

## Список использованных источников

1. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев. — М. : Новости, 2000. — 241 с.
2. Акулич, И.Л. Маркетинг : учебник / И.Л. Акулич. — Минск : Высш. шк., 2002. — 447 с.
3. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М. : Экономика, 1989. — 519 с.
4. Волонцевич, Е.Ф. Конкурентоспособность фирм : курс лекций / Е.Ф. Волонцевич. — Минск : БГЭУ, 2003. — 65 с.
5. Головачев, А.С. Экономика предприятия : учеб. пособие : в 2 ч. / А.С. Головачев. — Минск : Высш. шк., 2008. — Ч. 1, 2. — 464 с.
6. Дурович, А.П. Основы маркетинга / А.П. Дурович. — Минск, 2004. — 305 с.
7. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; пер. с англ. — СПб. : Питер, 1999. — 470 с.
8. Лифиц, И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие / И.М. Лифиц. — М. : Высш. образ., 2007. — 296 с.
9. Немогай Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок : ответы на экзаменационные вопросы / Н.В. Немогай. — Минск : Тетрасистемс, 2013. — 224 с.
10. Немогай, Н.В. Управление качеством : учебник / Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, В.В. Садовский. — Гомель : ЦИИР, 2006. — 360 с.
11. Немогай, Н.В. Конкурентоспособность предприятия : учеб.-метод. комплекс / Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, В.В. Садовский. — Гомель : ЦИИР, 2009. — 259 с.
12. Немогай, Н.В. Стандартизация и сертификация товаров и услуг : учеб. пособие / Н.В. Немогай. — Гомель : ЦИИР, 2010. — 262 с.
13. Новицкий, Н.И. Управление качеством продукции : учеб. пособие / Н.И. Новицкий, В.А. Олексюк. — Минск : Новое знание, 2001. — 238 с.
14. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 384 с.
15. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р.А. Фатхутдинов. — М. : ЭКСМО, 2005. — 544 с.
16. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Р.А. Фатхутдинов. — 3-е изд. — М. : Маркет ДС, 2008. — 432 с.
17. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика : учеб. пособие / А.Ю. Юданов. — 2 е изд. — М. : Гном-Пресс, 1998. — 320 с.

28.11.2013

УДК 330.1

Г. И. Олехнович

## ЭКОНОМИКА И НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ: СЛАГАЕМЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

*Рассматриваются проблемы институционального характера: воздействие неформальных институтов на экономический рост и развитие национальной экономики в целом и ее предпринимательского сектора в частности. При этом автор исходит из того, что многое в поведении хозяйствующего объекта получает свое логическое обоснование с точки зрения роли и значения существующей в стране религии, религиозных учений, этики, этических норм и даже исторически сложившейся в обществе психологии индивида.*

*This article reveals the problems of an institutional nature, in particular the impact of informal institutions on economic growth and development of the national economy as a whole and its business sector in particular. In this case, the author assumes that much of the economic behavior of the object gets its rationale in terms of the role and importance of the country's religion, religious studies, ethics and even the historical psychology of the individual in society.*

Рыночная экономика с ее конкуренцией, стремлением к прибыли, частной собственностью и методами накопления капитала постоянно предъявляет обществу жесткие требования. Кажется, что не может быть места гуманности, этике, морали, солидарности в системе, которая принуждает субъектов хозяйствования под угрозой экономического разорения к эгоизму и жажде прибыли. Можно ли, говоря о свободной рыночной экономике, совмещать понятия этики и конкуренции, морали и рентабельности?

В последней трети XX в. в экономической науке и практике шел процесс активного наступления «рыночного фундаментализма», когда не только эконо-

мика, но и любая сфера человеческой жизнедеятельности (политика, право, культура, социология, психология и др.) рассматривались исключительно под прицелом рыночных отношений. Эта научная экспансия получила название «экономический империализм».

Но с началом XXI в. положение меняется: идет обратная волна, то есть появляется все больше научных доказательств, что именно неформальные институты общества как основа цивилизации составляют фундамент самого рынка. Институциональная экономика уже считает неформальные институты одним из важнейших условий экономического про-

цветания страны, региона, мировой экономики в целом, поскольку именно с точки зрения цивилизации и ее ресурсов многое в поведении хозяйствующих субъектов получает свое логическое объяснение. За научные исследования в данной области получили Нобелевскую премию Дж. Акерлоф и Дж. Стиглиц (2002 г.), Д. Канеман и В.Смит (2003 г.). Ученым удалось доказать, что большая часть используемых нами знаний, а также наша способность принимать решения «носят неосознанный характер» (Дж. Стиглиц). Однако механизм этого сенсационного открытия еще не разработан...

Насколько воздействуют (и воздействуют ли?) неформальные институты на экономический рост той или иной страны в целом и ее национального бизнеса в частности? А главное, какой характер носит это воздействие? Является ли оно взаимодополняющим или односторонне обусловленным? Какие требования предъявляет к институциональной структуре хозяйства сам генотип человека, его психика? Как вызревают неожиданные повороты в этой структуре? Как связаны межстрановые различия в структуре, уровне, темпах развития национальной экономики с различиями в национальной психике, культуре, обычаях, нормах, правилах поведения? Сглаживает, наконец, глобализация эти различия или усиливает? Попытаемся проследить эту взаимосвязь на некоторых примерах.

**Законы и законодательная система** возникли на основе народных обычаев Древнего Рима, его деловой этики. В наше время они преобразовались в понятие континентальное, органично увязанное с процессом формирования рыночных моделей экономики. В свою очередь, законодательная практика, непрерывно совершенствуясь, активно влияет на состояние и перспективы развития обычаев, традиций, менталитета общества в целом и его экономической сферы в частности.

Вспомним пьесы великого русского драматурга А. Н. Островского. В его ранних произведениях «Свои люди — сочтемся», «Бедность не порок» (1850–1860 гг.) купцы нещадно обманывали друг друга, не придерживаясь никаких «правил игры». Но по прошествии 20 лет в пьесах звучит уже совсем иной мотив: купцов крепче всяких наручников вяжет «честное купеческое слово» («Бешеные деньги», «Бесприданница»). «Правила игры» здесь уже незыблемы и свято соблюдаются. Одна из наиболее веских причин тому — принятие первых российских законов о торговле и торговых отношениях, на базе которых быстро набирала силу новая деловая этика.

Возьмем для примера Китай, где очень наглядно взаимодействуют новые законы и старые традиции, поскольку заповеди Конфуция до сих пор оказывают сильнейшее влияние на всю жизнедеятельность китайского общества. Достаточно вспомнить, что, в отличие от всех прочих стран, в Китае существуют (согласно Конфуцию) не три, а пять ветвей власти: законодательная, исполнительная, судебная (как везде), но, кроме того, активнейшим образом работают еще экзаменационная и контролирующая власти.

Еще пример. Многие латиноамериканские страны буквально переписали законы США, прекрасно работавшие в своем отечестве. Однако в новой латиноамериканской институциональной среде их КПД оказался крайне низким, поскольку местные неформальные институты эти законы практически не восприняли. Единый законодательный организм не возник, ожидаемого экономического эффекта не получилось, хотя жизненная потребность в такого рода законах для хозяйствующих субъектов латиноамериканских стран была очевидна.

**Религия и религиозные учения.** Их значение в развитии национальных экономик трудно переоценить. Христианство, как западное, так и восточное, а также религиозные учения востокофильского направления (синтоизм, буддизм, конфуцианство и др.) всегда играли, играют и будут играть колоссальную роль в формировании не только национального характера народов, их менталитета, культуры, традиций и др., но и всевозможных форм хозяйствования.

Чтобы понять, например, среднестатистического американца при заключении с ним торговых, кредитных, коммерческих сделок, нужно понимать, что именно привнесло в Новый Свет (США) протестантство, которое не просто освещает повседневную трудовую жизнь любого американского гражданина, в частности бизнесмена, но объявляет ее формой служения Богу. Именно на протестантской основе возникла идеология и экономическая политика этой страны. Они сыграли решающую роль в формировании генотипа американского бизнесмена, для которого успех своего дела есть не только средство к жизни, источник материального благополучия, но прежде всего — исполнение возложенного на него самим Богом высокого долга служения своему обществу. Таким мессианским духом пронизана вся политическая и экономическая деятельность североамериканской цивилизации.

В мире сегодня насчитывается более 535 млн протестантов, подавляющая часть которых проживает в Северной Европе и США. Влияние их на мировую экономику и мировую цивилизацию трудно переоценить. Проникнутые духом мессианства и своеобразной жадности власти, протестанты упорно и последовательно насаждают свои этические нормы по всему миру, умело используя для этого силу авторитета своих стран, своего бизнеса, религии, возможностей в СМИ и т. д.

Основные добродетели согласно протестантству — упорный и целеустремленный труд, рациональность мыслей и поступков, скромность в потреблении, честность в коммерческих сделках и т. п. Эти постулаты имеют глубокие исторические корни, нашедшие отражение во многих экономических теориях: «Труд — истинный источник богатства» (А. Смит, К. Маркс), «Только труд благороден» (И. Карлейль) и др.

В Средние века корысть (прибыль), например, считалась худшим из грехов, и поэтому торговец был неугоден Богу. Физический труд и наблюдаем, и осужаем. А деятельность человека, создающего себе богатство «из ничего», то есть без производства очевид-

ных материальных благ, вызывала в обществе неприязнь. Человек, покупавший дешево и продававший втридорога, был заведомо бесчестен: «враждебность по отношению к торговцам, особенно со стороны „грамотеев“, стара как мир» (Э. Хоффер). Замаливать этот грех купцы старались благотворительностью. Попутно отметим, что стремление «смыть» такой грех было весьма показательно и для российского купечества. Так, все 32 купеческие династии Замоскворечья — Хлудовы, Рябушинские, Мамонтовы, Третьяковы, Морозовы, Бахрушины и др. — прославились своими благотворительными акциями и богоугодными приношениями в лице щедрых финансовых ассигнований на строительство больниц, школ, интернатов, рабочих общежитий, приютских и сиротских домов, стипендий успевающим учащимся, стажировок за границей особо одаренной молодежи и т. д.

Приоритет труда физического в системе общественных ценностей и недоверие, подозрительность к труду умственному известны человеку давно. Но даже в наше время научно-технического прогресса, информационных, управленческих и прочих технологий, когда труд на производстве все активнее принимает интеллектуальный характер, то есть становится все более «скрытым, неосознаваемым воочию», у значительной части обывателей он, к сожалению, никаких эмоций не вызывает, а потому «в обществе по-прежнему господствует ощущение, что игра идет бесчестно» (Ф. Хайек), по крайней мере по отношению к таким видам трудовой деятельности, как торговый и денежный обмен, организация, маркетинг, менеджмент, эккаунтинг, управление, каналы и формы товародвижения, логистика, лизинг, факторинг, транспортировка и др.

Обывателю трудно доказать, что относительная ценность продукции в равной мере зависит, например, от комплектующих, их пропорций, поставляемых торговлей в срок (или не в срок), вовремя (или не вовремя), в надлежащее место (или куда-либо невпопад). Другими словами, сама возможность производства материальных благ обусловлена торговлей, получением своевременной информации, талантом управления, рекламой, «паблик рилейшнз» и т. д.

Таким образом, с одной стороны, цивилизация в лице религии, религиозных учений закладывает отношение человека к труду, к его роли в процессе производства через формирование у него обычаев, традиций, религиозных ценностей, постулатов, менталитета в целом и т. д., значит, способствует удовлетворению разнообразных индивидуальных потребностей и стремлений общества. С другой — в рамках системы обмена цивилизация координирует усилия миллионов людей в разных ситуациях, с разной ответственностью, разными условиями, имеющих доступ к разной информации, не знающих ничего о потребностях друг друга.

**Этика и этические нормы.** Также вносят неоценимый вклад в развитие рыночной экономики, предпринимательства и бизнеса. Тот, кто придерживается этических норм (в данном случае неважно, какую именно религию он исповедует), вряд ли нарушит

торговое соглашение. Риск, в первую очередь коммерческий, здесь минимизирован, а значит, в меньшей степени надо тратить средства на всевозможные способы защиты и страхования заключенных сделок, на контроль за выполнением взятых сторонами обязательств и т. п. А ведь именно эти транзакционные издержки являются бичом современной институциональной экономики.

Таким образом, обычаи, законы, религиозные учения, этические нормы выступают как системообразующие факторы и в этом плане создают единую цивилизационную основу общества. Можно выделить по меньшей мере четыре общих принципа, объединяющих религиозные учения всех народов и национальностей:

- 1) есть некое абсолютное начало, именуемое Богом;
- 2) в каждом человеке есть частица этого начала, которое он может усилить или сократить своей волей;
- 3) для усиления этого начала нужно подавлять в себе эгоистические страсти и умножать любовь к окружающему миру как основу отношений;
- 4) золотым правилом нравственности выступает постулат «не делай другому человеку того, чего не хочешь сам, чтобы делали по отношению к тебе другие».

Эти простые истины одинаково свойственны индуизму, иудаизму, конфуцианству, католицизму, мусульманству, православию, кальвинизму, синтоизму и т. д. Они, по мнению великого русского писателя Л. Н. Толстого, и составляют фундамент человеческой цивилизации, а через него воздействуют на развитие национальной экономики в целом и ее предпринимательского сектора в частности.

Поэтому можно резюмировать в адрес не только действующего предпринимателя или бизнесмена, но и национальной экономики: формируя мирохозяйственные связи и разрабатывая внешнеэкономическую политику на всех уровнях (микро-, мезо-, макро-), уважай чужие обычаи, образ жизни, склад ума, мышления, психологию, воспитание и не сетуй на французского или испанского партнера, немного опоздавшего на переговоры, или на внешнюю чопорность англичан, излишнюю фамильярность американцев, педантичность в мелочах у немцев, холодок вежливости у японцев и т. д. Это не главное в отношениях с зарубежным партнером. Основное — профессионализм, ум, энергичность, ответственность. А принадлежность его к другой цивилизации, воспитание иными традициями и обычаями дают дополнительный ключ к его психологическому портрету, рожают определенную гарантию успеха в проводимых переговорах и заключаемых сделках.

**Психология человека и общества.** Многое в поведении хозяйствующего объекта получает свое логическое обоснование и с точки зрения психологии. Сегодня этот неформальный институт привлекает самое пристальное внимание науки в целом и экономики в частности.

Решающую роль здесь играет *структура психологии* человека и социума. Она состоит из двух уровней. Первый — глубинный; это нервная система индивида (*animal spirit*), в которой находятся подвиж-

ные комплексы генетической памяти (модули) в виде задатков и врожденных инстинктов. Второй — культурно-институциональный слой, состоящий из манер, правил поведения, усвоенных в период воспитания, образования, в семье, обществе, трудовом коллективе.

Парадокс в том, что в психологии самым подвижным и активно реагирующим на все изменения во внешней среде является именно *первый, самый глубокий уровень*. Это гены, инстинкты, нервы. Любые сдвиги на этом уровне вызывают потрясения уже во втором, культурно-институциональном, поскольку в сложных системах (а психика — наисложнейшая система!), в отличие от простых, даже самое малое возмущение, не говоря уже о большом, может вызвать гигантские изменения катастрофического характера. Экономическая история дает тому много примеров.

Так, в бывшем СССР в период сплошной коллективизации в сельском хозяйстве в 1930-е гг. фактически насильственно был разрушен сам тип врожденной крестьянской психологии, ориентированной на семейное, аграрное предпринимательство. И в дальнейшем все попытки возродить сельское хозяйство — с помощью либо колхозов (1929–1991 гг.), либо фермерства (1992–2008 гг.) — оказались безуспешными: индивидуально-фермерская психология до сих пор не находит должного отклика в широких кругах сельского населения.

На практике экономические прогнозы часто строятся без учета фактора психологии, ориентируясь только на некоего среднестатистического «человека экономического», а потому они, как правило, мало реальны. Так, около века назад известный русский экономист А. В. Чаянов установил, что подавляющее большинство русских крестьян в пореформенную Россию генетически не стремилось к наживе и богатству, а потому вовсе не ставило себе целью накопление капитала, а просто желало воспроизводить нормальные жизненные условия для своей семьи. И все. Это правило А. В. Чаянов экстраполировал и на все другие слои мелких собственников в сфере торговли, ремесла, разного рода услуг и т. д., так как такое поведение объясняется прежде всего психикой подавляющего числа людей.

Психологические основы экономической деятельности исследовали и многие ученые-экономисты Запада (Т. Веблен, В. Парето, И. Шумпетер, В. Зомбарт, Дж. Кейнс и др.). Из их наследия вытекают два важных вывода:

- 1) капиталисты, преуспевающие собственники — это люди, обладающие генетически унаследованной психикой, в которой определяющей чертой выступает потребность в присвоении и накоплении богатства (экстремальная психика);
- 2) указанный тип психики может персонифицироваться в различных вариантах: хищник, новатор, рутинер, комбинатор и т. д.

Среди основной массы населения всегда есть индивиды с экстремальной психикой (*homo ekopotix*). Разница между ними и всеми остальными

в том, что, в отличие от *homo ekopotix*, остальные *не приносят в жертву* своим максимальным доходам *другие жизненные ценности*, то есть интересы семьи, профессии, дружеские привязанности, хобби и т. д.

Индивид по жизни всегда стоит перед каким-то выбором: профессия, карьера, статус, социальное положение и др. Этот выбор во многом определяется его психикой. Поэтому логично считать, что *психика наряду с технологией, природными и сырьевыми ресурсами является самостоятельным фактором экономики*, а потому при определении кластерной, отраслевой и тем более социальной структуры хозяйства (на национальном, а в конечном счете и на мировом уровнях) требует своего обязательного учета. Следовательно, не экономическая структура общества создает человека, а человек создает экономическую структуру общества согласно «зову» своего исторически сложившегося типа мышления, системы воспитания и психики.

В этом плане современная экономическая наука заметно отходит от установок К. Маркса и А. Маршалла, полагавших, что только «бытие определяет сознание», то есть что психика однозначно формируется под воздействием сложившихся систем производства и распределения и по сути отрицавших обратное воздействие.

Мировая практика доказывает, что когда внешние факторы противоречат национальной психике, тогда начинаются конфликты со всеми вытекающими последствиями (в краткосрочном периоде). В долгосрочном постепенно происходит процесс адаптации национального производства и распределения к человеческому типу мышления, его психике, инстинктам, врожденным способностям, традициям и т. д. Вся современная система социально-экономических институтов общества по сути есть результат взаимодействия сил, которые нарушают это соответствие или, наоборот, восстанавливают его.

Частная собственность также есть результат развития производственных способностей индивида и системы разделения труда, а его движущая сила — инстинкт присвоения. Взаимодействие инстинкта присвоения и системы разделения труда породило рынок, а взаимодействие рынка и инстинкта накопления — торговый и ростовщический капитал. В свою очередь, рынок, торговый капитал, инстинкт творчества и тяги к инновациям привели к промышленному перевороту, научно-техническому прогрессу и т. д.

Именно два эти фактора — психика собственника и характер институтов, регулирующих реальные отношения в обществе, — определяют сущность (природу) собственности, а не наоборот. Практически весь XX в. непрерывно шел процесс (остроконфликтный!) развития институтов, призванных регулировать отношения между инстинктом (психология) наемного работника и производственными отношениями в хозяйстве. И шел он сразу по четырем направлениям:

- встроенные в фирму социальные институты;
- общенациональная «сетка безопасности», созданная по воле государства и профсоюзов;

- система государственного макрорегулирования;
- широкая социальная сфера.

Следовательно, «развитие институциональной структуры в экономике есть по сути своей развертывание во времени и пространстве структуры психики человека» [4] в двух основных аспектах:

- как экзистенциальных способностей, инстинктов и т. п. типичного нормального индивида;
- как психики всей совокупности индивидов в обществе во всем их противоречивом многообразии.

Поэтому для национальной экономики вовсе не безразлично, какова психика преобладающего числа собственников функционирующего капитала (хищник — это агрессор, нацеленный на богатство за счет грабежа и перераспределения; новатор создает новые виды продукции и технологии; рутинер слепо следует правилам и традициям; оппортунист стремится извлечь выгоду всеми возможными путями и т. д.).

Проблема преобладающих форм хозяйствования и условий для предпринимательства в конце концов также упирается в качество психики общества в лице его законодателей, чиновников, руководителей, подчиненных, бизнесменов, судей, политических, профсоюзных и общественных деятелей. Если их психика в массе своей адекватна психике собственника-хищника, то страна обречена на резкие имущественные расслоения и контрасты, на отсталость. Если же руководящая элита страны способна противостоять им, тогда появляется шанс встать на путь активного образования среднего класса («дрожжи экономики»), научно-технического и технологического процветания национальной экономики.

Из сказанного можно сделать **вывод**, что конкурентные преимущества в мирохозяйственных процессах получает та страна, которая находит механизмы быстрого и экономически выгодного (эффективного) встраивания институциональных и идеологических

моделей, заимствованных из других стран и состоящих из формальных и неформальных институтов, в свою собственную национальную идеологическую систему.

В этом плане Украина, Беларусь, как, впрочем, и остальные страны из бывшего СССР и системы СЭВ, находятся в менее выгодном положении, чем Россия, поскольку все они национально достаточно однородны и не имеют ценнейшего опыта строить межнациональные отношения. Особняком стоит Россия, которая из всех постсоциалистических стран только одна имеет многовековой опыт создания уникального социального организма из представителей более чем 100 народностей и национальностей (подобный опыт, но менее продолжительный исторически, имеют лишь США, Канада, Австралия).

Однако России пока не хватает умения адаптировать к своим условиям богатейший мировой опыт, хотя сегодня она пытается выстраивать свою внутреннюю политику как органичную и жизнеспособную мозаику из разных традиционно специфических условий хозяйствования и проживания своих народов, больших и малых национальностей на их исконно занимаемых территориях, сохраняя при этом их культуру, обычаи, традиции, другие неформальные институты. Это ценнейший исторический опыт. Можно согласиться с мнением известного питерского экономиста М. Румянцева, что в недалеком будущем этот опыт будет востребован в нашем мире, и если Россия будет готова к этому времени принять такого рода вызов, у нее появится реальный шанс войти в число мировых лидеров.

Подытоживая, можно сказать, что только один «рациональный подход» и «голая рациональная организация жизни» без фундаментальных нравственных ценностей не могут обеспечить обществу успешность в его хозяйственной и экономической жизни.

#### Список использованных источников

1. Капустинский, Р. Иной в глобальной деревне / Р. Капустинский // Новая Польша. — 2007. — № 2. — С. 10–12.
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. — М.: ФЭК «Начала», 1997.
3. Олехнович, Г.И. Экономика зарубежных стран: учеб. пособие: к 80-летию БГЭУ / Г.И. Олехнович. — Минск: Изд-во БГЭУ, 2012. — 285 с.
4. Ольсевич, Ю. Экономическая теория и природа человека: становится ли тайное явным? / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. — 2007. — № 12.
5. Панарин, А.С. Россия в цивилизационном процессе (между атлантизмом и евразийством) / А.С. Панарин. — М., 1994. — 262 с.
6. Рашковский, Е.Б. Судьбы России: цивилизационный анализ / Е.Б. Рашковский // МЭиМО. — 2008. — № 3.
7. Румянцев, М.А. Религиозные основания хозяйствования / М.А. Румянцев. — СПб., 2005. — 306 с.
8. Хайек, Ф.А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма / Ф.А. Хайек; под ред. У.У. Бартли; пер. с англ. — М., 1992. — 302 с.
9. Столкновение цивилизаций или столкновение интересов в афро-азиатском мире: реферат. сб. / Рос. акад. наук, Ин-т науч. информации по обществ. наукам; ред.-сост. и отв. ред. А.И. Фурсов. — М.: ИНИОН РАН, 2006. — 186 с.

11.02.2014