

# Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России

Г.Б. Клейнер

## ВВЕДЕНИЕ

1. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНСТИТУТОВ
  2. КОНЦЕПЦИИ ГЕНЕЗИСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ
  3. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, НЕПОЛНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ
  4. НОМО ECONOMICUS И НОМО INSTITUTIUS КАК ТИПЫ ЛИЧНОСТЕЙ
  5. КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОПОРЦИЙ МЕЖДУ ЧИСЛОМ НОМО ECONOMICUS И НОМО INSTITUTIUS В ОБЩЕСТВЕ
  6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СЕЛЕКЦИЯ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ?
- ЗАКЛЮЧЕНИЕ  
ЛИТЕРАТУРА

## ВВЕДЕНИЕ

*Значение институтов для социально-экономической практики давно осознано экономистами-теоретиками (см., напр, Норт, 1997; Ходжсон, 1997; Тамбовцев, 1997 и др.), а в последние годы все более отчетливо осознается и экономистами-политиками самых разнообразных «цветов» политического спектра (Бальцеревич, 1995; Глазьев, 1999; Пияшева, 1999 и др.). С институциональными причинами экономическая аналитика последнего времени связывает не только уровень социально-экономического развития, достигнутый той или иной страной, но и потенциальные и реальные возможности его повышения.*

Однако институциональная динамика относится к числу недостаточно изученных процессов как с теоретической, так и с эмпирической точки зрения. Остаются неясными такие вопросы, как генезис страновых институтов, взаимосвязи между институтами различных уровней, характер и степень влияния экономической практики на формирование институциональной структуры экономики. Различны и подходы к определению и анализу сущности самого понятия института (обзоры можно найти, напр., в Шаститко, 1997, Дементьев, 2001, Сухарев, 2001), а также к его ценностной характеристике и эмоциональной окраске. Если в работах классиков неоинституционализма институты рассматривались как правила, «снижающие неопределенность будущего», «облегчающие координацию и взаимодействие», «улучшающие жизнь людей», т.е. с позитивной точки зрения, то в работах последнего времени, в особенности, касающихся российской экономики, стали чаще упоминаться «неэффективные институты», «институциональные ловушки» и т.п.

Недостаточна и эмпирическая база институциональных исследований. В частности, ощущается серьезный недостаток систематических описаний состава, структуры и функционирования базовых социально-экономических институтов в реальных экономических системах, таких как отечественные предприятия разных отраслей, ФПГ, городское хозяйство, органы власти и управления и т.п. «Мы не располагаем полным

описанием большинства реальных институтов - таких как рынок, биржа или парламент. Фиксируемые законодательно правила и инструкции оставляют множество возможностей для интерпретации и формирования различных стереотипов поведения в зависимости от институциональной среды, опыта и культуры действующих субъектов. Формальные правила – лишь оболочка, в пределах которой могут возникать самые разные неформальные нормы», – отмечает В.М. Полтерович (Полтерович, 2001). Давно назрела необходимость составления подобных описаний; при этом такие локальные «институциональные карты» могли бы в перспективе составить «институциональный атлас» России – незаменимый инструмент для исследования эволюции институтов в пространстве и времени.

Анализ экономических процессов, протекавших в течение 1990-х годов в странах бывшего социалистического лагеря, весьма убедительно продемонстрировал, что «механический» путь институтообразования, предполагающий директивную формализацию какой-либо нормы или их группы и организацию механизма мониторинга и поддержки данной нормы, не только не приводит автоматически к ее укоренению, но порой является причиной укоренения соответствующей "антинормы". (Наиболее яркий пример - попытки насильственного установления «института трезвости» в первой половине 1980-х годов). Результатом анализа подобных феноменов стало появление в литературе различных концепций нормативной институциональной теории, в частности, основанные на институциональном проектировании (Тамбовцев, 1997), институциональной трансплантации (Полтерович, 2001) и т.п.

Цель данной работы – выдвинуть и рассмотреть некоторые предположения о формировании и распространении социально-экономических институтов с учетом специфики российской экономики на разных ее уровнях. При этом оказалось необходимым уточнить некоторые базисные понятия институциональных исследований, в частности, само понятие института, рационального и иррационального поведения, предложить некоторую классификацию социально-экономических агентов с точки зрения их роли в процессе создания и распространения институтов.

Автор выражает благодарность д.э.н. В.Г. Гребенникову за консультации, позволившие автору существенно углубить свое понимание процессов генезиса и эволюции социально-экономических институтов.

## **1. ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНСТИТУТОВ**

Несмотря на активное развитие в последние десятилетия институциональной экономической теории, разные исследователи до сих пор придерживаются различных определений ключевого для этого направления понятия института. В работах «старых» институционалистов, в том числе в основополагающих работах Т. Веблена институт определялся и трактовался как «стереотип мысли» (*habit of thought*). «По своей природе они [институты] представляют собой привычные способы реагирования на стимулы, которые создаются этими изменяющимися обстоятельствами. Институты — это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» (Веблен, 1984, стр. 200, 201).[1]

*[1] Обратим внимание на то, что носителями институтов может в трактовке Веблена быть как общество в целом, так и личность.*

В современной литературе определение института опирается обычно на понятие нормы или правила, определяющего те или иные аспекты социально-экономической деятельности субъектов или их групп. Так, вслед за Д. Нормом (см. Норт, 1997а) А.Е. Шаститко дает определение института как совокупности правил, которые ограничивают поведение экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующих механизмов контроля (у Норта – принуждения) за соблюдением данных правил (Шаститко, 1998). Иногда о механизмах контроля в определении института не упоминается; в этом случае подразумевается, что такие механизмы (по сути дела также относящиеся к числу институтов) присутствуют в явной или неявной форме. Так, В.М. Полтерович пользуется терминами «институт», «норма», «правило поведения» как синонимами, не вдаваясь в уточнения (Полтерович, 1999).

Для уточнения понятия института необходимо ответить на два вопроса: 1) любая ли общественная норма может стать основой института, или, иными словами, стать институционализированной нормой; 2) должно ли понятие института быть "бинарным", т.е. включать как норму, так и механизмы ее поддержания? В.Г. Гребенников (Гребенников, 2000), следуя Р. Штаммлеру (Штаммлер, 1898), вводит понятие рефлексивной нормы, т.е. внешней (навязываемой или рекомендуемой извне) по отношению к каждому индивиду нормы, соблюдение которой, во-первых, может быть однозначно идентифицируемо с помощью наблюдения над поведением субъекта[2], и во-вторых, отвечает системе социальных (общественных, коллективных, индивидуальных) ожиданий относительно этого поведения. Эти нормы В.Г. Гребенников противопоставляет этическим нормам, следование которым является результатом внутреннего выбора.

*[2] Т.е. без необходимости получения информации непосредственно от субъекта о его мотивах или соображениях.*

Рефлексивные нормы, несомненно, составляют важную часть системы институциональных норм в целом, но даже вместе с нравственно-этическими нормами не охватывают ее целиком. Не являются рефлексивными и не относятся к нравственным многие из норм, которые устанавливает данный индивид для себя, действуя из внутренних побуждений и согласуясь с внешними факторами. Скажем, правило «при любых условиях своевременно отдавать долги» или правило «минимизировать заемные средства», устанавливаемые для себя индивидами или юридическими лицами, не относятся непосредственно к числу нравственных, но и не являются рефлексивными в смысле Гребенникова-Штаммлера. По нашему мнению, существенной качественной разницы между функционированием той или иной установки как внутренней или как внешней, нет. Ни степень строгости или неотвратимости санкций за нарушение норм, ни пристальность мониторинга процесса соблюдения норм не могут быть использованы для различения внутренних и внешних норм.

Что же касается связи рефлексивных норм с системой взаимных ожиданий, которую В.Г. Гребенников также считает одним из основных признаков «институциональности» норм, то здесь необходимо отметить, что система взаимных ожиданий сама по себе не генерирует общественные нормы, но лишь оценивает возможности и вероятности их соблюдения. Исходя из вышесказанного, в данной работе под нормой в контексте институционального исследования будем понимать правило, предписание или образец, адресованные конкретному или неопределенному множеству агентов и определяющие характеристики

восприятия, интерпретации или использования социально-экономической информации для принятия решений, поведения и формирования отношений в обществе.[3]

*[3] В литературе часто нормы характеризуются (а иногда даже определяются) как «правила игры» (см., напр., Норт, 1997b). По нашему мнению, даже в предельно широком и метафорическом понимании последнего выражения оно не совсем точно отвечает понятию института. Игра обычно имеет вполне четкие формальные правила, что не соответствует понятию неформальных институтов. Само понятие игры как системной ролевой модели с четко определенным составом участников, однозначно установленными и известными игрокам правилами взаимодействия (в том числе – однозначной интерпретации возникающей информации) не отражает, в свою очередь, множество жизненных ситуаций, которые не удовлетворяют данным условиям, но подчиняются действию институтов.*

С точки зрения связки «норма(ы) – институт» среди существующих вариантов определения понятия института можно выделить три основных варианта (более детальный обзор западной литературы на эту тему можно найти в (Ходжсон, 1997). Первый - "индивидуализированные" определения институтов как относительно самостоятельных сущностей («институт – это устойчивая норма»). Второй – «холистские» или системные определения («институт – это комплекс ролевых отношений», «институт – интегрированный комплекс традиций и рутин»).[4] Третий представлен «дуэтными» определениями («институт – это норма плюс механизмы, контролирующие и поддерживающие ее выполнение»). Начнем с последнего направления. Имеет ли смысл включать наличие специфических поддерживающих механизмов в обязательный признак института? Положительный ответ означает, что норма, правило, обычай становятся институтами только в совокупности с некоторыми другими правилами и нормами (ведь сами поддерживающие механизмы – тоже ни что иное, как определенные правила и нормы, которые также должны поддерживаться соответствующими механизмами). Это, в свою очередь, значит, что институциональными признаются только целые цепочки поддерживающих друг друга норм. Такая цепочка должна быть либо бесконечной, и тогда определение института теряет операциональность, либо закольцованной. В последнем случае мы приходим к определению института как относительно автономной системы поддерживающих друг друга в совокупности норм или правил. По сути дела такое определение совпадает с трактовкой понятия института Нельсоном и Уинтером (Нельсон, Уинтер, 2000) и В.Г. Гребенниковым (Гребенников, 1998). Таким образом, третье определение по сути оказывается вариантом второго.

*[4] «Под рутинными действиями понимаются повторяющиеся схемы действий, которые обеспечивают и контролируют спокойное и бесперебойное функционирование организации. Они распространяются на такие области, как прием на работу, увольнение, реклама и составление бюджета. Организации состоят из иерархически выстроенных рутинных действий» (Минцберг, Альстрэнд, Лэмпэл, 2000, стр. 153).*

По нашему мнению, употребление в определении института термина «норма» в сочетании с упоминанием ее устойчивости (при условии более точной формулировки последнего свойства) уже подразумевает определенную укорененность данной нормы в обществе, независимо от того, можно ли вычленить, идентифицировать и явно описать механизмы поддержки данной нормы и, следовательно, отвечает сути понятия «институт».

Исходя из вышесказанного, сформулируем теперь определение институтов, которым будем пользоваться в настоящей работе. Под институтами будем понимать относительно

устойчивые по отношению к изменению поведения или интересов отдельных субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы, а также системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов (физических и юридических лиц, организаций) и их групп. Для наименования института может использоваться как ключевая норма («институт банкротств»), так и ключевой объект («институт семьи»).

Часто для визуальной характеристики понятия института используют образ перегородки, забора, который разделяет открытое пространство на подпространства (так, институт собственности проводит охраняемую границу между «своим» и «не своим»).[5] По нашему мнению, такой образ не отвечает понятию института во всей его полноте. В каждый конкретный период появление того или иного общественного института соответствует не столько строительству новой перегородки или барьера, сколько прокладыванию через пересеченную местность дороги, позволяющей при желании двигаться в нужном направлении, причем часто эта дорога возникает как побочное следствие строительства барьера. Так, деятельность инспекции по качеству того или иного товара, которая воспринимается его производителями (а также априорными сторонниками радикальной либерализации экономики) как «административный барьер», для потребителей выглядит как «расчистка пути» при выборе и приобретении товаров. Институт адвокатуры не только упорядочивает судебные и досудебные взаимоотношения истца и ответчика, но и предоставляет определенные права тому и другому участнику судебного разбирательства. В этом смысле даже интенсивное институциональное строительство можно трактовать и как движение в сторону либерализации, имея в виду либерализацию поведения тех или иных общественных групп. Принятие же правил, «Парето-ухудшающих» ситуацию за счет введения дополнительных ограничений для всех реальных или потенциальных участников, обычно не имеет институционального характера, поскольку не проходит стадию укоренения в обществе.

***[5]А.Е. Шаститко считает ограничительный характер обязательным свойством института (Шаститко, 1997).***

В итоге наиболее адекватным образным выражением института может быть скорее городской ландшафт, создающий как возможности, так и препятствия для передвижения и осуществления тех или иных функций жителей города. В понятии института отражается своеобразное сочетание концепций свободы воли и предопределенности выбора экономических субъектов, к которым относится данный институт. С одной стороны, само понятие института означает выделение в качестве самостоятельной сущности нормы, инвариантной относительно поведенческих особенностей субъекта в конкретной ситуации. Институциональный подход, следовательно, предполагает расщепление мотивов поведения субъекта в целом на две группы факторов: фиксированную, определяемую ситуационно независимыми нормами (институциональные факторы), и переменную, определяемую особенностями ситуации, в том числе, интересами субъектов. [6]

***[6] Аналогом может служить математическое понятие функции. Сама по себе функция независима от ситуации и существует объективно. Вместе с тем ее значение зависит от конкретных значений аргументов, что можно считать отражением особенностей конкретной ситуации.***

«Мир институтов» представляет собой сложную структуру, элементы которой имеют весьма различный характер и по-разному связаны как между собой, так и с социально-экономической реальностью. Такие институты, как «институт фирмы» относятся, как справедливо отмечается в (Зотов и др., 1999), к базовым институтам общества, а институт ежегодных апрельских выступлений руководителей компании «Сони» перед принятыми на работу в «Сони» выпускниками колледжей (Мори, 1993) носит локальный характер. Некоторые институты, такие, скажем, как институт среднего образования, представляют собой гигантские социально-экономические системы, в деятельность которых вовлечены огромные массы людей. Другие институты, например, каждодневный прием конкретным индивидом определенного лекарства в течение многих лет, имеют предельно узкую сферу применения. Это побуждает ввести понятие носителя института как множества субъектов или систем, которые подлежат охвату, могут быть охвачены или фактически охвачены данным институтом. Носитель может быть номинальным (вся совокупность агентов, к которым относится действие данной нормы) и фактическим (совокупность агентов, реально следующих ей). Соответственно институты можно разделить на макроэкономические, определяющие протекание макроэкономических процессов; микроэкономические – относящиеся к принятию решений, деятельности и взаимодействию организаций (предприятий), а также между предприятиями и заинтересованными в их деятельности субъектами; наноэкономические, определяющие социально-экономическое поведение индивидов. Микроэкономические институты после работы Нельсона и Уинтера (Нельсон, Уинтер, 2000) называются также «рутинами». Наноэкономические институты относятся в значительной мере к социопсихологической сфере и тесно связаны с ментальными и культурными особенностями граждан данной страны, местности или сообщества. Взаимодействие разноуровневых институтов в целом создает, по выражению Д. Норта, «совокупную институциональную систему, присущую данному обществу» (Норт, 1997b).

## 2. КОНЦЕПЦИИ ГЕНЕЗИСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Для общего случая в литературе отмечен целый ряд факторов, порождающих институциональные изменения, т.е. существенные преобразования имеющих или рождение новых институтов. К числу этих факторов разные авторы относят:

- *макроэкономические изменения, вызванные внутривосточным макроэкономическим управлением (Полтерович, 1999, Норт, 1997b);*
- *такие же изменения, вызванные внешними факторами (снижение мировых цен на нефть, по мнению ряда экономистов, вызвало падение СССР);*
- *«институциональные сделки», совершенные на «рынке институтов» (Bromley, 1989). Здесь источник институализации – спрос и «голосование ногами» (Тамбовцев, 1997, Макаров, 2001);*
- *случайное зарождение институтов и последующий естественный отбор по критерию эффективности (Alchian, 1950), метаконкуренция как конкуренция между институтами;*
- *драматические эпизоды истории – кризисы, войны, революции, классовые столкновения (Буайе, 1997);*
- *технологический прогресс (Шумпетер, 1992);*
- *целенаправленная инновационная деятельность (Шумпетер, 1995);*
- *«праздное любопытство, нецеленаправленное экспериментаторство» (Веблен, 1984);*
- *самозарождение институтов (Науек, 1973);*
- *институциональное проектирование, [7] т.е. сознательная целенаправленная деятельность, ориентированная на организацию институтов (Шаститко, 1997; Тамбовцев, 1997);*
- *«трансплантация» (заимствование) институтов, т.е. целенаправленный перенос институтов из одного территориального образования в другое (в т.ч. из одного государства в другое) (Полтерович, 2001);*

*•институциональная инерция, движение институциональной структуры по ранее экзогенно заданной исторической институциональной траектории (Норт, 1997b);*  
*•«трение», взаимодействие институтов (Ходжсон, 1996);*  
*•общая цикличность развития (Ординян, 1997)[8] .*

По-видимому, каждый из этих факторов может стать в определенной ситуации «институтообразующим», «институтоликвидирующим» или «институтоподдерживающим». Однако вопрос о том, какие именно из них могут оказать в конкретном случае доминирующее влияние на возникновение или закрепление данной нормы, остается неясным. Более конкретное исследование необходимых и достаточных условий и факторов процессов формирования институтов было предпринято В.М. Полтеровичем (Полтерович, 1999). Опираясь на идеи Д. Норта и У. Артура, он предложил перечень факторов, определяющих процессы распространения и закрепления «нежелательных» социально-экономических институтов, таких как неплатежи, бартер, коррупция и т.п. Поскольку в предложенном анализе не используются сведения о самом характере этих институтов, нежелательности их для общества в целом, он может быть распространен на общий процесс возникновения и институционализации любых норм или правил.

*[7] По-видимому, более точно было бы говорить об институциональном строительстве, понимая по институциональным проектированием один из этапов всего процесса создания института.*

*[8] Более подробное изложение некоторых из этих концепций можно найти в (Сухарев, 2001).*

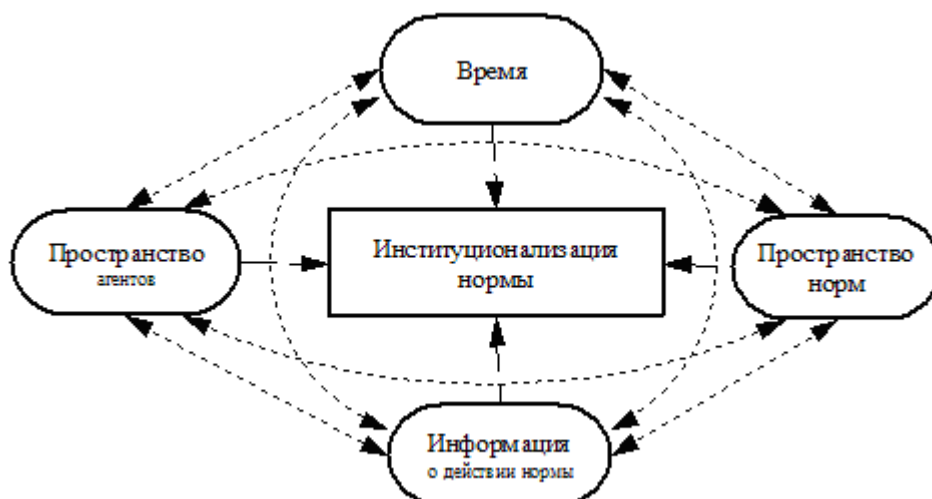
В.М. Полтерович выделил четыре основных механизма институционализации (укоренения) норм: координации, сопряжения, обучения и инерции. «Координация» по В.М. Полтеровичу – это эффект возрастания ущерба для агента от неисполнения данной нормы по мере расширения ее фактического носителя. Иными словами, речь идет о свойстве нормы, выражающемся в своеобразном «эффекте перевернутой пирамиды» для следующих ей агентов: чем шире на сегодняшний день фактический носитель института, тем выгоднее к нему принадлежать. «Сопряжение» характеризует взаимодействие данной нормы с другими, уже существующими нормами, отражает по сути «трение институтов» и соответствует тому же «эффекту перевернутой пирамиды», но уже в пространстве норм. «Обучение» – эффект, аналогичный известному эффекту снижения затрат при использовании данной технологии по мере накопления опыта. В данном случае затраты агента, включенного в фактический носитель нормы, снижаются по мере ее укоренения («эффект перевернутой пирамиды» для агента во времени). «Инерция» – подобный предыдущему эффект привыкания, но не к применению, а к самому существованию данной нормы.

Ясно, что эти эффекты входят в число значимых факторов институтообразования. Интересен вопрос, является ли этот перечень полным. Очевидно, что каждая общественная норма существует в четырех различных «пространствах»: пространстве норм; пространстве агентов, входящих в номинальный и фактический носители данной нормы или связанных с ней норм; временном пространстве; информационном пространстве, где циркулирует информация о существовании самой нормы, а также о динамике ее фактического носителя и последствиях следования или не следования ей для каждого агента. Эффект сопряжения характеризует особенности функционирования нормы в первом пространстве; эффект координации – во втором, эффекты обучения и инерции –

в третьем. Отсутствует, таким образом, лишь отражение нормы в четвертом пространстве – информационном.

Поэтому для характеристики процесса закрепления данной нормы в этом пространстве целесообразно ввести еще один фактор – информирование, отражающий эффект положительной обратной связи для процесса распространения информации о существовании и действии данной нормы. Распространять позитивную информацию о существовании и действенности должно быть тем более выгодно, чем шире множество уже проинформированных агентов. В частности, информирование о принадлежности данного агента к фактическому носителю должно быть в том или ином смысле полезным для агента, приносить ему материальные или символические блага, быть предметом гордости для агента и/или одобрения обществом. Так, информация о проведении конкурса на лучшее предприятие отрасли (территории) и об участии данного предприятия в этом конкурсе повышает имидж предприятия и расширяет информированность о данном институте.

Можно представить себе возражения против введения нового фактора институтообразования, указывающие на то, что данный фактор уже отражен в понятии межагентской координации. Однако мы понимаем под информированием более широкий процесс как адресного так и безадресного распространения информации о данной норме из всех источников. Отметим, что влияние информирования через СМИ как фактора нормообразования в последнее время в России особенно велико и наиболее ярко было продемонстрировано в последние годы во время выборов президента и законодательных органов. Таким образом, расширенный за счет информационного фактора перечень факторов закрепления норм, предложенный В.М. Полтеровичем, охватывает все пространства, связанные с функционированием нормы, и на принятом уровне обобщения может быть признан полным. Вместе с тем следует иметь в виду и взаимное влияние факторов из различных "пространств". Так, состояние агентов влияет на различные элементы пространства норм, в том числе - на сопряженные с данной нормы (см. рис.).



*Рис. Источники и взаимодействие факторов институционализации норм*

Более детальный анализ факторов институализации норм связан с двумя вопросами: во-первых, уточнением и исследованием отношения субъекта к каждой данной норме, во-



вторых - определением структуры взаимного влияния на множестве норм. Этим вопросам и посвящены следующие два раздела статьи.

Важно обратить внимание на то, что спектр возможных альтернатив при выборе отношения агента к данной норме достаточно широк и не носит бинарного характера: «следовать/не следовать норме» (скажем, платить или не платить налоги). Он включает, во-первых, варианты диверсифицированного отношения к норме: резкое неприятие, антипатия, нейтральное отношение, позитивное отношение и т.п.; во-вторых, варианты действий по отношению к данной норме: активная борьба с внедрением нормы, нейтралитет, активная борьба за институционализацию нормы; в-третьих, варианты подчинения норме: ревностное исполнение, вынужденное исполнение, притворное исполнение, неисполнение, демонстративное неисполнение и т.д. Весьма широко и множество вариантов мотивации или обоснования действий агента при выборе тех или иных комбинаций указанных альтернатив (с учетом возможных оттенков). Процессы координации и согласования действия агентов в ходе институционализации норм должны рассматриваться не только в статическом, но и в динамическом аспекте. Это означает, что объектами и субъектами координации в общем случае являются не только функционирующие в данный период агенты, но и агенты, чья деятельность завершилась или еще не началась в течение рассматриваемого краткосрочного периода. Иными словами, в ходе принятия агентом решения могут сознательно или неосознанно учитываться не только его собственные интересы, но и интересы и действия других лиц или общественных групп. В зависимости от того, какая из этих возможностей имеет место в реальности, мы получаем различные варианты действия фактора «координации» и фактора «обучение».

Основной водораздел здесь проходит между концепцией агента как субъекта, максимизирующего полезность (выгоду), и как субъекта, старающегося следовать общепринятым (или поддерживаемым, одобряемым той или иной референтной группой) нормам. Первый вариант можно считать концепцией (субстантивного) рационального выбора (в расширительном смысле, поскольку в число возможных критериев индивидуального выбора включен и интерес конкретной группы, в которую входит индивид), второй – концепцией процедурно индуцированного выбора. На самом деле, как мы покажем ниже, элементы иррациональности весьма вероятны при обоих способах институционального выбора или принятия институционального решения. В реальной жизни можно найти множество примеров таких ситуаций, когда государство при поддержке общества осуществляет выбор в пользу принятия нормы, явно ухудшающей условия жизни или деятельности. Достаточно вспомнить принятие решений о ввозе в Россию ядерных отходов, выборы губернаторов с криминальным прошлым или настоящим и т.п.

### **3. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, НЕПОЛНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ, ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ: ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ**

Постулат о рациональности принятия решений социальными и экономическими агентами, как известно, давно и широко обсуждается в экономической литературе (краткий обзор основных точек зрения можно найти, напр., в (Олейник, 2000; Фавро, 2000). Напомним, что рациональным считается такое поведение субъекта, при котором он в каждой данной ситуации принятия решений осуществляет наилучший с точки зрения достижения определенной цели выбор из имеющихся у него возможностей. В то же время теоретические и экспериментальные исследования показывали, что человеческие решения в принципе основываются не только на рациональных соображениях, но и на

эмоциях, подсознательных актах, моральных установках, фактах личного опыта в данной или сходной сфере и т.д. (см., напр., Kahneman, D, and Tversky, A. (Eds.), *Choices, Values and Frames*. New York: Cambridge University Press and the Russell Sage Foundation, 2000). Из концепций неполной рациональности наиболее известна предложенная Г. Саймоном концепция ограниченной рациональности поведения, согласно которой наилучший выбор может быть недостижим ввиду недостаточного информационного обеспечения процесса выбора и ограниченных возможностей субъекта по переработке этой информации; в этом случае выбор ограничивается одним из «удовлетворительных», т.е. обеспечивающих достаточно высокий уровень полезности, вариантов (Simon, 1957). Вместе с тем известен ряд исследований, в которых были выдвинуты и иные факторы нерационального поведения (Мастаракис, 1990).

В (Клейнер, 1999) было предложено рассматривать элементы иррационального поведения как отражение особенностей психологических типов индивидов, проявляющихся в ситуациях принятия социально-экономических решений. В данном разделе статьи мы, основываясь на предложенной в (Вилкас, Майминас, 1981) структуре описания ситуации принятия решения, расширяем состав и уточняем действие факторов нарушения рациональности, а также отмечаем индивидуальные психологические предпосылки воздействия на субъекта того или иного фактора. Под влиянием этих факторов процессы восприятия, осмысления, синтеза, интерпретации информации и последующего выбора могут утрачивать те или иные элементы адекватности и приводить к отклонениям от рациональности выбора.

Рассмотрим кратко описание структурных компонент ситуации выбора при принятии решений. Согласно (Вилкас, Майминас, 1981), ситуацию принятия решений следует рассматривать в двух фазах: постановочной и «постпостановочной». Во второй фазе задача принятия решения представлена двумя компонентами: множеством альтернативных решений (под решением понимается комбинация управляемых факторов и возможных действий) и отношением предпочтения (упорядоченностью) на множестве альтернатив, отражающей сравнительную степень приближения к цели после реализации той или другой альтернативы. В «постановочной фазе» выбор цели и, соответственно, отношение целевого предпочтения относятся к неизвестным компонентам ситуации и должны быть специфицированы в процессе постановки. В постановочной фазе речь идет о возможных альтернативах. Это означает, что существуют и «невозможные» альтернативы, т.е. решения, которые можно себе мысленно представить, но которые невозможно реализовать. Ясно, что между однозначно возможным и однозначно невозможным может располагаться достаточно широкое множество вариантов, допускающих субъективную оценку в порядковой шкале с точки зрения «степени их возможности». В общем случае эта оценка может быть связана с оценкой полезности данной альтернативы (пример такой связи дает известное выражение «если нельзя, но очень хочется, то можно...»). Мы, однако, в данной статье не будем развивать концепцию возможных вариантов учета неопределенности при определении реальности альтернативы (для случая статистических наблюдений варианты формализации различных видов неопределенности изложены в (Клейнер, Смоляк, 2000)) и будем считать, что оценка полезности и оценка возможности независимы, причем последняя принимает по отношению к каждой мыслимой альтернативе только два значения: «возможно/невозможно».

Теперь в ходе постановки и решения задачи выбора должны быть выполнены следующие действия:

## Психологические факторы отклонения от рациональности выбора

- *уяснение и спецификация цели, стоящей перед агентом в данной ситуации;*
- *определение полного пространства (мыслимых) альтернатив и формирование множества допустимых альтернатив;*
- *формирование целевого отношения предпочтения на данном множестве;*
- *определение наилучших альтернатив в смысле данного отношения*

Выполнение всех этих этапов в точном соответствии с имеющейся у субъекта принятия решений информацией соответствует рациональному поведению субъекта. Можно заметить, однако, что эти этапы далеко не однородны и их выполнение требует от субъекта различных аналитических и синтетических способностей, соответствующего психологического состояния (решительности), которое позволяет эти способности применить, мотивации выполнения, а также материальных, информационных, временных умственных и психических ресурсов, которые могут быть израсходованы на проведение этапов. Из этого вытекает, что нарушение рациональности может быть обусловлено не только объективной неполнотой имеющейся у индивида информации и ограниченностью возможностей ее переработки, сколько наличием субъективных психологических предпосылок нарушения рациональности поведения, связанных с дифференцированным отношением субъекта к перечисленным выше этапам принятия решений, с особенностями черт характера, личности и психологического состояния субъекта, существенно влияющими на индивидуальные результаты прохождения каждого из перечисленных этапов.

Таким образом, нарушение рациональности выбора конкретным субъектом может быть связано: а) с недостатком у него информационных и иных ресурсов для проведения всех или некоторых этапов процесса выбора; б) некорректной или неэффективной технологией сравнения вариантов и поиска наилучшего; в) нежеланием (антипатией, несклонностью) в полном объеме осуществлять все необходимые для формирования и решения задачи выбора действия.

Некоторые из субъективных психологических состояний, влияющих на мотивацию агента, в зависимости от степени проявления и устойчивости могут быть отнесены к невротическим или психопатическим состояниям (страхам, фобиям). Наличие разного рода фобий, как показывают исследования психического здоровья населения, по различным данным, характерно для 40 – 70% граждан России. Ниже в соответствии со структурой описания ситуации принятия решений перечислены психологические факторы нарушения рациональности выбора и указаны черты личности (или временные состояния психики), являющиеся предпосылками проявления данных факторов. Факторы разбиты на четыре группы, относящиеся, соответственно, к: 1) идентификации целевых установок и допустимого множества; 2) их взаимосвязи, т.е. формированию отношения предпочтения на множестве альтернатив; 3) отделению реально значимой и допускающей интерпретацию информации от сопутствующей; 4) процессам выбора наилучшей альтернативы.

Отметим, что применительно к процессам построения имитационных экономико-статистических моделей зависимость результатов моделирования от соотношения

объективной и субъективной части информации рассматривалось в (Клейнер, Николаева, 1983). Начнем с первой группы отклоняющихся от рациональности факторов, относящихся к постановочным процессам: идентификации цели и допустимого множества альтернатив.

1. Неготовность уяснить и сформулировать целевую установку в ситуации выбора («антипатия к целеполаганию»). Формулировка цели часто требует от индивида значительных и не всегда оправдываемых усилий и затрат. Для экономических субъектов – физических лиц часто просто невозможно или затруднительно осознать и выразить более или менее адекватную и достаточно информативную цель функционирования, которая стала бы базисом для сравнения альтернатив. Сознательное, целенаправленное и последовательное поведение является уделом сравнительно небольшой части внутренне высокоорганизованных людей. Если же субъектом является организация (предприятие, банк и т.п.), то говорить о цели такого субъекта можно лишь условно. Следует принимать в расчет и в некотором смысле обратное явление – то, что И.П. Павлов называл «рефлексом цели», т.е. неосознанное влечение к выбору для себя цели – порою мнимой, несопоставимой ни с реальными намерениями, ни с возможностями индивида.

Главной личностной чертой, способствующей нарушению рациональности в процессе идентификации цели, является непоследовательность.

2. Затруднения при формировании объективных ограничений выбора, трудности при анализе мысленно возможных альтернатив и выделении среди них реальных («трудности разграничения реального и нереального»).[9]

*[9] На недостаточную проработку проблемы перехода от мыслимых к реальным альтернативам обращали внимание еще Вилкас и Майминас (1981).*

Осознание и идентификация таких границ нередко вызывают неприятные эмоции у тех индивидов, которые не склонны к самоограничению и болезненно воспринимают ограничения внешнего характера. Часто внимание таких субъектов не задерживается на границах фиксированного множества вариантов, а мгновенно переключается на целевую часть ситуации принятия решений, обрисовку виртуальных картин все более и более отдаленного будущего, возникающего после решения задачи выбора и наступления желательных с точки зрения индивида последствий. Чертами характера, подкрепляющими данный вид отклонения, является мечтательность, склонность к фантазированию, нежелание провести различие между желаемым и реальным. Крайним патологическим проявлением невозможности отличить реальные альтернативы от мыслимых, но не реальных, является аутизм. В этом случае задача дифференциации реального от нереального даже не ставится. Вторая группа факторов, приводящих к отклонению от рациональности, связана с проблемами задания целевого отношения полезности на множестве альтернатив, т.е. проектированием цели на «поле выбора».

3. Затруднения при сравнении допустимых альтернатив («антипатия к рейтингованию»).

В теории полезности хорошо известны трудности субъективного формирования транзитивных отношений предпочтения на множестве подлежащих сравнению альтернатив. Кроме того, здесь возникают две группы индивидуальных проблем. Первая связана с пониженной «разрешающей способностью» видения вариантов своих действий некоторыми индивидами. При анализе альтернатив: качественно разные альтернативы

кажутся таким субъектам неразличимыми. С другой стороны, известен и тип индивидов с повышенной «разрешающей способностью», для которых альтернативы либо представляются вообще несравнимыми, либо их различие неосознанно гипертрофируется. Частным случаем этой ситуации является «дихотомическое» восприятие альтернатив, при котором множество альтернатив делится на две группы: условно говоря, «черные» (неприемлемые) и «белые» (приемлемые). Такое «черно-белое» огрубленное восприятие ситуации в общем случае не позволяет осуществить обоснованный рациональный выбор.

Аналогами такого огрубленного восприятия реальности в медицинской практике могут считаться такие заболевания, как миопия или дальтонизм.[10]

*[10] Эти заболевания не относятся к психической сфере, но используются исследователями для характеристики аналогов соответствующих психических состояний (см., напр., Mintzberg H. Strategic thinking as "Seeing". In J. Nasi. Arenas of Strategic Thinking. Foundation of Economic Education. Helsinki, 1991)п*

Третья группа факторов отражает неумение отстроиться от побочных характеристик ситуации, не относящихся к сути проблемы выбора. Несмотря на то, что в конвенциональной исходной постановке задачи альтернативы отличаются друг от друга лишь значением функции полезности, практически всегда их восприятие индивидом в реальности намного богаче. Это связано не только с содержательным различием альтернатив, но также и с тем, что после завершения индивидом формирования множества допустимых альтернатив как подмножества всех мыслимых возможностей, обозрение этих альтернатив обычно вызывает неосознанное формирование некоторого целостного образа этого множества в полном пространстве альтернатив. Иногда границы этого множества задаются явно (если, скажем, речь идет о ситуации, когда альтернативы задаются с помощью областей в некотором линейном конечномерном пространстве, как это имеет место в задачах линейного программирования), иногда такая граница как бы дорисовывается мысленно индивидом. В частности, при количественной оценке альтернатив происходит невольная мысленная «метризация» их пространства, т.е. наделение априорной и не обусловленной сущностью задачи метрикой (так, несмотря на то, что пятибалльная шкала школьных оценок, как хорошо известно, формально является лишь порядковой, различие между оценками «5» и «4» традиционно воспринимается как менее существенное, чем между оценками «4» и «3»).

В любом случае, даже если речь идет о дискретном множестве возможностей, можно говорить о конфигурации множества допустимых альтернатив в рамках их полного пространства. При этом у некоторых альтернатив могут быть отмечены специфические черты, связанные с их геометрическим расположением относительно данной конфигурации, близости к границам реального и нереального, к области сгущения, к воображаемому центру конфигурации и т.п. В зависимости от своего местоположения альтернативы как бы оказываются эмоционально окрашенными, причем эта раскраска не связана с уровнем их объективной полезности. При сравнении таких альтернатив с точки зрения полезности субъекту трудно абстрагироваться от их взаимного расположения, что вызывает отклонения от рациональности выбора. Размер и характер этих отклонений зависит от психологической структуры индивида. Можно выделить следующие характерные ситуации.

4. Неосознанная склонность к выбору граничных или близких к граничным альтернатив («влечение к пограничным и рискованным ситуациям»).

Такое поведение характерно для индивидов с априорной склонностью к опасности, экстремальным ситуациям, радикализму. Психологическая предпосылка – состояние агорафобии, страха перед открытым неограниченным пространством.

5. Неосознанное отвращение к выбору граничных или близких к граничным альтернатив («антипатия к пограничным или рискованным ситуациям»).

Психологический аналог – акрофобия (боязнь высоты, а точнее - границы наблюдаемой области, характеризующейся значительным перепадом уровней).

В данной группе факторов отклонения от рациональности можно указать еще несколько возможных вариантов дополнительного различения альтернатив, не связанного с их целевой полезностью и основанного на априорных и не осознаваемых субъективных предпочтениях агента. Первый возникает из-за особенностей процедуры рассмотрения альтернатив. Лишь в редких случаях все альтернативы рассматриваются одновременно. Как правило, они предъявляются для рассмотрения поочередно или группами (см. более подробно Клейнер Г.Б. Моделирование механизмов принятия решений на предприятии. Экономика и математические методы, 2002, №). Поскольку внимание индивида распределяется в течение периода анализа неравномерно (в зависимости от темперамента индивида и других особенностей личности пик наибольшей концентрации внимания может приходиться на начало, середину, конец или другие сегменты периода сравнения альтернатив), результат выбора может зависеть от последовательности их предъявления. Такое явление можно уподобить циклотимии – выраженной зависимости психического состояния от относительного (в рамках фиксированного периода) времени действия.

6. Априорное предпочтение альтернатив, рассматриваемых в начале/середине/конце периода времени для принятия решений («невозможность соблюсти одинаковые условия оценки альтернатив»).

Психологической предпосылкой здесь также выступает циклотимия, т.е. циклическое распределение внимания в течении периода, в данном случае – «оценочной сессии».

Второй дополнительный вариант априорного (внецелевого) различения альтернатив связан с гипертрофированным влиянием предыдущего опыта индивида. Если конфигурация альтернатив в какой-то степени напоминает ему уже встречавшиеся ситуации, исход выбора в которых известен, то это может вызвать формирование еще одной, не связанной с целевой, структуры предпочтений, при которой та или иная альтернатива априорно воспринимается как предпочтительная или, наоборот, нежелательная.

7. Априорное предпочтение альтернатив, идентифицируемых по их конфигурационным характеристикам в связи с предыдущим опытом принятия решений («неосознанные ассоциации с прошлым»).

Психологическая предпосылка – апперцепция, т.е. неосознанное влияние на восприятие реального мира субъектом его предшествующего опыта или установок.

Наконец, следует иметь в виду некоторые часто встречающиеся динамические характеристики решений как подлежащих выбору альтернатив. Психологические особенности субъекта принятия решений могут оказать существенное влияние на выбор именно из-за неоправданного учета динамических и, в частности, темпоральных особенностей того или иного решения. К таким особенностям относятся, во-первых, время начала и завершения реализации решения (и/или период получения эффекта от его реализации) и ряд аспектов новизны и радикальности решений. Главными характеристиками такого рода, влияющими на выбор, являются:

- *время начала реализации решения, точнее, промежуток между принятием решения и его осуществлением (в случае выбора);*
- *время планируемого окончания реализации решения;*
- *«новизна» решения (она может оцениваться по различным показателям, например, по новизне связанных с данным решением технологий, количеству новых, представляющихся перспективными, лиц, вовлекаемых в круг общения в связи с данным решением, и т.п.);*
- *степень обратимости решения, т.е. возможность восстановления статус кво после начала реализации данного решения.*

8. Предпочтение решений, реализация которых начинается/оканчивается быстрее («антипатия/влечение к быстроисполнимым решениям»). Психологические предпосылки – нетерпение, импульсивность данной личности.

9. Предпочтение решений, обладающих/не обладающих признаками новизны («антипатия/влечение к новым решениям»).

Психологические предпосылки – эмоциональная потребность индивида в новых впечатлениях, излишняя доверчивость, преувеличенные ожидания, испытываемые по отношению к новым лицам или (шире) ситуациям по сравнению с известными.

10. Предпочтение обратимых/необратимых решений («антипатия/влечение к окончательному выбору»).

Многим индивидам свойственно непреодолимое желание немедленно изменить сделанный выбор сразу после его осуществления. Чтобы понять истоки такого поведения, следует принять во внимание, что субъект лишается «свободы выбора» в тот же момент, в котором этот выбор сделан. Для свободолюбивых или нерешительных натур необратимые действия, в том числе – выбор, крайне неприятны.

Психологические предпосылки: осторожность, нерешительность либо, наоборот, решительность, опрометчивость, радикализм.

11. Неосознанное нежелание оставаться в заданных пределах множества допустимых альтернатив («антипатия к учету границ»).

Будучи поставленными в дискомфортное положение нежелательного выбора, многие индивиды стремятся «разорвать круг» имеющихся альтернатив, вернуться «на шаг назад», на этап формирования альтернатив и изменить «поле выбора». В других случаях, при отчетливом субъективном ощущении границ поля выбора и невозможности их преодоления возникает неосознанное стремление к выбору той альтернативы, которая находится как можно дальше от границы, «в глубине» допустимого множества.

Соответствующая психологическая предпосылка – состояние клаустрофобии (страх замкнутого множества по отношению к пространству альтернатив).

Наконец, четвертая группа факторов отклонения от рациональности связана с этапом непосредственного выбора решения.

12. Антипатия к выбору абсолютно наилучшего варианта («антипатия к радикализму»).

Выбор наилучшего варианта для многих индивидов 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. Альтернативой наилучшему может быть сатисфакторный (обеспечивающий удовлетворительный уровень полезности), усредненный (ориентирующийся на то или иное среднее значение критерия полезности) и другие принципы выбора варианта.

Черта характера – осторожность. Психологическая предпосылка – клаустрофобия (по отношению к пространству значений функции полезности).

Процедурная рациональность, т.е. рациональность процесса (а не результата) выбора решений также подвергается искажению ввиду использования неадекватных ситуации процедур и алгоритмов.

13. Предпочтение решений, избираемых в соответствии с известными привычными или традиционными процедурами, не обязательно соответствующими данной ситуации («навязчивое влияние прошлого опыта»).

Психологическая предпосылка – компульсивные расстройства, т.е. действия или влечения, обусловленные устаревшими или не соответствующими конкретным условиям ситуации ритуалами.



Таким образом, существует достаточно широкий, как мы видим, круг психологических особенностей агентов, вызывающих неконтролируемое отклонение от рациональности индивидуального выбора.

Неполную рациональность выбора, обусловленную для данного субъекта одним или несколькими из перечисленных тринадцати факторов, естественно назвать, в отличие от ограниченной рациональности Г. Саймона и органической (процедурной) рациональности О. Уильямсона (Уильямсон, 1996), органической иррациональностью, поскольку она отражает органически присущие данному индивиду качества и особенности, приводящие к нарушению рациональности поведения.

Индивид с высоким уровнем органической иррациональности по всем перечисленным выше тринадцати аспектам не принимает в расчет всю имеющуюся информацию и фактически либо «размывает» воспринимаемую им ситуацию принятия решений, делая нечеткими как целевую функцию, так и ограничения выбора, либо, наоборот, деформирует, искажает компоненты постановки задачи, излишне жестко ограничивая множество альтернатив или необоснованно «выпячивая» некоторые из них (например, осуществляя их дихотомию, условно говоря, на «черные» и «белые»). При восприятии реальной картины как размытой, сглаженной, «текучей» или, наоборот, чересчур ригидной, с обостренными и искаженными формами, принятие решения осуществляется либо на основе заведомо фрагментарного анализа и принципиально субъективного выбора, либо на основе принципов слабой процедурной рациональности (Simon, 1976).

В итоге формирование носителя того или иного института оказывается в поле действия не только рациональных факторов, обусловленных распределением экономических интересов и ожиданий агентов, сколько в поле действия иррациональных факторов, обусловленных органически иррациональной структурой субъективного восприятия агентами действительности. Соответственно влияние сил, действующих на институты непосредственно в институциональном пространстве (их взаимозависимость, «трение», жизненные циклы и т.п.), представляется более сильным, чем действие внешних для этого пространства сил, исходящих из пространства агентов.

В развитие высказанной концепции сделаем два замечания.

1. Все перечисленные особенности психологической структуры личности могут действовать при принятии любых социально-экономических решений, в том числе и при выборе социально-экономическим агентом решения относительно включения в систему функционирования того или иного института или следования той или иной норме индивидуального поведения. Может показаться, что применительно к проблеме принятия «институционального» решения, т.е. решения о следовании той или иной норме возможности влияния психологических факторов на результат выбора в сторону его «иррационализации» снижаются, поскольку ситуация представляется более простой, чем в общем случае принятия социально-экономических решений: выбор носит дихотомический характер. Однако, во-первых, как уже говорилось, спектр вариантов восприятия и действий агента по отношению к норме достаточно широк, так что в принципе возможны все виды психологических aberrаций при восприятии и интерпретации информации о последствиях

каждого из решений, во-вторых, идентификация и формулирование достаточно содержательной и вместе с тем «широкозахватной» цели (что необходимо для ранжирования альтернатив), в данном случае особенно затруднительны.

Все это означает, что при формировании институциональной структуры общества рассчитывать на рациональность решений по минимизации ущерба/максимизации выгоды при отказе/принятии той или иной внедряемой нормы даже при самых эффективных механизмах мониторинга и санкционирования институционализации норм нет априорных оснований. Поэтому если эффект координации, обсуждавшийся в числе факторов распространения и укоренения норм, базируется на чисто экономическом стимулировании, его действие будет зависеть от того, какова психологическая структура личности агента. Это обстоятельство существенно ограничивает возможности эффекта «экономической координации» при создании институтов.

2. Если речь идет о групповом выборе, скажем, поведении предприятия, зависящем от соотношения интересов и возможностей целого ряда участников принятия решений, то здесь ситуация носит, вообще говоря, иной характер (см., напр., Мулен, 1991). Однако в условиях «экономики физических лиц», когда стратегические решения в организациях принимаются главным образом отдельными личностями, действующими от имени организаций, поведение коллективных агентов приобретает много общих черт с поведением индивидуальных агентов. Соответственно можно говорить и о чертах психологической структуры данного агента – предприятия или, шире, организации. Согласно эволюционной концепции предприятия (см. Нельсон и Уинтер, 2000) с каждым предприятием связана относительно устойчивая система рутин – правил, определяющих внутреннее функционирование предприятия в различных условиях, что сближает предприятие как институционального агента с индивидом как социальным агентом.

Опираясь на антропоморфные аналогии, можно полагать, что различные варианты теории предприятия или фирмы (см., напр., Хей, Моррис, 1999) как представительного экономического агента находятся в определенном изоморфизме с вариантами теории личности (Хьелл, Зиглер, 2000) как представительного социального агента.

#### **4. НОМО ECONOMICUS И НОМО INSTITUTIVUS КАК ТИПЫ ЛИЧНОСТЕЙ**

Как хорошо известно, концепция рационального выбора даже в своем чистом варианте, варианте «железной клетки», по выражению Вебера, не полностью определяет поведение агента, в том числе агента, формирующего свои взаимоотношения с нормой, поскольку за пределами этой концепции по существу остается процесс и результат формирования цели, преследуемая рационально действующим индивидом. Какими же могут быть цели, определяющие мотивацию индивидов в социально-экономической сфере? В контексте исследования институциональной динамики представляется целесообразным выделить две основные группы целей и, соответственно, специфицировать два типа личности агентов, для которых эти виды целей являются доминирующими.

Первая группа целей связана с улучшением материального состояния индивида, вторая – с его положением в обществе. Первый тип индивидов ориентирован, таким образом, на максимизацию выгоды, понимаемой им как приращение лично контролируемых им материально-финансовых ценностей. Второй тип стремится к максимизации личного положения в структуре социальных институтов (социального статуса). В художественной

литературе с помощью крайних и эмоционально окрашенных терминов эти типы характеризуются как «рвач» и «карьерист».[11] Если «рвач» рассматривает карьерные достижения как средство получения материальной выгоды, то «карьерист», наоборот, рассматривает материальные ценности как средство достижения властных или авторитетных позиций. При этом эти позиции могут рассматриваться как в системе локальных (предприятие, учреждение, друзья) так и в системе глобальных (религия, нравственные ценности, политические организации и др.) институтов. Понятия «карьерист» и «рвач» не следует воспринимать буквально: так, объектом устремлений «карьериста» могут быть не только должность или звание, но и установление дружеских или любовных отношений и т.п. Если первый тип ориентирован на приобретение так называемых экономических ресурсов – денег, товаров, средств производства, то второй – на завоевание «символических» ресурсов – уважения, власти, почета. Первый тип близок к хорошо известному в классической теории homo economicus (HE), второй тип можно было бы назвать homo institutus (HI)– «человек институциональный».[12] При этом принадлежность к тому или иному типу является устойчивой чертой личности данного субъекта и может измениться только в результате помещения субъекта в необычные, экстремальные условия, в ситуацию, где речь идет о его выживании.

*[11] Контраст между двумя типами личности можно проиллюстрировать на примере Плюшкина и Ноздрева – персонажей поэмы Н. Гоголя «Мертвые души». Если первый (корыстолюбец) озабочен сохранением и приращением вещественных и денежных ценностей, то второй (честолубец) идет на все ради завоевания внимания и интереса любой, пусть даже временной, аудитории. Разумеется, оба персонажа представлены в шаржированном виде, но различие в ориентации весьма показательно.*

Если трактовать поведение агента как решение оптимизационной задачи на максимум при заданных ограничениях, то для HE материальная выгода относится к критериальной части задачи, а институциональные характеристики ситуации – к ограничительной, в то время как для HI, наоборот, доступные материально-финансовые ресурсы играют роль ограничений, а личностная оценка институциональной ситуации – роль критерия.[13]

*[12] Независимо от автора и в другом смысле (как развитие концепции homo economicus) это понятие использовал также Б.А. Ерзнкян, см. (Ерзнкян, 2000). В литературе также известны категории «работающего человека» (working man), политического человека (political man), контрактного человека (contractual man), иерархического человека (hierarchical man) (Уильямсон, 1996). Эти понятия, однако, использовались в качестве научных абстракций, а не классификационные категории.*

*[13] Предлагаемая классификация связана с упомянутой в (Макаров, Клейнер, 1999) типологией личностей на две группы: ориентированных соответственно на «мир денег» и «мир товаров». Представители первой группы предпочитают обмены типа «товар – деньги», представители второй – обмены «деньги – товар», а также «товар – товар». Именно благодаря поддержке членов второй группы в России объем бартера многократно превосходил уровень, допустимый в рыночной экономике. Таким образом, если говорить о более глубокой дифференциации, то следовало бы различать «денежно ориентированных», «товарно-ориентированных» и «институционально ориентированных» агентов. В рассматриваемом контексте мы объединяем две первые группы в одну – homo economicus.*

Соответственно субъекты типа HE наиболее активно реагируют на материальное (денежное) стимулирование, в то время как субъекты типа HI наиболее успешно мотивируются с помощью институциональных изменений своего положения: присвоения

званий, степеней, занятия более высоких должностных позиций, а также мер морального поощрения (последние привлекательны для НИ в случае, если они носят кумулятивный, а не временный характер, повышают престиж субъекта).

Поскольку НЕ ориентирован на решение тактических задач, он может эффективно работать в условиях неполных контрактов, НИ – нет. Распределение сотрудников организации по указанным двум типам следует иметь в виду и при расстановке кадров. Если в результате стечения обстоятельств в руках НЕ сосредотачивается неконтролируемая власть, то это, как правило, приводит к использованию финансовых средств организации в личных целях данного индивида. Поэтому, по нашему мнению, следует говорить не столько о рентоориентированном поведении экономических агентов, сколько о рентоориентированном типе личности.

Исходное различие в мотивации *homo economicus* и *homo institutus* обуславливает и существенные различия в других чертах личности, в том числе – восприятии и интерпретации внешней информации и поведении индивидов. Для описания этого различия рассмотрим эти особенности, опираясь на психологическую характеристику этих субъектов, в том числе – классификацию типов личности, предложенную Альфредом Адлером (Хьелл, Зиглер, 2000).

Если НЕ склонен к эгоистическому взгляду на мир и соответствующему поведению («берущий тип» по А. Адлеру), то НИ часто демонстрирует социальную вменяемость и является «социально-полезным» типом в классификации А. Адлера. В то время как НЕ имеет более авантюристичные наклонности, склонен к экстремальным и порой неожиданным для окружающих и для себя решениям, НИ чаще представляет консервативное начало, избегает экстремальных вариантов, старается находиться внутри поля, где чувствует себя уверенно. Границы дозволенного, по сути относящиеся к институциональным характеристикам ситуации, ощущаются НИ, в отличие от НЕ, как весьма существенная на каждый данный момент преграда.

Окружающий мир для НИ представляется более дробным из-за большого количества институциональных ограничений, причем мышление НИ носит более формальный характер. Напротив, для НЕ характерен взгляд на мир как на систему «сводимых» друг к другу (ввиду возможности денежной оценки) благ. Таким образом, восприятие мира представителями *homo institutus* базируется на концепции партикуляризма, согласно которой мир состоит из взаимосвязанных, но качественно различных сущностей, в то время как *homo economicus* – на концепции общего редукционизма, согласно которой существует возможность аналитической и синтетической сводимости сущностей друг к другу. «Презумпция сводимости», которой часто неосознанно придерживается НЕ, позволяет ему сосредоточиться на решении тактических, краткосрочных задач, в то время как НИ, воспринимающий мир как относительно устойчивую институциональную структуру, уделяет внимание стратегическим задачам и демонстрирует стратегический тип мышления. Представитель НИ значительно легче воспринимает социальный аспект окружающей среды, где каждый субъект обладает собственной идентичностью, в то время как для НЕ легче воспринимается экономический аспект мира, объектами которого являются редуцируемые экономические блага. Условно говоря, НИ живет в мире институтов, а НЕ – в мире интересов.

В этих условиях упорядочение альтернатив – сложная задача для НИ, поскольку его предпочтения не носят скалярный характер и с трудом допускают денежную оценку. Если ценности НИ сильно зависят от институциональной структуры общества и в значительной степени воспринимаются субъектом как экзогенные, то ценности НЕ формируются в основном им самим. Агенты типа НИ являются наиболее чувствительными как к осуществившимся, так и к предполагаемым институциональным изменениям и служат тем самым проводниками этих изменений.

Вместе с тем НИ, как правило, легче ориентируется в сложной институциональной обстановке и не делает ошибок атрибуции при разграничении реальных и невозможных вариантов действий. Более детальное знание обстановки и некоторая осторожность часто удерживают НИ от принятия экстремальных вариантов как в смысле конфигурации в пространстве решений, так и в смысле конфигурации в пространстве критериев, к чему, как правило, обнаруживает склонность НЕ. Партикулярность (подробность) восприятия окружающего мира определяет предпосылки «уважения» НИ к экзогенным границам выбора, зачастую отсутствующее у НЕ, а также различие в степени влияния прошлого опыта на текущее поведение (ситуации, представляющиеся НЕ сходными, полны различий для НИ). Поскольку ценностная система НИ определяется внешней институциональной структурой, основные принципы его поведения существенно зависят от экзогенных данных, в то время как основные черты поведения НЕ в большей степени носят эндогенный характер.

Для более полной характеристики НИ и НЕ целесообразно воспользоваться предложенной в предыдущем разделе структуризацией психологических факторов нарушения рациональности в принятии решений (см. табл.).

**Сравнение homo economicus и homo institutus с точки зрения принятия рациональных решений**

№ П/П	Особенности личности субъектов, вызывающие отклонение от рациональности поведения	Насколько данная особенность характерна для <i>homo economicus</i>	Насколько данная особенность характерна для <i>homo institutus</i>
1.	Антипатия к целеполаганию	В слабой степени	В сильной степени
2.	Трудности разграничения реальных и нереальных вариантов действий	В сильной степени	В слабой степени
3.	Антипатия к рейтинговой деятельности	В слабой степени	В сильной степени
4.	Склонность к выбору пограничных (в пространстве решений) вариантов решений	В сильной степени	В слабой степени
5.	Антипатия к выбору пограничных (в пространстве решений) вариантов решений	В слабой степени или нейтрально	В сильной степени
6.	Трудности соблюдения одинаковых условий оценки альтернатив	Не является дискриминирующим признаком	Не является дискриминирующим признаком
7.	Неосознанные ассоциации с предшествующим опытом	В сильной степени	В слабой степени
8.	Склонность к выбору обратимых/необратимых (быстроисполнимых/отложенных) решений	Не является дискриминирующим признаком	Не является дискриминирующим признаком
9.	Предпочтение решений, обладающих/не обладающих признаками новизны	Не является дискриминирующим признаком	Не является дискриминирующим признаком
10.	Предпочтение обратимых/необратимых решений	Предпочтение необратимых решений	Предпочтение обратимых решений
11.	Неосознанное нежелание оставаться в заданных пределах множества допустимых альтернатив	В сильной степени	В слабой степени
12.	Антипатия к выбору наилучшего варианта	В слабой степени	В сильной степени
13.	Предпочтение традиционных процедур принятия решений	В слабой степени	В сильной степени

Заметим: предложенную типологию «homo economicus – homo institutus» не следует смешивать с типологией «предприниматель – наемный работник». Для того, чтобы быть предпринимателем, вовсе не обязательно принадлежать к типу HE, поскольку предприниматель может преследовать разнообразные цели, в том числе – организацию, укрепление и расширение бизнеса как такового; часто в текущем аспекте такая цель может конкретизироваться в виде чисто институциональных мероприятий (например, заключения престижного контракта). С другой стороны, далеко не каждый индивид, ориентированный на накопление материально-финансовых ценностей, склонен к предпринимательской деятельности; он может успешно продвигаться к достижению своей цели и будучи наемным служащим. Каждый из читателей может найти таких людей среди своих коллег и знакомых.

Перспективным представляется «HE-NI-анализ» вариантов решения проблемной ситуации «принципал – агент» на предприятиях. Если воспользоваться описанием четырех типов предприятий, приведенным в (см. Олейник, 2000) и выделяющим отечественное предприятие периода командной экономики (предприятие К) и периода переходной экономики (П), типовое американское предприятие (А) и японское предприятие (J), то кратко можно охарактеризовать указанное соответствие HE-NI типов работников и руководителей предприятий и типа предприятия в целом с помощью табл.

Соответствие между типами работников и руководителей и типами предприятий

	Предприятие К	Предприятие А	Предприятие J	Предприятие П
Директор	NI	HE	HE	HE
Работники	NI	HE и NI	NI	HE

Учитывая перечисленные особенности homo economicus и homo institutus, суммируем теперь различие между двумя рассматриваемыми типами личностей с точки зрения их участия в развитии институциональной структуры, в частности, их роли в создании и распространении новых институтов, а также обеспечении возможностей адаптации к ним социально-экономических агентов.

Развивая предложения В.М. Полтеровича (Полтерович, 2001), можно выделить следующие виды участия агентов в институциональной динамике: осознание потребности в институте; формулирование его сущности; продвижение (включая агитацию, лоббирование); исполнение; поддержание. Каждый социально-экономический агент может на этих стадиях исполнять одну из следующих ролей:

- *адаптер – субъект, способный воспринимать общественные ощущения, связанные с институциональной потребностью или с ее отсутствием;*
- *инициатор – субъект, активно участвующий в создании данного института;*
- *прозелит – горячий сторонник введения и распространения новой нормы;*
- *пропагандист – приверженец данного института, профессиональный лоббист, активно распространяющий позитивную информацию о нем;*
- *дистрибьютор – лицо, уполномоченное помогать субъектам в адаптации к данной норме, предоставлять необходимые документы, разъяснять особенности применения данной нормы;*
- *контролер – лицо, осуществляющее мониторинг процесса функционирования и распространения института и осуществляющее реакцию на нарушения данной нормы;*
- *реципиент – агент, принимающий обязательство следовать данной норме;*
- *антагонист – субъект, активно противящийся внедрению и распространению нормы.*

Для обозначения нейтральной роли и индифферентного отношения агента на том или ином этапе образования данного института будем использовать термин «статист».

Осознание потребности в институте. Позиции НЕ и НИ здесь могут в равной степени быть весомыми. НЕ как денежно ориентированному субъекту легче ощутить внутреннюю потребность в новом институте, найти пути использовать (или обойти) предлагаемую норму, однако его меньше волнуют вопросы формализации, поддержания, институализации данного новшества. Наоборот, НИ вряд ли ощутит нужду в новом институте, поскольку он ориентирован на существующую структуру норм, однако он в состоянии осознать (по аналогии с существующими в его окружении или в других странах) предметно оформленную институциональную потребность. В случае, когда общественная потребность начинает затухать, НИ раньше, чем представители другого типа, может ощутить наступление данной стадии институционального цикла. Формулирование сущности института. Здесь роль НИ представляется более значимой, поскольку данный тип свободно владеет аппаратом формулирования и легче осознает «кустовой», системный характер институциональных норм.

Инициирование и продвижение института. Зачастую основными инициаторами введения института выступают более пассионарные представители НЕ-типа. В это же время субъекты типа НИ играют роль дистрибьюторов и распространителей нормы информации об институте и расширении его носителя. НЕ могут, не меняя своей целевой функции, рано или поздно обучиться находить «лазейки» в любой системе норм. Вместе с тем некоторое меньшинство представителей типа НИ может образовать сообщество антагонистов данной нормы и содействовать развитию того самого «антиинститута», на возможности возникновения которого указывал В.М. Полтерович. (Полтерович, 2001). Исполнение нормы. Если представители типа НИ, как правило, поддаются убеждению и склонны к выполнению предписываемых и вводимых вновь норм, то НЕ стараются расширить свои институциональные ограничения и обходить имеющиеся нормы. Следует отметить, что распространение институтов обязано особенностям поведения НИ, для которых характерно «заразительное» для личностей такого же типа поведение. Поэтому в случае, если фактические носители двух различных норм – старой и новой – состоят из личностей типа НИ, то автоматически возникает как бы третья норма, представляющая собой «пересечение» этих норм, фактическим носителем которой быстро становится теоретико-множественное объединение носителей исходных норм.

Поддержание или завершение действия нормы. Контроль за исполнением норм – традиционная функция экономически ориентированных агентов, институционально-ориентированные агенты здесь чаще занимают второстепенные позиции. Высока роль НЕ и в качестве провозвестника наступления завершающих этапов жизненного цикла института.

В табл. суммировано ролевое распределение НИ и НЕ-типов в процессе введения и институализации норм.

Участие *homo economicus* и *homo institutus* в жизненных циклах института

Стадия	Роль <i>homo institutus</i>	Роль <i>homo economicus</i>
Осознание потребности	Адаптер	Адаптер, инициатор
Формулирование потребности	Прозелит, пропагандист	Статист, антагонист

Продвижение	Дистрибьютор/Антагонист	Статист
Исполнение	Реципиент	Реципиент-имитатор
Поддержание/ завершение	Статист/реципиент	Контролер/ Адаптер

## **5. КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОПОРЦИЙ МЕЖДУ ЧИСЛОМ НОМО ECONOMICUS И НОМО INSTITUTIUS В ОБЩЕСТВЕ**

Протекание процессов формирования институтов и институциональной диффузии существенно зависит от того, к какому типу – homo economicus или homo institutus – относится большая часть общества. Поэтому ответ на вопрос об их пропорциях важен для анализа как среды, так и для факторов институциональных изменений.

По-видимому, в каждой данной стране пропорции представительства двух рассматриваемых типов агентов в среднесрочном плане являются относительно устойчивыми и определяются фундаментальными страновыми социокультурными и географическими факторами. Для России, по-видимому, преобладающим был и остается тип homo institutus. Это можно обосновать следующим историко-географическими и культурологическими аргументами.

Традиционно Россия была преимущественно крестьянской страной. Деревенский образ жизни, во-первых, предполагал весьма развитую культуру взаимных отношений в общине, где институциональные факторы, сложившиеся спокон века порядки играли более значительную роль, чем соображения чистой выгоды. Во-вторых, натуральное хозяйство, культивировавшееся в течение длительного времени, способствовало формированию восприятия мира как вместилища многих качественно различных сущностей. Поскольку крестьянин получал денежный эквивалент произведенных им товаров лишь по истечении значительного периода времени после начала производственного цикла, деньги не могли служить повседневным мериллом ценности, а следовательно, и непосредственным стимулом. В-третьих, разрыв связи между финансовыми результатами и натуральными затратами труда возникал из-за неурожая, ущерб от которых российское крестьянство испытывало в значительно большей степени, чем, скажем, европейское (Гольц, 1999). Наконец, в-четвертых, язычество как политеистическая религия формировала партикуляристическое восприятие мира, в отличие от монотеистических религий, в том числе христианства.

В городской части России, как показывает Г.А. Гольц, также не могла укрепиться накопительная связь между затратами и результатами труда. Одной из причин этого были городские пожары. Практически через каждые 30 лет пожар уничтожал имущество, находившееся в деревянном доме.

Все это влияло на социально-психологические основы формирования личности в России и вызывало торможение роста числа денежно-ориентированных индивидов и расширения множества институционально ориентированных субъектов. В определенной степени этому способствовала пред- и послереволюционная агитация и пропаганда, систематически и не без успеха борющаяся с культом «золотого тельца».

Таковы исторические корни преобладания институционального типа индивидов в России. Рассмотрим некоторые культурные факторы, влияющие на соотношение HE и HI.



Известные культурологи Ю.М. Лотман и Б.А. Успенский отмечают, что «специфической чертой русской культуры является ее принципиальная полярность... Основные культурные ценности ... располагаются в двуполосном ценностном поле, разделенном резкой чертой и лишенном нейтральной аксиологической зоны» (см. Успенский, 1994). Такая бинарность отличает в социокультурном плане Россию от стран Запада, сделавшего выбор в пользу трехзначной оценочной логики вместо двузначной и неизбежно ведет к «взрывному», по выражению Ю.М. Лотмана, характеру развития, при котором полюса общественно-ценностных диполей стремительно (в историческом плане – одномоментно) меняются местами (Лотман, 1992).

О ментальной неустойчивости в этом же смысле писал и И. Бунин: «Есть два типа в народе. Но и в том и в другом есть страшная переменчивость настроений» (Бунин, 1990). Сходное мнение формулировал и академик И.П. Павлов в лекции «О русском уме», прочитанной в 1918 г.: «Все дело в детальной оценке подробности условий. Это основная черта ума. Что же? Как эта черта в русском уме? Очень плохо. Мы оперируем насквозь общими положениями, мы не хотим знаться ни с мерой, ни с числом. Мы все достоинство полагаем в том, чтобы гнать до предела, не считаясь ни с какими условиями. Это наша основная черта» (Павлов, 1999).

Отметим, что полярная ментальность отечественных субъектов рынка определяет и такое распространенное явление, как несклонность к компромиссу: если срединная ценностная зона отсутствует, то процесс принятия решений сводится к победе в «перетягивании каната». Стоит сравнить базар в центральной России с восточным базаром, чтобы понять ментальное различие между жителями этих местностей: основой торговли на восточном базаре является взаимный компромисс продавца и покупателя, в то время как на типичном российском базаре покупка, как правило, осуществляется по цене продавца. Тот же «бескомпромиссный» способ принятия решений имеет место в большинстве ситуаций, где присутствуют противоположные интересы. Л. Горичева (Горичева, 1996) справедливо противопоставляет российский тип согласования интересов при принятии решений западному «симфоническому» стилю совместного функционирования. По нашему мнению, бинарный характер отечественного менталитета допускает «симфонический» способ функционирования только при наличии сильных институциональных ограничителей и мотиваций, которые способны обеспечить гармонизацию поведения участников, имеющих полярные и неустойчивые взгляды. Иными словами, в российской экономике «оркестр» без дирижера-лидера и административных методов руководства, по-видимому, невозможен. Поскольку, как говорилось выше, система ценностей *homo institutus* определяется институциональной структурой окружения, а принципы поведения носят экзогенный характер, в то время как *homo economicus* ориентируется на собственные меркантильные интересы, слабо зависящие от внешнего окружения, все сказанное в данном разделе приводит к выводу, что преобладающим типом личности в России является *homo institutus*.

Мир, населенный субъектами *homo institutus* с биполярной и неустойчивой, «переключательной» системой базисных ценностей, можно в каком-то смысле уподобить множеству магнитных диполей, ориентированных в разных направлениях и меняющих свою ориентацию на противоположную при незначительных изменениях внешнего магнитного поля. Роль институтов в этой условной картине играют силовые линии магнитного поля, комбинации сил притяжения и отталкивания, а также просто барьеров, которые задают траектории и ориентации частиц. В такой модели единственный способ

консолидации общества или группы – это создание достаточно мощного магнитного поля, которое бы определило ориентацию этих диполей. Устранение такого поля автоматически приводит к рассогласованию ценностной ориентации и действий агентов. (Отметим, что роль такого «магнитного» поля исполнял в прошлом институт коммунистической идеологии и соответствующий ему аппарат).

Поскольку ценностная ориентация индивидов неустойчива и институционально зависима, для координации социально-экономической деятельности субъектов необходимы достаточно мощные институциональные структуры и воздействия. Деинституализация общества в условиях России однозначно приводит к росту преступности, падению моральных устоев общества. При этом под влиянием переключения ценностей на путь нарушения закона вставали даже те люди, которые ранее не могли и помыслить об этом. Для многих членов общества, в котором преобладает тип *homo institutus*, это стало личной трагедией. Доперестроечная гиперинституализация, явившаяся результатом закономерной инерции развития институционального строительства (уместно вспомнить одну из важнейших дисциплин советской цивилистики – «советское строительство», в которой трактовались вопросы организационно-функциональной деятельности избираемых органов управления всех уровней) в среде *homo institutus*, сменилась на «недоинституализацию», преодоление которой является и во многом осознается как главная по сути задача социально-экономической политики на современном этапе.

Следует подчеркнуть такую отличительную особенность отечественного индивида *homo institutus*, как локальность его референтной группы. Это означает, что главные факторы формирования их ценностной ориентации относятся к непосредственному микроокружению, а не к макросреде. Смена установок в высших эшелонах власти легко приводит к замене верхнего, трансформируемого и менее значимого слоя установок агентов типа *HI*, в то время как наиболее значимый слой остается зависимым от микроокружения. Так, в случае конфликта между требованиями непосредственного начальства и требованиями закона предпочтение отдается требованиям начальства. Эта особенность также имеет, по-видимому, исторические корни и связана с организацией жизни сельского населения в виде сельской общины или «мира». Такой характерный элемент этой организации, как ориентация индивида на мнение «общества», по мнению многих социологов (см., напр., Абакумов, 2001), сохранился до наших дней. Несмотря на высокие темпы информатизации социально-экономической жизни, распространение интернета, глобализация едва коснулась основной массы отечественных экономических агентов. На очереди стоит не столько глобализация экономики России, сколько преодоление локализации и регионализации и переход к «макроэкономизации» (справедливости ради стоит отметить, что межстрановая глобализация может рассматриваться как фактор преодоления внутристрановой регионализации).

## **6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СЕЛЕКЦИЯ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ?**

В предшествующих разделах мы попытались охарактеризовать некоторые существенные с социально-психологической и социально-экономической точек зрения особенности отечественных экономических агентов, составляющих потенциальные носители социально-экономических институтов. К какому выводу приводит анализ этих особенностей под углом зрения эволюции институциональной структуры общества? Каков в имеющихся условиях естественный путь возникновения и развития новых институтов в России? На основании высказанных выше соображений относительно свойств

потенциальных и фактических носителей институтов предлагаются следующие два основных тезиса в качестве ответа на этот вопрос.

1. Институты рождаются не в результате планомерной или хаотической институциональной застройки «пустующих площадей», не в силу образования случайной комбинации событий или накопления инкрементальных изменений в поведении социально-экономических субъектов. Институты сами по себе не складываются из (объединенных) интересов субъектов, даже в тех случаях, когда эти интересы, казалось бы, требуют возникновения института (как, например, интересы защиты частной собственности требуют институтов законодательства и охраны правопорядка). Интересы экономических агентов играют для институциогенеза роль катализаторов, способствующих институционализации тех или иных норм. Сам же процесс появления институтов разворачивается в рамках собственно институционального пространства, т.е. совокупности существующих, существовавших и мыслимых институтов. «Пространство интересов», «пространство агентов» и «пространство институтов» не имеют пересечений, хотя и связаны устойчивыми каналами взаимодействий.

Значимые институциональные изменения (существенная трансформация старых или появление новых институтов) являются результатом вполне определенных взаимодействий имеющихся институтов или, говоря алгебраическим языком, конечного числа операций над некоторыми объектами, которые можно назвать протоинститутами. Так же, как и обычные институты, протоинституты представляют собой институционализированные нормы, правила, образцы поведения, однако они воспринимаются и функционируют не столько на сознательном, сколько на индивидуальном бессознательном (в смысле Г. Юнга) уровне агента и – в каком-то смысле – коллектива. По местоположению в социально-индивидуальной структуре они касаются процессов, связанных с удовлетворением основных потребностей индивида, включая «витальные» (потребности в пище, питье, сне, защите и обороне), ролевые (основанные на отношениях родственников, половых партнеров, служебной и иной иерархии и др., потребности в справедливой оценке) и потребности саморазвития (включая такие как исследовательские интересы, имитационно-игровые действия и т.п.) (Симонов, Ершов, 1984). Именно для реализации этих базисных (а также некоторых сопутствующих им) потребностей в условиях ограниченности имеющихся материальных ресурсов, а также возможностей индивида и существуют протоинституты.

Опираясь на такие известные с древности максимы, как «ничто не вечно под луной», на представления многих мыслителей о роли библии как вместилища практически полного множества типов ситуаций, с которыми сталкиваются поколения людей, вариантов взаимоотношений людей и их групп, типов личностей, а также на литературоведческие исследования, показывающие библейское происхождение и конечность числа существенно различных сюжетов как в мировой мифологии, так и в мировой литературе, можно предположить, что число исходных базовых социальных протоинститутов конечно и относительно невелико. К их числу относятся, по-видимому, такие архетипические базовые социальные и экономические институты, как институт семьи и других родственных отношений, институты дружбы (точнее, институт друзей), доверия, религии, институт договоренностей, долга, кредита, обмена (торговли), институт бойкота (исключения из определенного сообщества), институты благодарности, дарения, институт компромиссов, институты поведенческих ритуалов (например, приветствий при встрече и прощания при расставании), институт иерархического подчинения, институт координации в ходе

коллективной работы, институт коллективной и индивидуальной игры (действий в предлагаемых условных обстоятельствах) и т.п.

Составляющие ядро таких институтов нормы можно было бы назвать «протонормами», поскольку они являются прототипами реальных осмысленных (а в известных случаях и формализованных) норм. Так же, как и в случае институтов, каждая такая протонорма имеет потенциальный и фактический носитель, состоящий из социальных или экономических агентов, а также их групп. Протонорма превращается в протоинститут в результате процесса институализации – приобретения устойчивости, закрепления в сознательно-бессознательной структуре индивидов, групп и общества в целом.

Создание нового института в конкретных социально-экономических условиях представляется при таком подходе в виде двухуровневого процесса (на самом деле структура институтов имеет более разветвленную иерархию). На высшем уровне, затрагивающем как сознательные ментальные процессы, так и личное и коллективное бессознательное, в результате информационных импульсов, достигающих этой сферы и отражающих потребность значимой части общества в некотором институте, в пространстве базисных протоинститутов (точнее, протонорм) происходит поиск соответствующего прототипа. Этот поиск осуществляется «институциональными лидерами» общества (речь может идти не о всем обществе, а о той его части, которая может стать потенциальным носителем института), т.е. лицами или коллективами, чей голос будет услышан данной частью общества. Если такой прототип не обнаруживается, под воздействием выраженной потребности формируется определенная комбинация протонорм, которую можно условно назвать «скрещиванием». Это приводит к формированию «новых»[14] протонорм и соответствующих номинальных и фактических носителей. Возникает новый[15] протоинститут. Он порождает систему норм, которые в результате процесса укоренения, компоненты которого обсуждались в п. 2, превращаются в институты или исчезают из общественной практики. Только в том случае, когда новая норма возникла в результате процесса взаимодействия протоинститутов, есть шанс на образование нового института.[16]

***[14]Протонорма является «новой» для субъектов ее потенциального носителя, но не как элемент пространства протонорм***

***[15]«Новизна» данного протоинститута состоит, во-первых, в том, что он по содержанию не совпадает ни с одним из базисных (это, конечно, условная новизна), и во-вторых, в новом носителе института, который может действительно не совпадать с носителями других, даже близких по содержанию протоинститутов***

***[16]Такая концепция институтообразования соответствует представлению о значимых событиях реального мира как отражению явлений некоего «инопространственного» идеального мира, что выражается, например, в утверждениях типа «браки заключаются на небесах». Иными словами это означает, что в основе создания нового института (в данном случае – прочного конкретного семейного союза) лежит процесс соединения некоторых протоинститутов, роль которых в данном случае выполняют определенные подсистемы духовного мира (потребностей) каждого из участников союза.***

Таким образом, возникновение нового института есть результат «скрещивания» базисных протоинститутов и последующего селекционного процесса или деятельности по отбору и

закреплению полезных результатов. Тем самым формирование новых институтов рассматривается не как только структурный, т.е. происходящий в пространстве институтов, и не как только функциональный, т.е. происходящий в сфере функций, исполняемых институтами, процесс. В институтогенезе участвуют элементы трех различных видов: пространства институтов, точнее, протоинститутов; пространства интересов, т.е. абстрагированных от конкретных агентов намерений и предпочтений, а также пространства самих агентов. Элементы пространства интересов вызывают реализацию некоторой операции над протоинститутами, в результате которой появляется новый протоинститут, который по отношению к конкретному пространству агентов как источнику формирования носителя выступает в качестве нового института. Образование таких институтов, как институт ипотеки, институт банкротств и т.п. легко может быть проанализировано в рамках данной схемы институтообразования.

С предположением о конечности числа базовых протоинститутов согласуется и гипотеза о том, что также конечным и относительно небольшим, по всей видимости, является и число операций над базовыми протоинститутами, приводящих к образованию новых, производных протоинститутов. Согласно данной концепции многообразие институтов является результатом комбинаций применения этих операций к исходным институциональным операндам и вариации в выборе потенциальных носителей.

В данной связи уместно упомянуть весьма важную, но, насколько можно судить, недостаточно разработанную проблему идентификации института. Речь идет о способе, позволяющем дать типологию институтов и алгоритм проверки, являются ли два данных института действительно различными, или под разными наименованиями скрывается по сути одна и та же совокупность норм и их носителей. Если к такой типологии привлечь дополнительно информацию об образовании данного института в соответствии с изложенной выше схемой и учесть, так сказать, path dependence, то наряду с номинальной структурой на множестве институтов можно было бы ввести и топологическую структуру, что дает возможности говорить о близости институтов. (Отметим, что частным случаем этой проблемы является проблема идентификации предприятий: является ли предприятие, сохранившее трудовой коллектив, оборудование, профиль производства, но изменившее организационно-правовую форму и название, тем же экономическим агентом, что и раньше, или его стоит рассматривать как иное? Каковы те инварианты, сохранение которых необходимо для признания предприятия идентичным самому себе?...)

Изложенная структурно-функциональная схема появления институтов в результате реализации некоторых определенных операций над уже существующими протоинститутами отражает представление о генезисе институтов как некоторой "технологической" операции. Вместе с тем не следует воспринимать эту технологию упрощенно: она может иметь достаточно изощренный селекционный характер, быть стохастической и занимать длительное время, подобно технологии выращивания кристалла с заданными свойствами.

2. В популярных рассуждениях политиков и экономистов о наилучших вариантах международной помощи той или иной стране часто используется образ рыбной ловли: задача страны-донора (или стран-доноров), мол, состоит не в том, чтобы дать в руки стране-реципиенту «рыбу», т.е. готовые к потреблению материальные блага, а в том, чтобы дать «удочку», т.е. средства для их создания или добычи. С этим можно было бы согласиться, нужно только иметь в виду, что кроме предметов и средств труда для

получения желаемого результата здесь необходим еще целый комплекс институтов. В частности, если пользоваться «рыбной» метафорой, то для ловли рыбы (именно ловли, а не поимки, т.е. для систематического добывания рыбы) нужен, кроме прочего, «институт рыбной ловли», институт, между прочим, глубоко специфический, легко принимаемый одним типом личностей (теми, кто одарен терпением, возможностью длительной концентрации внимания и т.д.) и напрочь отвергаемый или недоступный другому. Насильственное внедрение этого института практически невозможно, его результатом станет, скорее всего, имитация процесса рыбной ловли. Транспортабельность данного института ограничена, а его фактический носитель в новом месте может быть весьма узок. Это подтверждает мнение о том, что возможности чисто рыночного механизма диффузии институтов ограничены (см. также Полтерович, 2001). Какие же структуры могут сыграть роль «институтов институционализации» вновь появляющихся норм?

После работ Р. Коуза (см. напр., Коуз, 1993) хорошо известно, что ввиду наличия значимых транзакционных издержек рыночный способ координации агентов для производства продукции не может служить единственным или универсальным, благодаря чему, собственно, и существуют предприятия, при использовании которых эти издержки ниже. По нашему мнению, однако, имеются и причины совсем иного характера, обуславливающие существование предприятий, причины, не связанные непосредственно с производством. Оказывается, что предприятия необходимы не только для решения задач, с которыми не справляется рынок товаров и услуг, но и для решения задач, в которых терпит фиаско рынок институтов. В работе (Клейнер, 1999b) были раскрыты некоторые аспекты институциональной роли предприятия и указаны механизмы, благодаря которым предприятия эта роль реализуется. На важность предприятия как своеобразного хеджирователя в период общественных трансформаций указывал также В.А. Волконский (Волконский, 1998, стр. 55).

Можно выделить три главные грани институциональной роли предприятия: роль генератора и распространителя производственных институтов и соглашений; роль инкубатора институтов; роль индивидуального институционального интегратора (речь идет о вовлечении индивидов в состав носителя данной нормы).

Роль предприятия как генератора в системе социально-экономических институтов состоит в том, что деятельность предприятий сама по себе порождает такие необходимые для полноценности институциональной структуры экономики бинарные и групповые отношения, как отношения «принципал – агент», «работодатель – работник», «работник – коллектив», «работник – работник», «поставщик – покупатель», «представитель поставщика – представитель покупателя» и многие другие, в том числе разнообразные специализированные технологические институты. Эти институты распространяются на другие организации как в результате кадровой миграции, так и вследствие обмена информацией и когнитивной деятельности предприятий.

Роль предприятия в качестве организации, интегрирующей индивида в институциональные отношения, обусловлена тем, что именно в процессе работы на предприятии человек проходит ряд необходимых ступеней в социальном развитии, прежде всего – ступени социализации и институционализации. Первая ступень создает основы для обмена неявными знаниями в процессе работы (см. Nonaka, Takeuchi, 1995). Вторая ступень позволяет работнику войти в «комьюнити» носителей различных институтов, функционирующих в рамках предприятия. В целом работа на предприятии формирует основы поведения

личности в производственной структуре, так что предприятие выступает как «институт институционализации» работника. Подобную роль предприятия выполняют практически во всех странах мира. Однако для России эта ипостась предприятия имеет особое значение ввиду особенностей социального типа российских граждан, а именно, принадлежности их к институционально ориентированному типу (НІ). Условно говоря, в мире, где преобладает НЕ, нет острой нужды в предприятии как средстве реализации социальных амбиций НЕ-индивида. Наоборот, в мире, где значительная часть граждан принадлежит к институциональному типу, предприятие необходимо как естественная среда самореализации для большинства граждан.

Что же касается инкубационной роли предприятия, то она возникает в следующем контексте. Социально-экономические институты, как и другие явления социально-экономического характера, имеют жизненные циклы с характерными стадиями зарождения, развития, стагнации, ослабления и ликвидации. Протекание и смена стадий этих циклов зависят от различных причин, часть из которых упоминалась выше в качестве факторов генезиса и развития институтов. Однако для стадии начального развития институтов, трансформации протоинститута в совокупность институтов, характерна особая «экспериментально-модельная» подстадия, которая отражает процесс развертывания института в малом социальном объеме, т.е. в условиях ограниченного потенциального носителя. Для подавляющего большинства институтов такими сферами экспериментального развития служат семья и предприятие. Собственно социальные нормы получают полноценные «права» институтов только тогда, когда они проходят успешную апробацию на уровне семьи, а социально-экономические – на уровне предприятий. Интересно отметить, что из 42 различных институтов, главным образом макроэкономического или даже межстранового характера, упомянутых в статье В.М. Полтеровича "Трансплантация институтов" (Полтерович, 2001), по меньшей мере 34 института, т.е. более 80%, имеют очевидную проекцию или источник на предприятии.

Есть основания думать, что относительно быстрое (в историческом контексте) становление в России института рынка как основного координатора экономических агентов тесно связано целому ряду институциональных изменений внутри предприятия в течение 1980-х годов. Так, введение внутреннего хозрасчета, получившее широкое развитие в деятельности промышленных предприятий, создало почву для включения самих предприятий в рыночные отношения. Введение выборности директоров на предприятия, очевидно, также подготовило почву для демократических процедур формирования власти в России в 1990-х годах. Без такого инкубационного периода локализованного развития институты рыночной экономики вряд ли смогли бы столь легко вытеснить институты централизованного планирования. Поскольку реципиентами и распространителями институтов в обществе являются личности типа *homo institutus*, формирование системы ценностей которых происходит под влиянием главным образом микроокружения, именно это микроокружение (в российских условиях в роли этого окружения может выступать только трудовой коллектив) служит «институтозакрепляющим» фактором в период инкубации института. Следует учесть при этом, что для выполнения институциональных функций предприятие должно удовлетворять определенным требованиям. Наилучшим с этой точки зрения является случай, когда как руководство, так и работники предприятия в большинстве принадлежат к НІ-типу. Сравнивая под этим углом зрения типы предприятий, упомянутые в табл. 5, можно заметить, что такими являются только предприятия типа К (командной системы) (уже подчеркивалось, что командная система была наилучшей почвой для восприятия институтов). Предприятия переходного типа П не могут удовлетворительно выполнять роль институциональных реципиентов, так как в них не представлены НІ в достаточном количестве. Этим объясняется слабость нынешнего

состояния институциональной среды России, функционирование экономики в режиме «экономики физических лиц» (Клейнер, 1996, 2000). Для создания прочной институциональной структуры необходимо активизировать процессы реформирования предприятий, причем к чисто функциональным направлениям реформы, ориентированным на адаптацию предприятий к условиям рынка, должны добавиться институциональные направления, цель которых – реализовать институциональные функции предприятий. Должна быть создана «критическая масса» предприятий, концентрирующих достаточное число представителей НИ-типа и способных стать реципиентами и дистрибьюторами рыночных институтов.

Таким образом, именно предприятие выступает для формирующихся институтов в качестве своеобразного «института институционализации». Полноценное, целостное и устойчиво работающее предприятие представляет собой в определенном смысле микромодель государства в целом, и подавляющее большинство общественно значимых норм допускает проекцию на внутрифирменное или межфирменное пространство. Соприкосновение новой нормы (или ее проекции на эти пространства) с этими микроинститутами и определяет жизнеспособность данной нормы как института.

Все изложенное дает возможность вернуться к поставленному в заголовке раздела вопросу и определить наиболее естественные и эффективные пути создания прогрессивной институциональной структуры в России. Поскольку дистрибуция и продвижение общественных норм, как мы видели, осуществляются агентами доминирующего НИ-типа, для которых включение новых норм в свою систему своих ценностей происходит относительно легко, процесс институционального новообразования не представляет непреодолимых затруднений, и к нему могут быть с успехом применимы рекомендации по «институциональному проектированию» (Тамбовцев, 1997). Однако легкость введения «сверху» новых норм обманчива. Максимум, на который могут рассчитывать адепты «вручную» спроектированных внутренних институтов или институтов, заимствованных как фрагменты социально-экономической структуры других стран, – это создание относительно работоспособных «квазиинститутов» для временного выполнения функциональных нагрузок в определенных режимах. Такие институты, не являющиеся органичными для данной среды, не дающие «институционального потомства» (т.е. не участвующие в развитии институциональной базы), как правило, не обладают аппаратом самовосстановления. Эти институты либо сами исчезают в результате снятия контроля за поддержанием их функционирования, либо теряют надежность, как только параметры функционирования выходят за узкие рамки. Институт с подобными характеристиками напоминает скорее протез, чем трансплантат.

«Институциональное протезирование», несомненно, является вполне допустимым и часто даже незаменимым инструментом для решения неотложных задач переходного периода. Однако формирование долгосрочной страновой институциональной структуры требует иной, более изощренной и фундаментальной институциональной стратегии, в полной мере учитывающей структуру общества (в том числе – разделение на НИ и НЕ-типы личностей), особенности общестранового развития, факторов, хода и результатов институциональной динамики. Единственным способом органичного создания и развития благоприятной для социально-экономического роста страновой институциональной среды является последовательная селекционная работа на всех уровнях иерархии. В качестве социальной опоры и союзников следует использовать слой НИ как распространителей новых веяний, в качестве экономических субъектов – институционально-инновационные предприятия как инкубаторы институциональных инноваций.



Учитывая мобильность и подверженность влияниям ценностной системы НИ, следует признать необходимым создание механизма институциональной стабилизации. Такой механизм должен предусматривать развитие системы своеобразных метаинститутов, предназначенных контролировать и корректировать институциональное движение. Если обычные предприятия образуют необходимую питательную среду для обычных институтов, то «институционализационную» поддержку метаинституциональному строительству должны оказывать также крупные производственные предприятия или крупные финансово-промышленные группы.

Все это диктует необходимость включения предприятия во всем многообразии его функциональной и институциональной роли в сферу особого внимания общества. Необходим значительно более тонкий и бережный подход к вопросам создания и ликвидации предприятий, улучшения корпоративного управления, взаимодействию предприятия и локальной среды. Системный анализ функций предприятия, в том числе – их институциональной части побуждает по-новому взглянуть на перспективы каждого предприятия в отдельности и на институт предприятия в целом. Только сохранение и развитие этого фундаментального института способно сейчас обеспечить необходимую насыщенность институциональной среды и социально-экономическую эффективность институтов в России, способствовать переходу к устойчивому экономическому развитию.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной работе затронут широкий спектр вопросов, связанных с эволюцией и развитием институтов и институциональной среды России. Некоторые из кардинальных проблем изложены эскизно, что отражает как ограниченность объема публикации, так и недостаточно детальную разработку. Общая идея подхода базируется на необходимости многоуровневого анализа экономики как в структурном, так и в функциональном разрезе, что фактически выводит проблему институциональной эволюции из чисто экономической в комплексную научную область, включающую, кроме экономических, смежные социальные, психологические, исторические и другие дисциплины, их парадигмы, инструментарий и выводы. Институциональное проектирование наряду с институциональной трансплантацией остаются, несомненно, важными прикладными аспектами процесса институциональных изменений, однако практическая полезность многочисленных примеров их применения зависит от многих факторов, часть из которых находится как вне поля управления, так и (во многом) вне поля зрения. Теоретическое обоснование мер по заимствованию и строительству институтов также не выдерживает порой целенаправленной критики. Изучение 1990-х годов как транзитного периода в России, странах бывшего социалистического лагеря свидетельствует об отсутствии явных закономерностей в поле наблюдаемых факторов развития, и дискуссия о роли и соотношении генетических, географических, культурных, политических и чисто траекторных факторов в сегодняшнем положении этих стран далеко не завершена. Единственный вывод, который, по-видимому, может быть однозначно получен из результатов анализа, указывает на отсутствие одного фактора или даже небольшой группы измеряемых факторов странового развития, что ставит вопрос о взаимодействии экономической политики, экономической теории и хозяйственной практики в институциональной сфере в ряд наиболее актуальных направлений предстоящих исследований.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Абакумов С. Стране нужно выбрать инерционный сценарий развития. // *Независимая газета*, 16 января 2001.
2. Буае Р. Теория регуляции: критический анализ. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1997.
3. Быченко В.М. Институты: сверхколлективные образования и безличные формы социальной субъектности. – М.: Российская академия социальных наук, 1996.
4. Бунин И. Окаянные дни. – М.: Советский писатель, 1990.
5. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
6. Волконский В.А. Институциональные проблемы российских реформ. – М.: Диалог-МГУ, 1998.
7. Глазьев С.Ю. Политика экономического роста и интересы России. / В кн. «Пути стабилизации экономики России». – М.: Информэлектро, 1999.
8. Гольц Г.А. Культура и экономика: поиск взаимодействия. // *Общественные науки и современность*, 2000, №1.
9. Горичева Л. К вопросу о целостности национального хозяйства. // *Вопросы экономики*, 1996, №9.
10. Гребенников В.Г. Ассоциации на пройденные темы. // *Экономическая наука современной России*, 1998, №1.
11. Дементьев В.Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории. // *Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика*, 2001. №2.
12. Ерзнкян Б.А. Человек институциональный, или эволюция концепции *homo economicus*. // *Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика*, 2000. №1.
13. Зарнадзе А.А. Теоремы К. Геделя и их значение для институциональных преобразований в России. // *Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика*, 2000. №1.
14. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России. // *Экономическая наука современной России*, 1999, №1.
15. Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц». // *Вопросы экономики*, 1996, №4.
16. Клейнер Г.Б., а) Экономика России и кризис взаимных ожиданий. // *Общественные науки и современность*, 1999, №1.
17. Клейнер Г.Б., б) Российские предприятия на пути в XXI век. / В кн.: Львов Д.С., ред. *Путь в XXI век*. – М.: Экономика, 1999.
18. Клейнер Г.Б., Смоляк С.А. Эконометрические зависимости: принципы и методы построения. – М.: Наука, 2000.
19. Клейнер Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория. // *Экономика и математические методы*, 2001, №3.
20. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.
21. Лотман Ю.М. Культура и взрыв. – М.: Гнозис, 1992.
22. Маевский В.И. К характеристике эволюционной экономики. // *Вестник ГУУ. Институциональная экономика*. 2000, №1.
23. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в России: институциональный этап. // *Вопросы экономики*, 1999, №4.
24. Менар К. Экономика организаций. – М.: Инфра-М, 1996.
25. Мори А. Сделано в Японии. История фирмы «Сони». – М.: Прогресс-Универс, 1993.
26. Мулен Э. Кооперативное принятие решений. – М.: Мир, 1991.
27. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Финстатинформ, 2000.
28. Норт Д. а) Институциональные изменения: рамки анализа. // *Вопросы экономики*, 1997, №3;
29. б) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
30. Ординян В.С. Эволюциогенетика: методология управляемой эволюции генетики социальных систем. / В сб. «Эволюционная экономика на пороге XXI века». – М.: Япония сегодня, 1997.
31. Павлов И.П. О русском уме. // *Природа*, 1999, №8.
32. Пяшева Л.И. Либеральная стратегия для третьего тысячелетия. / В кн. «Пути стабилизации экономики России». – М.: Информэлектро, 1999.
33. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // *Экономика и математические методы*, 1999, Т.35, №2.
34. Полтерович В.М. Трансплантация институтов. // *Экономическая наука*

- современной России, 2001, №3.
35. Симонов П.В., Ершов П.М. Темперамент, характер, личность. – М.: Наука, 1984.
36. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. – М.: ИЭ РАН, 2001.
37. Стратегии бизнеса. Колл. авт. под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998.
38. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования. // Вопросы экономики, 1997, №3.
39. Фавро О. Экономика организаций. // Вопросы экономики, 2000, №5.
40. Хей Д., Моррис Л. Теория организации промышленности. – СПб: Экономическая школа, 1999.
41. Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики. Эволюционная экономика на пороге XXI века. – М.: Япония сегодня, 1997.
42. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб: Питер, 2000
43. Шаститко А.Е. Условия и результаты формирования институтов. // Вопросы экономики, 1997, №3.
44. Шаститко А.Е. Новая институциональная теория. – М.: ТЕИС, 1998.
45. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982 (1912).
46. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995 (1942).
47. Успенский Б.А. Избранные труды, т.1. – М.: Гнозис, 1994, с. 220.
48. Alchian A. Uncertainty, evolution and economic theory. *Journal of Political Economy*. 1950, v. 56, June.
49. Balcerowitch L. *Socialism, Capitalism, Transformation*. Budapest – London – N.Y.: Central European Univ. Press, 1995.
50. Bromley D. *Economic Interests and Institutions: the Conceptual Foundation of Public Policy*. N.Y., 1989.
51. Hayek F. *Studies in Philosophy, Politics and Economics*. London: Routledge and Kegan Paul, 1967.
52. Hayek F. *Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy*. Vol.1: Rules and Orders. London, Routledge, 1973.
53. Nonaka I., Takeuchi H. *The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. New York: Oxford University Press, 1995.
54. Simon H. *Administrative Behavior*. New York: Macmillan, 1957 (1947).
55. Simon H. *From substantive to procedural rationality*. In: Latsis S. (ed.). *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge University Press, 1976.
56. Weick K.E. *Sensemaking in Organizations*. Thousand Oaks: Sage Publications, 1995.