The page features a decorative design with three large, overlapping blue circles of varying shades (dark blue, medium blue, and light blue) and thin blue lines that intersect and extend across the page. The circles are positioned in the top-left, middle-right, and bottom-right areas.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ В РОССИИ

Клейнер Г.Б.

**Экономика и математические методы
2003, т. 39, № 3**

В работе, являющейся продолжением статьи [1], предлагается концепция процесса формирования структуры экономических институтов как рекомбинации базовых "протоинститутов". Показываются функции экономических агентов типа "*homo economicus*" и "*homo institutus*" в ходе институализации норм и правил. Обосновывается роль отечественных производственных предприятий как своеобразных инкубаторов и/или фильтров в системе институтогенеза в России.

ВВЕДЕНИЕ

Значимость динамики институциональной структуры общества, давно обоснованная лидерами институционального направления применительно к развитию национальных экономик (см., напр., [2], [3]), была убедительно подтверждена в ходе строительства постсоциалистического общества в России и других транзитных странах в период "великого перехода" 1990-х годов ([4 - 6] и др.), а в последние годы все более отчетливо осознается и экономистами-политиками разнообразных «цветов» политического спектра ([7 - 9] 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. Генезис страновых институтов, взаимосвязи между институтами различных уровней, характер и степень влияния экономической практики на формирование институциональной структуры экономики относятся к числу дискуссионных областей. Различны и подходы к определению и анализу сущности самого понятия института (обзоры можно найти, напр., в [5], [10], [11]), а также к его ценностной характеристике и эмоциональной окраске. Если в работах классиков неoinституционализма 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 отечественных экономических системах, таких как предприятия разных отраслей, ФПГ, городское хозяйство, федеральные 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 ([4]). 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, 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 ([5]), институциональной трансплантации ([4]), деформализации как особой технологии институционализации формальных общественных правил и норм [12]) и т.п.

Цель данной работы, начатой публикацией статьи [1], – обосновать 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, исследовать типы поведения экономических агентов в процессе создания и распространения институтов в зависимости от устойчивых особенностей их целевых установок, определить структуры, играющие роль полей взаимодействия агентов и институтов в процессе институциональной динамики.

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» ([13, стр. 200, 201])¹.

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. Нортон [14] А.Е. Шаститко дает определение института как совокупности правил, которые ограничивают поведение экономических агентов и упорядочивают

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

взаимодействие между ними, а также соответствующих механизмов контроля (у Норта – принуждения) за соблюдением данных правил [15]. 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 [16].

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 [17], следуя Р. Штаммлеру [18]), 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 субъекта², 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.

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 для агента между функционированием той или иной установки как внутренней или как внешней для него, 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, определения их "авторства".

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 будем понимать *правило, предписание или образец, адресованные конкретному или неопределенному множеству агентов и определяющие характеристики восприятия, интерпретации или использования социально-экономической*

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

*информации для принятия решений, поведения и формирования отношений в обществе*³.

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 [3]). Первый – «индивидуализированные» определения институтов как относительно самостоятельных сущностей («институт – это устойчивая норма»). Второй – «холистические» или системные определения («институт – это комплекс ролевых отношений», «институт – интегрированный комплекс традиций и рутин⁴»). Третий представлен «дуэтными» определениями («институт – это норма плюс механизмы, контролирующие и поддерживающие ее выполнение»).

Начнем анализ с последнего направления. Имеет ли смысл включать наличие специфических поддерживающих механизмов в состав обязательных признаков института? Положительный ответ означает, что конкретная норма (правило, обычай) становится институтом 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 [20] и В.Г. Гребенниковым (Гребенников, 1998 [21]). Таким образом, третье определение по сути оказывается вариантом второго.

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 вычленивать, идентифицировать и явно описать механизмы поддержки данной нормы и, следовательно, отвечает сути понятия «институт».

³ В литературе часто нормы характеризуются (а иногда даже определяются) как «правила игры» (см., напр., [2]). 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.

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» ([19, стр. 153]).

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 неформальной 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 появления 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. 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

⁵ А.Е. Шаститко считает ограничительный характер обязательным свойством института [6]).

ситуации, в том числе, интересами субъектов⁶. С другой стороны, под институтами понимаются и конкретные алгоритмы принятия решений в конкретной ситуации, где ситуационно зависимые и ситуационно инвариантные условия синтезированы в единое целое.

«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 [22]), к базовым институтам общества, а институт ежегодных апрельских выступлений руководителей компании «Сони» перед принятыми на работу в «Сони» выпускниками колледжей [23] 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 [20]) называются также рутинными. 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» [2].

2. КОНЦЕПЦИИ ГЕНЕЗИСА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

В литературе отмечен целый ряд факторов, порождающих изменения в страновой институциональной структуре. К числу этих факторов разные авторы относят:

- макроэкономические изменения, вызванные **внутристрановым макроэкономическим управлением** [16], [2];

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.

- такие же изменения, вызванные **внешними факторами** (снижение мировых цен на нефть, по мнению ряда экономистов, вызвало падение СССР);
- «институциональные сделки», совершенные на «рынке институтов» [24]). Здесь источник институализации – **спрос и «голосование ногами»** ([5], [25]);
- **случайное зарождение** институтов и последующий естественный отбор по критерию эффективности [26]), **метаконкуренция** как конкуренция между институтами;
- **драматические эпизоды** истории – кризисы, войны, революции, классовые столкновения [27];
- **технологический прогресс** [28];
- целенаправленная **инновационная деятельность** [29]);
- «**праздное любопытство, нецеленаправленное экспериментаторство**» [13];
- **самозарождение** институтов [30];
- институциональное **проектирование**⁷, т.е. сознательная целенаправленная деятельность, ориентированная на организацию институтов ([6], [5]);
- «**трансплантация**» (заимствование) институтов, т.е. целенаправленный перенос институтов из одного территориального образования в другое (в том числе из одного государства в другое) [4];
- **институциональная инерция**, движение институциональной структуры по ранее экзогенно заданной исторической институциональной траектории [2];
- «**трение**», взаимодействие институтов [3];
- общая **цикличность** развития [31])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 [16]). Опираясь на идеи Д. Норты и У. Артура [32], 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 институализации любых норм или правил.

В.М. Полтерович выделил четыре основных механизма институционализации (укоренения) норм: *координации, сопряжения, обучения и инерции*. «Координация» по В.М. Полтеровичу – это эффект возрастания

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 [11].

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.).

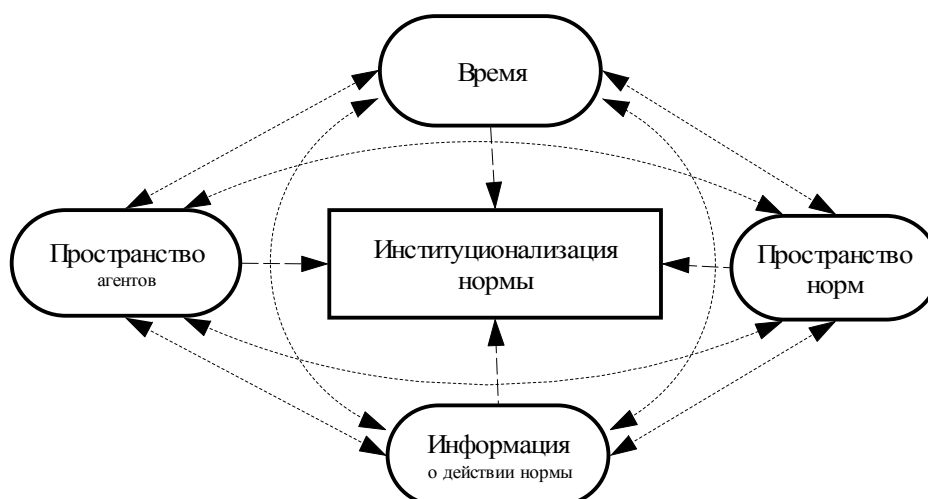


Рис. Источники непосредственных факторов институционализации норм

Более детальный анализ непосредственных факторов институционализации 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 в ряде регионов губернаторов с криминальным прошлым или настоящим и т.п.

В работе [1] предложена типология экономических агентов по особенностям принятия ими социально-экономических решений. Выявлено два типа агентов в зависимости от типа преследуемых целей: "*homo economicus*", для которых главным мотивом выбора является достижение экономических (обычно - допускающих финансовое выражение) целей, и "*homo institutus*", для которых мотивация связана главным образом с изменением институционального положения агента. Учитывая приведенные в работе [1] особенности *homo economicus* (HE) и *homo institutus* (HI), рассмотрим теперь различие между этими двумя типами агентов с точки зрения их участия в развитии институциональных структур, в частности, их роли в создании и распространении новых институтов, а также обеспечении возможностей адаптации к ним социально-экономических агентов.

Для классификации ролевого поведения агентов по отношению к институциональной динамике целесообразно, развивая предложения В.М. Полтеровича [4], выделить следующие виды участия агентов в институциональной динамике:

осознание потребности в институте;
формулирование его сущности; продвижение (включая агитацию, лоббирование и т.п.);
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, лоббист, активно распространяющий позитивную информацию об этом институте;

- *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 [4].

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 *HE* и в качестве провозвестника наступления завершающих этапов жизненного цикла института.

В табл. 1 суммировано ролевое распределение *HI* и *HE*-типов в процессе введения и институализации норм.

Таблица 1

***Участие *homo economicus* и *homo institutus* на различных стадиях
реализации жизненного цикла 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

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СЕЛЕКЦИЯ ИЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ?

В предшествующих разделах мы попытались охарактеризовать некоторые особенности экономических агентов, существенные для формирования, поддержания и эволюции страновой институциональной структуры. В сочетании с данными [1], указывающими на количественное доминирование *homo institutus* в составе экономических агентов в России, это дает основания для некоторых выводов относительно естественного пути возникновения и развития новых институтов в России. Эти выводы основаны на описываемой ниже концепции "институтогенеза" (см. также [33]).

Согласно данной концепции, институты появляются не в результате институциональной застройки (неважно, планомерной или хаотической) «пустующих площадей», не в силу образования случайной комбинации событий или накопления инкрементальных изменений в поведении социально-экономических субъектов. Институты не формируются автоматически как результат объединения интересов субъектов, даже в тех случаях, когда эти интересы, казалось бы, напрямую требуют возникновения института (как, например, интересы защиты частной собственности требуют институтов законодательства и охраны правопорядка). Интересы экономических агентов играют для институтогенеза 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, если агент - физическое лицо, и – в каком-то смысле – на коллективном бессознательном уровне, если агент представлен коллективом (предприятие, организация). По местоположению в социально-индивидуальной структуре протоинституты относятся к процессам, связанным 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.) [34]. Именно для облегчения 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, 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 адаптерами и инициаторами – своеобразными институциональными лидерами общества (речь может идти не о всем обществе, а о той его части, которая может стать потенциальным носителем института), 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»⁹ протонорм и соответствующих номинальных и фактических носителей. Возникает новый¹⁰ протоинститут. Он порождает систему норм, которые в результате процесса укоренения, компоненты которого

⁹ Протонорма является «новой» для ее потенциальных субъектов, но не как элемент пространства протонорм.

¹⁰ «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.

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 института¹¹.

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. Таким образом, по данной концепции институты, приобретая в каждый период свою исторически и культурно обусловленную форму, по своему содержанию отражают те или иные комбинации ограниченного числа базовых внеисторических протоинститутов. Именно процессы рекомбинации протонорм и их последующей инфильтрации и

¹¹ Такая концепция институтообразования соответствует представлению о значимых событиях реального мира как отражении 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.

укоренения и составляют, согласно данной концепции, суть институциональной динамики¹².

Разумеется, выявление в конкретном институте его исторических прототипов представляет собой непростую исследовательскую задачу. В связи с этим 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.

Как выглядит в контексте изложенной концепции проблема межстрановой институциональной диффузии? 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, имея в виду следующее дополнение: 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

¹² В недавно опубликованной статье В.Д. Нечаева [35] представлена модель институциональных изменений, в некотором аспекте сходная с данной. Однако в нечаевской схеме первичным "исходным материалом" для формирования институтов служит совокупность так называемых "третичных артефактов" в смысле [36] – продуктов художественного творчества, политических, научных и религиозных концепций, т.е. "воображаемых миров", в которых "правила, конвенции и результаты уже не кажутся непосредственно практическими" [36, с. 208]. В нашей модели (впервые изложенной в [37]) таким "исходным материалом" для институтообразования являются не культурные артефакты, а элементы более высокого (четвертого, если продолжать классификацию М. Вартофского) уровня – изначально существующие и не зависящие от культурного развития институциональные прототипы.

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 [4]). Какие же структуры могут сыграть роль «институтов институционализации» вновь появляющихся норм?

После работ Р. Коуза 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 издержек 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 [38]) 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 [39, 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. [40]). 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 преобладающего типа российских граждан, а именно, принадлежности их к институционально ориентированному типу (*HI*) [1]. Условно говоря, в мире, где преобладает *HE*, нет острой нужды в предприятии как средстве реализации социальных амбиций *HE*-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" [4], 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 агенты 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. Эти требования должны быть учтены в ходе необходимой реформы промышленных

предприятий (см. [41]). Здесь мы ограничимся несколькими замечаниями. Наилучшим с точки зрения выполнения предприятием институциональных функций является случай, когда как руководство, так и работники предприятия в большинстве принадлежат к *НИ*-типу. Сравнивая под этим углом зрения типы предприятий согласно типологии А.Н. Олейника [42] (отечественные предприятия периода командной экономики (предприятие К) и периода переходной экономики (П), типовое американское предприятие (А) и японское предприятие (J)), можно заметить, что такими являются только предприятия типа К (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 *НИ* в достаточном количестве. Этим объясняется слабость нынешнего состояния институциональной среды России, сохраняющиеся черты «экономики физических лиц» [43, 44]. 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, для значительной части институтов именно предприятие выступает для формирующихся институтов в качестве арены институциональной эволюции, своеобразного «института институционализации». Полноценное, целостное и устойчиво работающее предприятие представляет собой в определенном смысле микро модель 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

Подход к исследованию генезиса и эволюции институтов и институциональной среды России, представленный в данной работе в совокупности со статьей [1], базируется на концепции многоуровневого взаимообусловленного анализа экономики как в структурно-институциональном, так и в функциональном разрезе. Это фактически выводит проблему институциональной эволюции из чисто экономической в комплексную научную область, включающую, кроме экономических, смежные

социальные, психологические, исторические и другие дисциплины. Перспективным в этой ситуации представляется применение системной парадигмы [45], стремящейся к охвату как институциональных, так и функциональных свойств экономических систем в эволюционном контексте. Анализ имманентных каждой системе системных дисфункций позволит, как можно надеяться, выявить системные инварианты, определяющие пределы и оптимальные пути "выращивания" эффективных институциональных структур.

Институциональное проектирование наряду с институциональной трансплантацией остаются, несомненно, важными прикладными составными частями процесса институциональных изменений, однако практическая полезность 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, как правило, также недостаточно. Изучение 1990-х годов как транзитного периода в России и странах бывшего социалистического лагеря не дает пока оснований для однозначной фиксации закономерностей в ходе развития или итогов трансформаций, 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. Клейнер Г.Б. К методологии моделирования принятия решений экономическим агентами. Экономика и матем. методы, 2003, № 2
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики. Эволюционная экономика на пороге XXI века. – М.: Япония сегодня, 1997.
4. Полтерович В.М. Трансплантация институтов. // Экономическая наука современной России, 2001, №3.
5. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования. // Вопросы экономики, 1997, №3.
6. Шаститко А.Е. Условия и результаты формирования институтов. // Вопросы экономики, 1997, №3.
7. Balcerowitch L. Socialism, Capitalism, Transformation. Budapest – London – N.Y.: Central European Univ. Press, 1995.
8. Глазьев С.Ю. Политика экономического роста и интересы России. / В кн. «Пути стабилизации экономики России». – М.: Информэлектро, 1999.
9. Пияшева Л.И. Либеральная стратегия для третьего тысячелетия. / В кн. «Пути стабилизации экономики России». – М.: Информэлектро, 1999.
10. Дементьев В.Е. Квазиинтеграция в фокусе институциональной теории. // Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика», 2001. №2.
11. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. – М.: ИЭ РАН, 2001.
12. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. В кн.: Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002

13. Веблен Т. Теория праздного класса. – М.: Прогресс, 1984.
14. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. // Вопросы экономики, 1997, №3.
15. Шаститко А.Е. Новая институциональная теория. – М.: ТЕИС, 1998.
16. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. // Экономика и математические методы, 1999, Т.35, №2.
17. Институциональная экономика. Под ред. академика Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001
18. Штаммлер Р. Хозяйство и право. СПб, 1898
19. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Д. Школы стратегий. СПб: Питер, 2000.
20. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000.
21. Гребенников В.Г. Ассоциации на пройденные темы. // Экономическая наука современной России, 1998, №1.
22. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России. // Экономическая наука современной России, 1999, №1.
23. Мори А. Сделано в Японии. История фирмы «Сони». – М.: Прогресс-Универс, 1993.
24. Bromley D. Economic Interests and Institutions: the Conceptual Foundation of Public Policy. N.Y., 1989.
25. Макаров В.Л. О математических моделях конкуренции между предприятиями. Экономическая наука современной России, 2002, № 1
26. Alchian A. Uncertainty, evolution and economic theory. Journal of Political Economy. 1950, v. 56, June.
27. Буайе Р. Теория регуляции: критический анализ. – М.: Наука для общества, РГГУ, 1997.
28. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982 (1912).
29. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Экономика, 1995 (1942).
30. 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.
31. Ординян В.С. Эволюциогенетика: методология управляемой эволюции генетики социальных систем. / В сб. «Эволюционная экономика на пороге XXI века». – М.: Япония сегодня, 1997.
32. Arthur W.B. Self-Reinforcing Mechanisms in Economic. In Anderson P.W., Arrow K.J., Pines d. (eds). The Economy as an Evolving Complex System. Reading, MA.: Addison-Wesley, 1988
33. Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России. М.: ЦЭМИ РАН, 2001
34. Симонов П.В., Ершов П.М. Темперамент, характер, личность. – М.: Наука, 1984.
35. Нечаев В.Д. Когнитивные революции и институциональные изменения. ПОЛИС (Политические исследования), 2002, № 5
36. Wartofsky M. Models. Dordrecht, 1973
37. Особенности формирования социально-экономических институтов в России. Вестник ГУУ. Институциональная экономика. М.: ГУУ, 2000
38. Клейнер Г.Б. Российские предприятия на пути в XXI век. / В кн.: Львов Д.С., ред. Путь в XXI век. – М.: Экономика, 1999.
39. Волконский В.А. Институциональные проблемы российских реформ. – М.: Диалог-МГУ, 1998.
40. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. New York: Oxford University Press, 1995.
41. Клейнер Г.Б. Институциональные аспекты реформирования российских промышленных предприятий. Проблемы теории и практики управления, 2002, № 4
42. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000
43. Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц». // Вопросы экономики, 1996, №4.
44. Person, Position, Power and Property: the General Director in the "Economy of Individuals". Explaining Post-Soviet Patchworks. Volume 2. Pathways from the past to the global. Edited by Klaus Segbers. Aldershot, Ashgate, 2001
45. Корнай Я. Системная парадигма. Вопросы экономики, 2002, № 4