УДК 331.1

ТИХОМИРОВ А.А.

Влияние оппортунистического поведения на формирование и развитие человеческого потенциала

В статье рассмотрены процессы трансформации системы управления человеческим потенциалом. Через динамику развития распределительных функций инструментальных институтов показана трансформация структуры субъектов развития человеческого потенциала. С позиций механизмов, детерминирующих развитие качественно нового уровня потенциала, рассмотрены запретительно высокие трансакционные издержки, вызванные оппортунистическим поведением субъектов обмена всех уровней.

Ключевые слова: человеческий потенциал, институт, трансакционные издержки, оппортунистическое поведение.

Процессы динамичного развития и быстрого обновления технологического базиса современного общества привели к изменению места и роли человека в воспроизводственном процессе. В современных условиях творческий и интеллектуальный потенциал человека, его знания, умения, профессионализм становятся главной составляющей национального богатства и основной движущей силой экономического роста. Поэтому и место, которое займет национальная экономика в мировой хозяйственной системе, в конечном счете определяется уровнем ее человеческого потенциала.

Сегодняшняя реальность мирового хозяйства такова, что страны, которые не обладают собственным научным, инновационным потенциалом или которым не удается (или им не дают) этот потенциал реализовать, вынуждены вступать в отношения неэквивалентного внешнеэкономического обмена, фактически выплачивая монопольную ренту производителям наукоемких товаров за счет реализации своих составляющих национальное богатство природных и человеческих ресурсов.

Происходящие в стране перемены связаны с объективной потребностью в трансформации институтов, обеспечивающих координацию и стимулирование деятельности[1, 2] по формированию и развитию человеческого потенциала. Координирующее значение этих правил усматривается в том, что они делают поведение людей более предсказуемым. Стимулирующая же роль правил связывается с эффективной организацией трансакций, следствием которой является реализация выгод от обмена.

Обмен, основанный на правах собственности, может осуществляться как добровольно, так и на вынужденной основе. В отличие от добровольного все формы вынужденного (воровство, грабеж, вымогательство) позволяют получать благо, не отдавая взамен своего, что заставляет предпринимать меры по совершенствованию технологий защиты от разного рода посягательств одних, а других – совершенствовать технологии преодоления сопротивления «вынужденных» контрагентов и расширять сферу их распространения.

Защита требует определенных затрат, зависящих напрямую от ценности прав собственности или соблюдения заключенных соглашений. Трансакционные издержки, связанные с защитой, сужают область взаимовыгодного обмена вплоть до отказа, если цена спроса с их учетом опускается ниже цены предложения.

Снижение уровня риска и неопределенности деятельности экономических агентов возможно при наличии правил, структурирующих их взаимодействие. Правила детерминируют совместимые ожидания и координацию действий экономических акторов. Если удалось добиться еще и приемлемого результата, то в дальнейшем институт как набор правил, детерминирующий результат взаимодействия, будет обладать свойством самодостаточности (self-enforced)[3]. По Д. Норту, институты – совокупность созданных людьми правил и норм, выступающих как ограничения для экономических агентов, а также как соответствующие механизмы защиты и контроля за их соблюдением[4].

«Особенность ... формирования (института) состоит в том, что он является непреднамеренным результатом взаимодействия игроков. Взаимодействие без правил (нестабилизированный обмен) будет постепенно вытесняться взаимодействием по правилам, что показывает более высокую эволюционную эффективность последнего»[5]. В этом случае инструментальные институты не противоречат человеческой природе, так как построены на условных рефлексах и являются инструментами управляемости, а их потребительские свойства – общественное благо, характеризующееся неконкурентностью.

Чем больше потребителей этого блага, тем равномернее распределение выгод от его потребления, тем меньше стимулов по поддержанию действия института. Формированием института государственности данная дилемма была решена; на основе неформальных правил произошло становление системы формальных. Однако блага, предоставляемые государством бесплатно, не являются для общества таковыми, их производство связано с постоянно растущими издержками. Экономические агенты стремятся сократить собственные издержки пользования общественными благами, и в развитии этих тенденций в обществе постоянно возникают коллизии при выборе принципов основ распределения благ. В этой связи при рассмотрении институтов необходимо учитывать не только координационную их функцию, получившую развитие в странах с рыночной экономикой и наиболее изученную неоинституцианалистами, но и распределительную, доминирующую у нас.

В этом случае сами по себе правила, как минимум, не гарантируют прогнозируемые распределительные последствия для соответствующего набора игроков, поскольку неизвестно, кто будет обладать правами и как их использовать, с одной стороны, а с другой – отсутствие корректного контроля над процессом формирования правил (доминирующих в обществе инстинктивных детерминант). При формировании закладывается такая конфигурация инструментальных институтов, при которых общественные блага производятся не всеми социальными группами. Изначально предусматривается асимметричное распределение издержек. Управляющие социальные группы стремятся отстаивать сформированные институты, так как те способствуют максимизации их прибыли, в то время как трансакционные издержки сдерживают экономический потенциал остальных.

В условиях институционального равновесия система управления «правилами игры» позволяет осуществлять трансакции между экономическими агентами, даже если от этого получает выгоду или систематические распределительные преимущества одна из сторон. В это же время проигрывающие экономические агенты с целью минимизации своих издержек нарушают правила. Это возможно, если издержки контроля за соблюдением правил пренебрежимо малы и рента, которую получает контролирующая формальные правила группа, превышает издержки, необходимые для институциональных изменений. Таким образом достигается своего рода компромисс между стремлением извлечь распределительные преимущества (в краткосрочном периоде) и целью минимизации суммарных издержек производства (трансформационных и трансакционных).

Однако непрерывное развитие человеческого потенциала (проявляющееся в накоплении знаний, социально-демографических изменениях, технологическом укладе) детерминирует постепенные сдвиги в структуре трансакционных издержек, соответствующей потенциальному состоянию равновесия. При этом распределительный конфликт детерминирует направленность трансформационных производственных издержек (совершенствование производства) с опосредованной производительно-

стью, новизной товаров и услуг целью минимизации удельных трансакционных издержек. Острота конфликта проявляется в вероятности смены управляющей группы. Угроза потери доходов от перераспределительной деятельности обусловливает необходимость пересмотра контрактов различного уровня, в том числе и социальных, что осуществляется посредством изменений отдельных элементов системы правил, обеспечивающих воспроизводство порядка.

В странах, где координационная функция трансакционных издержек является доминирующей, переходы происходили более-менее плавно, в основном со сменой правящей социальной группы. В странах доминирования распределительной – трансформация институтов происходит зачастую через социальные потрясения.

Так, социалистическая революция была ответом на задержки проведения реформ, связанных с развитием человеческого потенциала до уровня трудовых ресурсов и связанной с этим потребностью в новой структуре перераспределения трансакционных издержек. Промедление с институциональной трансформацией закончилось для доминирующей группы полной потерей не только рентных платежей, но и экспроприацией собственности, проведенной с особой жестокостью.

Высокая степень внутренних и внешних угроз безопасности заставила Советское государство провести мобилизацию всех ресурсов. Логическим продолжением национализации стал перевод большей части трансакционных издержек в трансформационные. Государство становится субъектом развития человеческого потенциала – здравоохранение, образование, трудовое воспитание стали «бесплатными» для граждан. События семнадцатого года полностью легли в схему управления замкнутого контура по отклонению.

«Хрущевская оттепель» стала институциональной фиксацией трансформации трудовых в человеческие ресурсы. Принцип замкнутого контура по отклонению был дополнен принципом управления по возмущению. В экономике появилось понятие прибыли и принципов ее распределения. Трансакционные издержки были спущены на уровень предприятия, который резко расширил социальную группу обладателей распределительных преимуществ.

К моменту горбачевской перестройки нарушение принципа аллокативной эффективности приобрело такие масштабы, что даже правящая элита существующую систему распределения издержек рассматривала как препятствие обеспечению устойчивого экономического роста. Принцип сравнительного преимущества мог быть распространен только на сырье и вооружение, что характеризует неэффективность размещения ресурсов. Замена трансакционных на трансформационные издержки дала «парадоксальный результат: трансакционные издержки выступают не только препятствием, но и условием Парето-оптимального размещения ресурсов»[6].

Очередной этап институциональных трансформаций должен был зафиксировать становление человеческого капитала. Принцип саморегулирующихся систем трансформирует объект управления в управляемый субъект, что должно было принципиально сократить распорядительные преимущества выгодополучателей. Трансакции должны были дойти до человека, а доминирующей функцией трансакционных издержек должна была стать координационная. Сам факт необходимости проведения рыночных реформ констатировал выход человеческого потенциала на новый уровень. Однако встали во весь рост проблемы его воспроизводства.

С целью сохранения положения рентополучателей национальные элиты провели суверенизацию, адресную приватизацию и законодательную регламентацию трансакций с избирательной ответственностью. Как только все издержки, связанные с поддержанием более-менее сносного существования, тем более с развитием, легли на плечи граждан, поведение коллективных общностей (предприятий, организаций, учреждений и т.д.) тут же приобрело характеристики целенаправленного поведения индивидов, выражающего в ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Исходя из того, что знания, которыми располагает человек, всегда неполны, прогностические способности не беспредельны, а совершение логических операций требует от него времени и усилий (дорогой ресурс), принимаемые им ре-

шения неоптимальны, их рациональность оценивается экономией не только материальных затрат, но и собственных интеллектуальных усилий. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Оппортунистическое поведение определяется О. Уильямеоном, который ввел это понятие в научный оборот, как «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства» (self-interest-seeking-with-guile). Коррупция как разновидность (частный случай) оппортунистического поведения в самом общем случае означает извлечение публичными лицами личных материальных и нематериальных выгод из своего должностного, служебного положения.

Общественность перестала обладать системными качествами и превратилась в сумму индивидов. Перманентная неопределенность собственных перспектив, вызванная постоянным реформированием государственных органов управления, отсутствие ответственности перед обществом и законом в качестве основного стиля поведения государственных чиновников закрепили оппортунистический – коррупция, став идеологией госслужбы, заменила собой систему государственного управления (что признается даже Президентом РФ Д. Медведевым).

За эти годы бюрократия сформировалась как класс, со своими интересами, сферами влияния и системой защиты, с огромным объемом оборотных коррупционных средств, достигающим 300 млрд. долларов США. При этом коррупция – самый доходный, а значит, и самый привлекательный бизнес в стране, со своими специфическими услугами и устоявшимися тарифами. Основными коррупционными сферами являются распределение бюджетных средств, распоряжение природными ресурсами, управление государственной собственностью, государственные закупки, незаконный захват собственности юридических лиц и граждан, игорный бизнес. В силовых структурах проблема усугубляется их закрытостью и недоступностью для общественного и даже парламентского контроля.

При этом «отечественная коррупция имеет специфику, отличающую ее от западной, там она инициируется гражданами или бизнесом, а у нас – чиновниками». Специфика также заключается в том, что у нас коррупция – силовая, поскольку бюрократия давит. Есть масса форм давления, начиная от силовых структур и заканчивая разрешительными и тому подобными процедурами.

В борьбе с коррупцией реализуются такие меры, как централизация полномочий и формализация процедур распределения бюджетных средств. Внутренняя логика этих мер базируется, к сожалению, только на двух предположениях. Во-первых, считается, что нижние этажи бюрократического аппарата более коррумпированы, чем верхние. Во-вторых, жесткая формализация процедур рассматривается как способ ограничения возможностей произвола и «поиска ренты» со стороны отдельного чиновника.

Наглядный пример такого рода мер – реформа межбюджетных отношений 2002–2003 гг., сместившая распределение полномочий и ресурсов от регионов в пользу федерального центра (Климанов, Лавров, 2004), изменение системы государственных закупок, происшедшее в 2005–2006 гг., с резким ограничением прав государственных заказчиков по выставлению качественных критериев и ориентацией на отбор поставщиков для государственных нужд по критерию наименьшей цены, ужесточение контроля за доходами госслужащих (через декларирование доходов семьи) и повышение независимости суда (Медведев, 2009).

Однако эти меры не дают ожидаемых результатов. Согласно данным опроса, тысячи предприятий обрабатывающей промышленности в 2009 г. в рамках проекта по анализу конкурентоспособности российской экономики, выполняемого по заказу Минэкономразвития, коррупцию как серьезную проблему воспринимали 21,5% респондентов (в Московском регионе 40%)[7]. Если сравнивать коррупцию с другими проблемами, с которыми сталкивается бизнес в России, то в целом по промышленности она была седьмой в числе 10 основных ограничений для развития бизнеса в 2000 г. и девятой из 13 ключевых проблем в 2007 г. Для предприятий же сектора услуг коррупция могла быть отнесена к факторам средней значимости (пятое место в 2000 г. и то же место в 2007 г., несмотря на увеличение числа факторов, включенных в анке-

ту). При этом в промышленности проблему коррупции острее ощущали мелкие предприятия (до 200 работников), а в сфере услуг – мелкие и средние (до 50 и 51–150 работников). Для этих двух групп предприятий в секторе услуг коррупция перемещалась на третье- четвертое места в общем рейтинге ограничений для развития бизнеса.

Обратная зависимость влияния коррупционных притязаний на деятельность предприятия от масштабов их производства делает трансакционные издержки потенциально запретительными для размещения ресурсов в сферы высокотехнологических производств и услуг, формируя институт невостребованности человеческого капитала.

Оппортунистическое поведение с первых дней приватизации овладело и хозяйственными руководителями. Результаты их деятельности: в 2000 г. индекс промышленного производства по сравнению с 1990 г. составлял 40,6%, в том числе в топливной промышленности – 7,9% (из нее по нефтедобывающей – 29,2%, угольной – 1,7%); цветной металлургии – 59,4; машиностроении и металлообработке – 14,7; химической и нефтехимической промышленности – 5,1; промышленности строительных материалов – 3,6; легкой – 35,2; пищевой промышленности – 16,8%. Этот процесс нельзя объяснить высвобождением мест для формирования производственных технологий нового промышленного уклада. Приватизация и демилитаризация, проводившиеся на фоне либерализации международного сотрудничества, «схлопывали» целые мультисистемы высокотехнологической мыследеятельности. А хлынувшая в страну бытовая и компьютерная техника привели к обвальному падению производства. Произошло не просто обвальное сокращение занятости населения – уничтожение человеческого капитала. Без средств к существованию оставались в первую очередь его носители – ученые, работники НИИ, КБ, инженерно-технический персонал предприятий.

Все, кто накопил хоть чуть-чуть человеческого капитала, востребованного на Западе, и кто мог и хотел уехать, выезжали за границу. В начале 90-х гг. среди эмигрировавших из России научных сотрудников явно преобладали маститые исследователи: проводившиеся в те годы выборочные исследования демонстрировали, что уезжали в основном кандидаты и доктора наук, имевшие высокий индекс цитирования, характеризовавшиеся коллегами как лидеры научных школ и исследовательских направлений. Уже к 1996 г. примерно половина наиболее известных российских естествоиспытателей жила и работала за границей.

Нормальный процесс воспроизводства человеческого капитала оказался нарушенным, поскольку молодежь перестала стремиться в сферу производства, где низкий уровень оплаты труда. Избыточное предложение на рынке образовательных услуг привело к тому, что в высшей школе подготовка экономистов, юристов, менеджеров ведется без конкурса в растущих масштабах и, как правило, на платной основе. Получив диплом, выпускники «рассеиваются», не находя адекватного спроса на свои услуги. Закончившие же престижные вузы уезжают из страны. Причем стремятся сразу же попасть в аспирантуру на Западе. Окончание тамошней аспирантуры гарантирует востребованность выпускника на Западе в большей степени, чем если бы аспирант закончил аспирантуру в России.

Основная часть трудоспособного населения под давлением внешних обстоятельств вынуждена не производить, а перейти в сферу торговли. Вынужденное стремление к оппортунистическому поведению как конкурентному преимуществу обеспечило криминализацию и этой сферы деятельности.

Российское общество стремительно превращалось в квази «общество потребления». Если в обществе потребления совокупность общественных отношений, организованных на основе принципа равного права для его членов на индивидуальное потребление, то в нашем обществе акценты сильно смещены – оправдывается примат только личного потребления; каждый действует с целью собственного обеспечения возможностью осуществления оппортунистического поведения. Все остальные должны существовать в рамках поля его активности. Отсутствие управления со стороны государства экстернальными издержками оппортунистического поведения граждан привело к криминализации сначала бизнеса, затем общества, а затем и силовых структур. Лавинообразное распространение ценностей квази «общества по-

требления» привело к столь же стремительной деградации человеческих ресурсов.

Проблема управления состоянием человеческого потенциала усугубляется и тем, что его воспроизводство происходит в среде масштабной интенсификации связей между цивилизациями, культурами, активного обмена материальными и духовными ценностями. Трансформирующее воздействие процессов глобализации вызывает неоднозначные последствия и воспринимается обществом в большей степени как явления негативные и деструктивные, разрушающие культурную самобытность. Присутствующее сегодня информационное воздействие на культуру не только не обеспечивает формирование новой, социально ответственной системы ценностей, но и провоцирует разрушение нравственных идеалов, культурных традиций, патриотизма, духовного единства и многого другого.

«Свобода и широта информационных потоков в социокультурной сфере сегодня явно не соответствуют возможностям методологии анализа общества в целом и отдельного человека в частности, что позволяет нам констатировать наличие противоречия, определяемого отставанием методологии анализа информации от технологий ее передачи. Духовные знания стали объемней и доступней, но значительно осложнился их отбор, восприятие и осмысление»[8].

Институциональные изменения детерминированы и сами детерминируют процесс пересмотра нравственных идеалов. В результате этих процессов нарушается функционирование устоявшейся системы оценки – анализа – систематизации информации. На первый план выходит информация, обладающая внешней привлекательностью (появление большого количества вторичной информации). Происходит разрушение культурной атрибуции, лишение информационного контекста, «клипизация» отношений. Причина имеет объективный характер и заключена в отставании технологий анализа информации от технологий ее передачи.

Эмоциональные негативные оценочные суждения культурно-исторических ценностей, вызванные выплеском большого количества новой информации, ускорили процесс разрушения связей между поколениями, возможности семьи в формировании трудовых и человеческих ресурсов резко сократились.

Однако нынешняя глубина проникновения оппортунистического поведения, разрушая механизмы развития, сокращает и сферу инструментальных институтов в формировании человеческого потенциала. Распределительная природа инструментальных институтов, достигнув гипертрофированных масштабов, через запретительно высокие трансакционные издержки, заставляет вести поиск принципиально нового уровня безопасности, трансформируется сам процесс взаимодействия.

Человеческий потенциал из объекта управления через стадию управляемого субъекта приобретает черты субъекта. Нарастающая инициатива по формированию и развитию человеческого потенциала ограничивается теперь ответственностью его носителя. Только собственная инициатива коммуникаций является неформальным основанием формирования институтов. С их формализацией произойдет не только перераспределение сфер управления инструментальных институтов и преобладание координационной их функции, резко сокращающих поле оппортунистического поведения.

---

[1] Скоробогатов А.С. Институциональная экономика: Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ–ВШЭ, 2006. С. 10.

[2] Скоробогатов А.С. Институциональная экономика: Курс лекций. СПб.: СПб филиал ГУ–ВШЭ, 2006. С. 10.

[3] Knight J. Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992. P. 99.

[4] Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. М.: THESIS, 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73; North D. Institutions // Journal of Economic Perspective. 1991. Vol. 5. No 1. P. 97.

[5] Шастико А. Трансформационные издержки // Вопросы экономики. 1997. № 3.

[6] Шастико А. Трансформационные издержки // Вопросы экономики. 1997. № 7.

[7] Яковлев А.А. Влияние кризиса на поведение предприятий // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4.

[8] Хитарова И.Ю. Мотивация труда и образования // «Мост»: журнал для промышленников. 2000. № 39 (октябрь). С. 35–36.