

МОДЕРНИЗАЦИЯ И РОССИЙСКИЕ ИНСТИТУТЫ: КОРИДОР ВОЗМОЖНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Е. А. Сергаев

Воронежский государственный университет

Поступила в редакцию 25 марта 2010 г.

Аннотация: *статья является попыткой осмысления трудностей, возникающих в процессе реформирования российских институтов. Автор пытается найти эффективный способ трансформации сложившихся поведенческих практик. С помощью модели, описывающей создание институтов в современной России, намечается вектор возможных и желательных институциональных изменений.*

Ключевые слова: *модернизация, институт, политический рынок, актор, контракт.*

Abstract: *the article is under consideration of difficulties caused in process of reforming Russian institutes. Author design the model which prototypes the process of development political, economic and social institutes. Leaning against this model the author comes to conclusions that the economical crisis could made stimulus to change institutional construction.*

Key words: *modernization, institute, political market, actor, contract.*

Ученые из совершенно разных областей гуманитарных наук указывают на необходимость изменения российских экономических, политических и социальных институтов как главный фактор проведения успешной модернизации российского общества [1]. Текущее состояние расценивается как инерционное развитие с весьма ограниченными экономическими возможностями, не позволяющее совершить модернизационный рывок. Институциональные изменения считаются необходимым условием, но при рассмотрении векторов этих изменений между исследователями существуют серьезные разногласия, в значительной степени обусловленные предметным полем той или иной науки об обществе

В своем исследовании мы используем постулаты неоинституционального подхода и теории контрактов. Исследователи, работающие в этих парадигмальных рамках, оценивают сложившееся состояние как институциональную ловушку [2, с. 20]. Навязанные властные отношения, или отношения власти–собственности, препятствуют спецификации прав собственности и ее последующему эффективному перераспределению и как следствие создают отрицательные стимулы для хозяйствующих субъектов. Такая ситуация не зря названа ловушкой: в системе навязанных властных отношений любое перераспреде-

ние прав собственности не приведет к повышению ее эффективности.

Связь власти и собственности в России имеет глубокие исторические и культурные корни. В современной России эта связь воспроизводится за демократическим фасадом и вопреки ему. Вслед за Т. Грэммом можно смело утверждать, что реформы 90-х гг. не были транзитом, быстрым переходом России на демократический путь развития [3, с. 7]. Последующая стабилизация и некоторый экономический рост сделали отчетливо видным то, что было трудно разглядеть в годы упадка: все существенные черты дореформенного общества, в том числе и отношения власти–собственности, сохранились и скрываются за демократическим фасадом [3, с. 25].

Можно ли в среднесрочной перспективе поменять столь глубоко укоренившиеся социальные отношения? Постулаты институционального подхода дают исходную точку для рассуждений. Права собственности (и как следствие эффективный обмен этими правами) являются эффективными, если издержки защиты этих прав ниже, чем выгода, получаемая от использования, реализации прав собственности. Если реализация прав собственности может быть оценена в количественном выражении, то издержки защиты прав не имеют столь выраженной экономической основы. К ним может быть отнесено и отстаивание своих прав в суде и защита собствен-

ности от посягательства воров. Важную роль играет культурная составляющая. Общество, в котором уважение к чужой собственности укоренено в культуре, снижает издержки защиты прав собственности и, следовательно, делает использование прав более эффективным.

Таким образом, процесс изменения отношений власти–собственности является постепенным процессом изменения культурных ценностей. Российскую модернизацию можно будет считать успешной, если процесс смены отношений власти–собственности завершится раньше достижения положительных экономических результатов самой модернизации.

Изменение культуры во многом зависит от действующих в обществе институтов. Институциональная система может как замедлять, так и ускорять социокультурные процессы. Вторая особенность упомянутой институциональной ловушки состоит в том, что она не создает политических стимулов для изменения навязанных властных отношений, консервирует сложившееся положение вещей на неопределенный срок.

Существующая институциональная конструкция в целом удовлетворяет все влиятельные группы политических акторов. Она характеризуется стабильностью, определенностью статусных позиций групп и правил взаимодействия. Неформальные институты играют доминирующую роль в процессе принятия политических решений. Сложившаяся система позволяет получать политической элите и административному аппарату максимум выгоды от того или иного политического статуса. Любые институциональные изменения необходимо влекут за собой перераспределение ресурсных потоков и баланса сил. Они ставят под угрозу максимизацию выгоды, получаемую политическими акторами. Равновесность сложившейся ситуации отчасти объясняет фактическую незаинтересованность политической элиты в проведении модернизации [4, с. 104].

Поэтому целесообразнее говорить не о необходимых институциональных изменениях, а о наборе возможных. Целью возможных изменений является преодоление «блокировки», создание условий для экономического роста и снижение издержек, связанных со спецификацией прав собственности в широком понимании.

Причины возникновения институциональной конструкции по-разному трактуются представителями различных научных направлений. Во многом разделяя позиции А. Мер-

кель и В. Круассан, а также В. Я. Гельмана, попытаемся создать свою модель, описывающую процесс становления и доминирования неформальных институциональных практик.

Данная модель строится на различии политического рынка и рынка институционального. Представляется, что успех институциональных изменений связан с пересечением интересов и стратегий акторов этих двух уровней [5, с. 49].

При описании поведенческих стратегий акторов мы используем «допущение средней рациональности», т.е. «агенты используют сравнительный подход, принимая решения на основе несовершенной информации и неполных расчетов» [6, с. 124]. Агенты рационально выбирают решение из нескольких альтернатив. Такая поведенческая модель допускает оппортунизм, равно как и кооперацию.

В. Меркель и А. Круассан отмечают возрастание неопределенности в стратегиях политических акторов в кризисных явлениях, при становлении новых демократий. Следовательно, появляются неформальные институты как реакции акторов институционального рынка на эту неопределенность. Возникшие таким образом неформальные правила и образцы подрывают и ограничивают порядок функционирования формальных демократически легитимированных институтов [7, с. 22–23].

Хотя связь между неопределенностью и появлением неформальных институтов представляется очевидной, она не так проста. Ключевыми факторами, на наш взгляд, выступают асимметрия информации акторов и стабильность системы санкций.

Информацию, доступную актору, можно рассматривать как функцию от политического статуса актора, его политического капитала. Представляется возможным конвертация экономического или социального капиталов в политический или наоборот [8, с. 57].

Асимметрия информации влияет на процесс взаимодействия акторов при неопределенности среды. Можно выделить следующие возможные взаимодействия:

- 1) оба актора обладают примерно одинаковым низким уровнем информации;
- 2) один актор имеет больше информации, чем другой;
- 3) оба актора обладают примерно одинаковым высоким уровнем информации относительно среды.

Несомненно, масштабные трансформации, институциональные изменения 90-х гг. создали среду, в которой акторы столкнулись с неопределенностью практически во всех сферах жизнедеятельности. В таких условиях представляется возможным рассматривать взаимодействие акторов как контрактацию, при которой каждый действует рационально, стремясь получить максимальную выгоду от контракта. В случае многократно повторяющихся контрактаций со схожими параметрами появляется институт. Множество рационально действующих акторов, при всем их несходстве, в аналогичных ситуациях выберут одинаковые стратегии поведения, а многократное повторение контрактаций закрепляет их на уровне поведенческой нормы.

Разность информационных потенциалов определяет стратегию взаимодействия акторов в каждом из трех случаев. Представляется возможным предсказать поведение акторов в каждом предельно обобщенном случае.

1. *Контрактация акторов с примерно одинаковой низкой осведомленностью.* Низкая осведомленность акторов о среде, в частности о возможных санкциях за нарушение контакта, ограничивает возможность оппортунистического поведения со стороны самого актора. В то же время актор не может быть уверен относительно поведения другого участника контракта. Поэтому заключение контракта включает в себя меры, ограничивающие оппортунизм обоих участников.

Такое неформальное дополнение формальных правил поведения может быть весьма устойчивым и продолжать существовать при уменьшении неопределенности среды, если формальные правила недостаточно эффективно исключают возможность оппортунизма.

2. *Контрактация акторов с неравной информацией.* Актор, обладающий большей информацией, получает преимущество. Он лучше осведомлен о возможности наступления санкций или о том, как можно их избежать. Все это помогает максимизировать выгоду от контрактации за счет другого актора, в том числе при помощи оппортунизма. Тем не менее оппортунизм как постоянная стратегия участника контракта представляется маловероятным, поскольку повторный контракт может и не состояться – вторая сторона найдет другого партнера. Намного реалистичней является стратегия, при которой более осведомленный участник контракта получит до-

полнительную ренту с менее осведомленного. Такая рента позволяет максимизировать выгоду от контракта более осведомленному и избежать игры с нулевой суммой второму участнику.

Для нашего исследования имеет большое значение рассмотрение частного случая подобной контрактации – контракта между членами иерархической структуры. Законченным воплощением такой структуры выступает государственная власть. Разберем типичный контракт, заключаемый между стоящим ниже и стоящим выше по иерархической лестнице, в частности контракт начальника и подчиненного.

В ситуации неопределенности среды самым действенным является непосредственный контроль вышестоящих в иерархии над нижестоящими. Если положение в иерархии позволяет обоим акторам получать ренту с других контрактов, то нижестоящие члены иерархии будут стремиться заключить с вышестоящими контракт, исключающий санкции со стороны вышестоящих членов. В обмен на снисходительное отношение вышестоящие члены иерархии могут потребовать полной лояльности и отторжения в свою пользу части получаемой нижестоящими ренты.

Такой контракт при его многократном повторении очень напоминает патронажно-клиентарные отношения. Отметим очень важный момент: если такие отношения пронизывают сверху донизу иерархическую структуру, то они исключают эффективные санкции по отношению к любому элементу структуры. Если санкция идет сверху, то она растворяется между всеми звеньями цепи. Обратная связь снизу также затруднена. Если обратная связь адресована средним звеньям цепи, то можно утверждать, что она проигнорируется.

Неформальные институты и практики, появляющиеся при многократном типизированном повторении контрактаций акторов с асимметричной информацией, представляются весьма устойчивыми. Они сохраняются при уменьшении неопределенности среды, поскольку: а) акторы с их помощью максимизируют выгоду, получая ренту, и, следовательно, заинтересованы в их сохранении; б) акторы, входящие в иерархические структуры, находят возможность минимизировать возможные санкции. Оба стимула смены таких неформальных институтов отсутствуют.

3. *Контрактация акторов с примерно одинаково высокой осведомленностью о среде.* Если учесть, что оба актора, несомненно, максимизируют выгоду от других контрактов, то возможной стратегией акторов является контрактация, при которой каждый получает возможность сохранить статус-кво. С другой стороны, оба актора могут прибегнуть к оппортунизму. Это значительно увеличивает выгоду от контрактации для одного и превращает контрактацию в игру с нулевой суммой для другого. Поэтому анализ конкретных контрактаций такого вида предполагает анализ динамики ресурсной базы акторов. Единой очевидной стратегии не существует, но представляется вероятным снижение оппортунизма при понижении неопределенности среды. Акторы будут стремиться сохранить достигнутое, а значит, избегать игры с нулевой суммой.

Стоит предположить, что самые информированные акторы институционального рынка в то же время являются акторами рынка политического. Это позволяет им достигать максимальной выгоды от практически всех контрактаций. Возможность конвертации политического статуса и информированности в экономический капитал создает все предпосылки для монополизма в наиболее привлекательных отраслях экономики. Монополизм, таким образом, является не обязательным, но возможным следствием высокой неопределенности среды. Он препятствует развитию конкуренции на рынках и, как следствие, делает их несвободными. Несвободность рынков в свою очередь не позволяет снижать трансакционные издержки через рыночный механизм.

Представляется, что значительное многообразие существующих в современной России институтов и практик базируется на вышперечисленных типах контрактаций. Подобный анализ представляется возможным во всех тех сферах общественной жизни, где допущение средней рациональности является релевантным инструментарием.

Несмотря на схематичность, модель позволяет выделить и объяснить значимые характеристики сложившейся в России институциональной конструкции:

а) модель выделяет условия, при которых некоторые акторы рынка институтов становятся заинтересованными в вытеснении конкурирующих неформальных институтов формальными нормами. Таковыми могут быть

акторы, максимизирующие выгоду преимущественно через контракты первого типа. Если формальные нормы эффективнее снижают трансакционные издержки, чем неформальные правила, то участники контрактаций первого типа при условиях низкой неопределенности среды с большей долей вероятности предпочтут следовать им.

Исходные принципы модели подсказывают, что заинтересованными акторами могут выступать коллективные и индивидуальные экономические субъекты. Действительно, при улучшении некоторых параметров формальных институтов, исследования фиксируют снижение теневого оборота предприятий [9];

б) намного более сложной является модификация институтов, сложившихся на основе контрактов второго типа. Когда речь идет о конкретных примерах подобной контрактации, будь то административные барьеры или коррупция, исследования фиксируют стагнацию ситуации. Сторона контрактации, вынужденная предоставлять ренту, может быть представлена малым и средним бизнесом. Исследования ЦЭФИР, проведенные в 2002–2006 гг., фиксируют снятие ряда административных ограничений для малого бизнеса в сферах регистрации, лицензирования, налогообложения и операций с недвижимостью. Тем не менее вывод исследования представлялся неоднозначным: «Таким образом, в целом наша оценка достигнутых в 2006 году результатов реформы по дерегулированию малого бизнеса является осторожно оптимистичной... Отмечается также ряд настораживающих тенденций – рост злоупотреблений во время проверок налоговыми органами, рост коррупции и неравной конкуренции как проблемы для развития малого бизнеса» [10].

У акторов, извлекающих из контракта ренту, нет стимулов изменять условия контракта. Этим можно объяснить неоднозначность четырехлетних изменений в регулировании малого бизнеса. В общем, стимулами могут выступать либо крайне строгие санкции, либо выгода от использования формальных практик, сопоставимая с рентой, получаемой акторами ранее. Оба варианта предполагают запретительно-высокие издержки модификации институтов. Наиболее предпочтительным представляется комбинированный вариант, когда вместе с ужесточением санкций формальные институты компенсируют потери акторов.

Как показывают приведенные исследования, совпадение стратегий акторов институционального и политического рынков приводит к положительным институциональным изменениям. Стоит заметить, что такие изменения никогда не будут абсолютными, они являются компромиссом акторов обоих рынков. Идеальный коридор возможных институциональных изменений определяется примерно так:

- наличие интересов акторов институционального рынка, направленных на преобразование институциональной конструкции;

- способность акторов институционального рынка выразить свои интересы на рынке политическом;

- компромисс между акторами политического рынка относительно необходимых изменений;

- институциональные изменения, происходящие в интересах одной группы акторов при компенсации потерь остальных. Компенсация и ее способы являются предметом компромисса.

Трудность реализации такого коридора обусловлена тем, что:

- многие интересы акторов институционального рынка трудно или невозможно агрегировать. Проблема агрегирования интересов упирается в проблему общественных организаций и партий;

- способность акторов институционального рынка выразить свои интересы на рынке политическом обычно достигается делегированием доверенных представителей в политику. Это осложняется тем, что большие группы акторов со схожими интересами в реалиях современного российского общества являются латентными. Соответственно вероятность того, что группа организуется для достижения коллективного интереса, крайне невелика. Стимулами к организации выступают принуждение, внешнее воздействие и неколлективные выгоды, которые участники организации получают от нее [11, с. 43]. В российских реалиях перечисленные стимулы наиболее эффективно используются околовластными структурами для привлечения своих сторонников, причем коллективное благо подменяется благом группы-держателя ресурсов. В результате организованные группы не достигают своей главной цели – достижения общих интересов членов группы;

- компромисс на политическом рынке возможен при условии примерно равносильных

групп акторов, заинтересованных в разном решении одной и той же проблемы. В случае доминирования одной группы эта группа игнорирует интересы остальных. В российских исследованиях компромисс между участниками политического рынка часто связывается с созданием широкой общественной коалиции [12, 13, 14];

- компенсация потерь так или иначе должна затрагивать все потерявшие группы.

Таким образом, попытаемся ответить на вопрос: какие факторы создают ограничения коридора институциональных изменений в России?

Как было показано, неформальные институты, основанные на втором типе контрактов, создают «блокировку» эффективного применения формальных норм. Однозначного решения этой проблемы не существует. В рамках нашей модели возможно решение проблемы путем изменения системы стимулов и ужесточения санкций. Принимаемое антикоррупционное законодательство, оживление административной реформы – представляются мерами именно такого плана, однако их эффективность не гарантирована.

Другим возможным решением проблемы выступает выход за рамки модели, т.е. ситуация, в которой акторы не смогут максимизировать выгоду. В реальности такой ситуацией может быть жесточайший кризис. При данном развитии ситуации издержки преодоления блокировки могут оказаться запрети-тельно-высокими.

Сложившийся в России коридор никак нельзя назвать близким к оптимальному. Невозможность агрегирования интересов обычно объясняется политической пассивностью населения, этатистскими настроениями, аполитичностью и др. На наш взгляд, в данном случае срабатывают принципы теории коллективного действия М. Олсона: группы интересов являются слишком многочисленными и латентными, вследствие чего достижение оптимального количества коллективного блага становится фактически невозможным [10, с. 46].

В сложившейся кризисной ситуации ценность коллективного блага возрастает, следовательно, становится возможным артикулирование интересов социальных групп при создании эффективных стимулов к организации. Такими группами являются отраслевые ассоциации в различных сферах экономики. Поскольку крупным и средним экономическим

игрокам легче создать организационную структуру (и это уже произошло), государство должно сконцентрировать внимание на стимулировании к созданию организованных ассоциаций представителей мелкого и среднего бизнеса, профсоюзов и других неполитических организаций. Целью таких организаций должно стать достижение коллективного блага соответствующих групп. По сути, речь идет о возможности «выращивания» организаций гражданского общества, которые сами создадут соответствующие институты. Неоднозначная роль государства и его агентов в этом процессе делает возможным повторение контрактации второго типа.

При преодолении «блокировки» подобные ассоциации станут реальными акторами политического рынка. На наш взгляд, такая тактика государства будет способствовать созданию модернизационной коалиции.

В настоящее время фактор «блокировки» препятствует проведению модернизации, отсутствие модернизационной коалиции ставит все начинания власти под сомнение. Неформальные институты повышают затраты на выполнение любого управленческого решения, сковывают инициативу остальных акторов и поддерживают перераспределительную активность. Все это создает запретительно-высокие издержки, делает рынки несвободными. На уровне гипотезы можно предположить, что никакие изменения формальных институтов не будут эффективными, если они затрагивают институты, основанные на контрактах второго типа. В отсутствие экономического роста преодоление «блокировки» становится чисто политической задачей, причем сомнительной, поскольку политическая элита по всем признакам не заинтересована в ее решении.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дмитриев М. Э.* Россия-2020 : долгосрочные вызовы развития / М. Э. Дмитриев. URL: <http://www.polit.ru/lectures/2007/12/21/dmitriev.html>

2. *Олейник А.* Институциональные ловушки постприватизационного периода в России / А. Олейник // Институциональная экономика. – М. : ИНФРМА-М, 2007.

3. *Грэм Т.* Россия : упадок и неопределенные перспективы возрождения / Т. Грэм. – М. : Рос. полит. энциклопедия, 2007.

4. *Гудков Л. Д.* Проблема «элиты» в современной России. Размышления над результатами социологического исследования / Л. Д. Гудков, Б. В. Дубинин, Ю. А. Левада. – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2007.

5. *Тамбовцев В. Л.* Институциональные изменения в российской экономике / В. Л. Тамбовцев // ОНС. – 1999. – № 4.

6. *Менар К.* Экономика транзакционных издержек : от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика. – М. : ИНФРМА-М, 2007.

7. *Меркель В.* Формальные и неформальные институты в дефектных демократиях / В. Меркель, А. Круассан // Политические исследования. – 2002. – № 2.

8. *Бурдые П.* Социология политики / П. Бурдые. – М. : Наука, 1993.

9. *Яковлев А.* Реформы в России глазами бизнеса : что изменилось за семь лет? / А. Яковлев, Т. Фрай. URL: <http://www.hse.ru/org/hse/science/reports>

10. Мониторинг административных барьеров на пути развития малого бизнеса в России. Раунд 6. Июнь 2007 / Центр экономических и финансовых исследований и разработок. URL: <http://www.cefir.ru/index.php?l=rus&id=261>

11. *Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : МЭИ, 1995.

12. *Аузан А. А.* Коалиции за модернизацию. Анализ возможностей возникновения / А. А. Аузан // Вопросы экономики. – 2008. – № 1.

13. *Бунин И.* Модернизация и перезагрузка / И. Бунин // Текст выступления на конференции «Россия – США – Европа : что угрожает перезагрузке?». URL: <http://www.politcom.ru/9273.html>

14. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / Л. М. Григорьев [и др.] ; под ред. И. Ю. Юргенса. – М. : Промышленник России, 2007.

Воронежский государственный университет
Сергаев Е. А., аспирант кафедры социологии и политологии
E-mail: soc@hist.vsu.ru
Тел.: 21-27-43

Voronezh State University
Sergaev E. A., Post-graduate Student of the
Sociology and Political Studies Department
E-mail: soc@hist.vsu.ru
Tel.: 21-27-43