях рынка может быть получена из систематических обзоров, а также из коммуникационных сетей, распространяющих информацию среди рыночных акторов. Обычно аукциону предшествует обмен информацией или другая деятельность, связанная со сбором информации, которая в определенной степени может послужить индикатором состояния, или климата на рынке.

Отмеченная неоднородность рынков может иметь и иное измерение. Так, денежным отношениям можно противопоставить отношения социальные, когда люди (предприятия) в обмен на поставку товаров (или услуг) полу-

чают символическую плату в виде подарков, благодарности. Контракт (в расширительной трактовке этого понятия) в случае взаимодействия через социальные сети (социальный рынок) строится не на взаимных обязательствах, а на взаимных ожиданиях. Поскольку социальный рынок связывает не обезличенных людей, замкнутых на себе и своей полезности и действующих вне контекста, а, как правило, персонифицированных, действующих в социальном контексте и разделяющих общие для них нормы человеческого общежития в рамках локального сообщества, то по отношению к ним можно употребить понятие «человек институциональный». Сказанное можно обобщить и для взаимоотношений между предприятиями.

Человек институциональный (ЧИ) в отличие от человека экономического (ЧЭ) является не просто биологическим существом, он – существо социальное, и если первый действует исключительно в рамках контекста неразрывно от институциональной среды социума, то второй – вне его рамок, не принимая социальный контекст во внимание. В трактовке Г.Б. Клейнера социум представлен двумя типами людей: одни относятся к ЧЭ, другие – к ЧИ (Клейнер, 2004). Мир Б.А. Ерзнкяна населен одним типом людей – институциональным. Человек такого типа руководствуется в своем выборе исключительно институтами, а в менее радикальной постановке – скорее, институтами, чем разумом и собственными предпочтениями (Ерзнкян, 2000). Обе эти концепции можно в принципе совместить, если исходить из того, что люди наделены лишь склонностью проявлять свою экономическую или институциональную сущность: в одних ситуациях верх берут эгоистичные (экономические, основанные на соперничестве) мотивы, в других – альтруистические (социальные, базирующиеся на сотрудничестве).

С рыночными взаимодействиями связаны, или синонимичны (в контексте данной статьи), следующие понятия: *экономический (монетарный) рынок, общество (Gesellschaft), эксплицитный контракт, порядки свободного доступа (ПСД), человек экономический (ЧЭ)*.

С нерыночными взаимодействиями ассоциируются такие понятия, как *социальный (немонетарный) рынок, общность (Gemeinschaft), имплицитный контракт, порядки ограниченного доступа (ПОД), человек институциональный (ЧИ)*.

Некоторые другие понятия, встречающиеся в статье, переключаются с приведенными типами взаимодействия экономических агентов, – с каким именно типом взаимодействия и какой смысл в него вкладывается, будет ясно из контекста.

В дальнейшем мы будем рассматривать взаимодействия на трех уровнях, поскольку ограничения только двумя уровнями – индивидуальным и социальным – явно недостаточно. Причина здесь, – скорее, философского характера, на что обратил внимание Хосе Ортега-и-Гассет. В своей изданной уже после его смерти книге «*Человек и люди*» он, выражая неудовлетворительность тем, что современная ему теоретическая социология даже не ставила вопроса о том, что есть общество, делает попытку дать феноменологическое описание «социальной реальности». Индивид, связанный с другими на основе «интимности» и «взаимности», образует вместе с ними не социум, а группу, которая представляет собой «персональную реальность», при этом простое распространение этой реальности на социум не позволяет сконструировать «реальность социальную». Вывод, к какому приходит Ортега, весьма примечателен: «Социальное появляется не так, как его ранее себе представляли, противопоставляя индивидуальному, но в противостоянии с интериндивидуальным» (Ortega у Gasset, 1957, p. 216).

## 2. ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНОГО И НЕРЫНОЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНДИВИДОВ

Приведенные в п. 1 рынки с разными координационными механизмами имеют не

только разные структурные свойства, – они демонстрируют и различные функциональные характеристики, в частности, в отношении ценообразования, разброса цен и объема торговли. Представляется интересным трактовка рынков как своеобразных вычислительных устройств, способных автоматически/алгоритмически сводить покупателей с продавцами. Для обозначения подобных рыночных автоматов Мировски вводит понятие *markomata*, полученное путем соединения слов *market* и *automata*. Это понятие необходимо ему для того, чтобы направить внимание на рынки: акцент делается не на поведение экономических агентов и их когнитивных способностях, а на рыночные механизмы и особенности их вычислительных функций (Mirowski, 2010). Рынки можно упорядочить по аналогии с автоматами и формальными грамматиками. Обоснованием здесь служит тот факт, что грамматику можно рассматривать как алгоритм, который можно отождествить с машиной Тьюринга (комбинаторной системой). Налагая на грамматику дополнительные условия можно получить иерархию классов грамматик, последовательно вложенных друг в друга. Разным классам грамматик соответствуют разные классы автоматов (табл. 1).

В качестве гипотезы можно высказать предположение, что склонность людей взаимодействовать через экономические и социальные рынки заложена в них генетически: одни люди рождаются со склонностью к экономическим взаимодействиям (тип ЧЭ), другие – к социальным (тип ЧИ). В пользу гипотезы о возможной предрасположенности людей действовать в рамках противоположных рынков свидетельствует тот факт, что одни рождаются «технарями», другие – «гуманитариями» – в зависимости от особенностей устройства полушарий их мозга, одни являются интровертами, другие – экстравертами и т.п.

На генетику (если гипотеза правомерна) накладывается специфика социума: в целом западные цивилизации с присущей им двузначной логикой мышления и доминированием в социуме порядков свободного доступа более склонны к экономическим рынкам, восточ-

Таблица 1  
Иерархия рыночных автоматов

Автоматы	Иерархия Хомского: распознающие языки	Память	Иерархия Миrowsки: рынки
Машина Тьюринга	Тип 0: Рекурсивно перечислимые	Бесконечная лента	Тип 0: Нет
Линейно ограниченные	Тип 1: Контекстно-зависимые	Конечная лента	Тип 1: Двойной аукцион
С магазинной памятью	Тип 2: Контекстно-свободные	Магазинная память	Тип 2: Закрытые торги
Конечные	Тип 3: Регулярные	Нет	Тип 3: Рынки с объявленной ценой

Источник: (Mirowski, 2010).

ные же (с многозначной логикой и порядками ограниченного доступа), напротив, – к социальным. Речь идет о склонности (вероятности), а не об определенности: западные люди в определенных обстоятельствах могут предпочесть социальные рынки экономическим, равно как и наоборот – люди на Востоке могут отдать предпочтение рынкам экономическим, а не традиционным для них социальным.

Небезынтересно напомнить, что в 1982 г. Ховард Марголис разработал модель, в которой поведение индивидов мотивировалось не только своекорыстием, но и альтруизмом: «индивиды имеют два типа функций полезности: одни благоприятствуют предпочтениям, ориентированным на группу, а другие – эгоистическим предпочтениям, и индивиды должны делать альтернативный выбор между обоими типами полезности» (Норт, 1997, с. 30).

Что касается склонности россиян к тем или иным рынкам, то они, будучи на перепутье между Западом (ПСД) и Востоком (ПОД), практически по всем параметрам демонстрируют различные типы склонности, порою – одновременно противоположные. Разумеется, это утрированно упрощенный взгляд на природу российского человека, но то, что типы ЧЭ и ЧИ в нем перемешаны каким-то особым образом, по всей видимости, соответствует действительности.

Радикальность утверждения о генетике и институтах как о факторах или источни-

ках унаследованной и благоприобретенной склонности, соответственно, можно было бы смягчить, введя в рассмотрение понятия «внутренней» и «внешней» обусловленности склонности индивидов к определенному типу взаимодействия. Но мы этого не делаем во избежание недоразумений, поскольку в работах (Bernheim, 1994; Bernheim, Rangel, 2008) на модельном уровне показано, как «экономические» люди раздвигают границы своих предпочтений, вводя в них социальные факторы (поскольку им безразлично мнение о них социума). Общество состоит из агентов, выбирающих некоторую общественно наблюдаемую переменную  $x$  и имеющих *внутренние* (*intrinsic*) предпочтения на множестве  $X$ , которые передаются посредством *функции полезности*  $g(x-t)$ . Параметр  $t$  является точкой *внутреннего блаженства агента* (*intrinsic bliss point – IBP*) в том смысле, что  $g(x-t)$  принимает максимальное значение в точке  $x=t$ . Одновременно он служит для обозначения типа агента. Пусть  $\varphi(b, x)$  – функция вывода (*inference function*), удовлетворяющая условию:

$$\int_T \varphi(b, x) db = 1 \text{ для всех } x \in X.$$

Каждый агент выбирает действие  $x$  с целью максимизации своей полезности:

$$\max U(x, t, \varphi), x \in X,$$

$$\text{где } U(x, t, \varphi) = g(x-t) + \lambda \int_T h(b) \varphi(b, x) db.$$

Скаляр  $\lambda$  служит для обозначения веса, отводимого индивидом внешним (статусным) факторам по сравнению с внутренними факторами, определяющими индивидуальную полезность.

По сути, описанное выше поведение индивидов говорит о смешанном типе человека – «экономического», но с элементами «институционального» (см. также (Ерзнкян, 2009, 2010а, 2010б, 2012б)). В отличие от авторов, которые учитывают в индивидуальных предпочтениях социальные факторы, в настоящей работе под внутренне присущей, или генетической, склонностью подразумевается не предрасположенность действовать через экономические рынки, а предрасположенность взаимодействовать согласно тому или иному типу взаимодействия. Соответственно, внешне обусловленный, или институциональный, фактор не ассоциируется с социальным рынком как таковым, а выполняет всего лишь роль катализатора, способного усилить (либо, наоборот, ослабить) силу внутренней – неважно, рыночной или нерыночной – склонности индивидов к взаимодействию как таковому.

Поведение индивидов существенно различается в зависимости от того, в каких социальных группах он оказывается – обществе (например, акционерном) или общности (к которой можно отнести не только общину, в частности российскую крестьянскую, но и современную социальную сеть) (Tonnies, 1940; Миронов, 1998). Первый тип социальной группы ассоциируется с рыночным, второй – с нерыночным взаимодействием. Параллели между ними очевидны, и чтобы в этом убедиться, обратимся к характеристикам общества и общности.

*Общество* характеризуется доминированием социальных отношений, базирующихся на рациональном обмене услугами и вещами. Участники этих отношений поддерживают их сознательно: считается, что бессознательные импульсы мешают рациональному ведению дел, а потому они вредны, и их следует избегать. Необходимость в родстве и/или соседстве в обществе, в отличие от общности, отсутствует: взаимовыгодные

отношения могут существовать между людьми, разделенными огромными расстояниями, религией или системой ценностей, между враждебными друг другу людьми, если эти отношения им выгодны. Основной мотив социального поведения – достижение выгоды, подоплека социальных отношений – рациональность. В обществе социальное как целое занимает подчиненное положение, приоритет принадлежит частям, экономическому объединению, которые позволяют придти к целому. Институциональная структура в обществе формальная, отношения между людьми деперсонифицированные, роль их статуса велика. Экономическим фундаментом отношений в обществе выступают, в первую очередь, торговля и промышленность (Tonnies, 1940; Миронов, 1998; Ерзнкян, 2006а, с. 38).

*Общность* характеризуется господством социальных связей, основанных на соседстве и родстве и поддерживаемых скорее бессознательно, автоматически, чем сознательным образом. Основным связующим материалом выступает, таким образом, традиция, а подоплекой социальных отношений является мораль. Социальное в общности выступает как целое, предшествующее частям и доминирующее над ними. С институциональной точки зрения функционирование в общности осуществляется по неформальным правилам. Отношения между людьми, как правило, персонифицированные, основанные на длительном социальном контакте или кровном родстве. Экономическую основу отношений в общности составляют в первую очередь ремесло и натуральное семейное хозяйство в земледелии (Tonnies, 1940; Миронов, 1998; Ерзнкян, 2006а, с. 38).

Таким образом, рыночные и нерыночные взаимодействия индивидов с наибольшей силой проявляются в обществе и общности, соответственно. К этому добавим, что они являются идеальными моделями общественных организаций; реальные же могут быть отнесены к ним лишь с большей или меньшей степенью уверенности.

### 3. ОРГАНИЗАЦИИ В РОЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Поведение и действия организаций, или организованных в тех или иных формах групп индивидов, может быть уподоблено поведению и действиям индивидуальных игроков. При этом характеристики организованной группы мы не выводим из характеристик образующих ее индивидов: это разноплановые понятия – наподобие того, как аксиомой для математиков является разграничение понятий множества и его элементов; даже если множество состоит из одного элемента, это не меняет сути: и одноэлементное множество к своему элементу не сводится.

Такое понимание группового, общественного мироустройства идет в разрез со взглядами Джона Стюарта Милля («соединяясь в общество, люди не превращаются в нечто иное» (Миль, 1914, с. 798)) и Карла Поппера («поведение» и «действия» таких коллективов, как государства или социальные группы, должны быть сведены к поведению и действиям отдельных людей» (Поппер, 1992, с. 109)), но хорошо согласуется с позицией О.С. Гринберга и А.Я. Рубинштейна (2000). Примечательно, что даже ортодоксия с ее методологическим индивидуализмом в качестве главенствующего принципа, по существу, также исходит из этого, хотя и имплицитно, когда говорит о стремлении фирмы к максимизации прибыли, об их конкуренции или сговоре, о стратегическом взаимодействии фирм и пр.

С учетом сказанного, логично предположить, что гипотезу о различной склонности людей взаимодействовать через экономические (монетарные, бартерные) и социальные (немонетарные, символические) рынки можно распространить на предприятия, фирмы, организации и иные групповые единицы индивидов. Тот факт, что одни из них предпочитают общаться друг с другом через экономические, а другие – через социальные рынки, не означает, что характер их (стратегического) поведения строго детерминирован. Можно

привести множество примеров, когда одни и те же предприятия в одних ситуациях отдадут предпочтение одним рынкам, а в других – другим.

Рассмотрим возможность различного поведения организаций (предприятий, фирм) на примере вертикальной интеграции и интернализации трансакций. Последним термином Оливер Уильямсон в своей классической, работе 1971 г. «*Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка*» обозначает «замену рыночного обмена внутренней организацией» (Уильямсон, 1995, с. 34). В связи с этим возникает вопрос: каким образом можно осуществить интернализацию, посредством какого механизма экономической организации?

В принципе возможны вариативные организационные решения – в зависимости от «мягкости» или «жесткости» экономической организации (интеграции): от замены рыночной дискретной контрактации длительной рыночной контракцией вплоть до замены эксплицитно-контрактного механизма имплицитно-контрактным – в виде внутрифирменной организации (Ерзнкян, 2002, с. 51). Иными словами, спектр организационных решений «простирается» от рыночных взаимодействий до нерыночных.

Принятию решения об интернализации должен предшествовать сравнительный институциональный анализ, предполагающий сопоставление вариантов трансакций с участием посредников (тернарные сделки) и трансакций без их участия (бинарные сделки). В последнем случае явно или неявно предполагается, что участники сделки могут обходиться без посредников в силу обладания специфическим активом – трансакционной способностью, которая собственно и обуславливает необходимость и целесообразность существования посредников как таковых (Ерзнкян, 2002, с. 52–53).

Трансакционная способность предприятий созвучна в целом их склонности к рыночному взаимодействию: чем выше способность предприятий осуществлять рыночные

транзакции, тем выше – при прочих равных условиях – вероятность того, что они ими воспользуются и, тем самым, проявят свою склонность действовать через экономические рынки. Обращаем внимание на оговорку «при прочих равных условиях»: транзакционную способность и/или склонность к рыночному взаимодействию можно использовать в качестве «козырной карты», прибегая к ней только тогда, когда это экономически или стратегически оправданно и целесообразно.

Так, интернализация сделки может оказаться предпочтительнее рыночного обмена в ситуации, связанной с возможностью ее использования в качестве инструмента для достижения определенных целей, например, вхождения в глобальную экономику (Ерзнкян, Матьцын, 2001). Нейтрального взгляда придерживается О. Уильямсон, который констатирует возможность, но отнюдь не необходимость замены рыночного обмена внутренней организацией; все зависит от выполнения *ceteris paribus* условия минимизации транзакционных издержек (Уильямсон, 1996, с. 27, 35, 41). В пользу рыночного взаимодействия высказываются М. Делапьер и Ш.-А. Мишале, которые в результате анализа изменений организационной структуры многонациональных корпораций пришли к выводу о том, что стратегия интернализации непродуктивна, поскольку усиливает инертность в ущерб гибкости (Промышленные группы, 1990).

Все три подхода в принципе имеют право на существование. Французские экономисты исследуют крупные компании, включающие установление долгосрочных связей с другими фирмами в свою глобальную стратегию. Альянсы соответствуют стратегиям (1) приобретения новой технологии, (2) быстрого и систематического использования знаний и опыта, (3) организации новых промышленных отраслей и секторов. При этом фирмы участвуют в установлении новых правил игры и форм конкуренции. Совместные НИОКР позволяют партнерам не только увеличить объем знаний, но и определить технические решения, которые затем могут быть исполь-

зованы каждым. Это сотрудничество может быть продолжено и на стадии производства, что предполагает разработку общих правил и норм технической совместимости. При этом общие нормы могут иметь как оборонительный, так и наступательный характер, выступая в качестве новых «входных барьеров» в ту или иную отрасль. На смену традиционным приходят новые олигополии, основанные на присвоении и применении новой технологии.

В России, однако, ситуация иная, и под интернализацией мы подразумеваем интегрированную деятельность корпоративных структур, ориентированную на (1) реализацию своей продукции в выбранной стране, (2) приобретение знания и опыта, (3) вхождение в существующие отрасли и сектора. Это означает, что речь идет не об *усилении инертности в ущерб* гибкости, а наоборот – о *повышении гибкости за счет динамизма*. Отсюда озабоченность институционализацией контрактных отношений – вплоть до установления внутрифирменного обмена взамен рыночного: российские предприятия должны быть готовы и к *жесткой* интеграции с подразделением глобальной экономики, и к развитию собственной системы реализации за рубежом.

Главное, чтобы выбор степени жесткости / мягкости интеграции, или рыночного / нерыночного взаимодействия, диктовался стремлением, опять-таки при прочих равных условиях, к минимизации транзакционных (в широком смысле слова) издержек (Ерзнкян, 2002, с. 54–55). Это означает, что выбор должен осуществляться не идеологически (в пользу рынка либо наоборот) и не автоматически (коль есть склонность к рынку, то ему и быть), а исключительно с позиций социально-экономической эффективности или социальной экономичности.

Формы организации взаимодействий важны и в иных случаях. Так, в инновационном процессе принимают участие минимум четыре типа игроков в роли финансиста, творца, собственника и потребителя. Пусть ими являются инвестиционная компания (ИК), исследовательская единица (ИЕ), заказчик инно-

вации (ЗИ) – обладатель прав собственности на нее и потребитель инновации (ПИ) – предприятие, внедряющее инновацию. Эти ролевые функции могут быть распределены различным образом; в принципе все они могут быть совмещены в рамках одного предприятия. Выбор той или иной формы организации инновационного процесса является (в терминах настоящей статьи) выбором рыночного или нерыночного способа взаимодействия. В принципе процесс может проходить либо внутри фирм, с которыми ИЕ связаны договором о найме, либо между независимыми ИЕ и ПИ, связь между которыми поддерживается контрактными (монетарными) соглашениями. В обоих случаях возникает множество проблем, связанных с финансированием исследований, распределением прав собственности на инновации, денежной компенсацией изобретателям и др. В работе (Aghion, Tirole, 1994) предлагается ряд решений проблем. В ней основным считается контрактное соглашение между ИЕ ( $RU$ ) и ПИ ( $C$ ) – непосредственным бенефициарием. Им может быть либо производитель, вовлеченный в «разработку» или коммерциализацию инновации, либо потребитель, покупающий итоговый продукт, либо поставщик комплементарных продуктов, либо некая комбинация этих трех типов агентов. ИЕ обладает идеями и знанием, но не средствами, которые может предоставить ПИ, заключив с ИЕ договор, определяющий спецификацию и механизм распределения прав собственности на использование инновации и способ вознаграждения ИЕ.

Стоимость инновации для ПИ равна  $V > 0$ . Пусть  $e$  – не охваченные контрактом усилия ИЕ  $RU$ , а  $E$  – инвестиции ПИ  $C$ , которые либо зафиксированы в договоре (денежные инвестиции), либо нет (предоставление технологической или иной информации). Если у ПИ нет ограничений на наличные средства, то вероятность инновации возрастает – ее функция является строго вогнутой и изолированной на  $(e, E)$ , а именно:

$$p(e, E) = q(e) + r(E).$$

Обе стороны нейтральны к риску, доходу и имеют резервную полезность 0. Общественно оптимальные (первого наилучшего) усилия и инвестиции определяются следующим образом:

$$\max_{\{e, E\}} \{p(e, E)V - e - E\}$$

$$\text{или } q'(e^*(V))V = r'(E^*(V))V = 1.$$

Нахождение первого наилучшего оптимума практически невозможно из-за неполноты исследовательского контракта. Более того, инновации не могут быть в принципе описаны *ex ante*, вследствие чего ИЕ и ПИ не могут иметь предметом контракта поставку инновации. В контракте может быть обозначена аллокация (распределение) прав собственности на будущую инновацию, способ дележа дохода (плата за лицензию), который может быть получен ИЕ, и инвестиции (в случае возможности их отражения в контракте) ПИ  $E$ .

Если права собственности принадлежат ПИ  $C$ , то он может свободно пользоваться ими. Такой случай назван интегрированным (*integrated case*), при этом ИЕ  $RU$  не получает от инновации никакого дохода. Обычно ИЕ получает свое вознаграждение *ex post* через механизм увеличения заработной платы, получения премиальных выплат, наделения их акциями и т.п.; что, как правило, несоразмерно ценности инновации. Если собственником инновации является  $RU$ , то  $C$  и  $RU$  ведут переговоры / торги по поводу лицензионной платы, коль скоро инновация уже имела место. В этом случае интеграция отсутствует (*nonintegrated case*); для простоты предполагается, что  $V$  делится *ex post* на равные части между собственником  $RU$  и ПИ  $C$  с тем, чтобы ИЕ смогла получить лицензионную плату, равную  $V/2$  (Aghion, Tirole, 1994, p. 702–703).

До сих пор к организациям мы относили частных игроков, но в их роли может выступать и государство, и иные совокупные общности, – например, комплексы, отрасли. Взаимодействия последних в роли игроков рассматриваются, к примеру, в работе (Ерзнкян, 2006б), посвященной особенностям «контрактных»

отношений российского государства с представителями топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в виде нефтяных, газовых и электроэнергетических игроков. В этой игре предметом торга выступает природная рента; сама же игра, представленная на простой контрактной схеме О. Уильямсона, примечательна асимметричностью взаимоотношений – отраслевых игроков между собой (в меньшей степени) и между ними и государством (в большей степени). Кстати в асимметричности отношений государства и частных игроков проявляется специфичность отношений в России – стране с порядками ограниченного доступа: государство может ограничивать доступ потенциальных игроков к экономической деятельности, может навязывать допущенным игрокам свою волю, диктуя правила игры.

#### 4. НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ: СОПОСТАВИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Гипотеза о склонности к различным рынкам находит подтверждение при сопоставительном анализе поведения предприятий в странах с различной институциональной системой. В определенном смысле полярную склонность к рыночному взаимодействию демонстрируют производственные системы США и Японии: в первых предприятия тяготеют к экономическому взаимодействию, в то время как во второй они проявляют склонность к взаимодействию через социальные рынки. С достаточной степенью уверенности можно утверждать, что для стороннего наблюдателя или, например, для предприятий, желающих попасть на тот или иной рынок, экономические (монетарные) рынки будут характеризоваться большей степенью открытости, чем социальные. В этом сказывается природа взаимодействия – обезличенного (характерного для денежных взаимоотношений) и персонифицированного (свойственного символическим обменам). По сути именно это

и имеется в виду, когда отмечается закрытый характер и необходимость пробиваться сквозь плотные сети деловых связей, что характерно для японского рынка, и относительная открытость и возможность преуспеть для каждого, что является свойством американского рынка.

Если представить себе шкалу с полюсами «рыночное взаимодействие» («экономический рынок») и «нерыночное взаимодействие» (фирмы-иерархии или неиерархический «социальный рынок»), то у одного полюса окажутся США, у другого – Япония; Германия и Россия будут занимать на ней промежуточное положение. Если приписать полюсам и странам некоторые баллы по убыванию роли и значения рынка в них, то получим следующую (пусть и произвольную, но для целей настоящей статьи достаточно информативную) картину: рыночное взаимодействие – 5, США – 4, Германия – 3, Россия – 2, Япония – 1, нерыночное взаимодействие – 0. Склонность к рыночному взаимодействию приобретет вид: 1; 0,8; 0,6; 0,4; 0,2 и, наконец, 0 – соответственно.

Разумеется, такое линейное представление стран является упрощением, но не более чем их деление на демократические и недемократические, порядки свободного и ограниченного доступа, открытые и закрытые и т.п. Вполне логично допустить, что все страны могут быть представлены ансамблем с присутствующими им или приписываемыми вероятностями проявления их склонности к рыночному взаимодействию. Отдельный вопрос, как определить эти вероятности или склонности и как их интерпретировать, чтобы не исказить реальности? Это тема отдельного исследования; тем не менее, в представленной выше гипотетической шкале мы оставляем даже для США и Японии – как антиподов в смысле дихотомии «рыночное» и «нерыночное» – некий «зазор», не смешивая их склонности с идеальным выбором. И это реалистично, поскольку в реальности абсолютного вытеснения одной составляющей другой не происходит.

Рассмотрим национальные отличия на примере *корпоративных систем* (КС) – системно организованных совокупностей взаи-

мосвязанных и взаимозависимых корпораций и функционально эквивалентных им компаний и фирм в роли основных экономических агентов в относительно развитых рыночных экономиках (подробнее см.: (Черной, 2010)). Характер и особенности КС зависят от специфики экономик, в которые они погружены; в то же время сами эти экономики различаются, помимо прочего, по свободе/несвободе доступа корпораций к экономической деятельности. Для развитых рыночных экономик характерны порядки свободного доступа (ПСД) (*open access orders*), для остальных экономик – порядки ограниченного доступа (ПОД) (*limited access orders*) (Норт и др., 2011).

В аспекте корпоративной системы США особенностью последних десятилетий стало ее превращение в доминирующую силу, трансформирующую традиционную структуру экономики. Рыночное пространство, по словам Дж. Гэлбрейта, настолько сузилось, что стало – вопреки риторике о свободной торговле и рынках – уделом лишь малых предприятий, в то время как крупные корпорации действуют и взаимодействуют не по рыночным законам. Власть корпоративной системы – это, прежде всего, власть технотрактуры – обширной иерархической организации, объединяющей людей, владеющих техническим знанием, – от рядовых инженеров до профессиональных управляющих и директоров в зависимости от функции управления и уровня принятия решений (Гэлбрейт, 1969).

Другой аспект – рассмотрение национальных отличий в институциональном ключе и в плане «экономическое – политическое». С первым измерением согласуются *институты контрактации* – правила и регуляции (*rules and regulations*), управляющие контрактом как процессом между обычными гражданами, например, между кредитором и должником или поставщиком и потребителем. Со вторым (политическим) измерением ассоциируются *институты прав собственности*, которые вслед за указанными авторами определим, как правила и регуляции, защищающие граждан от власти правительства или элит.

В этом – отличие этих *вертикальных* или *политических* институтов (с одной стороны, власти, государство, элиты, с другой – граждане, общество) от *горизонтальных*, или *экономических* (отношения внутри общества, между гражданами) (Acemoglu, Johnson, 2005).

Наш подход к этим институтам характеризуется двумя особенностями. *Первая* – институты контрактации отличаются от институтов прав собственности функционально: они выполняют *тактическую* (оперативную) функцию [принуждения к исполнению контракта, инфорсменту], а институты прав собственности – *стратегическую* (задавая через механизм спецификации и защиты прав собственности вектор институционального развития экономики). *Вторая особенность* состоит в том, что по своему характеру институты контрактации являются, пользуясь почерпнутыми у Дж. Серля понятиями, *регулятивными* (приводя через механизм обратной отрицательной связи к исполнению контракта). Напротив, институты прав собственности по своей природе являются *конститутивными* (создающими возможность – через механизм спецификации и защиты прав собственности – раскрыть творческий потенциал предпринимательской способности экономических агентов).

А теперь зададимся вопросом: одинаковая ли роль этих институтов в различных странах? При отсутствии формальных институтов контрактации люди могут взаимодействовать на основе доверительных отношений или иных неформальных норм поведения. Таковы, например, трансакции, основанные на репутации. Более того, прибегать к таким нормам можно и при наличии эффективных [формальных] правил контрактации (в ситуации, когда формализация может повредить доверию, контрагенты могут отдать предпочтение неформальному механизму взаимодействия). В случае же отсутствия прав собственности, граждане оказываются заложниками в руках государства или иных элит, включая мафиозные: им может быть позволено заниматься экономической деятельностью, обладать соб-

ственно, даже процветать, но может быть в этом и отказано, причем не обязательно сразу, а в любой момент, если, например, их лояльность станет вызывать сомнения. Такая ситуация порождает психологию временщиков, лишает людей мотивации стратегически заниматься предпринимательством, инвестировать в долгосрочные проекты в своей стране, что негативно сказывается в итоге на экономическом росте. В целом такое положение дел свойственно странам, где господствуют порядки ограниченного доступа (*limited access orders*).

Во многом это характерно и для современной России: при формальном наличии (в целом нечетко специфицированных и слабо защищенных) прав собственности в стране, сама собственность, особенно попавшая в одночасье в 1990-е гг. в руки немногочисленной элиты, выглядит в глазах широкой общности де-факто нелегитимной. Вопрос, почему так случилось, и можно ли трансформировать ограниченный доступ в свободный, перейдя тем самым к порядкам свободного доступа (*open access orders*), выходит за рамки настоящей статьи. Но важно подчеркнуть, что конститутивный характер институтов прав собственности может проявляться по-разному: через действие законов, как это происходит в странах с ПСД, либо через регулирующие воздействия государства, что свойственно странам с ПОД. Разумеется, возможны и их различные комбинации, которые объясняются, помимо прочего, институциональной спецификой самих стран и разграничением понятий закона (*law*) и применения закона (*implementation of law*).

В терминах законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти сильные институты прав собственности ассоциируются с первой (доминирование закона), слабые – со второй (доминирование «ручного» управления), а сильные институты контрактации (доверие к правоохранительной и судебной системе) – с третьей ветвью. К этому добавим, что регулятивный характер слабых институтов контрактации выражается в доминировании механизма саморегулирования

исполнения контракта со стороны его участников. В качестве *гипотезы* можно предположить, что атрибуты «сильный»/«слабый» в данном контексте находятся в достаточно тесной (в какой мере, всегда ли и везде? – вопросы, далеко не риторические) корреляции с атрибутами «формальный»/«неформальный». При этом в странах с сильными формальными (либо наоборот, слабыми неформальными) институтами прав собственности такими же сильными формальными (либо слабыми неформальными) будут предположительно и институты контрактации.

## 5. РОССИЯ В ПРОСТРАНСТВЕ РЫНОЧНЫХ И НЕРЫНОЧНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

Прежде чем остановиться на специфике России, отметим, что поскольку национальный уровень социума и экономики не выводится из индивидуального путем простого суммирования, как того требует принцип методологического индивидуализма (и это отвергается нами), возникает необходимость в корректировке гипотезы генетической склонности индивидов к тем или иным типам взаимодействий. Такая корректировка включает рассмотрение институциональной составляющей: индивиды, будучи носителями институтов, действуют в рамках определенной институциональной среды, без учета которой – вне зависимости от степени ее воздействия на них и от добросовестности или недобросовестности людей в отношении их окружающих норм и правил – адекватное понимание действий и взаимодействий не представляется возможным.

Но корректировка корректировке – рознь. В условиях России неоднозначная генетическая (если таковая найдет подтверждение) предрасположенность к различным рынкам дополняется двусмысленностью отечественной институциональной системы, сочетающей в себе причудливым образом по-

рядки как ограниченного, так и свободного доступа. Корни перманентно воспроизводящего дихотомии «социальное – экономическое» и подающего носителям институтов противоречивые сигналы феномена, возможно, следует искать в заложенных склонностях. Противоречие между экономическим и социальным не должно служить основанием для игнорирования одного из них: они суть комплементарны, и проблема заключается в установлении гармонии между ними. Применять по отношению к ним оценочные суждения типа «хорошо или плохо» принципиально ошибочно, точь-в-точь как в случае с «инь» и «ян». Крах социалистической системы был вызван недооценкой экономической составляющей, крах реализации либеральной идеи – такой же недооценкой, на этот раз – социальной составляющей.

Хорошим примером конструктивного подхода к реформированию экономики и социума может служить послевоенная Германия: крах национал-социализма сменился не насаждением либеральной экономики (как того хотели США), а построением социального рыночного хозяйства (на чем настоял и что сумел осуществить Людвиг Эрхард). Россия в этом отношении близка Германии; игнорирование одной из склонностей, заложенных в людях и поддерживаемых институционально, недопустимо. Можно сказать, что учет наследуемых склонностей людей к определенному типу экономического взаимодействия и передаваемых через обучение принятых в конкретном социуме норм общественного поведения является необходимым условием для успешного социально-экономического развития. Что же касается достаточного условия, то в концептуальном плане – это установление гармонии, но как этого добиться на практике? – вопрос не из легких. Ясно одно: для России наиболее приемлемой – как на генетическом, так и на институциональном уровне – формой организации социально-экономического пространства является построение гармонично взаимоувязанного социального рыночного хозяйства.

Концептуальные основы такого хозяйства были представлены в трудах Д.С. Львова (2002, 2004, 2006, 2007, 2008), в частности, в его социально-экономической доктрине развития России, об этом не раз говорили Р.С. Гринберг и А.Я. Рубинштейн (2000) в развитии своей *экономической социодинамики*, в которой есть место как для индивидуальных, так и общественных потребностей, не выводимых друг из друга, а потому и сосуществующих в реальном пространстве социально-экономической системы, невзирая на активное неприятие ортодоксальной мыслью даже возможности наличия независимого социального компонента как составной части экономической теории. Об этом писали также автор этих строк, подчеркивая помимо прочего некорректность смешения близких, но неидентичных понятий социальной сферы, общественных благ, государственного сектора и пр. (см., напр., (Ерзнкян, 2012а, 2012б), и многие другие).

Нарушение гармонии за счет абсолютизации рыночного начала ведет к деморализации общества, к разрушению нравственных начал, на которых держатся социальные отношения. Но не обречено ли общество, лишенное нравственных начал? С позиций социально-экономической доктрины академика Д.С. Львова, ответ может быть только однозначным: *безнравственная экономика* если и может функционировать на протяжении краткосрочного периода, то *в долгосрочном плане обречена*. На эту особенность Д.С. Львова, вернувшего «в экономическую науку понимание принципиального значения нравственных ценностей, устанавливающих ограничения экономического поведения, ответственности государства за проводимую экономическую политику», «ответственности научного сообщества за ее теоретическую обоснованность», указывает во введении к сборнику его трудов С.Ю. Глазьев (Львов, 2008, с. 5),

И действительно, при нынешнем уровне коррупции, которая разъедает и государственные структуры, и бизнес-сообщество, в серьезном инновационном обновлении экономики, ее модернизации и развитии никто –

если судить по делам, а не по риторике, при этом как с точки зрения их индивидуальных представителей, так и самих институциональных образований в целом – не заинтересован. Более того, отдельные лица, если бы и захотели изменить сложившийся статус-кво, то особого успеха вряд ли бы добились, поскольку дело мы имеем не с локальной, а системной болезнью социума и экономики. Одновременно абсолютизация социальных отношений не искореняет естественную склонность к рыночному взаимодействию, а только приводит к появлению ее извращенных форм, также губительно воздействующих на долгосрочную перспективу социально-экономического развития и приводящих, в конечном счете, к застою и упадку системы.

В современной России наблюдается продолжающаяся набирать обороты тенденция к замещению (вытеснению) социальных рынков экономическими, затрагивающая даже такие сферы, как образование, наука, здравоохранение и пр.: организации в них все больше превращаются в предприятия по оказанию услуг – образовательных, научных, медицинских и пр. Это тенденция для России губительна, поскольку ведет к перекосу и дисгармонии в отношении склонностей людей и предприятий к взаимодействию, что, в свою очередь, с неизбежностью приведет к дисфункции социально-экономической системы в целом.

Такая тенденция наблюдается не только в России; в целом она характерна для многих постсоветских и постсоциалистических стран – где в большей, а где и в меньшей степени. Там, где инициированное сверху выдвигание – кампанейское или ползучее – неформальных, по преимуществу, нерыночных норм не конгруэнтными с ними формальными рыночными правилами принимает характер эпидемии – критической степени расслоения, разбалансировки институциональной системы, не совместимой со здоровьем социально-экономической системы, возникает ситуация *институционального нигилизма*. Суть этого понятия Веселин Драшкович и Мимо Драшкович раскрывают следующим образом:

- под ним понимается ситуация, возникшая после долгосрочных и анти-институциональных действий;

- этим термином характеризуется международная блокада реалистических институциональных изменений;

- им обозначается также продвижение квази- и мета-институциональных изменений;

- термин служит для передачи долгосрочных эффектов вульгарного неолиберального институционального монизма;

- и, наконец, термин обозначает длительное воспроизводство институционального вакуума (Draskovic, Draskovic, 2012, p. 123).

Концепция, или доктрина, институционального нигилизма разрабатывалась с мыслями в первую очередь о Черногории, но ее значение выходит далеко за пределы этой небольшой республики бывшей Югославии. Причина заключается в том, что в ней находят отражение многие дефекты, обусловленные историческим наследием плановой системы в ее специфическом – югославском – варианте политического устройства и построения социализма с преобладанием элемента рабочего самоуправления на государственных предприятиях.

Начало расцветшему впоследствии в переходных экономиках институциональному нигилизму было положено в годы реформирования по неолиберальному сценарию, который привел к неутешительным экономическим результатам (см. табл. 2).

Из данных табл. 2 видно, что среднегодовой экономический рост в целом (крах 1990-х гг. был в последующие годы несколько смягчен) оказался небольшим (Армения), нулевым (Россия), а то и отрицательным (Черногория). Что касается российской экономики, то причины ее «резкой деградации» следует искать исключительно «в сфере управления хозяйством, сложившейся в результате реформ. Объективное состояние научно-производственного, человеческого и сырьевого потенциала российской экономики не предвещало столь резкого падения экономической активности и инвестиций, уровень которых

Таблица 2  
Рост реального ВВП (1989–2009)  
в отдельных странах

Страны	Индекс 2009 (1989 – 100%)	Среднегодовой темпы роста
Армения	131	1,4
Россия	99	0
Черногория	88	-1,1
Переходные страны	131	1,4

Источник: на основе (Draskovic, Draskovic, 2012, p. 122; Domazet, 2010, p. 15).

до сих пор остается ниже дореформенного» (Глазьев, 2012, с. 10).

Также добавим, что негативные последствия институционального нигилизма проявляются не только в игнорировании обществом формально введенных институтов (что помимо прочего является препятствием на пути создания институтов гражданского общества), но и в возможности безнаказанно извлекать ренту (проще сказать, получать незаработанный доход) из создавшегося положения заинтересованными в этом группами лиц. Они образуют национальную «элиту», наделенную властью либо в силу формального институционального устройства социума, либо вследствие неформального распределения силовых центров. Грань между ними – властью государственной и мафиозной – прозрачная, и именно потому, что имеют место почти узаконенные двойные стандарты. В итоге, институциональный нигилизм разъедает институциональную ткань социально-экономической системы, подобно коррупции, разрушающей ткань государственного устройства страны. Более того, они подпитывают друг друга, взаимно подкрепляют и усиливают обусловленные ими негативные эффекты.

Потенциальная возможность такой дисфункции представляет серьезную угрозу в числе прочих для реализации курса на модернизацию и инновационное развитие страны. В ситуации с инновационной деятельностью

тенденция к вытеснению социальных рынков чревата осложнениями, в особенности в случае ее протекания не в рамках интегрированных структур, а в опосредующих рамках экономических (монетарных) рынков, связующих между собой независимых участников инновационного процесса. Одной из фундаментальных причин (свойственных не только и не столько России, сколько странам с хорошо функционирующими монетарными рынками), затрудняющих реализацию договорных отношений, является несовершенство инновационных контрактов как таковых. Более того, можно утверждать, что инновации не могут быть в принципе описаны *ex ante*, вследствие чего поставка предприятию-потребителю заранее согласованной инновации не может стать полновесным предметом контракта. В контракте может быть обозначено только распределение прав собственности на будущую инновацию, правило дележа дохода (плата за лицензию), который может быть получен НИИ, и инвестиции (в случае возможности их отражения в контракте) ПИ. При этом эффективно действующие НИИ могут получать свои доходы *ex post* через механизм увеличения заработной платы, премиальные выплаты, наделение их акциями и т.п.; вознаграждение такого рода обычно несоразмерно ценности инновации.

Вернемся, однако, к уже имеющей место быть и чреватой еще большими осложнениями дисфункции российской социально-экономической системы и постараемся дать ответ на вопрос, почему такое положение дел стало возможным? В терминах склонности к различным взаимодействиям и национальным отличиям ответ на этот вопрос однозначный: игнорирование гармонии, даже если оно вызвано исключительно благими намерениями, на деле оборачивается провалом: нельзя рыночную склонность заменить по желанию нерыночной, равно как и нельзя ПОД превратить в ПСД, только потому что свободные порядки – пусть и не без оснований – более прогрессивные и эффективные. Именно в этом и кроется причина неудач множества стран,

включая Россию, которые следовали рецептам неолиберальной доктрины, абсолютизированной идее свободной торговли и рыночных взаимодействий. Схема распространения этой доктрины представлена на рисунке.

Дадим некоторые пояснения. Указанным на рисунке порядкам свободного доступа к экономической деятельности и политической власти «помимо наличия двух предварительных условий – постоянно существующего государства и консолидированного политического контроля над насилием» присущи следующие характеристики:

«1. Широко распространенный набор убеждений о включении и равенстве всех граждан.

2. Отсутствие ограничений занятия экономической, политической, религиозной и образовательной деятельностью.

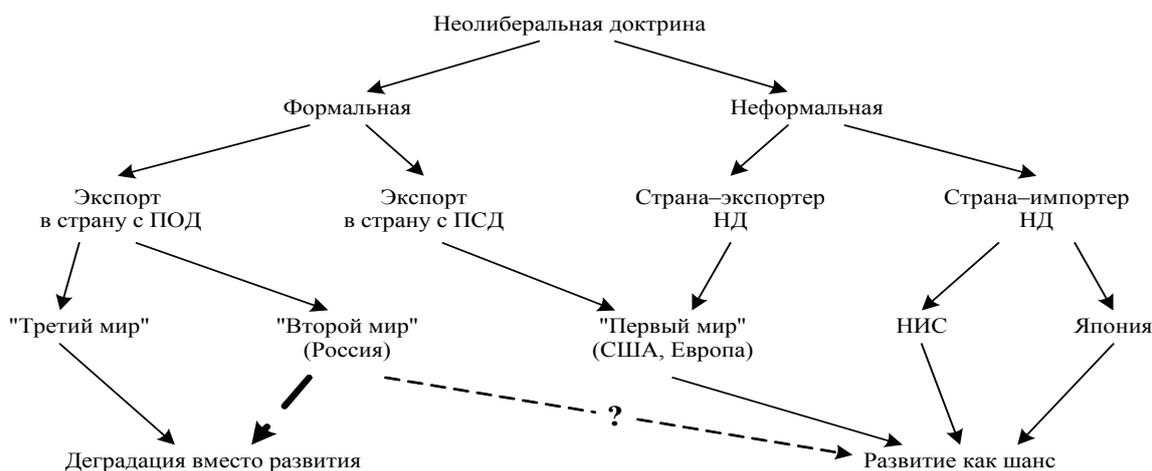
3. Открытая для всех поддержка организационных форм в любом виде деятельности (например, обеспечение соблюдения контрактов).

4. Действие принципа верховенства права беспристрастно обеспечено всем гражданам.

5. Безличный обмен» (Норт и др., 2011. С. 209).

Что касается деградации, то она ассоциируется с дисгармонией системы, вызванной разладом ее рыночной и нерыночной компоненты, в то время как развитие – с гармонией. Важно подчеркнуть, что связанные друг с другом деградация и дисгармония являются не случайностью, а прямым следствием реформирования по неолиберальным рецептам, о чем свидетельствует опыт многих стран. «Программа глобализации – либерализации – приватизации, – пишет в этой связи, имея в виду Россию, Джозеф Стиглиц, – разумеется, не была программой роста. Она была нацелена на создание предварительных условий для роста. Вместо этого она создала предварительные условия для *деградации* [курсив автора – Б.Е.]» (Стиглиц, 2003, с. 176).

Констатация свершившегося факта деградации российской экономики взамен обещанного или ожидаемого роста и развития сопровождается утверждением об изначальной нацеленности программы реформ «на создание предварительных условий для роста». Если отбросить теорию заговора, то



Источник: Ерзюкян, 2012а, с. 25.

Схема распространения неолиберальной доктрины (НД), ведущей к деградации / развитию национальных социально-экономических систем

такое безапелляционное утверждение – при всем уважении к Стиглицу – риторическое, и его приходится принимать на веру. Как бы то ни было, но результат последних двух десятилетий российской истории в целом плачевный. Что мы получили в результате разрушительных реформ? – деградацию вместо развития. Как выйти из нынешнего состояния и получить шанс развиваться? – «вот в чем вопрос» (и он не случайно указан на рисунке) (Ерзнкян, 2012а, с. 25).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все многообразие взаимоотношений индивидов, их организованных (в виде предприятий, домохозяйств, государств) и неорганизованных (социальных сетей) групп, а то и вовсе стран и их коалиций сводится в настоящей статье (хотя этим, разумеется, не ограничивается) к рыночным и нерыночным взаимодействиям. Выбор в каждый момент времени того или иного типа взаимодействия определяется текущими соображениями и оправданной социально-экономической целесообразностью. Тем не менее, на сам выбор лицам, принимающим решения, влияет внутренне присущая – возможно, на генетическом уровне – склонность к тому или иному типу взаимодействия, и внешне обусловленная институциональная среда, способная усилить или ослабить эту склонность или предрасположенность.

Рыночные и нерыночные механизмы взаимодействия могут дополнять друг друга, но могут и выступать в качестве заменителей – в зависимости от ситуации и контекста взаимодействия. При этом оценки эффективности механизмов могут быть для фирм-партнеров одни, а для системы взаимодействующих фирм – другие. Так, например, фирма, вошедшая на доверительной основе в состав бизнес-группы, может улучшить собственное положение «вместе с укреплением

стратегических позиций» последней, превращаясь при этом во все большей мере в заложницу «качества отношений с партнерами по своей группе, в существенной степени зависящего от уровня внутригруппового доверия» (Дементьев, 2004, с. 62–63).

Какая склонность лучше – рыночная или нерыночная? – представляется, так ставить вопрос некорректно: для одних милее сердцу рыночное взаимодействие, для других комфортнее взаимодействовать нерыночным образом. Но это всего лишь склонность, и впадать вне зависимости от ситуации в зависимость от свойственной агенту взаимодействия склонности так же нелепо, как и игнорировать саму склонность как таковую. Такие крайности научно несостоятельны и не обоснованы ни экономически, ни социально, они и ведут не к гармонии, а в сторону от нее.

Гармония – метафора, к которой мы прибегаем за неимением лучшего; в то же время она хорошо передает смысл и пафос настоящей статьи. Так, американцы отдают предпочтение формальному (судебному) способу решения связанных с неисполнением контракта проблем. В то же время, факты говорят и о многих случаях неформального (внесудебного) способа их решения «либо путем уклонения от конфликтов (т.е. путем достижения новых договоренностей), либо путем простого разрыва последующих отношений, либо какими-то иными способами» (Тамбовцев, 2004, с. 32). В то же время общеизвестна склонность японцев, к тому же сознательно поддерживаемая правительством институционально, к полюбовному разрешению конфликтов, что не исключает, однако, случаев обращения – там, где это оправданно, – в суды. Точно так же в примере с доминирующим способом финансирования предприятий: в странах (преимущественно англосаксонских) с системой, основанной на фондовых рынках, банки фигурируют в качестве дополнительного источника, а в странах (европейских, России и Японии) с системой, базирующейся на банках, фондовые рынки служат им дополнением.

Нарушение гармонии в отношении рыночного и нерыночного, индивидуального и группового, экономического и социального способов взаимодействия особенно тяжело сказалось на странах постсоветского пространства, ставших жертвами неоллиберальных мифов, призванных обеспечить удовлетворение интересов новых элит. Завуалированные этими мифами «изоэтранные, цинично состряпаные и антигуманные формы мошенничества и манипулирования людьми» привели в итоге не к «разрешению противоречий индивидуального и коллективного», а к «минимальному (украденному) государству с максимальным обогащением (не рыночным, а льготным) горстки субъектов» (Драшкович, Драшкович, 2012, с. 14–15). Возникшее ныне состояние институционального нигилизма деморализует общество и дезорганизует экономику; оно несовместимо в долгосрочной перспективе с инновационным развитием и модернизацией социально-экономической системы многих переходных стран, включая Россию.

В терминах рыночных и нерыночных взаимодействий выход из сложившегося положения следует искать на пути гармонизации присущих индивидам, их группам и обществу в целом полярно противоположных начал. Именно в гармонизации лежит ключ к оздоровлению общества, это – то, чем обладают страны с высоким и не обладают страны с низким уровнем доверия, в том числе и Россия. В ней (и не только) государственная регламентация способна поддерживать хозяйственную эффективность, но не в состоянии привести к позитивным социальным переменам (Фукуяма, 2004). И поскольку понятия высокого и низкого уровней доверия созвучны в определенной степени понятиям порядков свободного и ограниченного доступа, напомним о рисках волюнтаристского подхода к ним и об опасности как бездеятельности, имеющей целью сохранение сложившегося в социально-экономической, институционально-политической и духовно-нравственной сфере статус-кво, так и деятельности (непреднамеренной), направленной на дезорганизацию общества.

Это напоминание о более чем реальной опасности является в то же время предостережением: нельзя безнаказанно искривлять на протяжении многих лет пространство рыночных и нерыночных взаимодействий – рост энтропии неограничен.

## Литература

- Белоус А.Б. Теория управляемости фирмы. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010.
- Глазьев С.Ю. Стратегия антикризисного развития российской экономики в XX веке // Экономика региона. 2012. № 2.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
- Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.
- Дементьев В. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // Российский экономический журнал. 2004. № 8. С. 46–65.
- Драшкович В., Драшкович М. Неоллиберальный миф о «минимальном государстве» // Экономическая наука современной России. 2012. № 3 (58). С. 7–15.
- Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции homo economicus // Вестник университета (ГУУ). Сер. «Институциональная экономика». 2000. № 1. С. 28–44.
- Ерзнкян Б.А. Теоретические аспекты интернализации и интеграции посредников в корпоративные структуры // Теория и практика институциональных преобразований в российской экономике / Сборник статей под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 1. М.: ЦЭМИ РАН, 2002. С. 51–58.
- Ерзнкян Б.А. Проблемы институциональной модернизации российской корпоративной системы // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 7. М.: ЦЭМИ РАН, 2006а. С. 36–49.
- Ерзнкян Б.А. Специфика «контрактных» отношений государства и бизнеса в российском топлив-

- но-энергетическом комплексе // Montenegrin Journal of Economics. 2006б. Vol. II. № 3. P. 139–150.
- Ерзнкян Б.А.* Является ли институциональная матрица институциональной матрицей? // Экономическая наука современной России. 2007. № 2.
- Ерзнкян Б.А.* Учет социальных факторов в индивидуальных предпочтениях // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 13. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. С. 22–44.
- Ерзнкян Б.А.* Включение социальных факторов в индивидуальные предпочтения: возможности и перспективы // Экономическая наука современной России. 2010а. №1(48). С. 21–40.
- Ерзнкян Б.А.* Индивидуальные предпочтения в сложных социально-экономических системах / Препринт # WP/2010/273. М.: ЦЭМИ РАН, 2010б.
- Ерзнкян Б.А.* Неолиберальные коридоры и институциональные тоннели // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 24. М.: ЦЭМИ РАН, 2012а. С. 6–33.
- Ерзнкян Б.А.* Индивидуальные предпочтения в экономической теории: эволюция понятий // Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения. СПб: Алетей, 2012б. С. 75–101.
- Ерзнкян Б.А., Казбакова Э.Л.* Тернарные контрактные отношения versus бинарные // Вестник ГУУ. Сер. «Институциональная экономика». 2001. № 2.
- Ерзнкян Б., Матвеева А.* Макро- и микроэкономические проблемы вхождения в глобальную экономику // Правила игры. 2001. № 2. С. 70–79.
- Зарнадзе А.А.* Целостность управления современной экономикой. М.: Транспорт, 2011.
- Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
- Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Клейнер Г.Б.* Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
- Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
- Львов Д.С.* Экономический рост и качество экономики. М.: Русская книга, 2004.
- Львов Д.С.* Миссия России (Гражданский манифест). М.: Институт экономических стратегий, 2006.
- Львов Д.С.* Россия: рамки реальности и контуры будущего. М.: Институт экономических стратегий, 2007.
- Львов Д.С.* Миссия России [Текст]: Сб. научн. трудов / Государственный университет управления. // Под научн. ред. С.Ю. Глазьева и Б.А. Ерзнкяна. М.: ГУУ, 2008.
- Ляско А.* Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 42–58.
- Ляско А.К.* Проблема доверия в социально-экономической теории. М.: Институт экономики РАН, 2004.
- Милль Дж. С.* Система логики силлогистической и индуктивной. Изложение принципов доказательства в связи методами научного исследования. М., 1914.
- Миронов Б.Н.* Главные социальные организации крестьянства, городского сословия и дворянства // Acta slavica iaponica. 1998. № 16.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгайт Б.* Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара, 2011.
- Олейник А.* Политэкономика власти: подходы к анализу отношений между государством и бизнесом в России // Вопросы экономики. 2011. № 5. С. 19–33.
- Поппер К.* Время лжепророков: Гегель, Маркс и другие оракулы // Открытое общество и его враги. М.: Феникс, Международный фонд «Культурная инициатива», 1992.
- Промышленные группы: концепции, организация, стратегия. М.: ИНИОН, 1990.
- Стиглиц Дж.* Глобализация: тревожные тенденции. М.: Мысль, 2003.
- Сухарев О.С.* Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение-1, 2001.

- Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2004.
- Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ; ЗАО НПП «Ермак», 2004.
- Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
- Черной Л.С. Корпоративная система национальной экономики: основные понятия и определения // Теория и практика институциональных преобразований в России / Сборник научных трудов под ред. Б.А. Ерзюкяна. Вып. 17. М.: ЦЭМИ РАН, 2010. С. 6–21.
- Acemoglu D., Johnson S. Unbundling Institutions // Journal of Political Economy. 2005. Vol. 113. № 5. P. 949–995.
- Aghion Ph., Tirole J. Opening the Black Box of Innovation // European Economic Review. 1994. Vol. 38. Nos. 3/4. P. 701–710.
- Ariely D., Heyman J. Effort for Payment: A Tale of Two Markets // Psychological Science. 2004. Vol. 15. № 11. P. 787–793.
- Arrow K. The Limits of Organization. N.Y.: Norton, 1974.
- Bernheim B. Douglas. A Theory of Conformity // Journal of Political Economy. 1994. October. Vol. 102. № 5. P. 841–877.
- Bernheim B. Douglas, Rangel A. Beyond Revealed Preference: Choice Theoretic Foundations for Behavioral Welfare Economics / NBER Working Paper № 13737, 2008. January. Revised – 2008. June.
- Burns T.R., Meeker L.D. In collaboration with DeVille P. Supply/Demand Analysis from an Institutional Perspective: A Comparative Formal Approach to Price Formation, Price Dispersion, and Volume of Trade in Auctioneered and Brokered Markets // World Congress X of the International Economic Association, Moscow, 1992.
- Domazet T. Facing the Future of Economic Policy – Causes of the Crisis from the Political Economy Point of View // Facing the Future of South East Europe. Zagreb: Croatian Institute of Finance and Accounting, 2010. P. 7–70.
- Draskovic V., Draskovic M. Institutional Nihilism as a Basis for Anti-Development Policy // Montenegrin Journal of Economics. 2012. Vol. 8. № 1. P. 119–136.
- Fiske A.P. The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations. // Psychological Review. 1992. № 99. P. 689–723.
- Mirowski P. Inherent Vice: Minsky, Markomata, and the Tendency of Markets to Undermine themselves // Journal of Institutional Economics, 2010. Vol. 6. Issue 4. P. 415–443.
- Ortega y Gasset J. El hombre y la gente. Madrid: Revista de Occidente, 1957.
- Tonnies F. Fundamental Concepts of Sociology (Translated and supplemented by C.P. Loomis from «Gemeinschaft and Gesellschaft»). N.Y.: American Book Company, 1940.

Рукопись поступила в редакцию 12.03.2013 г.