

## ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

*Г.Б. КЛЕЙНЕР***Экономика России и кризис взаимных ожиданий\*****Социально-экономический кризис в России: феномен или состояние?**

Вопрос о факторах и характере общественного развития России (прогресса, по мнению одних, деградации, по мнению других) остается основным вопросом дня. Очередной виток кризиса после 17 августа 1998 года заставил переосмыслить некоторые воззрения на тип социально-экономического движения страны, роль нематериальных факторов экономического роста и, самое главное, на взаимосвязь социальных и экономических факторов в изменении параметров экономики.

Социально-экономическое развитие каждой страны имеет свои отличительные особенности, свойства, закономерности, которые можно обобщенно охарактеризовать как "стиль". Для социально-экономического развития России характерно ярко выраженное динамическое "самоотрицание" общественных идеалов: определенные и общепризнанные на одном историческом этапе ценности (заимствованные или выработанные самостоятельно), ориентиры, цели на том или ином из последующих этапов подвергаются не только сомнению или забвению, но и категорическому отрицанию. Так было с идеалами самодержавия, общинности, коммунизма. Так было с идеями укрепления централизации и расширения децентрализации экономического регулирования, соотношения между отраслевым (в рамках производственной отрасли), рыночным (в рамках отдельного сектора рынка) и региональным (в рамках территориальных группировок товаропроизводителей и/или товаропотребителей) видами регулирования экономики. Так было с идеями укрупнения и измельчения сельскохозяйственного и промышленного производства. Надо полагать, такая же судьба рано или поздно постигнет и разделяемые в настоящее время подавляющим большинством российских граждан идеалы строительства рыночной экономики. Долгосрочная тезаврация общественной мысли, т.е. накопление ее в виде неизменно "ликвидных" достижений общественного сознания, в условиях России, так же как и долгосрочная тезаврация личных материально-денежных ресурсов, представляется недостижимой. Истоки такого способа социального движения можно искать в особенностях этнического менталитета, однако это выходит за рамки данной статьи.

Важнее, что присущий России стиль "общественного самоотрицания" как доминанта

\*Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 99-02-18006).

---

*Клейнер Георгий Борисович - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Центрального экономико-математического института РАН.*

социально-экономического развития реализуется в виде особого движения страны, которое можно охарактеризовать как "кризисное". Кризисный стиль характеризуется тем, что противоречия общественного развития не снимаются вскоре после их обнаружения в результате корректировки избранного курса при сохранении его общей направленности, а сохраняются, развиваются, генерируя очередную "лжетенденцию", пока не приводят к очередному новому кризису. Символически такое движение можно представлять в виде пилообразной ломаной линии, пиковые точки которой соответствуют кризисным моментам перелома сложившихся микротенденций. Зубчатая линия общественного движения России с высокой амплитудой (в отличие от развитых стран Запада [1]) разворачивается вокруг воображаемого тренда. Куда направлен этот тренд? Отражает ли он поступательное движение социума, деградацию или "застой"? К сожалению, определить направление и суть развития России можно только в те переломные моменты, которые общественное мнение характеризует как "кризисы".

В этом смысле кризисы в России (если говорить о последнем десятилетии, то можно вспомнить кризисные ситуации 1991-го, 1993-го, 1994-го и 1998 годов) следует рассматривать не как автономные феномены, а как органическую часть процесса развития. Именно в моменты кризисов происходит изменение направления "вектора общественных ценностей", и именно по ориентации этих послекризисных изменений мы пытаемся восстановить общую "стрелу прогресса". Таким образом, каждый кризис в отдельности и все кризисы в совокупности следует рассматривать как своеобразное "зеркало русской эволюции".

Является ли кризисный стиль развития сам по себе "затратным" и неэффективным? Ответ на этот вопрос неоднозначен. С одной стороны, каждый кризис порождает *транзитные* (связанные с направленным изменением ситуации) и *адаптационные* (связанные с приспособлением общества к новой ситуации) издержки. Этих издержек, казалось бы, можно избежать. Однако усилия по мониторингу и сепарации микроизменений, просеивание их через своеобразное сито "соответствующих" или "не соответствующих" общей желательной тенденции, а также своевременная выработка и принятие результативных мер на уровне социально-экономической политики государства тоже требуют немалых затрат.

Здесь мы имеем ситуацию, аналогичную известному в физике феномену "дьявола Максвелла". Если бы сепарация объектов на обладающие или не обладающие определенными свойствами (воображаемый "дьявол Максвелла" сепарировал пролетающие мимо него молекулы газа на высоко- и низкоскоростные, что приводило к скоплению в одной части наполненного газом сосуда быстрых молекул, а в другой - (относительно медленных, т.е. к появлению разности температур) была беззатратной, то существовала бы возможность создать беззатратный источник энергии. Это, как известно, невозможно: затраты на мониторинг и сепарацию не могут быть нулевыми.

Если исходить из этой аналогии, то следует ожидать, что затраты на управление "по отклонениям" в принципе могут быть сравнимы с затратами на послекризисную реабилитацию. К тому же кризисный стиль общественного движения некоторым образом соответствует сложившемуся в России стилю отношения к труду.

Основные трудности экономика России в течение многих десятилетий испытывала в увязи с низким качеством массовой продукции. В отличие от промышленно развитых стран "проблема тиражирования", т.е. выпуска больших объемов продукции с достаточно высоким качеством всех товарных единиц, - наиболее сложная для страны. Создание же и изготовление *образцов* продукции, в особенности требующих нестандартных творческих решений, работы в экстремальных условиях, при дефиците ресурсов, - вот сфера, где российскому работнику нет равных. Именно здесь наш трудовой (а следовательно, и общеэкономический) потенциал может быть реализован в наибольшей степени. *Импульсный* характер труда, изначально, по-видимому, присутствующий в массе отечественному товаропроизводителю, затрудняет поддержание надлежащего уровня качества работы в течение долгого времени. Поэтому, думаю, что в системе будущего международного разделения труда Россия должна занять те ниши, в

которых могут быть проявлены наиболее выигрышные черты ее социально-экономического потенциала. Так, вряд ли эффективно организовывать в России в широких масштабах так называемые сборочные производства. Большие надежды на получение конкурентных преимуществ сулит производство "интеллектоемкой" продукции. Экспорт именно такой продукции должен со временем сменить сырьевой экспорт России.

В этих условиях преодоление последствий очередного кризиса даже в экстраемальной ситуации не представляется неразрешимой задачей. Можно отметить также, что сам по себе кризис в условиях России часто служит специфическим мобилизующим фактором и вызывает к жизни скрытые под спудом повседневности созидательные силы российского социума.

Все вышесказанное приводит к мысли, что кризис середины 1998 года, так же как и другие подобные кризисы, имеет как отрицательные, так и положительные черты. К негативным его последствиям обычно относят: падение объема производства, ВВП, продукции промышленности; утрату доверия со стороны зарубежных и отечественных инвесторов; существенный рост безработицы (в том числе безработицы среди высокообразованных молодых людей, приспособленных к существованию в рыночной экономике); резкое ослабление эффективности банковской системы; падение активности фондового рынка. Хотелось бы подчеркнуть важность последнего, сравнительно мало обсуждавшегося обстоятельства, которое нанесло едва ли не самый ощутимый удар по надеждам на восстановление российской промышленности.

Дело в том, что наиболее распространенная форма организации промышленного производства - акционерные общества, созданные с целью отделить имущественную ответственность предпринимателя как физического лица от имущественной ответственности предприятия как лица юридического. Ограниченная по статусу ответственность предпринимателя или их группы облегчала учреждение и функционирование предприятий за счет механизма аккумуляции ресурсов и одновременного распределения рисков между акционерами, что было весьма существенным в экономиках экстенсивного экономического роста, при наличии значимых сбережений у населения и фондов накоплений у корпораций.

В экономиках же нестабильного типа, к которым относится сейчас и Россия, имеющих слабую судебную-арбитражную систему и переживающих к тому же стадию депрессии, ограниченная ответственность каждого из участников предприятия при неограниченности прав некоторых из них (имеются в виду высшие управляющие компании) лишь облегчает реализацию корыстных интересов недобросовестных руководителей. Контроль общества за деятельностью корпоративного менеджмента в виде собраний акционеров легко парируется инсайдерами с помощью протокольных манипуляций и прямого пренебрежения интересами и мнением мелких акционеров. Если еще учесть степень криминализации и распространенность морального и физического давления на тех или иных акционеров, то картина директорской безответственности последнего десятилетия приобретет завершенность [2, 3].

Фактическое разрушение рынка корпоративных ценных бумаг после августовского кризиса 1998 года полностью лишило перспектив акционерную форму влияния общества на корпорации и, следовательно, сделало невозможной обратную связь между общей экономической эффективностью работы предприятий и направлением и интенсивностью инвестиционных потоков. Предприятия окончательно оказались в руках руководителей-инсайдеров. Теперь необходимо либо восстанавливать фондовый рынок как систему объективных индикаторов успешности работы предприятий, либо менять их организационно-правовую форму, существенно ограничив распространенность института ограниченной ответственности.

Но у кризиса 1998 года есть и положительные следствия. Главным образом они связаны с надеждами на определенное восстановление нарушенных пропорций в народном хозяйстве как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. Речь идет о:

- восстановлении пропорций между объемом и темпами роста финансового и реального секторов экономики, сырьевых и обрабатывающих отраслей (по расчетам МВФ,

вес банковской системы в ВВП в 1997 году составил 25% [4]; экономическое пространство страны распалось на две слабо связанные структуры: сверхрентабельную и низкорисковую финансовую и низкорентабельную и высокорисковую производственную [5]<sup>1</sup>;

- восстановлении пропорций между экспортом и импортом продовольствия;
- восстановлении пропорциональности в структуре затрат на производство продукции в реальном секторе (в структуре себестоимости непропорционально большую долю - до 20% - занимали затраты на электроэнергию, воду, канализацию. В результате кризиса эта доля будет снижаться за счет роста материальных затрат);

- сближении уровней оплаты одинакового труда в различных секторах народного хозяйства, а также в оплате труда различных возрастных групп. Вряд ли можно считать нормальным для рыночной экономики положение, при котором средняя зарплата с учетом социальных выплат работников одной отрасли промышленности (газовой) в 4,5 раза выше, а другой (стекольной и фарфоро-фаянсовой) - в 1,4 раза меньше, чем средняя зарплата по всей промышленности. Трудно объяснить и величину регионального разброса денежных доходов по территории России: по данным Госкомстата, за май 1998 года среднедушевой доход одного из субъектов федерации (Ямало-Ненецкий автономный округ) в 4,3 раза превышал среднероссийский, в то время как среднедушевой доход другого субъекта (Бурятский автономный округ) был в 3,9 раза ниже среднероссийского (межсубъектный разброс составляет почти 17 раз!);

- выравнивании доходностей финансовых вложений в российскую экономику по сравнению с вложениями в экономику других стран. Доходность вложений в экономику России в течение последних лет достигала сотен процентов при среднемировом уровне в десятки процентов. Многие иностранные инвесторы пренебрегали изначальной рискованностью вложений в Россию, так что понесенные ими убытки, связанные с августовским кризисом, вместе с полученными за последние несколько лет прибылями в конечном итоге дают тот же самый среднемировой уровень рентабельности вложений.

Таким образом, "условно-положительные" последствия кризиса связаны в основном с сокращением количественных структурных диспропорций и аномалий в развитии российской экономики. Если же попытаться подвести условный баланс разрушительных и восстановительных последствий августовского 1998 года общенационального кризиса, то, несомненно, разрушительные, негативные стороны будут превалировать. Суть в том, что восстанавливаются некоторые количественные структурные соотношения, а разрушаются - и это наиболее опасное и важное следствие кризиса - качественные, а точнее, *институциональные* основы рыночной экономики.

#### Система взаимных ожиданий экономических агентов

С точки зрения количественных оценок кризисный стиль развития не обязательно должен считаться чрезмерно дорогим. Однако оценка изменится, если мы рассмотрим качественную сторону кризисных изменений, институциональные издержки кризисного стиля.

Под *институтами*, согласно Д. Нортю, понимаются устойчивые «"правила игры" в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». И далее: "Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между людьми" [7].

---

<sup>1</sup> В настоящее время (ноябрь 1998 года) соотношение начинает выравниваться. У "колосса на глиняных ногах", каким стала Россия вследствие падения реального сектора и непропорционального раздутия сектора финансового, есть шанс снова стать индустриально развитым государством. Сократятся, надо полагать, и диспропорции между сырьевыми и топливно-энергетическими отраслями, с одной стороны, и обрабатывающей промышленностью - с другой (по данным [6], в первой сфере сосредоточено от 80% до 90% всей получаемой прибыли, измеренной в мировых ценах).

Между общественными институтами как внешними по отношению к каждому конкретному субъекту "правилами игры" и поведением субъектов существует особая и относительно самостоятельная сфера, о которой следует говорить отдельно. Здесь взаимодействуют, с одной стороны, институциональные правила и нормы, с другой - социально-экономические интересы и психологические особенности субъектов, с третьей - информация, которой обладают субъекты об этих правилах, интересах, особенностях поведения агентов, а также о внешней среде. Сочетание этих факторов и определяет поведение субъектов и в конечном счете результаты их экономической деятельности. При этом, как правило, для функционирования конкретного агента институты играют роль общих структурирующих среду ограничений; его собственные интересы определяют целевые установки действий; ожидания задают конкретные рамки поиска действий на базе предсказания границ ("коридора") реакции других субъектов, групп и институтов. Таким образом, возникают по меньшей мере три относительно устойчивых структуры: система институтов, система интересов и система ожиданий.

Первые две системы уже давно являются предметом достаточно детального изучения (см. статьи А. Нестеренко и др. в [8]). Роль, особенности и факторы *системы взаимных ожиданий* (СВО) только начинают исследоваться [9-11]. Между тем система взаимных ожиданий и две каркасные подсистемы СВО - *системы взаимной ответственности* и *взаимного доверия* - играют колоссальную роль на всех уровнях экономики. СВО экономических агентов пронизывает всю экономику, является своеобразной соединительной тканью, обеспечивающей единство и целостность общества как по горизонтали, т.е. во взаимодействии существующих агентов, так и по вертикали, т.е. во временном разрезе. (Характерно, что диагноз "порвалась связь времен" был поставлен Гамлетом именно из-за нарушения его ожиданий в отношении поведения близких ему людей.)

На микроуровне взаимоотношения между бюджетом, субъектами федерации и товаропроизводителями базируются на *ожидании*, что налоговые суммы будут израсходованы "во благо". На микроуровне сама суть отношений между собственником (инвестором), менеджером и работником предприятия основана на взаимных ожиданиях: собственник *доверяет* управляющему распоряжение своим имуществом (инвестор --- своими деньгами), *ожидая* его эффективного использования; менеджер *доверяет* работнику исполнение ответственных заказов, от которых зависит положение предприятия; сам работник *ожидает* от менеджера дальнейшего обеспечения работой и выплаты за нее соответствующего вознаграждения. Понятно, что существование такой важнейшей экономической подсистемы, как банковская, также базируется на взаимных ожиданиях клиентов банка и самого банка.

Существуют и известные всем сквозные ожидания "гражданин-государство", для характеристики которых в "советском" периоде достаточно вспомнить блестящие "экономические" миниатюры М. Жванецкого. Во взаимодействиях между предприятиями ожидания являются основой не только регулярных отношений купли-продажи, но и самого выбора направлений деятельности товаропроизводителя.

Рассмотрим структуру СВО на примере производственного предприятия [9]. Каждое такое предприятие представляется как бы одним из узлов многомерной паутины ожиданий, связывающей различных институциональных агентов. Практически любое из них, едва возникнув, оказывается в фокусе многочисленных ожиданий со стороны самых различных экономических субъектов. Эти ожидания принимают форму предложений или требований, которым должно соответствовать предприятие. Соответственно, предприятие также ожидает от других субъектов спроса на продукцию и ценные бумаги, предложения факторов производства и т.д. Для структур взаимных ожиданий не служат преградой стены предприятия: отдельные подсистемы и работники предприятия связывают свои ожидания с внешними объектами и являются адресатами их ожиданий. Иногда эти ожидания формулируются в явном виде (скажем,

со стороны работника при найме на работу), иногда носят скрытый характер. Отметим, что степень расхождения векторов внешних и внутренних ожиданий в значительной степени влияет на судьбу и успех предприятия. Можно говорить о двух *конфигурациях ожиданий*: одна отражает ожидания агентов, направленные на предприятие и внутрь него, другая — ожидания предприятия от соответствующих субъектов.

Практически каждый действующий субъект находится в фокусе ожиданий со стороны других субъектов и их групп и сам испытывает ожидания в отношении их поведения, возможной реакции на те или иные факторы, в том числе на свои собственные действия. Именно система взаимных ожиданий в совокупности с системой интересов, а не сами по себе "общественные институты" служат базой для формирования (и, соответственно, объяснения) поведения экономических субъектов.

Следует отметить, что разъядающая экономику система неплатежей также была вызвана к жизни нарушением взаимных ожиданий руководителей предприятий. В конце 1980-х годов произошел "разрыв хозяйственных связей", осуществленный руководителями предприятий в поисках сиюминутной выгоды, в надежде на более выгодные продажи. Затем разгорелась "ценовая война" начала 1990-х годов и, наконец, наступили неплатежи второй половины 1990-х - следствия разрушения структуры межфирменных ожиданий.

Рассматривая СВО более детально, можно убедиться, что каждый элемент этой системы характеризуется:

- *субъектом* ожидания, т.е. лицом (фиксированной группой или неопределенным множеством лиц), испытывающим данный вид ожиданий;

- *объектом* ожидания, т.е. лицом (группой, неопределенным множеством лиц) или состоянием среды, от которых субъект ожидает тех или иных действий или другого изменения состояния;

- *предметом* ожидания, т.е. ожидаемым состоянием или действиями объекта ожидания;

- *степенью уверенности* субъекта ожидания в реализации предмета надежд;

- *вероятным временем исполнения* ожиданий (*лагом* ожидания);

- *чувствительностью* целевого (т.е. являющегося предметом интереса) поведения или состояния объекта ожиданий по отношению к тем или иным факторам, в том числе действиям субъекта ожиданий (*эластичностью* ожидания по факторам).

В целом, зафиксировав субъект или объект ожидания, можно говорить о *конфигурации ожиданий* как системе отношений на множестве других объектов, рассматривая каждое из них с точки зрения предмета, степени уверенности, лага и эластичности ожиданий.

В зависимости от типа объекта ожиданий различаются сетевые и средовые ожидания. Если объект ожиданий - конкретное лицо или группа лиц (они могут быть идентифицированы пространственно или функционально), то следует говорить о *сетевых* ожиданиях. Если объект ожиданий - природные, непредсказуемые или неизвестные явления, касающиеся изменения среды функционирования субъекта, то такие ожидания относятся к *средовым*.

Весьма важной (а для нашего исследования роли фактора ожидания в экономическом поведении субъектов - основной) является еще одна из характеристик предмета ожиданий между экономическими агентами, на которой необходимо остановиться более детально. Речь идет о *степени рациональности ожиданий*.

В экономической теории наиболее известны два вида ожиданий в зависимости от их формирования: адаптивные и рациональные [12]. *Адаптивные* - это ожидания, сформированные субъектом на основе предшествующих ожиданий с учетом их коррекции на уже известную величину ошибки предшествующего прогноза. *Рациональные* ожидания, напротив, основываются на всестороннем учете как прошлой, так и будущей информации, в частности политики регулирования того фрагмента экономики, состоя-

ние которого влияет на предмет ожиданий. "Рациональность" ожиданий проявляется здесь в том, что субъект не отказывается *a priori* ни от какого источника информации и учитывает ее в соответствии с достоверностью и значимостью.

В [9] было предложено рассматривать и *иррациональные* ожидания, т.е. ожидания, формируемые на базе принципиально неполной информации, точнее - информации, из которой лицом, принимающим решение, сознательно исключена существенная часть. Например, если вам известно множество случаев невыполнения предприятием или банком своих обязательств, то надежды на то, что в случае, когда их клиентом планируете стать вы, обмана не произойдет, следует отнести к иррациональным. "Закрывать глаза" на возможные и неблагоприятные последствия - значит находиться в плену иррациональных ожиданий.

Для формирования более операциональных определений, однако, было бы желательно дополнительно уточнить понятия рациональных и иррациональных ожиданий, связав их с понятиями рационального и иррационального поведения экономических субъектов. Напомним, что рациональным считается такое поведение субъекта, при котором он в каждой ситуации принятия решений осуществляет наилучший с точки зрения достижения цели выбор из имеющихся у него возможностей [13]. Насколько соответствует реальности предположение о рациональности поведения экономических агентов? Можно ли считать рациональным ожидание, что тот или иной субъект будет действовать рационально? По-моему, ожидания такого сорта нельзя отнести к рациональным.

Дело в том, что в экономической реальности рациональность поведения субъектов часто нарушается (по некоторым мнениям, она вообще редко встречается и должна рассматриваться исключительно как научная абстракция [14]). Причины прежде всего коренятся в особенностях поведенческой психологии экономических субъектов. При этом дело не только в неполноте имеющейся у субъекта информации и ограниченности возможностей ее переработки. Даже при наличии полной и легко перерабатываемой субъектом информации можно констатировать пять возможных психологических факторов нарушения рациональности поведения.

1. Нежелание и/или неготовность уяснить и сформулировать целевую установку в ситуации выбора ("отвращение к целеполаганию"). Формулировка цели часто требует от индивидуума значительных и не всегда оправдываемых усилий и затрат. Для экономических субъектов - реальных физических лиц - часто просто невозможно или затруднительно выразить истинную цель функционирования в экономической среде, которая позволила бы осуществлять сравнение альтернатив. Целенаправленное, последовательное поведение - удел сравнительно небольшой части людей. Если же субъект - организация (предприятие, банк и т.п.), то говорить о ее цели можно лишь условно.

2. Нежелание осуществлять выбор или нерешительность в осуществлении выбора как действия, последствия которого нельзя обратить вспять ("отвращение к необратимому выбору"). Многим свойственно непреодолимое желание немедленно изменить сделанный выбор сразу после его осуществления. Чтобы понять такое поведение, следует учесть, что субъект лишается "свободы выбора" в момент выбора. Для свобододлюбивых или нерешительных натур необратимые действия, в том числе выбор, крайне неприятны.

3. Нежелание оставаться в пределах известного множества допустимых альтернатив ("отвращение к границам"). Будучи поставленными в положение буриданова осла, многие стремятся разорвать круг имеющихся альтернатив, сделать "шаг назад", к этапу формирования альтернатив и изменить "поле выбора". Многие ощущают дискомфорт при приближении изнутри к границам множества допустимого выбора.

4. Затруднения при сравнении альтернатив ("отвращение к рейтинговой деятельности"). Хорошо известны трудности субъективного формирования транзитивных отношений предпочтения на множестве подлежащих сравнению альтернатив. Некоторые

обладают пониженной "разрешающей способностью" сравнения, и альтернативы кажутся им либо несравнимыми, либо неразличимыми.

5. Нежелание остановиться на наилучшем варианте ("отвращение к экстремизму"). Выбор "наилучшего", экстремального варианта для многих представляется опасным, рискованным и не соответствующим их внутреннему побуждению. Как показывают психологические тесты, многие подсознательно стремятся к выбору варианта, находящегося "в верхней трети" шкалы оценок, но никак не наилучшего.

Все эти психологические факторы (в разной степени присущие различным людям, но в совокупности охватывающие, по-видимому, подавляющее большинство) вынуждают думать, что рациональными следует считать ожидания, предполагающие лишь относительную рациональность поведения партнеров.

Перед тем, как ввести соответствующее понятие более строго, напомним понятие ограниченной рациональности поведения [13]. *Ограниченная рациональность* предполагает выбор если не наилучшего (что может быть или недостижимо ввиду недостаточного информационного обеспечения выбора, или нежелательно ввиду слишком больших транзакционных издержек на анализ, отбор вариантов и реализацию выбора), то одного из "удовлетворительных", т.е. достаточно близких в том или ином смысле к наилучшему вариантам.

Замечу, что оба понятия - и рациональности, и ограниченной рациональности поведения - несут, как легко видеть, статический характер. Иными словами, рассматривается только сама ситуация выбора, в то время как предшествующие и последующие ситуации не входят в круг рассмотрения. Представляется, что имеет смысл ввести еще одну версию понятия рациональности поведения, непосредственно связанную с динамическим, эволюционно-институциональным подходом к экономическим явлениям и процессам. Под *эволюционно-рациональным* понимается такое поведение субъекта, при котором выбор осуществляется в соответствии с некоторыми легко запоминаемыми и применяемыми правилами, усвоенными и закрепленными в предшествующем опыте индивидуума.

Эволюционная рациональность в принципе не отвергает возможность выбора наилучшего или даже наихудшего из Вариантов, однако считает экстремальные - наихудший и наилучший - варианты маловероятными. Дело в том, что, как правило, экстремальные варианты неустойчивы, не являются самоподдерживающимися и не закрепляются при формировании "рутин" - стабильных в долгосрочном плане процедур принятия решений [14]. Выражаясь биологическим языком, такие варианты выбора не дают "потомства" и не воспроизводятся при дальнейшем развитии системы. Это обстоятельство, интуитивно ощущаемое многими, делает более естественными некоторые средние варианты, дающие надежду из устойчивости. Следует еще учесть, что выбор экстремальных вариантов оказывается порой чересчур дорогостоящим для избирающего их субъекта, поскольку их реализация требует переориентации имеющегося механизма функционирования, усилий по координации агентов, затрат на информирование, обоснование принимаемого решения и т.д. Вместе с тем "пассионарные", т.е. наделенные повышенной энергетикой субъекты, склонные к экстремистским действиям, иногда демонстрируют выбор и реализацию экстремальных вариантов. Выход за пределы естественного выбора происходит лишь при формировании "эволюционных прецедентов" - решений, сознательно направленных на устойчивое изменение сложившихся тенденций. Если признать эволюционную рациональность выбора наиболее реалистическим способом поведения, то *рациональными* в отношении партнера следует считать ожидания, предполагающие его эволюционно-рациональное поведение.

Как уже отмечалось, далеко не все ожидания рациональны. Однако отказ от таких ожиданий может дорого обойтись экономическому субъекту. Если предполагать равновероятными все варианты действий партнера (заниженные ожидания), то для полной и эффективной защиты от любых негативных последствий его действий необходимы весьма высокие затраты (на сбор информации, охрану, составление и



контролирование условий контрактов и т.п.). Игнорирование же возможностей оппортунистического поведения (завышенные ожидания) может обернуться высокими издержками для ликвидации последствий негативных для данного субъекта событий. Таким образом, рациональность ожиданий — в каком-то смысле самая дешевая экономическая политика.

Если речь идет о средовых ожиданиях, то, поскольку изменение состояний среды не имеет целевой направленности, сравнивать их можно лишь по "степени благоприятности". Упрощая картину, можно говорить о минимально-, средне- или максимально благоприятном для данного субъекта состоянии среды. В этих условиях рациональность субъекта ожиданий проявляется в том, что он предполагает некоторый средний (но не минимальный и не максимальный!) уровень благоприятности будущего состояния среды.

Таким образом, рациональные ожидания связаны с надеждой на эволюционно-рациональное поведение партнеров и отказом от ориентации на наилучшее сочетание неопределенных факторов. Напротив, ожидания, априорно рассчитанные на экстремальное или иррациональное поведение партнеров, следует считать *иррациональными*<sup>2</sup>.

Среди внешних сетевых объектов ожиданий предприятия - поставщики, покупателя, предприятия-технологические реципиенты и доноры, научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации, авторы организационно-технологических инноваций, инвесторы, финансово-кредитные учреждения, налоговые органы и др.<sup>3</sup> Предметами ожиданий являются спрос на продукцию предприятия, предложения факторов производства и услуг, новых технологий, инвестиций и т.д.

Степень уверенности предприятия в реализации объектом адресованных ему ожиданий колеблется (в зависимости от контрагента) от минимального уровня до полной уверенности (зачастую такого рода ожидания оказываются неоправданными). Лаг ожиданий в деятельности предприятий по отношению к внешним объектам обычно не превышает года, по отношению к внутренним - носит более долгосрочный характер. (По той же причине, по которой большинство внешних контрактов предприятия носит специфицированный и краткосрочный характер, а большинство внутренних - слабо-специфицированный и долгосрочный.) Средовые ожидания предприятий связаны с факторами колебаний курса доллара, общим индексом предпринимательской активности, благоприятным социально-политическим климатом в стране и регионе и т.п.

Думается, понятие ожиданий играет в поведении российских экономических агентов а стало быть, и в российском экономическом механизме в целом, более значимую роль, чем в экономике многих других стран. Преувеличенные (иррациональные) ожидания свойственны психологическим особенностям российского человека вообще и предпринимателя в частности<sup>4</sup>. Что представляет собой такой широко распространенный в российской действительности феномен, как "шапкозакидательство"? Это типичный пример иррационального отношения к своим возможностям.

Если в западной теоретической литературе понятие рациональных ожиданий рассматривается как широкая экстраполяция предсказуемых изменений, то российскому менталитету скорее свойственны неоправданно завышенные "иррациональные ожидания", адресуемые как самому себе, так и внешним обстоятельствам. Наличие у директоров предприятий неоправданных ожиданий на поддержку предприятия государством, администрацией города и т.п. неоднократно отмечалось при опросах

<sup>2</sup> В качестве примеров субъектов, склонных к иррациональным ожиданиям, можно привести гоголевских Манилова и Собакевича. Если Манилов демонстрирует завышенные и чрезмерно оптимистические ожидания, то Собакевич, напротив, исключительно негативно относится ко всем известным ему гражданам города, и его ожидания очевидным образом занижены.

<sup>3</sup> Уместно упомянуть в этом перечне и "крыши" - криминальные образования, обеспечивающие криминальную же, а порой и экономическую безопасность предприятий.

<sup>4</sup> Можно вспомнить и знаменитое "авось", и "идеализм" героев русской классической литературы, и надежды на "царя-батюшку" и др.

руководителей; в некоторых случаях понятие ожиданий используют для объяснения сохранения директорами избыточного коллектива предприятий.

Нельзя не согласиться с Л. Мясниковой [10] в том, что ожидания являются одним из мощных факторов формирования (заметим - и функционирования) современного рынка. Однако, по ее мнению, данный фактор выступает как равноправный с информационным, причем если последний действует через сознание экономического агента, то первый - через подсознание. Представляется, что оба эти фактора действуют и на сознательном, и на подсознательном уровне. Причем ожидания определяют потребность в той или иной информации, в то же время информация оказывает влияние на формирование и коррекцию ожиданий. Соотношение между СВО и информационным полем примерно такое же, как между знаниями и данными. Ожидания определяют каналы получения данных, а те в свою очередь, пройдя определенный процесс и период накопления, формируют новые каналы-ожидания. Думается также, что ожидания не следует рассматривать в качестве мотивов поведения экономического агента. На самом деле **ожидания формируют не мотив** (эту функцию исполняют интересы), а лишь *контекст* появления того или иного мотива, т.е. среду и ограничения на формирование поведенческих мотивов.

Говоря о предмете ожиданий, составляющих основу СВО, можно отметить, что по большей части это не столько сама реакция того или иного экономического субъекта на те или иные факторы, в том числе на поведение самого ожидающего субъекта, сколько границы, предельные характеристики такой реакции. СВО нарушается, если поведение выходит за предполагаемые границы. Важно понимать, что при этом нарушение в пределах одной бинарной связи может вызвать цепную реакцию нарушений. Поэтому в обычной обстановке СВО поддерживается мощным институциональным аппаратом, обеспечивающим ее устойчивость. Кризисный же способ изменения экономики подвергает СВО тяжелым испытаниям.

Надо, наконец, сказать и о том, что СВО вовсе не следует воспринимать как некое прокрустово ложе экономики, ограничивающее инициативы экономических агентов. Скорее ее можно сравнить с сетью дорог, проложенных в труднопроходимой местности и облегчающих передвижение. Можно сойти с дороги, но тогда передвижение замедлится и станет дорогостоящим. В. Полтерович [15] приводит пример формирования институциональной нормы, рассматривая поведение группы мотоциклистов в необжитой, но обустроенной дорогами местности. Часть из них предпочитает левостороннее движение, часть - правостороннее. После первоначального хаоса должно установиться равновесие на базе формирования правил дорожного движения (каких именно — зависит от преобладания "лево-" или "правосторонних" мотоциклистов либо от случайного стечения факторов, вызвавших очередную аварию и/или определивших ее воздействие на мотоциклистов). При этом каждый участник движения *ожидает* от других следования этой норме, а нарушение этих ожиданий хотя бы одним мотоциклистом может оказаться не только губительным для него и других участников движения, но и разрушительным для всей рассматриваемой СВО. Поэтому-то обычно присущая СВО слабая устойчивость компенсируется соответствующими институциональными мерами: появляются законы и регулировщики, следящие за их соблюдением. Вообще, имеет место следующая закономерность: чем слабее СВО, тем сильнее должна быть институциональная структура, требующаяся для сохранения стабильного развития общества.

Существенной частью СВО является, как упоминалось выше, *система взаимного доверия* (СВД). По существу, доверие одного экономического субъекта по отношению к другому представляет собой ожидание добросовестного (неоппортунистического) поведения последнего в ситуации, когда первый субъект добровольно поставил доверие своих интересов в зависимость от действий второго субъекта (например передал свои средства в доверительное управление). Нет нужды подробно останавливаться на роли доверия в системе экономических взаимоотношений в рыночной экономике. Доверие инвесторов к структурам-реципиентам, граждан - к руководителям

государства, работников предприятий - к их директорам и другие аспекты влияния "фактора доверия" на экономику детально рассмотрены Б. Мильнером [11]. В этой работе справедливо отмечается, что укрепление доверия между экономическими партнерами - прямой путь к снижению совокупных общественных издержек. При этом "для завоевания доверия требуется достаточно много времени и существенных доказательств искренности намерений, добросовестности действий, правомерности принимаемых шагов и решений", в то время как "доверие может быстро сменяться недоверием даже при незначительных сбоях" [11]. СВД как часть СВО (кстати, далеко выходящая за пределы подсистемы *рациональных* взаимных ожиданий), - весьма хрупкая и вместе с тем дорогостоящая для общества вещь, так что обращаться с ней следовало бы крайне осмотрительно. Между тем на практике это далеко не так.

## Кризис и взаимные ожидания

Кризисный стиль развития страны разрушителен для экономических общественных институтов, как неформальных, выраженных в обычаях и правилах экономического поведения и взаимоотношений, так и формальных, выраженных в виде организаций и соответствующих кодексов и других нормативных актов. В результате систематически возникающих непредсказуемых резких социально-экономических и ценностных изменений происходит *деинституционализация* общества. Именно она является наиболее дорогостоящим следствием кризисного способа развития. Укорененных в России институтов оказывается недостаточно для выполнения их основной роли - амортизатора неопределенности будущего. Это заставляет рациональных экономических субъектов либо проявлять дорогостоящую и сковывающую инициативу осторожность, необоснованно и чрезмерно диверсифицировать вложения и направления деятельности в расчете на целый спектр равновероятных в будущем событий, либо просто отказаться от подготовки к будущему, сосредоточиваясь на сиюминутных ценностях и тактическом управлении как способе их реализации.

Для России степень институционализации общества имеет особое значение. *Гиперинституционализация* общественной жизни в периоды тоталитарных режимов в истории России обычно сменяется реактивной *гиперлиберализацией*, при которой демонтаж излишних институтов быстро переходит в разрушение необходимых. В итоге "недопроизводство" институтов становится тормозом развития [16].

Следствие кризисного стиля развития - необходимость расходования излишних средств для поддержания функционирования современного общества в условиях его низкой институционализации. Поддержание устойчивости СВО требует определенных усилий и затрат (транзакционного типа). Поскольку Россия относится к обществам так называемого лидерского типа, когда основной институциональной нормой служит не писанный закон или сложившийся обычай, а действия "лидера" [17], то наиболее мощные факторы устойчивости (или неустойчивости) СВО, и в особенности СВД, связаны с действиями руководства страны. Неожиданные и "непопулярные" шаги правительства могут нанести непоправимый вред. Между тем в действиях руководства страны в течение последних 10 лет трудно усмотреть заботу о сохранении позитивных ожиданий и доверия со стороны населения.

Переход к каждой следующей стадии в развитии экономики осуществлялся в последние годы на основе принципа "Спасайся, кто может!". В результате таких преобразований каждый раз появлялся значительный слой людей, чьи интересы сознательно приносились в жертву. В начале 1990-х годов такая судьба постигла пожилых граждан, которые из-за возраста не смогли восстановить обесценившиеся сбережения. Позднее своеобразный "дефолт" ожидал значительное число людей среднего возраста, не сумевших вписаться в рыночную среду, потерявших работу из-за промышленного спада или влачащих жалкое существование в условиях невыплат бюджетных зарплат. Наконец, августовский кризис 1998 года ударил в первую очередь по "золотой" молодежи 22-33 лет, работающей или рассчитывающей получить

работу на иностранных и смешанных предприятиях. Многие такие предприятия стали сворачивать свою деятельность в России именно из-за недоверия (по-моему, не вполне адекватного истинному размаху негатива) к ее будущей внутренней и внешней политике.

Основным негативным результатом такой политики стала утрата экономическими агентами всех уровней доверия как к государству, так и друг к другу. В последние годы выражение "непопулярное решение" стало чуть ли не лучшей аттестацией того или иного мероприятия. На самом деле такие решения - по меньшей мере неразъясненные гражданам, а по большей части неэффективные, сулящие мгновенную экономию, оборачивающуюся впоследствии грандиозными потерями и убытками. Обилие "непопулярных" макроэкономических решений привело к полномасштабному расколу между гражданами и государством. В итоге из повседневных экономических взаимоотношений и экономического мировоззрения агентов все больше и больше вымываются рациональные, основанные на представлениях о разумном и целенаправленном поведении экономических агентов ожидания. Одновременно гипертрофия финансовых заимствований и общая российская склонность к чуду внушили обществу достаточно мощные иррациональные ожидания (надежды на внешние инвестиции, внешнее эффективное управление и т.п.). Иррациональные ожидания - источники и слепой веры в чудодейственную силу различных лозунгов ("чувство хозяина", приватизация, национализация, инвестиционная привлекательность и т.п.), и паники при их крушении.

Сегодняшний социально-экономический кризис есть кризис взаимных ожиданий, и в частности социально-экономического доверия как одной из важнейших составных частей структуры ожиданий. Поэтому основной стратегической задачей ближайших антикризисных мероприятий должно стать восстановление СВО социально-экономических агентов, а долгосрочная программа развития России должна предусматривать шаги, направленные на ее поддержание как стабильного и "охраняемого государством" института. Эта цель должна быть положена в основу критериев и приоритетов отбора и принятия тактических и стратегических решений.

### **Восстановление и поддержание системы взаимных ожиданий**

Не определяя всей совокупности таких мер, остановимся на основных.

1. Для восстановления внешнего доверия при переговорах с внешними кредиторами целесообразно было бы поддержать инициативу о создании пула кредиторов, обеспечить им те или иные преференции (например налогового характера - для тех, кто имеет свои предприятия в России), другие поощрительные меры, не требующие немедленного вложения средств. При этом часть этих мер могла бы носить "неименной" характер и стать предметом хозяйственного оборота.

2. Восстановить доверие иностранных инвесторов к российскому фондовому рынку. Коллапс данного вида рынка имеет для российской экономики едва ли не большее значение, чем развал банковской системы. Деятельность директоров предприятий и без того была слабо контролируема и велась практически в их личных интересах, сейчас же, после падения фондового рынка, акционерный контроль потерял даже минимальное значение для предприятий.

Восстановление рынка ценных бумаг невозможно без возвращения инвесторов, основную часть которых составляли нерезиденты. Сейчас подавляющее большинство иностранных инвесторов находится во власти ожиданий национализации, насильственного передела собственности и других опасений. Возникновение этих опасений носит вполне объяснимый характер, но их содержание, по-моему, иррационально, продиктовано паническими настроениями. Следует приложить все усилия для их преодоления, специально разъясняя инвесторам политику государства, министерств, крупных компаний, органов выборной власти. В случае, если этого окажется недостаточно, можно пойти и на контролируемое включение иностранных банков в функционирование российской экономики. Если речь идет лишь о нескольких наиболее надеж-

ных иностранных банках, вопрос о конкуренции с российской банковской системой в кредитно-расчетной сфере практически не возникнет.

3. Для убеждения инвесторов и других экономических агентов в разумности и безопасности для них российской экономической политики на различных уровнях управления необходимо, чтобы эта политика существовала. Это значит, что для каждого из крупных экономических агентов и организационных единиц государственного и регионального управления должна быть сформирована *стратегия*, определяющая приоритеты, цели и принципы функционирования. Она должна быть доступной, гласной и контролируемой. Такая стратегия представляет собой определенное самоограничение. Публично объявленные долгосрочные намерения в той или иной степени сдерживают свободу принятия импульсивных и непоследовательных текущих решений и делают поведение институциональных агентов предсказуемым, систему ожиданий - более стабильной, а всю экономику - более устойчивой. По моему ощущению, основанному на многолетних исследованиях ситуации на сотнях предприятий России, экономике на данной стадии развития как воздух необходима система стратегического самопланирования.

Она нужна как для хозяйственных, так и для муниципальных образований. В настоящее время такая система стратегического планирования, основанная на построении "дерева целей" развития города, разрабатывается и вводится в Санкт-Петербурге. Хозяйственный лидер страны - Москва - просто обязан стать лидером в стратегической модернизации систем планирования и управления.

4. Необходимо коренным образом изменить систему принятия решений на государственном, региональном и корпоративном уровне. В настоящее время на высшем уровне управления решения принимаются, как правило, в результате подковерной борьбы различных политических сил, финансово-экономических группировок, отдельных "олигархов". В отсутствие обсужденной, принятой в рамках некоторого порядка общеизвестной стратегии даже такие важные решения, как формирование и утверждение государственного бюджета, становятся результатом перетягивания некоего политико-экономического каната. Одновременно нынешний способ принятия бюджета практически гарантирует его неисполнение, поскольку его реализация базируется на ныне разрушенной СВО экономических агентов.

Такая же ситуация сложилась и на уровне отдельных хозяйственных единиц, где решения в основном принимаются, как показывают обследования, единолично первым лицом и порой носят спонтанный характер. К сожалению, и на макро-, и на микро-экономическом уровне такое положение опирается на закон. Согласно статье 80, пункту 3 Конституции РФ, именно Президент определяет основные направления внутренней и внешней политики государства. Подобно этому "Закон об акционерных обществах" перевел определение основных направлений их деятельности из компетенции собрания акционеров в компетенцию совета директоров. Система принятия важнейших решений на всех уровнях управления должна базироваться на стратегических разработках, а степень демократизации процессов формирования решений и коллегиальности их принятия нужно существенно повысить.

5. Место, которое Россия занимает сейчас в международной экономике, ее образ, сформировавшийся в общественном мнении Запада, и, соответственно, предъявляемые к ней ожидания, не отвечают потенциалу и интересам страны. Экспортно-сырьевая направленность российской внешней торговли представляет собой тупиковый путь. Ожидания, что сырьевые отрасли смогут "вытянуть" машиностроение, другие отрасли обрабатывающей промышленности, науку, образование и т.д., по существу, не оправдались. Валютная выручка в конечном счете ушла не на накопление, а на потребительскому влиянию, что ставит сырьевую экспортно-ориентированную экономику в неустойчивое положение. Все это вместе взятое вкупе с кульбитами внутренней и внешней политики подрывает рациональные ожидания западных партнеров в отношении России. Дефолт - лишь завершающая краска в сложившейся картине.

Поэтому в системе внутренних приоритетов поддержка сырьевых отраслей в настоящее время не должна занимать первых мест. Соответственно, курсовая политика, в частности степень либерализации валютного курса, должна быть согласована с интересами обрабатывающих отраслей. Важную роль в технологическом подъеме обрабатывающей промышленности должен сыграть ВПК. Его деградация, на мой взгляд, равносильна деградации России. Структурно-технологическая сбалансированность российской экономики должна стать долгосрочной целью экономической политики.

6. В области внутренней политики восстановление рациональных ожиданий экономических агентов следует начать с населения. В этом смысле социальная политика - по существу база экономической политики, а не наоборот. Ее приоритет - не атрибут социализма, а необходимое условие реализации политики экономической. Исходя из этого, речь следует вести не только о признании долга государства перед получателями бюджетных средств, пенсионерами, владельцами ГКО, других государственных и муниципальных ценных бумаг и банковских вкладов (в том числе и вкладов в частных банках), но и о системе индексации заработной платы. Последнее - не просто вычет из скудного бюджета страны, а затраты на своеобразный маркетинг или даже лоббирование всей правительственной политики у населения. Без сигналов взаимного доверия сблизить интересы столь полярных экономических агентов, какими являются сейчас отдельный гражданин и государство, невозможно. По сути, необходимо изменить всю систему строительства рыночной экономики, трактуя его не как переход через пустыню в некую обетованную землю, а как выращивание ростков новой экономики на базе использования накопленного интеллектуально-технологического потенциала.

7. Ключевой в восстановлении "горизонтальной" составляющей системы взаимных ожиданий экономических агентов - вопрос о реализации объявленной еще два года назад реформы предприятий. Без этого не могут успешно пройти и реформы на других уровнях народного хозяйства [18]. Предприятие представляет собой как бы микро-модель общества в целом, и пока мы не добьемся там эффективного, целенаправленного и социально приемлемого менеджмента, нет оснований надеяться на формирование желаемой политики в обществе. Нарушение взаимных ожиданий на уровне отношений между предприятиями, выразившееся сначала в разрыве хозяйственных связей, затем в кризисе платежей, а впоследствии в социальных напряжениях в отношениях между работодателями и работниками, транслируется на макроуровень и спускается вниз в виде бюджетных задолженностей и невыполнения других обязательств властей. Следует ревизовать и модернизировать институт ограниченной ответственности, в рамках которого развивается подавляющее большинство предприятий России. Заниженный уровень личной ответственности высшего менеджмента предприятий стал мощным институциональным источником нарушения системы рациональных взаимных ожиданий.

Нуждается в корректировке и формирование самой сети предприятий. В условиях слабости судебной и правоохранительной систем беспрепятственное учреждение предприятий создает излишнюю и неконтролируемую подвижность институциональной структуры. Это позволяет недобросовестным учредителям не только вывести предприятия из-под налоговой ответственности перед государством, но и легко уклониться от ответственности перед потребителями, кредиторами и другими партнерами. Именно в сетях предприятий-однодневок, опутывающих сейчас практически каждого сколько-нибудь крупного производителя, теряется, не доходя до него, основная масса вырученных за продукцию денег.

Сеть уже созданных предприятий-товаропроизводителей также должна быть существенно скорректирована. Следует создать стимулы интеграции предприятий, концентрации капитала и локализации социально-экономической ответственности. Сегодняшняя дезинтеграция - источник пониженной ответственности, чрезмерных нагрузок на СВО и, как следствие, причина повышенных общественных издержек.

Система взаимных рациональных ожиданий является, с одной стороны, универсальным, а с другой - незаменимым механизмом реализации любых экономических решений в рыночно-регулируемой экономике. Альтернатива ее нормального функционирования — либо разрушительная экономическая анархия, либо мертвящая командная система. Защита, поддержание и страхование взаимных ожиданий экономических субъектов, а также субъектов и государства должны стать важной сферой деятельности государства, а боязнь не оправдать их - мощным стимулом поведения экономических агентов, обеспечивающим стабильность экономики.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Меньшиков С.* Циклический кризис на Западе // Проблемы теории и практики управления. 1993. №3.
2. *Kleiner G.* Russian Management: a Test for Incomplete Profit Maximizing // Comparative Economic Studies. 1994. V. XXXVI. № 4.
3. *Клейнер Г.Б.* Современная экономика России как "экономика физических лиц" // Вопросы экономики. 1996. № 4.
4. *Паневин Ю.* Банковские холдинги должны сформировать стратегию корпоративного управления предприятиями // Финансовые известия. 1998. 8 июля.
5. *Глазьев С.* Центральный банк против промышленности России // Вопросы экономики. 1998. №1.
6. *Львов Д.* Финансовая система и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 1998. № 5.
7. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
8. Вопросы экономики. 1997. № 3.
9. *Клейнер Г.Б.* Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопросы экономики. 1998. № 9.
10. *Мясникова Л.* Рынок и ожидания // Вопросы экономики. 1997. № 11.
11. *Мильнер Б.З.* Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. 1998. № 4.
12. *Сакс Д., Ларрен Ф.* Макроэкономика. Глобальный подход. М., 1996.
13. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. № 3.
14. *Нестеренко А.Н.* Институционально-эволюционная теория: современное состояние и основные научные проблемы // Эволюционная экономика на пороге XXI века. М., 1997.
15. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы. М., 1998.
16. *Шаститко А.* Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики. 1997. № 3.
17. *Пригожин А.* Патология политического лидерства в России // Общественные науки и современность. 1996. № 3.
18. *Клейнер Г. Б.* Реформирование предприятий: возможности и перспективы // Общественные науки и современность. 1997. № 3.

© Г. Клейнер, 1999