

## Лекция по теме 1.

# МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Функционирование и развитие современных национальных экономик представляет собой процесс, насыщенный постоянными изменениями. Они происходят практически во всех сферах и сторонах хозяйственной жизни. Развитие науки и технологии, материализующееся в инновациях, меняет эффективность использования ресурсов, открывает новые формы применения уже известных ресурсов и позволяет рассматривать в качестве таковых те феномены неживой и живой природы, которые ранее не считались ресурсами. Конкурентный процесс меняет экономические возможности хозяйствующих субъектов, ограничивая силу проигравших и увеличивая ее у победителей. Вмешательство государства в экономику предоставляет преимущества одним индивидам и группам и отбирает их у других. Сдвиги в настроениях и ожиданиях игроков на современном мировом финансовом рынке приводят к резким изменениям в положении национальных валют, в выгодности производства тех или иных товаров, различных видов инвестиций и операций международной торговли, а подчас и драматическим политическим изменениям.

Все перечисленные изменения суть, как легко видеть, сдвиги в условиях принятия экономических решений. Одновременно и наряду с ними происходят и изменения в правилах хозяйствования; принимаются новые законы, регулирующие разрешаемые государством действия экономических агентов; внутри отдельных организаций вводятся новые регламенты взаимодействия их работников; предлагаются новые виды различных контрактов; складываются новые обычаи деловой жизни; изобретаются новые финансовые схемы ухода от налогообложения и т.п. В последнее 6 десятилетие значительное число стран претерпевает радикальные, резкие изменения в системах формальных правил, регулирующих экономические действия их граждан, позволяющие говорить о том, что в них возникли, функционируют и развиваются переходные экономики.

Исследование изменений в условиях хозяйствования, их влияния на принимаемые экономические решения и их последствия представляет собой стандартную задачу для широкого круга конкретных экономических дисциплин. Исследование изменений правил хозяйствования, да и в целом влияния этих правил на принимаемые решения, долгое время находилось за пределами круга интересов основного течения экономической мысли, стержнем которого являлась и является неоклассическая экономическая теория.

Лишь в последние десятилетия, благодаря появлению и интенсивному развитию неинституциональной экономической теории, усилиями ее создателей и их последователей удалось доказать, что «правила имеют значение» (Д. Норт). Соответственно, имеют значение и изменения в правилах экономического поведения, или институциональные изменения.

Многообразные переходные (трансформационные) процессы, с разной степенью успешности протекающие как в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ, так и в странах Африки, Азии и Южной Америки, предоставляют богатый материал для исследования механизмов воздействия институциональных изменений (ИИ) на характер функционирования и развития формируемых в этих странах экономических систем.

Однако адекватного обобщения этого материала в виде синтетической (синтезирующей различные подходы) экономической теории институциональных изменений, которая не только объясняла бы наблюдаемые процессы, но и была полезной для выработки нормативных рекомендаций по повышению эффективности трансформации экономических систем, в настоящее время пока не предложено. Более того, многие исследователи и политики полагают, что институциональная составляющая реформ имеет подчиненное — по отношению к макроэкономической — значение и не в состоянии оказать не только существенного, но и вообще сколько-нибудь ощутимого влияния на успешность движения процессов реформирования.

Сформулированная позиция нуждается в некоторых пояснениях методологического характера. Прежде всего требует комментирования характеристика теории институциональных изменений как экономической теории. По нашему мнению, это означает не только (и даже не столько) то, что ее предметом выступают изменения экономических институтов как правил, влияющих на поведение субъектов хозяйственной деятельности, но и то, что эти процессы изучаются, если можно так выразиться, «экономически», т.е. с помощью концепций и методов экономической науки.

При его последовательном проведении, подход к исследованию экономических процессов под углом зрения институциональных изменений позволяет включить в рассмотрение целый ряд неэкономических — социальных, политических, культурных, юридических и т.п. — факторов, давая им при этом единообразную экономическую трактовку, подвергая анализу не только прямые (от них к экономике), но и многообразные обратные (от экономики к политике, праву, социуму и т.д.) связи.

Подходе позиций институциональных изменений обращает внимание прежде всего на проблемы изменения прав собственности и механизмов принуждения к их исполнению. Как известно, защищенные права собственности расширяют временной период, который учитывается индивидом при принятии решений, стимулируют инвестиции, создают стимулы к трудовым усилиям, способствуя созданию стоимости. Отсутствие таких прав, напротив, повышает риски и препятствует процессам создания богатства, стимулируя непроизводительную, чисто перераспределительную активность экономических агентов. Сточки зрения этого подхода очевидно, например, что формальное (законодательное) введение прав частной собственности на что бы то ни было, без обеспечения эффективного функционирования преимущественно государственного механизма их защиты, ни в коей мере не скажется положительно на стимулах к производительному использованию соответствующего ресурса; напротив, декларация таких прав без их поддержки повлечет за собой скорее отвлечение частных ресурсов из сферы производства в сферу их частной защиты. Обеспечение же защиты прав собственности исключительно частным образом не позволяет реализоваться эффекту экономии от масштаба деятельности, что и означает явный «недобор» в эффективности использования ресурсов.

В этой связи тенденция к росту эффективности использования ресурсов после приватизации может быть обнаружена преимущественно у крупных фирм, размеры которых и получаемая ими прибыль таковы, что позволяют не только обеспечить собственными силами надежную защиту правомочий собственности, но и интернализировать эффект от масштаба подобной «правозащитной» деятельности. Что же касается мелких и средних предприятий, изменивших форму собственности, то для них эффект приватизации может вполне «компенсироваться» дополнительными издержками, которые они вынуждены будут нести для защиты благоприобретенных прав частной собственности.

Подход с позиций институциональных изменений связывает отмеченные общие типы производительного и распределительного поведения с конкретными группами, — выделяемыми, в частности, по социальным, этническим, политическим и другим признакам, — выступающими как субъекты, получающие или теряющие те или иные экономические возможности и/или преимущества в ходе осуществления соответствующей деятельности. Такие выигрыши и проигрыши трактуются в его рамках как основополагающие мотивы активности подобных групп на политическом уровне, которая направляется либо на поддержку (сохранение), либо на отрицание (изменение) условий, определяющих упомянутые формы поведения.

Подход с позиций институциональных изменений, различая формальные и неформальные институты, не проводит вместе с тем между ними непреодолимых границ, признавая равную важность обеих групп для понимания экономического поведения. Отсутствие соответствия — конфликт — между формальными нормами (законами) и неформальными обычаями вовсе не однозначно решается в пользу первых. Сеть неформальных правил взаимодействия

экономических агентов при определенных условиях может, как известно, «подмять под себя» официально установленные правила их поведения.

Наконец, подход с позиций институциональных изменений привлекает внимание к зависимости текущих экономических процессов от предшествовавшего порядка их осуществления. Различные институциональные контексты в состоянии решительно видоизменить последствия тождественных мер экономической политики, обуславливая появление диаметрально противоположных результатов. Тем самым данный подход самым непосредственным образом способен давать ответы на вопросы, имеющие практическое значение. Он может помочь политикам — агентам политического рынка — создавать такие продукты, которые будут пользоваться повышенным спросом, отдавая им дополнительные голоса избирателей. 9

Экономическая теория институциональных изменений, подобно многим другим экономическим теориям, существует в двух формах — позитивной и нормативной.

С нашей точки зрения, позитивная экономическая теория институциональных изменений, претендующая на роль синтетической, должна предлагать удовлетворительное решение трех стандартных задач любой научной теории: во-первых, описания ИИ, во-вторых, их объяснения и в-третьих — задачи предсказания возможных институциональных изменений. Обсудим каждую из этих функций подробнее.

Описание институциональных изменений не может не опираться на описание самих институтов. Между тем в этой области в настоящее время нет единства мнений. Даже в вопросе определения понятия института конкурируют различные точки зрения, начиная от многообразных его трактовок в рамках «старого» институционализма, в той или иной мере включающих расплывчатые элементы субъективных воззрений индивидов, и кончая объективирующим пониманием института как совокупности санкционированных правил в рамках неоинституционализма. Соответственно, описания институтов также варьируют — от чисто словесного, «этнологического», до чисто формального, модельного. По-видимому, и описания изменений, происходящих в функционирующих и развивающихся институтах, должно по возможности охватывать упомянутое разнообразие вариантов описаний последних.

Кроме того, важно различать качественное и количественное описание определенного произошедшего изменения какого-либо экономического института и соответствующие описания процесса изменения, включая динамику его результатов. Это особенно существенно для тех институтов (правил), которые имеют массовое применение: ведь в этом случае процесс изменения охватывает и распространение соответствующего правила среди экономических агентов. При этом выбор конкретной формы описания ИИ целесообразно осуществлять, исходя из ее соответствия решению задач объяснения и предсказания изучаемых изменений.

Задача объяснения ИИ с точки зрения методологии построения соответствующей теории представляется наиболее прозрачной: объяснить институциональное изменение — значит логически вывести его из некоторой теоретической модели, показать, что оно выступает закономерным следствием последней в тех или иных конкретных внешних условиях. Иными словами, центральным моментом процесса объяснения ИИ выступает его теоретическая модель, связывающая причины изменений, характеристики процесса изменения и его результаты. При этом, очевидно, возможны различные объясняющие модели, отличающиеся как составом входящих в них факторов, так и типами взаимодействия последних.

Важно отметить, что экономическая теория институциональных изменений должна давать экономические объяснения последних. Такие объяснения должны базироваться на теоретических моделях экономического, а не какого бы то ни было иного поведения субъектов, действующих в соответствии с исследуемыми правилами. Для того чтобы обеспечить достаточно полное описание и объяснение процесса институциональных изменений в рамках последовательно экономического подхода, целесообразно представить его (для каждого отдельного изменения) в виде процесса, состоящего из следующих этапов:

- 1) возникновение идеальной модели (идеи) нового правила или изменения существующих правил;
- 2) распространение этой идеи среди ее потенциальных пользователей;
- 3) распространение самого изменения — как новых реально осуществляющихся поведенческих актов — среди экономических агентов.

В рамках каждого из этих этапов действуют свои специфические механизмы, посредством которых осуществляются действия, составляющие их содержание. Поскольку реализация какого-то одного механизма на предшествующем этапе не предопределяет однозначно, каким будет механизм, действующий на последующем этапе, описание всего разнообразия форм осуществления институциональных изменений может быть сформировано в виде теоретической типологии (набора всевозможных сочетаний) механизмов, реализующих каждый из указанных выше этапов.

В качестве механизмов возникновения идеи институционального изменения обычно рассматриваются заимствование (или импорт) правил, их спонтанное возникновение, а также целенаправленное изобретение (проектирование).

Механизмы распространения идеи нового правила охватывают такие формы коммуникации, как социальное обучение, целенаправленное информирование и индивидуальное обучение экономических агентов.

Наконец, в качестве механизмов распространения собственно институциональных изменений выступают политический рынок и рынок институтов.

Характеристика перечисленных базовых механизмов позволяет очертить множество возможных «траекторий» отдельных институциональных изменений, каждая из которых представляет собой определенную комбинацию из названных механизмов, посредством которых реализуется каждый из этапов единичного институционального изменения. Тем самым разнообразие конкретных институциональных изменений в рамках предлагаемой логической конструкции сводится к ограниченному числу «чистых» типов.

Достоинством такого подхода является то обстоятельство, что, сохраняя «монистичность» (экономический характер объяснения), он в то же время не сводит многообразные процессы институциональных изменений к одной-единственной модели. Далее, типологическое построение экономической теории институциональных изменений существенно облегчает реализацию ей своей прикладной функции: для эмпирического исследования какого-либо институционального изменения в качестве первого шага можно попытаться позиционировать его в рамках предложенной теоретической типологии, применяя затем соответствующий инструментарий. Наконец, предложенный подход открыт для последующего развития: по мере выявления новых значимых параметров ситуаций институциональных изменений предшествующие типологии не «отменяются», а детализируются, что обеспечивает поступательное развитие представлений о предмете теории. В частности, типологический подход открыт и для введения в число уточняющих параметров также и неэкономических факторов — точнее, таких факторов институциональных изменений, которые традиционно рассматриваются как находящиеся вне сферы экономического исследования.

В заключение этой вводной, методологической главы остановимся на некоторых общих моментах, связанных с категориями объяснения и предсказания. Ответы на них важны для того, чтобы понять, что, собственно, можно ждать от теории институциональных изменений в плане прикладном, практическом.

Как известно, объяснить — значит дать ответ! на вопросы «как?» и «почему?». Применительно к институциональным изменениям эти общие вопросы могут трансформироваться в две различные объяснительные схемы:

- во-первых, нас может интересовать вопрос о том, почему и как изменился некоторый существовавший экономический институт,

- во-вторых, — вопрос о том, почему он изменился именно так, как это произошло.

Иначе говоря, в первом случае предметом объяснения выступает сам факт произошедшего изменения, исследуются причины, его обусловившие, в то время как во втором предметом объяснения становятся те конкретные сдвиги, которые произошли в компонентах изучаемого экономического института.

Поскольку любое институциональное изменение, по-видимому, неоднозначно, т.е. может происходить в различных направлениях и формах, ответ на первый вопрос более прост, чем на второй. Соответственно, первую схему мы будем называть слабой формой объяснения, вторую — сильной.

Наконец, наиболее трудной и неоднозначной оказывается задача предсказания институциональных изменений. Основная проблема здесь связана не с институтами как таковыми, а с изменениями вообще, т.е. с возможностью возникновения новых объектов, отсутствовавших в предметном поле теории: ведь логически выводимы из сформулированных в рамках практически любой теории моделей только количественные изменения уже отраженных в теории качественных свойств. Новые качества могут быть логически выведены лишь в той мере, в какой они могут быть представлены в виде нового сочетания «старых» параметров.

Суть этой проблемы имеет чисто семиотический характер, т.е. связана со свойствами слов (имен или терминов), составляющих любой язык, и возможностями определения их значений. Новый объект, появившийся или предсказанный в предметной области, описываемой языком, должен, во избежание смешения с другими объектами, получить и новое имя. Однако для характеристики значения такого имени оно должно получить определение через уже существующие термины, либо же термин должен быть введен посредством так называемого остенсивного определения, т.е. путем одновременного указания на новый объект и произнесения (написания) нового термина.

Обе эти процедуры свободно используются в тех случаях, когда новые объекты появляются в результате открытия, т.е. в тех случаях, когда они существовали ранее, независимо от исследователя, и были им обнаружены в природе или обществе. Однако в случае предсказания еще не существующего в реальности объекта остенсивное определение использовать в принципе невозможно, поскольку не на что указывать — объекта просто пока еще не существует. Чтобы определить значение вводимого термина вне языка, соответствующий объект нужно предварительно изобрести и воплотить в том «материале», из которого состоит реальность, отображаемая соответствующим языком. Следовательно, для характеристики значения термина, используемого для обозначения предсказанного объекта, могут быть использованы только знаковые, а не остенсивные определения, выводящие процесс придания терминам значения за пределы собственно языка. Тем самым новое неизбежно оказывается «сведенным» к старому, точнее, к новому сочетанию уже известных свойств и их значений.

Иными словами, вопрос — можно ли ставить задачу так, чтобы предсказать, какой именно новый, еще не существующий институт появится в ответ на то или иное изменение внешней среды, возникновение новой ситуации и т.п. — должен получить отрицательный ответ. В сформулированной постановке задача предсказания институциональных изменений некорректна.

Корректными же можно считать следующие постановки задачи о предсказании в теории институциональных изменений;

- слабая постановка — предсказать, какая из уже описанных дискретных институциональных альтернатив окажется преобладающей в конкретных условиях экономической и институциональной среды;
- умеренная постановка — предсказать количественные параметры процесса вытеснения одной дискретной институциональной альтернативой другой такой альтернативы;

- сильная постановка — предсказать свойства того нового института, который окажется преобладающим в новых условиях и сменит ранее существовавший.

*Нормативная* экономическая теория институциональных изменений решает свои задачи выработки рекомендаций в отношении желательных (требуемых, необходимых) ИИ в тесной связи с решением задачи предсказания в рамках позитивной теории институциональных изменений. Действительно, для того чтобы обоснованно рекомендовать те или иные действия, нацеленные на создание новых или изменение уже существующих правил, необходимо в первую очередь оценить последствия подобных действий, т.е. предсказать будущие изменения в поведении экономических агентов как реакцию на новую институциональную среду.

Важно подчеркнуть, что формируемые рекомендации по преобразованиям институциональной структуры той или иной экономической системы, — от отдельной производственной организации до национальной экономики, — должны, по нашему мнению, не просто быть «правильными» с экономической точки зрения, т.е. способствовать созданию стоимости, а не ее непродуктивному перераспределению. Они должны быть также и реализуемыми в рамках уже существующей институциональной среды и наличного «расклада» сил и возможностей групп специальных интересов, максимизирующих свою выгоду в условиях этой среды. В противном случае вырабатываемые рекомендации окажутся не более чем благими пожеланиями, а процесс их создания будет не чем иным, как очередной демонстрацией несовершенства экономической теории и непонимания экономистами реалий изучаемого объекта.

Это означает, что нормативная теория институциональных изменений, как никакая другая нормативная экономическая теория, должна учитывать и опираться на выводы и положения, выработанные в рамках других наук, изучающих человеческое поведение, оставаясь одновременно экономической теорией, т.е. трактуя обсуждаемые вопросы с экономических позиций.

Сознательное задание таких ограничений, разумеется, существенно затрудняет разработку основных положений упомянутой теории: значительно удобнее в сложных для анализа ситуациях ссылаться на то, что соответствующие источники проблем «проходят по ведомству» социологии, политологии, психологии, антропологии и т.п., выводя их тем самым из поля внимания. Но ведь выявившиеся трудности и проблемы не разрешатся от этого сами собой, а ссылки на смежные науки останутся, скорее всего, сделанными впустую: экономистам, к сожалению, не свойственно изучать другие поведенческие науки и интересоваться полученными в них результатами. Как показывают данные эмпирического анализа, проведенного по методике изучения перекрестного цитирования, социологи, например, ссылаются на публикации экономистов существенно чаще, чем экономисты на социологов [Davern and Eitzen, 1995].

Если возможное институциональное изменение уже как-то описано (имеется его план или проект), то построение таких оценок 15 практически совпадает с умеренной постановкой задачи предсказания, отличаясь от нее только проверкой соответствия прогнозируемых изменений целям субъекта последних {слабая форма нормативной теории}. Сложнее и интереснее случай отсутствия такого проекта, что означает необходимость разработки последнего, исходя из целей субъекта ИИ, с одной стороны, и заданной (существующей) системы экономических институтов, с другой стороны (сильная форма нормативной теории, или институциональное проектирование).

### **Вопросы для самопроверки**

1. В чем состоит экономический характер экономической теории институциональных изменений?
2. Каковы исследовательские задачи позитивной экономической теории институциональных изменений?
3. Каковы основные формы описания институциональных изменений?

4. Какие этапы выделяются в процессе институционального изменения?
5. Что такое сильная и слабая формы объяснения институционального изменения?
6. Каковы варианты постановки задачи предсказания институциональных изменений?
7. В чем состоят задачи нормативной экономической теории институциональных изменений

### **Основные понятия темы 1:**

- Институциональное изменение
- Экономическая теория институциональных изменений
- Позитивная экономическая теория институциональных изменений
- Нормативная экономическая теория институциональных изменений
- Функции позитивной научной теории: описание, объяснение, предсказание
- Сильная форма объяснения институционального изменения
- Слабая форма объяснения институционального изменения
- Этапы институционального изменения
- Механизмы осуществления этапов институционального изменения

### Лекция по теме 2.

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

### **2.1. Формы описания институтов и институциональных изменений**

### **2.2. Классификации институциональных изменений**

## **2.1. ФОРМЫ ОПИСАНИЯ ИНСТИТУТОВ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Как было показано в предыдущей главе, одной из базовых функций любой теории является описание феноменов, составляющих ее предмет. Для экономической теории институциональных изменений таковыми, очевидно, выступают институциональные изменения. Однако, поскольку само понятие институционального изменения является производным от понятия института, для корректного понимания разнообразия ИИ важно ввести достаточно четкое и строгое представление о способах описания самих институтов.

Все множество форм описания институтов можно подразделить на два типа — явные и неявные. Описания первого типа характеризуют с той или иной степенью полноты все компоненты, в единстве образующие (экономический) институт, описания второго типа отражают последствия функционирования или использования института.

**Явные описания институтов.** Исторически и логически первой формой явного описания институтов выступает их словесное, качественное описание. Например, правила принятия решений у древних персов были описаны Геродотом так: «За вином они обычно обсуждают самые важные дела. Решение, принятое на таком совещании, на следующий день хозяин дома, где они находятся, еще раз предлагает [на утверждение] гостям уже в трезвом виде. 18 Если они и трезвыми одобряют это решение, то выполняют. И наоборот: решение, принятое трезвыми, они еще раз обсуждают во хмелю» [Геродот, I, 133]. Им же описан и институт «бесконтактного» обмена карфагенских купцов с обитателями восточного побережья Африки: «Всякий раз, когда карфагеняне прибывают к тамошним людям, они выгружают свои товары на берег и складывают в ряд. Потом опять садятся на корабли и разводят сигнальный дым- Местные же жители, завидев дым, приходят к морю, кладут золото за товары и затем уходят. Тогда карфагеняне опять высаживаются на берег для проверки: если они решат, что количество золота равноценно товарам, то берут золото и уезжают. Если же золота, по их мнению, недостаточно, то купцы опять садятся

на корабли и ожидают. Туземцы тогда вновь выходят на берег и прибавляют золота, пока купцы не удовлетворятся. При этом они не обманывают друг друга: купцы не прикасаются к золоту, пока оно не равноценно товарам, так же как и туземцы не уносят товаров, пока те не возьмут золота» [Геродот, IV, 196].

Приведенные примеры описаний институтов, несмотря на свой более чем двухтысячелетний возраст, позволяют современному читателю достаточно ясно представить существо описываемого обычая или правила: содержание и характер предпринимаемых действий, ситуацию, в которой последние осуществляются, а также субъектов подобных действий. Вместе с тем в описаниях опущены явные упоминания о санкциях за неисполнение нормативных действий, об условиях применения санкций и об их субъектах (исполнителях). Разумеется, исходя из контекста, отсутствующие данные, равно как и гипотетические объяснения существования этих институтов, можно реконструировать, однако исходное описание все равно окажется неполным по отношению к разделяемому нами определению института. Кроме того, явные словесные описания институтов редко содержат количественные характеристики его структуры и параметров функционирования. Далее, различные словесные описания институтов могут выделять в их структуре и процессе функционирования несовпадающие компоненты, что затрудняет сопоставление соответствующих норм и механизмов принуждения к их исполнению, их сравнительный анализ.

Таким образом, в целом по данному типу описаний институтов можно заключить, что, будучи важнейшим источником информации о существе социально одобряемого или допустимого порядка действий, он нуждается в определенном упорядочении и стандартизации. Как представляется, достаточно эффективным средством для этого может служить формальная логика, точнее — такой ее раздел, как *логика норм*. Соответствующую форму описания института можно назвать *логической формой*.

В основу логического описания института могут быть положены представления о том, что разнообразие норм определяется «следующими четырьмя «элементами» или «частями» нормы: содержанием, условиями приложения, адресатом и характером. Содержанием нормы является действие, которое может, должно или не должно быть выполнено; условия приложения — это указанная в норме ситуация, с наступлением которой следует или допустимо реализовать предусмотренное данной нормой действие; субъект — это лицо или группа лиц, которым адресована норма. Характер нормы определяется тем, обязывает она, разрешает или запрещает выполнить некоторое действие» [Ивин, 1973, с. 22—23].

Такой набор элементов, составляющих норму, вероятно, вполне достаточен для ее характеристики внутри логики (что подтверждает, например, опыт формирования многообразных логических исчислений норм в упомянутой книге А.А. Ивина и в других публикациях по этой тематике), однако не полностью соответствует нуждам экономического анализа институтов. Действительно, сопоставляя приведенный перечень с определением института, мы видим, что в нем отсутствуют какие-либо параметры для описания механизма санкционирования (принуждения к исполнению) предусматриваемых нормой действий. Следовательно, принимая саму идею формально-логического описания норм, для целей изучения институтов мы должны дополнить указанные элементы нормы компонентами механизма ее санкционирования.

Как представляется, такими минимально необходимыми дополнительными элементами могут выступать перечень санкций и гарант норм. Перечень санкций представляет собой набор действий, предпринимаемых в отношении субъекта нормы ее гарантом в случае выявления последним отклонений в действиях субъекта в соответствующих условиях приложения от предписываемого содержания нормы. Гарант нормы — индивид, определенная группа индивидов, специализированная организация или группа организаций, либо все множество индивидов, применяющие санкции к субъектам нормы, отклоняющимся в своих действиях от ее содержания.

Итак, полная (стандартизированная) логическая структура института включает описания:



- содержания (A);
- условий приложения (C);
- субъекта (S);
- характера (M);
- перечня санкций (P)
- гаранта нормы (G).

Введенные символические обозначения элементов института вместе со стандартными средствами формальной логики (кванторами, квалifikаторами, предикатами и пропозициональными связками) позволяют реконструировать следующее логическое определение института, уточняющее его качественное определение, которое было приведено выше:

$$\{(A, C, S, M, P, G) = df I\} = \text{любое } (x \in S) \ \& \ \text{любое } t \ \{[C(x, t) \Rightarrow M(A(x, t))] \cup [C(x, t) \ \& \ \neg M(A(x, t) \Rightarrow G(P(x, t + \Delta t))]\}. \quad (2.1.1)$$

Эта логическая формула может быть прочитана следующим образом: набор (A, C, S, M, P, G) является институтом, т.е.  $(A, C, S, M, P, G) = df I$ , тогда и только тогда, когда любой индивид, являющийся субъектом нормы (любое  $x \in S$ ), в любой момент времени (любое  $t$ ), оказавшись в условиях приложения нормы ( $C(x, t)$ ), выполняет предписываемые ею действия соответствующего характера ( $M(A(x, t))$ ), т.е.  $C(x, t) \Rightarrow M(A(x, t))$ , либо, если он находится в ситуации приложения нормы и не действует предусматриваемым способом ( $C(x, t) \ \& \ \neg M(A(x, t))$ ), где  $\neg$  — знак логического отрицания), то гарант нормы некоторое время спустя ( $t + \Delta t$ ,  $\Delta t \geq 0$ ) применяет к индивиду соответствующие санкции  $G(P(x, t + \Delta t))$ , т.е.  $C(x, t) \ \& \ \neg M(A(x, t)) \Rightarrow G(P(x, t + \Delta t))$ ,

Предложенная логическая формула является, как легко видеть, весьма громоздкой, однако ее достоинством представляется явное выражение всех существенных элементов, из которых складывается функционирующий институт, а также логических, временных и причинных связей между этими элементами. Тем самым эта формула характеризует экономические институты как особые системы действий. Если опираться в исследованиях на эту формулу, то стандартизировано описать любой институт — значит заменить использованные в ней символические обозначения конкретными, качественными и/или количественными, описаниями элементов нормы, включая характеристику времени задержки при применении санкций ( $\Delta t$ ), т.е. специфицировать все переменные и константы, входящие в запись формулы (2.1.1).

Формула (2.1.1) предоставляет также богатые «изобразительные возможности» для описания институциональных изменений. Действительно, изменением какого-либо института, описанного в соответствии с нею, будет изменение в спецификации любого из его компонентов — содержания (A), условий приложения (C), субъекта (S)1 характера (M) 1 перечня санкций (P), гаранта нормы (G) либо времени задержки применения санкции ( $\Delta t$ ), а также различных сочетаний всех перечисленных компонентов. Соответственно, все они могут быть положены в качестве основы в одну из возможных классификаций ИИ (см. § 2.2).

Логическое описание институтов, очерченное выше, можно рассматривать как основу для построения еще одного типа их явных описаний — алгоритмических 3 .

Алгоритмом, как известно, принято называть упорядоченную последовательность инструкций или команд, выполнение которых приводит к получению определенного результата. Другими словами, алгоритм определяет последовательность действий индивида, переводящих его из одного состояния в другое или позволяющих изменить ситуацию, в которой он пребывает, на некоторую другую ситуацию. Легко видеть, что те же функции по отношению к индивиду выполняет и норма (институт): последовательность предикатов и логических связей, входящих в определение института (2.1.1), обуславливает последовательность операций или действий, которые должен выполнить индивид для того, чтобы вести себя в соответствии с нормой.

Для общего случая произвольного института эта последовательность операций (точнее, предписаний или инструкций по выполнению операций) для некоторого субъекта может быть реконструирована следующим образом:

- (1) идентифицируй ситуацию, в которой находишься —  $S^*$ ;
- (2) сопоставь ее с известными условиями приложений норм  $S_1, S_2, \dots, S_k$ ;
- (3) если  $S \neq S_i, i = 1, 2, \dots, k$ , то поступай по своему усмотрению, иначе
  - (3.1) оцени последствия выполнения действия  $D$ ;
  - (3.2) оцени последствия невыполнения  $D$  путем действия  $D^* \neq D$ ;
  - (3.2.1) для этого оцени риск обнаружения нарушения гарантом  $G$ ;
  - (3.2.2) оцени последствия применения санкции  $P$ ;
- (4) сопоставь последствия выполнения  $D$  и  $D^*$ ;
- (5) прими решение.

При анализе предписаний, входящих в этот алгоритм, необходимо обратить внимание по меньшей мере на два обстоятельства. Во-первых, разные субъекты, оказавшись в одной и той же реальной ситуации, в силу несовпадающих ограничений своей рациональности могут приходить к разным выводам относительного следования или не следования норме. Напомним, что ограниченность рациональности, согласно [Саймон, 1993], проявляется в двух основных направлениях — это *неполнота информации*, которой располагает индивид при принятии решений, ограниченные возможности ее восприятия и запоминания, и *ограниченные вычислительные возможности*, т.е. неспособность полностью учитывать значительное число факторов, проводить долгие и сложные вычисления и т.п. Оба эти аспекта могут по-разному проявляться для индивидов при исполнении ими приведенных предписаний: кто-то может неверно идентифицировать ситуацию  $S^*$ , кто-то — неправильно оценить последствия выполнения  $D^*$  или способности  $G$  обнаружить нарушение и т.п. Таким образом, *действуя по одному алгоритму*, разные индивиды могут *несхожим образом вести себя* в ситуациях, регулируемых тем или иным институтом, что мы и наблюдаем в реальности, исследуя экономическое поведение.

Во-вторых, инструкции приведенного алгоритма неоднозначно определяют конкретные действия, которые надлежит выполнить индивиду. Другими словами, они образуют *нечеткий алгоритм*: «По своей сути нечеткий алгоритм представляет собой упорядоченную последовательность инструкций (подобно программе для вычислительной машины), некоторые из которых могут содержать символы нечетких множеств, например: *если у велико, то немного уменьшить x*.. То, что в алгоритме допускаются инструкции подобного типа, позволяет приближенно описывать с его помощью самые разнообразные сложные явления. Важно то, что будучи нечеткими по своей природе, такие описания могут быть полностью адекватны целям поставленной задачи. Нечеткие алгоритмы такого рода могут дать эффективные способы приближенного описания целевых функций, ограничений, функционирования системы, стратегий и т.д.» [Заде, 1974, с. II], Очевидно, нечеткие алгоритмы 23 вполне пригодны и для описания экономических (и шире — социальных) институтов.

Приведенное выше алгоритмическое описание произвольного института характеризует действия отдельного индивида в «нормируемой» ситуации. Вместе с тем подавляющее большинство правил поведения, являющихся институтами, относятся не к действиям индивида, а к взаимодействию двух или большего их числа. Этот факт может быть отражен в рамках обсуждаемого описания через раскрытие содержания блока А.

Как представляется, таким уточнением будут служить два или более «подалгоритмов» индивидуальных действий каждого из индивидов, решивших следовать норме, регулирующей их поведение в ситуации  $S^*$ .

Такие *частичные алгоритмы* должны быть, очевидно, *согласованы и синхронизированы друг другом*, т.е. в ответ на «правильное» действие одного субъекта другой, в соответствии со своим частичным алгоритмом, должен предпринимать свое «правильное» действие, и т.п. Свой частичный алгоритм действий должен существовать *также и для гаранта нормы*. Таким образом,

полное алгоритмическое описание какого-то конкретного экономического института будет представлять собой согласованную совокупность частичных алгоритмов действий для каждого из индивидов, находящихся (оказавшихся) в регламентируемой этим институтом ситуации. В символическом виде это утверждение можно отразить следующим образом:

$I = \text{df } \{\alpha_1, \dots, \alpha_k; \alpha_g\}$ , где  $\alpha_1, \dots, \alpha_k$  суть алгоритмы действий индивидов  $I, \dots, k$ , а  $\alpha_g$  — алгоритм действий гаранта нормы.

Алгоритмическое описание институтов позволяет ставить относительно них целый ряд важных аналитических исследовательских задач:

1) определить для индивидов издержки идентификации условий применения нормы; очевидно, они могут существенно различаться для неформальных и формальных институтов, скажем, для обычаев и законов; для последних такие издержки будут существенно зависеть оттого, как сформулирован закон, насколько детально и однозначно «прописаны» его положения, в какой степени закон соответствует принципам институционального проектирования (см.: [Тамбовцев, 1996]) и т.п.;

2) определить для гарантов нормы издержки идентификации ситуации нарушения нормы; как и для первой задачи, такие издержки существенно разнятся для формальных и неформальных норм, причем для первых они демонстрируют зависимость от тех же факторов, а также от формата системы мониторинга поведения субъектов нормы, включая стимулы для ее работников по выявлению нарушений и доведению информации до исполнительных звеньев, осуществляющих наказание;

3) оценить действенность встроенных в институт санкций, их влияние на поведение индивидов, соответствие порождаемых санкциями издержек с потенциальными выгодами нарушения нормы и т.д.

Решение перечисленных (и других, связанных с ними) задач позволит как объяснить поведение индивидов, так и предсказать его, исходя из принципа ограниченной рациональности. Аналогично объяснения и предсказания могут быть также даны и по отношению к *изменениям* различных компонентов *институтов*, если считать, что движущие силы таких изменений имеют экономический характер.

Очевидно, что знания, полученные в ходе решения этих задач, являются исходными данными для постановки и решения сопряженных с ними «проектно-конструкторских» задач для совершенствования формальных институтов:

1. как обеспечить однозначность идентификации нормируемой ситуации?
2. как оптимизировать исполняемость нормы?
3. как оптимизировать систему контроля выполнения нормы и т.п.?

Характеризуя в целом явные способы описания институтов, можно, исходя из сказанного, сделать вывод о том, что словесное описание позволяет получить общее представление о том или ином институте, базируясь на простом наблюдении человеческого поведения, в то время как логическое и алгоритмическое описания в своем полном виде требуют не только наблюдения «невооруженным глазом», но и применения целого набора специальных аналитических методов. Однако, в отличие от словесного, такие описания будут содержать не только качественную, но и количественную информацию о функционировании института, что чрезвычайно важно для его экономического анализа, и прежде всего — для экономического анализа институциональных изменений.

Вместе с тем нужно отметить, что подробные описания конкретных экономических институтов, приближающиеся к модели полного логического или алгоритмического описания, нам не известны. О причинах их отсутствия в доступной литературе можно только догадываться. Вероятно, здесь действует известный принцип рационального невежества (или незнания), в соответствии с которым издержки на получение некоторого знания оправданы лишь в той мере, в какой они позволяют ощутимо лучше решить имеющуюся задачу, т.е. процесс получения знаний

продолжается до тех пор, пока предельные издержки их приращения не сравняются с предельной отдачей от их использования. Во всяком случае наиболее распространенными в экономических исследованиях по проблематике институтов и институциональных изменений являются неявные способы их описания.

**Неявные описания институтов.** Общей «формулой» неявного описания института можно считать следующую:  $I = \{N; C_1, C_2, \dots, C_m, B_1, B_2, \dots, B_n\}$ , (2.1.2)

где  $N$  — словесное наименование обсуждаемого института,

$C_1, C_2, \dots, C_m$  — количественно выраженные издержки различных видов, связанные с функционированием института, а

$B_1, B_2, \dots, B_n$  — количественные оценки различных выгод, порождаемых его действием.

Неявные описания институтов являются типичными при исследовании их методами микроэкономического анализа. При этом естественно выделяются две их разновидности: характеристика количественных последствий функционирования института (1) в терминах аналитического или графического описания и (2) в терминах теории игр.

*Микроэкономические описания.* Данный способ косвенного описания экономических институтов использует стандартную графическую технику представления последствий введения нового института, сопоставляя их с ранее существовавшей ситуацией, либо реально существующую ситуацию, где действует некоторый институт в сопоставлении с гипотетической, в которой описываемый институт отсутствует. Иного пути, кроме как характеризовать экономические параметры рассматриваемого института в сравнении с той или иной другой институциональной структурой при использовании графического (или соответствующего аналитического) формализма, просто нет. Дело в том, что любые характеристики затрат и результатов экономического действия или процесса «впечатаны» в некоторую институциональную структуру. Следовательно, чтобы отразить ее влияние, нужно реально или в воображении изменить хотя бы какой-то ее компонент. Именно поэтому графики, иллюстрирующие действие изучаемого института, всегда включают элементы *сравнительного анализа* экономических последствий разных институтов.

В качестве примера приведем описание действия вводимого института ответственности работодателя за несчастные случаи на производстве, разобранный Д. Бромли [Bromley, 1989, p. 111-115] (рис. 2.1.1). Пусть в существующей институциональной структуре владелец шахты не несет ответственности за происшествия, случающиеся с рабочими. В этом предположении относительная цена труда и капитала выражается линией  $PLO$ , что обуславливает их эффективное использование в количествах  $LO$  и  $KO$ , соответственно. Пусть теперь рабочим предоставлено защищенное право собственности на их будущую рабочую силу, т.е. ответственность за ее утрату возложена (если потеря произошла не вследствие нарушения правил самим работником) на работодателя. Это заставляет его осуществлять дополнительные инвестиции в мероприятия по технике безопасности, что сдвигает относительные цены капитала и труда. Пусть новая линия относительных цен будет  $PLI$ . Эффективная комбинация используемых объемов труда и капитала в этих условиях, как легко видеть, изменится. Одновременно при новых относительных ценах изменится и выпуск продукции шахты: он уменьшится с  $Q_0$  до  $Q_1$ . При введенном институциональном изменении для того, чтобы восстановить выпуск в прежнем объеме, т.е. вернуться на прежнюю линию уровня производственной функции в точке  $QO'$ , нужно использовать труд и капитал в объемах  $L_1$  и  $K_1$ , соответственно. Итак, приведенный пример микроэкономического описания достаточно ясно показывает, что в его рамках собственно институт характеризуется чисто словесно, фактически только называется, а предметом анализа оказываются количественные и качественные экономические последствия его функционирования или введения для сторон (экономических агентов), строящих свое поведение в соответствии с ним.

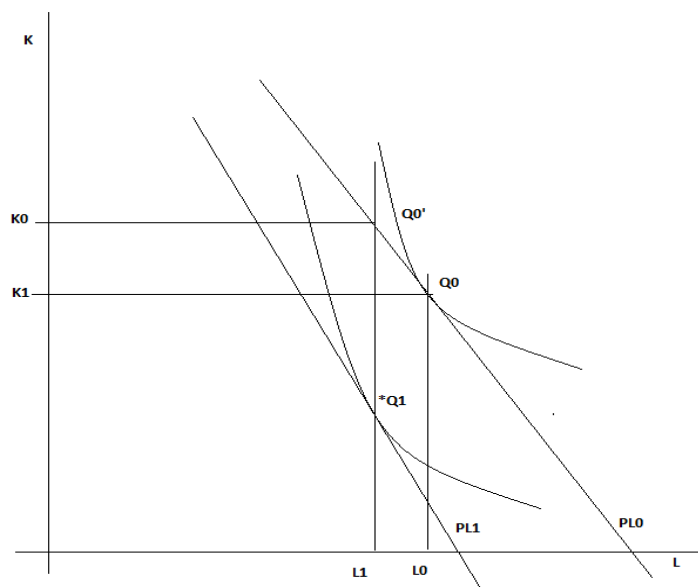


Рис. 2.1.1 Использование труда и капитала при разных институциональных структурах

Преимущества (сильные стороны) такого описания заключаются в том, что при характеристике упомянутых последствий исследователь может опереться на известные микроэкономические модели, такие, как производственная функция, функция полезности, модели поведения потребителя и производителя на рынках различных типов и т.п. Безусловно, это дает весьма широкие возможности для объяснения наблюдаемого поведения индивидов, затрагиваемых институтом (или его изменением), и оценки (предсказания) будущих изменений в их поведении. Другими словами, здесь в полной мере проявляется познавательная функция моделей как заместителей изучаемого объекта в процессе его исследования.

Вместе с тем, хотя микроэкономические описания институтов весьма эффективно объясняют действия агентов под влиянием правил, исходя из предпосылки их максимизирующего поведения, однако, как нетрудно убедиться, обсуждаемый формализм практически ничего не дает для предсказания институциональных изменений. Точнее говоря, с его помощью может быть реализована разве что лишь слабая постановка задачи предсказания, а именно — можно получить ответ на вопрос о том, какая из уже описанных дискретных институциональных альтернатив окажется преобладающей в конкретных условиях экономической и институциональной среды, исходя из ожидаемых (предвидимых) соотношений затрат и выгод для ее участников (см. главу 1).

*Теоретико-игровые описания.* В их рамках институт отображается как одна из возможных стратегий действий игроков наряду с другими стратегиями, соответствующими действиям «не по правилам». Такой способ описания и анализа институтов получил широкое распространение после выхода в свет книги Э. Шоттера «Экономическая теория социальных институтов» [Schotter4 1981]. В отличие от других ученых, применявших теорию игр в экономических и социальных исследованиях (см., например, обобщающую монографию [Shubik3 1982]), рассматривавших правила фиксированными, он трактует правила (институты) как равновесия повторяющихся игру т.е. как стратегии, доказавшие в ходе истории свою способность обеспечивать успех тем экономическим агентам, которые им следуют. По его мнению, «в повторяющихся играх игроки развивают определенные социетальные соглашения — решающие правила (rules of thumb), нормы, конвенции и институты, которые передаются последующим поколениям игроков» [Schotter4 1981, p. 12].

Поскольку в рамках описания игры в нормальной форме любая стратегия описывается ее номером (или словесным наименованием) и вектором выигрышей и проигрышей (строкой или столбцом платежной матрицы), нетрудно убедиться, что такое сочетание в точности соответствует формуле (2.1.2). То или иное изменение института, отражаемого подобным образом, фиксируется, во-первых, изменениями в словесном описании соответствующей стратегии (как правило, при

этом говорится об изменениях в содержании нормы и в составе ее санкций), а во-вторых, — изменениями в компонентах платежной матрицы.

Концентрация внимания именно на этих компонентах институтов при теоретико-игровом описании последних неудивительна: ведь в рамках языка теории игр затруднительно найти изобразительные средства для описания остальных компонентов нормы. Если, скажем, для правил, регулирующих взаимодействие нескольких индивидов, моделью может быть соответствующая игра  $N$  лиц (что, впрочем, сразу делает практически невозможным наглядное описание такого института), а в качестве модели гаранта нормы может выступить «дополнительный» игрок, то для отображения характера нормы обсуждаемый язык просто не содержит каких-либо знаковых возможностей.

Вместе с тем формализм теории игр весьма удобен для исследования взаимодействия индивидов, находящихся в ситуации взаимозависимого выбора из нескольких дискретных вариантов действий, характеризующихся наборами издержек и выгод. Он позволяет изучать подобный выбор как в статике, так и в динамике (повторяющиеся игры), находить и исследовать точки равновесия, в том числе множественного, и т.п.

Критика теоретико-игрового описания институтов связана прежде всего с тем, что данный формализм приводит к «дурной бесконечности» при его использовании в решении задачи объяснения происхождения институтов. Ведь в игре полагается заданным не только набор стратегий, но и правила самой игры. Конечно, последние также можно рассматривать как устойчивую стратегию, выработанную в рамках еще более общей (мета)игры, но у той также должны быть свои правила, и т.д. Тем самым, отмечает А. Филд [Field, 1979], комментируя попытку теоретико-игрового подхода к объяснению возникновения норм, предпринятую Э. Уллман-Марголит [Ullman-Margolit, 1977], мы оказываемся неспособными достичь исходного, свободного от институтов, состояния общества, с которого в принципе должно начинаться объяснение их происхождения.

Таким образом, эта критика обращает внимание на ограниченные объяснительные возможности данной формы описания институтов. Что же касается возможностей предсказывать ИИ, то теоретико-игровое описание позволяет определить, какое из известных изменений, представляемых в нем как новые стратегии, скорее всего окажется равновесным (или одним из равновесных), т.е. допускает лишь слабую форму постановки задачи предсказания (см. главу 1). В связи с этим трудно согласиться с суждением о том, что «математический аппарат, традиционно используемый экономистами (дифференциальное исчисление), вряд ли приемлем в качестве базового метода в анализе взаимодействий», вследствие чего «формальные модели в институциональной экономике строятся с помощью теории игр» [Олейник, 2000, с.75]: как было показано, оба эти способа описания институтов имеют практически одинаковые возможности постановки и решения задач, объяснения и предсказания институциональных изменений.

## **2.2. КЛАССИФИКАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Проведенное обсуждение понятия институциональных изменений позволяет проанализировать их многообразие более детально, исходя из выделения в нем различных групп и видов ИИ. Важность такой множественной классификации определяется тем, что теория, претендующая на роль синтетической экономической теории институциональных изменений должна охватывать по возможности всю совокупность возможных институциональных изменений или хотя бы намечать пути для их объяснения и предсказания.

Можно выделить три основные группы классификационных признаков, позволяющих охарактеризовать ИИ:

(1) локализация институционального изменения в системе институтов экономики — общие классификации:

(2) характер влияния ИИ на поведение экономических агентов или экономическую систему — функциональные, или внешние классификации;

(3) характер изменения института — морфологические, или внутренние классификации.

Первые две группы классификаций характеризуют ИИ как элементы процессов функционирования и развития экономики, последняя — как элементы относительно обособленной системы, отдельного экономического института. Тем самым, в совокупности эти группы классификаций позволяют описать институциональные изменения в соответствии с принципом двойственного рассмотрения систем [Майминас, 1967], позволяющим получить достаточно полное и целостное представление об отдельном объекте, изучаемом как система.

### **Общие классификации институциональных изменений**

**О 1. Масштаб изменения.** Прежде всего, с нашей точки зрения, говоря об институциональных изменениях, следует различать изменения, произошедшие или происходящие *внутри отдельного института*, и изменения, касающиеся *совокупности институтов*, опосредующих функционирование экономики. Первые, естественно, назвать *элементарными*, вторые — *системными*. В случае элементарного ИИ изменения касаются лишь одного или нескольких компонентов института — круга затрагиваемых им индивидов, характера применяемых санкций, гаранта нормы и т.п., в то время как системные ИИ связаны с исчезновением какого-то института, появлением новой нормы, действующей наряду и одновременно со старой и выполняющей ту же функцию, что и последняя, или же с заменой одного института другим. Можно сказать, что элементарные ИИ не меняют сложившийся на определенный момент времени перечень институтов, действующих в рассматриваемой экономике, в то время как системные ИИ этот перечень изменяют.

**О 1.1 Размер изменения.** Характеристика ИИ, с точки зрения его масштаба, затрагивает и еще один аспект изменений — *количественный*. Речь идет о числе *хозяйствующих субъектов*, «пользующихся» на определенный момент времени (или в течение какого-то его периода) тем или иным институтом. Разумеется, такая оценка может быть лишь приблизительной и вообще с трудом претендует на роль основания для классификации, однако представляется весьма важной для характеристики динамики ИИ, процессов становления какого-то института, замены одних институтов другими и т.п. Чисто условно здесь можно разграничить *малые* и *крупные* ИИ. Мы будем относить к малым те элементарные институциональные изменения, при которых сдвиги в каком-то из компонентов института реально охватывают сравнительно небольшое число индивидов, потенциально относимых к субъектам соответствующей нормы. Соответственно, крупными являются те элементарные ИИ, которые распространяются на большинство индивидов — субъектов нормы.

Например, если произошло такое изменение условий приложения норм тарифного регулирования импорта, как распространение тех или иных льгот на новую экзотическую товарную группу, то оно скорее всего будет относиться к числу малых изменений; если же будет изменен общий уровень таможенных тарифов, — налицо крупное изменение, затрагивающее всех импортеров.

**О 1.1.1. Количественные изменения институтов**, охарактеризованные здесь, полезно также делить на *реальные*, уже произошедшие, и *потенциальные* — те, которые только могут произойти. Такая вспомогательная классификация малых и крупных ИИ важна с точки зрения прежде всего нормативной теории институциональных изменений, т.е. теории институционального проектирования.

**О 2. Локализация изменений.** Основанием для данной классификации служит введенное Л. Дэвисом и Д. Нормом разделение всей совокупности институтов, функционирующих в экономике, на институциональную среду и институциональные соглашения. Напомним, что институциональная среда — это множество «фундаментальных политических, социальных и

юридических основополагающих правил, которые регулируют экономическую и политическую деятельность (правила проведения выборов, права собственности и контрактное право суть примеры таких основополагающих правил)» [Davis, North, 1970, p. 133], а институциональные соглашения суть «соглашения между экономическими единицами, которые регулируют способы кооперации или конкуренции этих единиц» [там же].

Примером изменений в институциональной среде может служить принятие в РФ в 1995 г. Гражданского кодекса, изменение в институциональных соглашениях — заключение контракта между предприятиями и банком о создании какой-либо новой финансово-промышленной группы.

Разграничение институциональных изменений по их локализации важно с точки зрения их последующего анализа: при исследовании ИИ в институциональной среде в поле внимания обязательно должны находиться такие феномены, как социальные силы (группы, движения, классы), политические партии и движения, государство и т.п., в то время как при изучении ИИ в сфере институциональных соглашений в поле внимания включаются конкретные условия хозяйствования индивидов (хозяйственных единиц), включая и те параметры институциональной среды, которые обуславливают то или иное распределение выгод и издержек между этими единицами.

Близко к этой классификации деление правил на правила коллективного действия и операциональные правила, введенные Э. Остромом [Ostrom, 1990]. Если вторые регулируют взаимодействия индивидов по поводу использования ограниченных ресурсов, то первые определяют порядок изменения и применения операциональных правил.

**О 3. Объект изменения.** Одним из основных делений экономических институтов является, как известно, разграничение их на формальные и неформальные. Первые отличаются тем, что соответствующее правило или норма признано властью и зафиксировано в знаковой форме вне памяти людей. В роли властного субъекта при этом может выступать как государство, так и орган управления какой-либо организацией. Неформальное правило или норма признаются и разделяются только индивидами, следующими им в своем поведении, и, как правило, не существуют в виде какой-либо записи (за исключением случая, когда некоторый наблюдатель или исследователь зафиксировал факт существования данного неформального института; в этом случае можно говорить о формализованном институте).

В соответствии с этим делением институтов можно различать и их изменения, т.е. формальные и неформальные ИИ. Однако более точно было бы использовать эти термины для характеристики институциональных изменений по их происхождению: формальные ИИ санкционируемы государством, неформальные ИИ происходят спонтанно (см. также классификацию О 6).

В рамках же классификации ИИ по объектам изменений корректнее использовать термины «изменения формальных институтов» и «изменения неформальных институтов». Очевидно, данная классификация не совпадает с классификацией О 2, поскольку и в составе институциональной среды, и среди институциональных соглашений присутствуют как формальные, так и неформальные институты.

**О 4. Характер изменения.** Здесь речь пойдет о введенном Д. Нортом разделении ИИ на *дискретные* и *инкрементные*: «Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революции. Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере, для одной из сторон обмена)» [Норт, 1997, с. 116]. Поясняя последнее из этих понятий, Норт пишет: «необходимо отметить важную особенность институциональных изменений. Она состоит в том, что эти изменения имеют почти исключительно инкрементный характер. Так, рассматривая арендное право эпохи феодализма и майората, мы видим, что оно развивалось путем постепенного изменения рамок, заключавших в себе взаимодействие



меняющихся в течение веков формальных и неформальных ограничений и механизмов, обеспечивающих соблюдение правил. Соглашение между землевладельцем и крепостным отражало почти полное господство первого над вторым; но периферийные изменения в институциональной системе вследствие сокращения численности населения в XIV веке изменили соотношение сил в пользу крепостных. Это постепенно привело к тому, что землевладельцы стали сдавать крепостным участки в аренду, появились копихолды (арендные права, зафиксированные в копии протокола феодального суда. (Прим. перев.) И в конце концов — обычная аренда за плату» [там же, с. 115-116]. «Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям» [там же, с. 21].

Как следует из приведенных определений и комментария к ним, Д. Норт сближает дискретные ИИ с изменениями в формальных нормах и правилах, а инкрементные — с изменениями неформальных норм и правил. Иными словами, классификация О4 оказывается, если следовать в трактовке дискретных и инкрементных ИИ Д. Норт, близкой к классификации О3.

Между тем, с нашей точки зрения, упомянутые классификации различаются не только формально, по конституирующему их признаку, но и по существу. Дело в том, что постепенно, малыми отклонениями и «приращениями», могут изменяться не только неформальные, но также и формальные правила. Примером может служить изменение ставки налогообложения или таможенного тарифа — скажем, на 0,5%. С другой стороны, дискретным изменением можно считать заимствование некоторого нового обычая, ведущее к определенным экономическим последствиям. Для России в качестве такового может выступать вхождение в обиход Дня святого Валентина, что обусловило производство отечественными предпринимателями соответствующих атрибутов.

В этой связи нужно обратить внимание на некоторую неотчетливость, расплывчатость самого разграничения дискретных и инкрементных ИИ. Ведь в строгом смысле слова постепенно могут меняться только некоторые количественные (измеримые) свойства, качественные же параметры меняются дискретно, скачками. Постепенность качественных изменений — типа тех, что приведены в примере Д. Норта относительно формирования арендных отношений, — будет действительно постепенностью лишь при некотором «огрубленном» видении процесса. Как только мы увеличим наши различительные способности, то сразу увидим, что непрерывный, инкрементный процесс изменений разбивается на отдельные дискретные сделки, каждая из которых по какому-то параметру будет отличаться от другой, сходной по ее объекту, сделки или договоренности.

Следовательно, инкрементные институциональные изменения суть в терминах введенных нами классификаций, либо элементарные, либо малые (либо, разумеется, и те и другие одновременно). Другими словами, если внутри определенного института — неважно, формального или неформального — меняется только какой-то его элемент, причем так, что нет оснований говорить о возникновении нового института, либо меняется охват субъектов без изменения какого-то элемента института, мы можем сказать, что произошло инкрементное ИИ.

**О5. Непосредственность изменения.** Поскольку совокупность институтов, «обслуживающих» функционирование и развитие экономики, представляет собой субординированную, иерархическую систему, изменение в одном из них может породить изменения в других. Соответственно, следует различать первичные и индуцированные ИИ. Между первыми и вторыми прослеживаются как причинно-следственные, так и чисто логические связи. Если, например, массовое уклонение от выполнения какого-либо формального правила (ИИ<sub>1</sub>) заставляет его гаранта резко усилить контроль за поведением индивидов в соответствующей области, отвлекая ресурсы от мониторинга исполнения некоторого другого правила (ведь мониторинг, как и всякая деятельность, связан с расходом ограниченных ресурсов), что

влечет за собой эрозию последнего (ИИ<sub>2</sub>), то ИИ, можно рассматривать как первичное институциональное изменение, а ИИ<sub>2</sub> — как индуцированное, причинно-следственно связанное с первым. В случае же, скажем, придания формального статуса той или иной неформальной норме (первичное ИИ), если предписываемые ею действия не соответствуют содержанию какой-то другой формальной нормы, то возникшее индуцированное изменение в самой подсистеме формальных институтов — из состояния непротиворечивости она перешла в состояние противоречивости (ИИ<sub>2</sub>) — связано с соответствующим первичным чисто логически. Заметим, что в данной ситуации возможно возникновение и еще одного индуцированного ИИ, которое будет следствием, порожденным ИИ, как реальной, «физической» причиной — устранение тем или иным способом противоречия в совокупности формальных институтов, ИИ<sub>3</sub>.

**Об. Субъект изменения.** Функционирование любого института предполагает взаимодействие индивидов, принадлежащих двум различным типам — субъекты нормы и ее гаранты. Соответственно, представители обоих этих типов могут выступать в роли субъектов изменения нормы. ИИ, порождаемые субъектами нормы и заключающиеся в изменениях в их действиях, мы будем называть спонтанными, в то время как осуществляемые ее гарантом — целенаправленными. Спонтанные и целенаправленные институциональные изменения могут взаимно обуславливать друг друга, образуя контуры положительной и отрицательной обратной связи. Так, продуктивные (увеличивающие стоимость) спонтанные изменения в поведении субъектов нормы, связанные с отступлениями от ее предписаний, могут породить целенаправленные изменения в составе санкций нормы, введенные ее гарантом, которые повлекут возврат субъектов к «правильным» действиям и, следовательно, к восстановлению нарушенного ими равновесия; тем самым, реализуется отрицательная обратная связь. Те же действия субъектов нормы, в случае если они, по мнению гаранта нормы, будут приносить пользу не только нарушителям, но и экономике в целом (или по каким-то другим причинам), могут быть включены в состав санкционированных, т.е. введены им в содержание нормы; тем самым целенаправленное ИИ приведет к формированию новой нормы и реализуется контур положительной обратной связи.

### **Функциональные (внешние) классификации**

**Ф 1. Экономические последствия ИИ.** С точки зрения тех экономических последствий, которые могут быть вызваны ИИ, последние наиболее часто подразделяют на (а) повышающие эффективность использования ресурсов и (б) имеющие чисто перераспределительную природу (см., например, [Davis3 North, 1970], [Davis4 North, 1971] и др.). Оценивая эту функциональную классификацию как слишком упрощенную, Д. Бромли ввел и проанализировал дополнительные градации институциональных изменений (институциональных трансакций) точки зрения их влияния на процессы принятия индивидуальных экономических решений [Bromley, 1989, p. 130]:

- 1) повышающие производственную эффективность;
- 2) перераспределяющие доходы;
- 3) перераспределяющие экономические возможности;
- 4) перераспределяющие экономические преимущества.

Рассмотрим каждый из этих типов более подробно, поскольку именно функциональные особенности институциональных изменений являются основным объясняющим фактором их динамики в существующих теориях ИИ (см. гл. 3).

*Институциональные трансакции, повышающие производственную эффективность.* Их суть, согласно позиции Бромли, состоит в таком изменении множества альтернатив индивидуального выбора, которое бесспорно увеличивает денежные чистые доходы общества. Примером может служить повышение уровня спецификации прав собственности, переход от режима общего доступа к исключительным правам; введение защиты имущества от несанкционированного доступа делает осмысленными долгосрочные инвестиции, повышающие отдачу от использованных ресурсов, что приводит к росту создаваемой стоимости.

*Институциональные трансакции, перераспределяющие доход.* Очевидным примером может служить изменение ставок налогообложения индивидуальных доходов, например, переход от прогрессивной к регрессивной шкале или наоборот. Если общая сумма собираемых налогов при этом не меняется, налицо чистое перераспределение дохода от одних групп населения к другим. Если подобные изменения иницируются группами, стремящимися к максимизации своих доходов и осуществляющими соответствующие издержки для достижения этой цели, мы имеем дело с феноменом так называемого прямого непродуктивного поведения, ориентированного на получение прибыли {direct unproductive profitseeking behavior, или DUP behavior) со стороны таких групп, поскольку ресурсы, используемые ими на эту деятельность, не повышают общий объем стоимости, создаваемой в обществе. Разумеется, соответствующие изменения могут иметь в качестве не прямых последствий и изменения в величине создаваемой стоимости (так, высокий уровень налоговых изъятий у групп населения, демонстрирующих высокую производительность и соответствующие доходы, может снизить у них стимулы к повышению производительности и наоборот), однако не эти последствия выступают стимулом для инициаторов соответствующих ИИ (хотя такие последствия могут выступать в роли «пропагандистского прикрытия» или публичного оправдания DUP, если речь идет о протаскивании чисто перераспределительного законодательного решения через парламент).

*Институциональные трансакции, перераспределяющие экономические возможности.* Характеризуя такие изменения, Д. Бромли напоминает, что «граница производственных возможностей получает свою определенность вследствие распределения в экономике состояний ресурсной обеспеченности индивидов и доступных технологий; эта граница определяется также преобладающей институциональной структурой, поскольку институциональные соглашения определяют состояния ресурсной обеспеченности отдельных агентов. В любой экономике существует бесконечно много вариантов границы производственных возможностей, каждая из которых очерчивается различными структурами ресурсов, технологическими возможностями и действующими институциональными соглашениями. Например, в мусульманских обществах, где женщины обычно не участвуют в функционировании торгового сектора, граница производственных возможностей будет отличаться от тех обществ, где участие женщин в экономике более полно.

Институциональные соглашения, которые определяют состав и размеры рабочей силы, будут, *ipso facto*, определять положение и форму границы производственных возможностей» [Bromley, 1989, p. 134—135]. Более близким к нам примером влияния существующих институтов на экономические возможности, т.е. на состав и распределение ресурсов, которые могут вовлекаться в хозяйственный оборот, может служить существующий в России до сих пор официальный запрет на куплю-продажу земель сельскохозяйственного назначения, а примером ИИ, расширяющего, при прочих равных условиях, упомянутые возможности, — введение разрешения на эти операции в рамках отдельных субъектов РФ. Здесь важно подчеркнуть сделанную оговорку — при прочих равных условиях, поскольку предоставление возможности вовсе не означает ее автоматическую реализацию, автоматическое продуктивное использование новых возможностей для производства дополнительной стоимости. Ведь граница производственных возможностей формируется множеством институциональных соглашений, и ее сдвиг вправо-вверх, обусловливаемый одним ИИ, может вполне «компенсироваться» другими ИИ, возвращающими ее в исходное положение или даже сдвигающими влево-вниз. В целом, институциональные изменения, перераспределяющие экономические возможности, по мнению Д. Бромли, являются следствием изменений в природе установок и предпочтений общества, а не изменений в положении отдельных групп.

*Институциональные трансакции, перераспределяющие экономические преимущества.* Типичный пример подобных изменений — введение таможенных пошлин (или иных ограничений) на импортную продукцию, позволяющее отечественным производителям стать (или

остаться) конкурентоспособными на внутреннем рынке. Данное изменение, в отличие, скажем, от снижения налогообложения соответствующих производителей, не перераспределяет напрямую доходы: ведь для того, чтобы получить дополнительную прибыль от возросших конкурентных преимуществ, отечественный товаропроизводитель должен продать произведенную продукцию. Если же покупатели будут по-прежнему предпочитать аналогичную (но повысившуюся в цене) импортную продукцию, произойдет лишь снижение их благосостояния, а предоставленные преимущества не реализуются. Тем самым «различие между институциональными транзакциями, которые перераспределяют экономические преимущества, и теми, что перераспределяют экономические возможности, могут быть обнаружены в природе общественной функции полезности» [Bromley, 1989, p. 142]. В первом случае изменения в этой функции и соответствующих предпочтениях не происходят, а создаваемая в обществе стоимость может даже уменьшиться, в то время как во втором случае (разрешение использовать новые ресурсы, которые ранее под влиянием идеологических установок были вне экономического оборота) изменения в предпочтениях происходят, а общая сумма общественной полезности возрастает.

**Ф 2. Социальное измерение ИИ.** Данная классификация имеет социологический характер и приводится здесь потому, что позволяет увязать изменения экономических институтов с объемлющей их социальной средой.

Как отмечает П. Штомпка, «изменение норм предполагает в качестве своего рода прелюдии нормативные отклонения.. Эта важная категория «отклонение» требует точного определения, и здесь уместно обратиться к Роберту Мертону. Он предлагает следующую концепцию отклонения. «Адаптация описывается как отклоняющаяся (но не обязательно болезненная), когда поведение отдаляется от того, что требуют культурные цели, институциональные нормы, либо те и другие» [Mertony 1938, p. 178]. Мертон предостерегает от того, чтобы смешивать отклонения со своеобразием поведения; надо «различать новые формы поведения, которые еще находятся в рамках институционально предписываемых или допускаемых, и новые формы, которые выходят за эти рамки. По терминологии Флоренс Клакхон, первые представляют собой «вариантное» поведение, вторые — «девиантное» [Merton, 1938, p. 181], [Штомпка, 1996, с. 313].

Разграничение отклонений от предписываемого образца поведения на варианты и девиантные весьма важно прежде всего с точки зрения экономического анализа формальных норм. В нашей терминологии варианты отклонения поведения индивидов неразличимы с точки зрения гаранта нормы, т.е. либо его возможности измерения параметров поведения не позволяют ему отграничить некоторое подмножество конкретных форм последнего от более широкого множества, либо сами градации допустимых форм поведения определяются правилом столь широко, что включают в себя достаточное их разнообразие; иными словами, норма очерчивает границы, внутри которых любые формы поведения тождественны с точки зрения ее гаранта.

Соответственно, девиантные отклонения — те, которые либо охватываются измерительными способностями гаранта, либо выходят за упомянутые границы. При этом изменения в содержании нормы или в формулировках этого содержания способны сделать варианты отклонения девиантными, т.е. подлежащими санкционированию»

Р. Мертону принадлежит также разграничение неконформистского поведения, предполагающего принципиальное отклонение от нормы, и аберрантного поведения, в рамках которого отклонения целесообразны. Он выделяет следующие параметры, отличающие эти формы:

1. «Неконформисты объявляют о своем несогласии с социальными нормами публично и не стараются скрыть это. Политические или религиозные раскольники настаивают на том, чтобы об их расхождениях с социальными нормами узнали все; аберрантные преступники стремятся избежать публичного осуждения»;

2. «Неконформисты бросают вызов законности социальных норм, которые они отрицают, или по крайней мере противостоят их применению в определенных ситуациях. Аберранты,

напротив, осознают законность норм, которые они нарушают, но считают такое нарушение приемлемым для себя»;

3. «Нонконформисты стремятся заменить морально подозрительные, с их точки зрения, нормы теми, которые кажутся им морально обоснованными. Аберранты стараются в первую очередь избежать наказующего воздействия существующих норм, не предлагая им замены» ([Merion, 1982, p. 72-73], цит. по: [Штомпка, 1996, с. 314]).

Приведенное разграничение фактически означает деление И И по источникам возникновения их идей (или характеру нормативного морфогенеза, по терминологии П. Штомпки); нонконформистское поведение обуславливает институциональные инновации (целенаправленное проектирование), аберрантное — спонтанные отклонения от нормы<sup>6</sup>. Это деление одновременно, как мы увидим в главе 3, достаточно близко к классификации ИИ по механизмам их распространения («внедрения») — через политический рынок и через рынок институциональный.

Дело в том, что нонконформистское поведение становится социальной нормой вследствие дискретного ИИ, посредством революции или «бунта»: «Люди выходят за рамки окружающей их социальной структуры в поисках способов создания новой, радикально измененной. Это предполагает отчуждение от господствующих целей и стандартов. Противостоящие нормы таковы, что из нельзя принять за неузаконенные, но и законными также считать невозможно и наоборот. Бунт ведет к полной переоценке всего и вся, когда прямой или заимствованный опыт фрустраций влечет за собой полнейшую дискредитацию ранее принятых ценностей» {[Merton<sup>4</sup> 1968, p. 209-210], цит. по: [Штомпка, 1996, с. 317]}. Тем самым революция или бунт вводят новую норму «сверху», делая ее формальной (т.е. законной, по терминологии Р. Мертон) через политическое изменение, ведущее к резкому перераспределению сил на политическом рынке, хотя идея (и, возможно, экспериментальная практика применения) такой нормы возникает, как правило, «снизу», в малой нонконформистской группе (которая может быть, разумеется, составленной и из числа политиков, «политических предпринимателей»).

Напротив, аберрантное поведение, оцениваемое большинством населения (или какой-то группы, например работниками организации) как успешное, становится «законной» нормой путем ее институционализации: «Институционализация отклонений включает в себя четыре момента: во-первых, они имеют определенный, регулярный характер; во-вторых, принимаются большинством, т.е. из частной сферы переходят в общественную; в-третьих, организованы в виде хорошо отработанной «социальной механики»; и в-четвертых, редко наказываются, а если и подвергаются санкциям, то обычно в символической форме, чтобы подтвердить священность правил» {[Merton, 1982, p. 76], цит. по: [Штомпка, 1996, с. 316]}. Такие ситуации возникают тогда, когда формальная норма (закон) «отстает от жизни», т.е. от практически применяемой новой неформальной нормы, в массовом порядке выбираемой на институциональном рынке, и придание ей статуса формальной становится акцией на политическом рынке, осуществляемой при существующей структуре политических сил, не приводящей к резкому перераспределению последних.

Таким образом, нонконформизм и аберрантность представляют собой некоторые типологические (комплексные), а не классификационные (частные) градации, обращающие внимание на сложный характер поведения, множественность оснований, по которым можно выделять различные его признаки. Это лишний раз напоминает о том, что любой анализ поведения всегда упрощает реальные формы последнего, хотя и необходим для того, чтобы их объяснять и предсказывать.

### **Морфологическая (внутренняя) классификация**

В соответствии с ней, институциональные изменения подразделяются на типы, различающиеся тем, какой (или какие) именно компонент правила претерпел изменения — изменилось ли (А) содержание нормы, т.е. то действие, которое может, должно или не должно

быть выполнено; **(С)** условия приложения, т.е. указанная в норме ситуация, с наступлением которой следует или допустимо реализовать предусмотренное данной нормой действие; **(S)** субъект нормы, т.е. лицо или группа лиц, которым адресована норма; **(М)** характер нормы, т.е. ее модальность, — обязывает она, разрешает или запрещает выполнить некоторое действие; **(Р)** перечень санкций; **(G)** гарант нормы; **(At)** время задержки применения санкции. Поскольку наряду с перечисленными элементарными внутренними изменениями института вполне возможны и возникновения различных сочетаний всех перечисленных компонентов, общее число градаций в этой классификации достигает величины  $2$  в степени  $7$ , т.е.  $128$ . Очевидно, полное перечисление и детальное описание всех этих возможностей не имеет существенного значения, важно лишь отметить, что среди них нет логически запрещенных, т.е. реально неосуществимых.

### **Вопросы для самопроверки**

1. Каковы разновидности явных описаний институтов?
2. Каковы разновидности неявных описаний институтов?
3. Какие компоненты в составе нормы выделяет логика норм? Достаточны ли они для полного описания экономических институтов?
4. Какие компоненты включает полная (стандартизированная) логическая структура института?
5. Можно ли сказать, что логическое описание института характеризует его структуру, а алгоритмическое — процесс его функционирования?
6. Характерно ли для экономического института наличие одного или нескольких взаимосвязанных алгоритмов действий агентов?
7. В чем суть неявных описаний экономических институтов?
8. Насколько сильно различаются микроэкономические и теоретико-игровые описания институтов с точки зрения их влияния на трудность решения задач объяснения и предсказания?
9. Каковы основные типы классификаций институциональных изменений?
10. В чем суть классификации ИИ по масштабу изменений?
11. Как делятся ИИ по признаку локализации изменений?
12. Как делятся ИИ по объекту изменений?
13. Как делятся ИИ по характеру изменений?
14. Как делятся ИИ по признаку непосредственности изменений?
15. Как делятся ИИ по субъекту изменений?
16. Как классифицируются ИИ с точки зрения их экономических последствий?
17. Каково содержание социального измерения ИИ?
18. В чем суть морфологической классификации ИИ и каково число ее градаций?

### **Основные понятия темы 2:**

- Явные описания институтов
- Неявные описания институтов
- Словесные описания институтов
- Логические описания институтов
- Алгоритмические описания институтов
- Микроэкономические описания институтов
- Теоретико-игровые описания институтов
- Логическая структура нормы
- Логическая структура института

- Институциональное изменение
- Функциональные классификации институциональных изменений
- Морфологическая классификация институциональных изменений
- Институциональная трансакция

### Лекция по теме 3.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

- 3.1. Институциональные изменения и эффективность: базовая предпосылка
- 3.2. Институциональные изменения и политический рынок
- 3.3. Теория индуцированных институциональных изменений
- 3.4. Распределительная теория институциональных изменений
- 3.5. Проблема безбилетника и институциональные изменения
- 3.6. Институциональные изменения и эффективность: критика базовой предпосылки
- 3.7. К обобщенной теории изменений формальных институтов

### 3.1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ: БАЗОВАЯ ПРЕДПОСЫЛКА

На сегодняшний день существуют несколько различных версий теории институциональных изменений, изложенных в работах, специально посвященных данной проблематике. Кроме того, большое число важных и ценных соображений и замечаний содержатся в публикациях, где собственно теории ИИ не являются непосредственно предметом исследования и/или разработки, прежде всего — в прикладных работах, в которых детально анализируются те или иные политические, социальные, экономические и технологические изменения и инновации. Поэтому представляется практически невозможным представить сколько-нибудь полный обзор существующих на сегодняшний день концепций или теорий институциональных изменений.

В качестве исходной можно рассматривать концепцию, объясняющую изменения институтов — прежде всего правомочий собственности — изменениями в относительных ценах экономических ресурсов [Demsetz 1967]. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения сопоставления издержек и выгод от исключения индивидов из доступа к тому или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних издержек совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Иными словами, фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает эффективность, измеряемая приростом стоимости или богатства (благополучия) общества. Государство и политические процессы трактовались в ней как пассивные факторы, молчаливо принимающие любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды.

Как утверждал в основополагающей для данного подхода работе Г. Демзетц, «права собственности развиваются для того, чтобы интернализировать экстерналии и тогда, когда выгоды от интернализации становятся больше, чем издержки на нее. Возрастающая интернализация в основном является результатом изменений в экономических ценностях, тех изменений, которые возникают из развития новых технологий и открытия новых рынков и с которыми плохо согласованы старые права собственности. При данных предпочтениях сообщества возникновение новых правомочий собственности, частных или государственных, будет ответом на изменения в технологиях и относительных ценах» [Demsetz, 1967, p. 350]. Приведенные положения явились выводом из анализа возникновения частной собственности на землю среди индейцев-охотников в восточной части Канады.

Т. Андерсон и П. Хилл применили тот же подход для объяснения эволюции исключительных прав на землю, воду и скот на Великих Равнинах американского Запада [Anderson, Haily 1975]. В своей статье они использовали стандартную графическую модель,

включающую функции предельных издержек и выгод от инвестирования в спецификацию и защиту прав собственности и позволяющую определить оптимальный уровень деятельности по установлению исключительных прав (рис. 3.1.1).

Вертикальная ось на этом рисунке отражает количественные меры такой деятельности по спецификации и защите прав собственности как устройство оград.

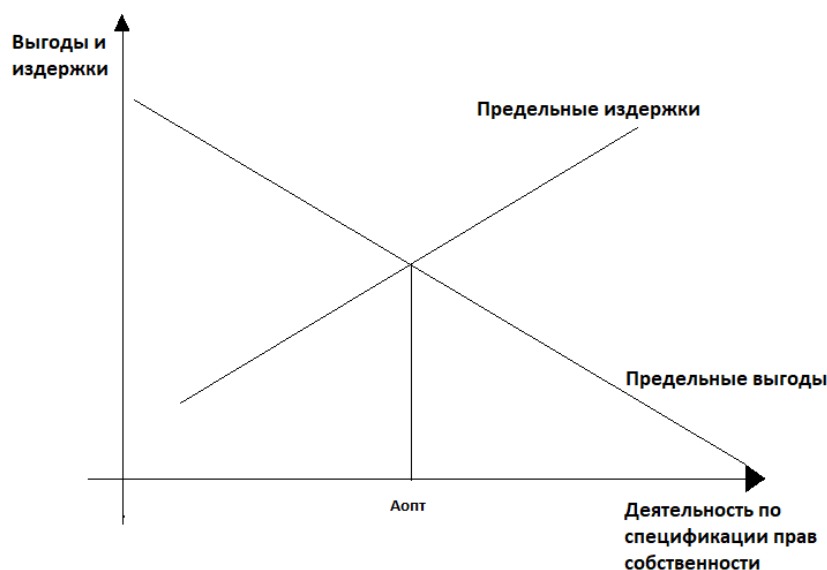


Рис. 3.1.1 Равновесный уровень деятельности по формированию исключительных прав собственности

Снижение цены исключения доступа к ресурсу посторонних вследствие изменений в технологии исключения, а именно — изобретение колючей проволоки в 1874 году — привело к сдвигу вниз функции предельных издержек и, при прочих равных условиях, к росту оптимального объема деятельности по спецификации и защите прав собственности. Кривая предельной выгоды, отражающая производный спрос на такую деятельность, сдвигается вверх, когда возрастает стоимость имущества и, следовательно, когда увеличивается вероятность посягательств на него со стороны посторонних лиц.

Еще одним примером применения характеризуемого подхода к объяснению институциональных изменений может служить объяснение периода в экономической истории, получившего название неолитической, или первой экономической, революции [North and Thomas, 1977], [North, 1981, ch. 7], суть которого заключается в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Движущей силой изменений в модели Норта-Томаса выступает демографическое давление. Пока растения и животные имеются в достаточном числе и сравнительно доступны, издержки установления исключительных прав собственности на эти ресурсы превышают потенциальные выгоды, вследствие чего данные природные ресурсы остаются в общей собственности, доступ к ним является свободным. Однако по мере роста населения в условиях постоянной ресурсной базы и возникновения конкуренции между его отдельными группами режим открытого доступа к пищевым ресурсам ведет к снижению результатов охоты и собирательства. Стечением времени оседлое земледелие постепенно становится более привлекательным, чем охота, хотя оно и требует более дорогостоящего установления исключительных прав и их защиты от посягательств со стороны посторонних. Норт и Томас теоретически объяснили тот факт, что первые сообщества оседлых земледельцев основывались на исключительных правах коммунальной собственности на землю, причем система обычаев и табу ограничивали стимулы к сверхэксплуатации земли внутри каждого сообщества (земледельческой общины).

«Первая экономическая революция была революцией не потому, что она перевела основную экономическую деятельность людей из сферы охоты и собирательства в сферу оседлого



земледелия. Она была революцией потому, что этот переход обусловил фундаментальное изменение человеческих стимулов. Это изменение стимулов явилось следствием различий в правах собственности, присущих упомянутым двум системам. Когда существуют общие права собственности на ресурсы, нет стимулов к использованию более совершенных технологий и обучению. Напротив, исключительные права собственности, которые вознаграждают их владельцев, обеспечивают прямые стимулы повышать продуктивность и производительность или, в более общих терминах, приобретать больше знаний и новых технологий. Это те изменения в стимулах, которые объясняют быстрый прогресс человечества в последние десять тысяч лет в противоположность его медленному развитию в течение сотен тысяч лет как сообщества собирателей и охотников» [North and Thomas, 1977, p. 240-241].

Обобщающая модель данной версии теории институциональных изменений для прав собственности была предложена Б. Филдом [Field, 1986]8. Она детализирует категорию издержек исключения посредством введения второй переменной — издержек внутреннего управления, которые возникают, когда исключительные права распределены между индивидами. Права собственности имеют, очевидно, множество различных черт и свойств, среди которых Филд выделяет степень исключительности, которая может варьировать внутри сообщества от принадлежности ресурсов всему его населению до индивидуальных исключительных прав. Права собственности возникают из попыток сообщества как целого максимизировать его чистую выгоду.

В модели предполагается, что группа из  $p$  индивидов или семей владеет  $R$  единицами какого-то природного ресурса. Группа стремится максимизировать ренту от  $R$  путем соединения его в производственных процессах с другими переменными ресурсами. Предполагается также, что политическая борьба за распределение дохода не влияет на поведение членов группы. Максимизация требует многих различных действий, и одна из проблем заключается в том, что  $p$  семей должны установить, как распределить  $R$  между ними. Например, пусть  $R$  представляет собой землю сельскохозяйственного назначения. В этом случае семьи могут (1) трактовать ее как коммунальную собственность и работать на ней совместно, (2) выделить каждой семье по участку и предоставить ей исключительные права собственности на него или (3) разделить землю на участки среднего размера и передать исключительные права на каждый из них группе из нескольких семей (общине). Тем самым потенциальная структура собственности может быть представлена как некоторая переменная, и максимизация общей выгоды требует определения оптимальной структуры собственности в рамках сообщества.

Целью построенной модели явилось выделение и анализ тех сил, которые смещают систему прав собственности к индивидуальной исключительной собственности либо, напротив, к общим правам. Модель включает три типа функций издержек: (i) неоклассическую функцию издержек производства, (H) функцию издержек внутреннего управления ресурсом и ( $M_i$ ) функцию издержек исключения. Предполагается, что трудовые ресурсы однородны, земля может быть разделена на однородные участки одинакового размера, а производственные функции для участков среднего (промежуточного) размера одинаковы.

В рамках модели предполагается, что издержки внутреннего управления порождены исключительно проблемой общедоступных ресурсов, а именно тем, что существуют стимулы к сверхэксплуатации ресурса, которым сообща владеют несколько семей. Рассеяние ренты от совместно владеемого ресурса может быть уменьшено посредством коллективного действия, однако последнее дорогостояще и порождает издержки внутреннего управления, которые оказываются оправданными только тогда, когда ограничение сверхэксплуатации увеличивает чистые результаты. Величина издержек управления полагается прямо зависящей от числа семей в каждой общине и от жесткости ограничений на использование переменных ресурсов.

Издержки исключения возникают тогда, когда права собственности защищаются от посягательств со стороны посторонних. Позитивные эффекты исключения отражаются в большем выпуске продукции при заданном уровне использования ресурсов (при фиксированных

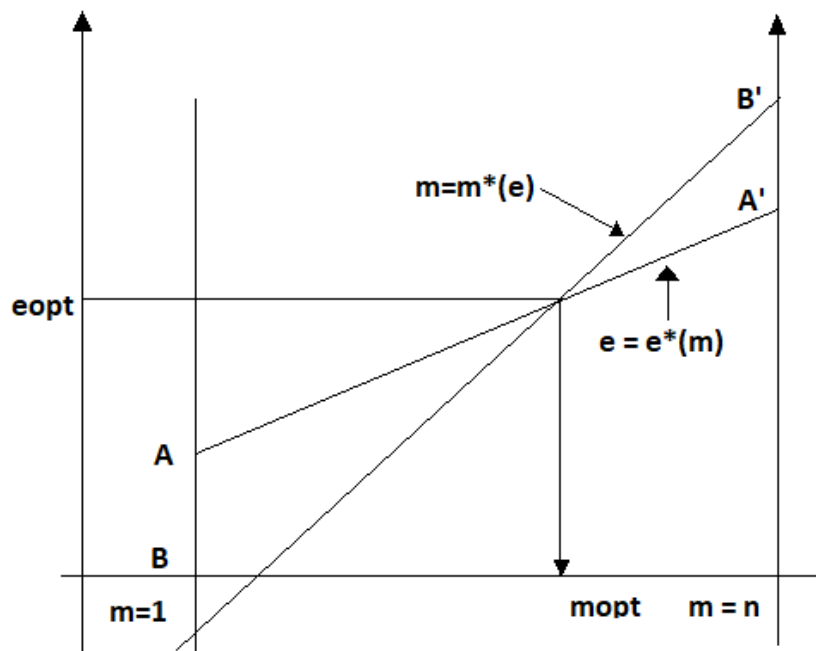
входных переменных). Величина издержек исключения зависит от длины границ охраняемых участков: она максимальна, если  $R$  разделена на  $p$  единиц, и минимальна, когда имеет место совместное владение землей всем сообществом вместе.

По предположениям модели, земля будет делиться между одинаковыми общинами. Таким образом, в ней одновременно должны быть определены три эндогенные переменные: число общин, количество ресурса, передаваемого в исключительное пользование, и значения переменных, отражающих другие ресурсы, применяемые типичной общиной. При данных условиях упрощенная версия обсуждаемой модели может быть представлена на рис. 3.1.2.

Силы, которые определяют оптимальное число общин  $m$ , действуют через две функции:

$m = m^*(e)$  и  $e = e^*(m)$  и могут изменять либо угол наклона соответствующих графиков, либо сдвигать их вверх или вниз. Функция  $m = m^*(e)$  определяет оптимальное число общин для каждого уровня расходов на исключение —  $m_{opt}$ , а функция  $e = e^*(m)$  фиксирует оптимальный уровень расходов на исключение для каждого числа общин —  $e_{opt}$ .

Издержки внутреннего управления снижаются, когда население становится более однородным и разделяет общую идеологию. Тот же эффект имеет и совершенствование механизмов принятия



**Рис. 3.1.2.** Формирование оптимальных общин

групповых решений, например, замена правила консенсуса на правило простого большинства. Очевидно, когда издержки внутреннего управления снижаются, новое равновесное состояние включает меньшее число больших по численности общин. Ведь логика модели требует, чтобы в пределе отдачи от инвестиций во внутреннее управление и в деятельность по исключению совпадали. Когда внешние изменения снижают издержки управления, равновесие переустанавливается в точке, соответствующей большим по численности общинам для каждого уровня расходов на исключение. На графике такой процесс совершенствования отражается сдвигом вниз функции  $m$  (прямой  $BB'$ ).

Технологические изменения, облегчающие исключение, могут трактоваться как снижение цен на ресурсы, для которых обеспечивается исключительность прав собственности, что обуславливает рост отдачи на единицу затрат на исключение. Принцип максимизации требует, чтобы в этом случае были повышены расходы на исключение для общин любого размера, т.е. график функции  $e$  сдвигается вверх. В этом случае равновесный выход продукции приходится на большее число меньших, чем ранее, общин.

Рост числа нарушений со стороны посторонних влечет противоположный эффект, поскольку требуются дополнительные ресурсы для обеспечения того же самого уровня исключения, что эквивалентно росту цены ресурса, для которого обеспечивается исключительность прав собственности. В пределе отдача от единицы затрат на исключение теперь меньше, чем отдача от единицы затрат на внутреннее управление, так что график функции  $e$  сдвигается вниз, определяя точку равновесия для меньшего числа больших общин. Чрезвычайно большое число нарушений может привести к  $m = 1$ , когда ресурс становится коммунальной собственностью, и наоборот, чрезвычайно низкие издержки исключения обуславливают  $m = n$ , т.е. индивидуальные исключительные права собственности.

В целом, как и предполагается в литературе, обсуждающей проблемы прав собственности, в модели Филда рост стоимости ресурса ускоряет формирование исключительных прав. При этом возрастание стоимости ресурса  $R$  — по причине ли роста спроса на него либо вследствие увеличения численности населения — неоднозначно влияет на  $m_{opt}$ . Действительно, рассмотрим случай увеличения спроса. Во-первых, возрастание стоимости благ, произведенных с помощью  $R$ , обостряет проблему внутреннего управления и подталкивает систему общин к состоянию, характеризующемуся их большим числом и меньшими размерами (в силу большей дешевизны управления такими общинами), при любом уровне затрат на исключение. Тем самым функция  $m = m^*(e)$  сдвигается вниз. Во-вторых, более высокая стоимость  $R$  увеличивает отдачу от исключения. Ведь исключение нацелено на предотвращение несанкционированного присвоения результатов использования этого ресурса, которые становятся более значимыми. Оптимизация означает увеличение затрат на исключение при любых значениях  $m$ , результатом чего оказывается сдвиг  $m = m^*(e)$  вниз. Легко видеть, что оба эти эффекта направляют систему правомочий собственности в сторону индивидуальных исключительных прав.

Однако, как отмечает Т. Эггертссон, «здесь имеет место и третий эффект. Более высокая стоимость  $R$  привлекает большее число нарушителей, которые, *ceteris paribus*, уменьшают отдачу от ресурсов, направляемых на исключение и требуют сокращения общей длины границ, которые должны охраняться в случае движения к большему числу меньших по численности общин. При прочих равных, рост числа нарушений сдвигает  $e = e^*(m)$  вниз и смещает систему к состоянию коммунальной собственности. Поскольку относительная сила этих трех эффектов не может быть выведена из самой модели, невозможно предсказать влияние на степень коммунализации роста в конечном спросе, например, вызванного открытием новых рынков» [Eggertsson 1992, p. 260].

Наконец, нужно отметить, что как внутреннее управление, так и действия по исключению несанкционированного доступа предполагают коллективное действие, так что соответствующие издержки не могут считаться независимыми от политических институтов сообщества. «Например, исключение может быть сосредоточено в руках  $n/m$  собственников каждой общины, или же все  $n$  семей могут соединить свои ресурсы и создать специализированные полицейские подразделения. Следовательно, автономные институциональные изменения могут привести к изменению размера оптимальных общин, однако это не принимается в расчет в модели, которая абстрагируется от политических институтов» [Eggertsson, 1992, p. 260].

Характеризуя рассмотренный подход (Т. Эггертссон назвал его в своей книге «наивным»), можно заключить, что при объяснении институциональных изменений он обращает внимание преимущественно на существование *спроса* на них со стороны экономики, обусловленного недостаточной эффективностью использования ресурсов, пренебрегая потенциалом их *предложения*, «зависящего от способности и желания политического порядка обеспечить новую институциональную среду» [Feeny 1993, p. 182—183]. При этом в его рамках игнорировались не только политические факторы, но и значимость фактора перераспределения богатства, определяемого принимаемыми или отвергаемыми институциональными изменениями [Eggertsson, 1992, p. 249].

Вместе с тем необходимо заметить, что по крайней мере одна из указанных слабостей данного подхода составляет одновременно и его сильную сторону: речь идет о роли государства в этой модели. Критики «наивного» подхода к объяснению институциональных изменений, осуждая его предпосылки за признание за государством лишь позиции пассивного фиксатора возникающих «снизу» ИИ, вероятно, исходили из наблюдений за совершенно иным отношением современных государств в экономически развитых странах к действиям экономических агентов по трансформации отношений собственности и других правил поведения. Однако такое положение дел, именно такая организация институциональной среды, в основе которой лежит принятая государством система законов, отнюдь не было исходным, первичным в историческом процессе становления современных экономик. Более того, развертывающиеся в настоящее время в целом ряде стран трансформационные процессы экономик осуществляются на фоне пересмотра и определенного ослабления роли государства. Иными словами, в этих странах массовые институциональные изменения происходят как бы вне силовых воздействий государства, при его фактически пассивном участии в них.

Поэтому внимание рассмотренного варианта теории ИИ именно к спонтанным и практически неформальным институциональным изменениям можно считать его важной чертой, отличающей его от последующих версий этой теории, которые фактически все ставят в центр своих объяснительных конструкций политические процессы, действия агентов политического рынка, оставляя вне сферы внимания изменения, происходящие вне последнего.

### **3.2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЫНОК**

Отличительной чертой подхода к анализу институциональных изменений, предложенного Д. Нортом ([Норт, 1997], оригинальное издание [North, 1990]), стало явное введение в исследование тех процессов, которые происходят на политическом рынке, и подчеркивание положительности (неравенства нулю) трансакционных издержек соответствующих политических действий и обменов.

Это позволило прежде всего найти объяснение тому очевидному факту, что реально существуют и функционируют отнюдь не самые эффективные (с точки зрения Парето-оптимальности) институты. Именно несоответствие данному наблюдаемому положению дел было одной из причин неудовлетворенности исследователей тем объяснением институциональной динамики, которые предлагались рассмотренной выше «эффективностной» теорией ИИ. Как было показано Нортом, мнение о том, что институты представляют собой прежде всего средства экономии издержек хозяйственной деятельности, поскольку повышают уровень определенности внешней среды и сокращают затраты на поиск информации, ее анализ и т.п., то есть трансакционные издержки как часть общих издержек хозяйствования, является ошибочным, ибо фактически исходит из наивной предпосылки о том, что «естественный отбор» (конкуренция) среди институтов обеспечивает «выживание» тех из них, которые позволяют ресурсам быть использованными с наибольшей эффективностью [Alchian, 1950].

Препятствием к тому, чтобы в числе реально действующих институтов были представлены только те, которые обеспечивают наиболее эффективные условия хозяйствования, служат различные факторы, центральными среди которых являются высокие трансакционные издержки осуществления институциональных изменений: «..в мире нулевых трансакционных издержек одержит верх эффективное решение, способное продуцировать наибольший совокупный доход. Но поскольку трансакционные издержки не являются нулевыми, можно ожидать формирования различных моделей экономического поведения, отражающих различия в том, насколько успешно конкретная институциональная система снижает трансакционные (и трансформационные) издержки. Но почему же упорно существуют сравнительно неэффективные экономики? Что мешает им воспринять институты более эффективных экономик? Если бы институты

существовали в рамках нулевых транзакционных издержек, то история не имела бы значения; изменение в соотношении цен или предпочтениях немедленно индуцировало бы реструктуризацию институтов для эффективной адаптации к новым условиям. Но если вопрос состоит в том, каким образом мы пришли к сегодняшним институтам, и если пройденный нами путь ограничивает будущий выбор имеющихся у нас альтернатив, то мы можем утверждать не только то, что история имеет значение, но и то, что устойчивость плохо функционирующих экономик и многовековая дивергентная модель развития происходят из одного корня».

Как следует из приведенных положений, подход Норта охватывает не только механизмы принятия экономикой и обществом ИИ, но и сторону предложения институтов для их последующего принятия (или не принятия). Многократно повторенное всего книге утверждение о том, что «история имеет значение», является кратким выражением содержания феномена, известного также под названием зависимость от предшествующего развития, или *path dependence*.

Суть его заключается в том, что конкретный путь развития, пройденный к рассматриваемому моменту времени той или иной экономической системой и определявшийся множеством различных, в том числе случайных, обстоятельств, ограничивает прежде всего возможности выдвижения (или предложения) тех или иных дискретных институциональных альтернатив — институциональных инноваций, а также и возможности их «вживления» в существующую институциональную среду.

Внимание исследователей к феномену зависимости от предшествующего развития было привлечено появлением публикации П. Дэвида «Клио и экономическая теория QWERTY» [David, 1985]. В ней была проанализирована история возникновения и последующего существования нерациональной последовательности буквенных клавиш в левом углу верхнего регистра клавиатуры компьютера — QWERTY. Нерациональность такого размещения клавиш заключается в том, что часть соответствующих букв принадлежит к числу используемых очень часто, а расположены они не в центральной части клавиатуры. В результате руки машинистки вынуждены часто работать не в наиболее удобном положении. В названной статье показано, что такое расположение клавиш имело случайные причины: на первых пишущих машинках в верхний ряд были поставлены буквы, которые позволяли коммивояжеру на глазах заинтересовываемых им покупателей напечатать название продаваемого товара — «type writer». Хотя к настоящему времени предложены эргономически эффективные расположения букв латинского алфавита, позволяющие ускорить процесс печатания на 20-40%, старая система, раз возникнув, стала воспроизводиться и тогда, когда сама причина уже перестала действовать.

Этот пример, относящийся к сфере изменений в технике и технологии, легко обобщается и на случай институциональных инноваций, что и было сделано как Полом Дэвидом, так и другими исследователями, разделившими его объяснение данного феномена. В частности, специально для случая длительного существования неэффективных институтов, проявление зависимости от предшествующего развития в форме так называемых «институциональных ловушек» описано В.М. Полтеровичем. По его мнению, возникновение институциональных ловушек — неэффективных устойчивых норм — обусловлено совместным действием четырех универсальных механизмов: (а) эффекта координации, который заключается в том, что «чем более последовательно исполняется норма в обществе, тем больший ущерб несет каждый конкретный индивид при отклонении от нее» [Полтерович, 1998, с.11]; (б) эффекта обучения, суть которого в том, что «возобладавшая норма с течением времени закрепляется в результате того, что участники обучаются выполнять ее более эффективно и совершенствуют технологию ее реализации, результатом является уменьшение транзакционных издержек, связанных с применением нормы» [там же, с. 12]; (в) эффекта сопряжения — «с течением времени возникшая норма оказывается сопряженной со многими другими правилами, встроенной в систему других норм. Поэтому отказ от следования норме повлечет за собой цепочку других изменений и, следовательно, высокие (сопряженные) трансформационные издержки». Повышая трансформационные издержки, эффект

сопряжения также способствует закреплению нормы» [там же]; (г) культурная инерция — «нежелание агентов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом» [там же, с. 13]. Институциональные ловушки возникают, когда «вследствие эффекта координации индивид или малая группа проигрывают при отклонении от соответствующего стереотипа поведения, в то время как одновременный переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы увеличить общественное благосостояние. Остальные эффекты закрепляют возникшую норму (иногда они могут привести к формированию ловушки, независимо от эффекта координации)»

Сам Д. Норт в концентрированном виде формулирует основные положения своей теории институциональных изменений следующим образом: «Изменение в соотношении цен приводит одну или обе стороны акта обмена — политического или экономического — к выводу о том, что для одной из сторон (или для обеих) было бы выгодно изменить условия соглашения или контракта. Поэтому предпринимаются попытки пересмотреть условия контракта. Но поскольку контракты включены в иерархическую систему правил, пересмотр условий невозможен без изменения иерархически более высокого набора правил (или нарушения некоторых норм поведения). В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Что же касается норм поведения, то изменение в соотношении цен или изменение вкусов ведет к постепенной эрозии этих норм и их замене другими нормами. С течением времени может сложиться такое положение, когда какое-то правило либо подвергается изменению, либо просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению. Аналогичным образом обычай или традиция могут претерпеть постепенную эрозию и уступить место другому обычаю или традиции. Это весьма упрощенное изложение может стать более сложным, если включить в анализ такие вопросы, как право установления процедур, «проблема безбилетника», устойчивость поведенческих норм. Но как «опорная конструкция» такое изложение раскрывает некоторые основополагающие характеристики модели институциональных изменений» [Норт, 1997, с. 112].

Говоря о теории институциональных изменений, разработанной в публикациях Д. Норты и его соавторов, необходимо отметить, что она претерпела значительную эволюцию со времени ее появления [North and Thomas, 1970] и становления широкой известности благодаря выходу в свет книги «Структура и изменения в экономической истории» [North 1981]. Суть этой эволюции, как следует из положений, приведенных в предыдущем и в данном параграфах, **заключается в отказе от первоначальной, сугубо эффективностной, концепции ИИ.**

В одной из своих ранних работ по этой проблематике, написанной совместно с Робертом Томасом, Норт, говоря об общих причинах институциональных изменений, утверждал, что «экономические институты обновляются, потому что для индивидов или различных групп оказывается выгодным предпринять определенные издержки для осуществления таких инноваций. Их цель — предоставить инноватору прибыль, недостижимую в старой институциональной структуре. Существенным требованием для инициирования институциональной (или производственной) инновации является то, что дисконтированная ожидаемая выгода превышает ожидаемые издержки такого мероприятия; только когда это условие выполнено, мы можем ожидать появления попыток изменить существующую в обществе структуру институтов и прав собственности» [North and Thomas, 1970, p. 3]. Причины безуспешности многих из таких попыток, в рамках нынешнего варианта рассматриваемой теории, как было сказано выше, видятся Нортом уже не в отрицательном балансе выгод и издержек, а в ненулевых трансакционных издержках на политическом рынке.

Характеризуя результаты и последствия институциональных изменений, Норт выделял два их основных класса: во-первых, это те ИИ, которые прямо направлены на повышение эффективности экономики; в этом случае иницирующая их сторона улучшает свое положение и не ухудшает положения никакой другой группы; во-вторых, это ИИ, имеющие

перераспределительную природу; они улучшают положение одной стороны или группы за счет потерь других. При этом ИИ первого типа имеют четыре возможных источника дополнительного дохода: (1) экономия от масштабов производства; (2) позитивные экстерналии; (3) снижение уровня риска и (4) ликвидация или компенсация провалов рынка. Первый из этих типов действий традиционно оценивается как положительный, в то время, как второй часто характеризуется как не представляющий интереса с точки зрения экономической эффективности, в силу чего основное внимание уделяется институциональным инновациям первого типа, в частности — причинам, из-за которых не происходят изменения, которые принесли бы пользу не только их инициатору, но и экономике в целом.

Именно это понимание и оценка ИИ стали одной из причин критики первоначальной версии теории Д. Норта. «Желание сформировать эндогенный подход к институциональным инновациям может объяснить, к сожалению, и его основную слабость. Делая институциональные изменения эндогенными, Норт не смог осознать, что преобладающая институциональная структура дает возможность существовать такой системе издержек и выгод, которая имеет смысл и величину только в условиях данной институциональной структуры. Внешние эффекты имеют значение исключительно по отношению к существующему сочетанию институциональных установлений. Люди подвергаются риску, поскольку такова преобладающая институциональная структура; если эта структура изменится, уровень и распространенность рискового поведения также изменятся. Провалы рынка как источник институциональных изменений могут иметь значение только в той институциональной среде, которая определяет данный рынок. Аналогично и с экономией от масштаба; кривая издержек, которая отражает возрастающую (или снижающуюся) отдачу от масштаба, осмысленна только в рамках определенной институциональной структуры, которая определяет, что представляют собой издержки и кто должен их на себя взять» [Bromley, 1989, p. 30].

Особенность приведенных критических положений заключается в том, что они, вполне справедливо привлекая внимание к определенным ограничениям подхода к анализу ИИ с позиций эффективности (а следовательно — цен, выгод и издержек), на этом основании отвергают соответствующую концепцию в целом. Иными словами, мы имеем здесь дело с типичной «методологической» критикой [Тамбовцев, 1998], которая объявляет некоторые результаты ложными на том основании, что они получены посредством «методологически неправильного», т.е. не соответствующего позиции критика, рассуждения.

В чем заключается ограниченность подхода с позиций эффективности к исследованию институциональных изменений? Ее можно проиллюстрировать известной проблемой оценки эффективности не малых хозяйственных мероприятий: если при расчетах приведенной стоимости малых мероприятий вполне можно считать цены на ресурсы и продукцию заданными, — теми, что существуют на момент осуществления мероприятия, — то для крупных мероприятий, связанных с производством в таких масштабах, что меняется равновесная цена, расчеты эффективности в существующих ценах некорректны. Следовательно, вполне принимая логику Д. Бромли, можно тем не менее утверждать, что обусловленность цен, издержек и эффективности «старыми» институтами не мешает тем не менее использовать их для анализа институциональных нововведений, — правда, лишь в том случае, если речь идет о «малых», инкрементных ИИ. А ведь именно инкрементный характер подавляющего большинства институциональных изменений не раз подчеркивает Д. Норт в своих работах.

Не менее важно отметить и то обстоятельство, что в случае изучения крупных, революционных институциональных изменений, меняющих устройство институциональной среды, фундаментальные основы координации деятельности экономических агентов и т.п., соображения эффективности для институциональных инноваторов, несмотря на указанные особенности инноваций, могут тем не менее иметь место. Объяснение этого парадокса заключается в том, что следует помнить о предпосылке ограниченной рациональности

экономических агентов, в том числе и институциональных инноваторов. Это означает, что, обладая далеко не всеобъемлющими познавательными и\или вычислительными (а также различительными) возможностями, индивид далеко не всегда в состоянии правильно оценить или спрогнозировать последствия намечаемых и осуществляемых действий. Следовательно, он вполне может воспользоваться при принятии решения о направлении и характере своих действий оценками издержек, спроса, предложения и цен (а на этой основе — и эффективности), заимствованными из окружающей его реальности, нисколько не задумываясь о том, что его действия меняют эту реальность, приводя к иным значениям упомянутых количественных параметров принимаемого крупного инновационного решения. Тем самым практика может оказываться такой, что подтвердит как опору на эффективность при осуществлении институциональных изменений, так и значительное различие между ожиданиями (прогнозами и планами) институционального инноватора и реально наступающими последствиями осуществленного нововведения. К сожалению, нам неизвестны эмпирические исследования, посвященные практике принятия решений относительно ИИ, в которых изучался бы рассмотренный аспект этой проблематики, поэтому высказанные соображения представляют собой не более чем гипотезу, подлежащую проверке.

Возвращаясь — после сделанных замечаний по поводу приведенной выше «методологической» критики — к самой теории ИИ Д. Норта, следует заключить, что на сегодняшний день в ее современном виде она представляет собой одну из наиболее полных теоретических конструкций, объясняющих институциональные изменения. Это не мешает, однако, существованию ряда других концепций, отличающихся от нее важными деталями и привлекающих внимание к аспектам проблемы, недостаточно подробно рассмотренным в ней.

Важно подчеркнуть, что практически все эти концепции (за исключением фактически лишь оригинального подхода Д. Бромли, см. подробнее § 3.6) исходят из «эффективной» трактовки причин ИИ, в разных направлениях развивая и совершенствуя тем самым исходную «наивную» теорию ИИ, рассмотренную в начале этой главы.

### **3.3. ТЕОРИЯ ИНДУЦИРОВАННЫХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Данная теория, предложенная В. Раттеном и Ю. Хайами [Rutton and Hayami<sup>4</sup> 1984], пытается в равной мере учесть как экзогенные изменения, порождающие спрос на новые институты, так и политические и культурные ограничения на предложение «ответных» институциональных изменений.

В своей трактовке институтов как объекта анализа, Раттен и Хайами исходят преимущественно из их координационного понимания: «Институты суть правила в обществе или в организации, которые облегчают координацию между людьми, помогая им формировать ожидания, которые каждый индивид может осмысленно поддерживать, имея дело с другими индивидами. Они отражают конвенции, которые развились в различных обществах в соответствии с поведением индивидов и групп, относительно как их собственного поведения, так и поведения других. В сфере экономических отношений институты играют решающую роль в установлении ожиданий относительно прав на использование ресурсов в экономической деятельности и относительно распределения потока доходов от этой деятельности — институты обеспечивают страхование по отношению к действиям других индивидов и обеспечивают упорядоченность и стабильность ожиданий в сложном и неопределенном мире экономических отношений» [Ruttan and Hayami<sup>4</sup> 1984, p. 204]. Характеризуя в целом институциональные изменения, Раттен и Хайами, подобно Д. Норту полагают, что последние вовсе не обязательно имеют дискретный, скачкообразный характер: «Базовые институты, такие, как права собственности и рынки, более типично изменяются посредством накопления «вторичных» или инкрементных



институциональных изменений, таких, как модификации в контрактных отношениях или сдвиги в границах между рыночной и нерыночной деятельностью» [Ruttan and Nayamii 1984, p. 205].

В соответствии с их подходом экзогенные изменения в технологиях, обеспеченности ресурсами или потребительском спросе — все эти три фактора признаются одинаково важными — создают неравновесие на рынках факторов производства, из которого и вырастает спрос на институциональные изменения в экономике в целом. Что же касается стороны предложения институциональных изменений, то она отражает тот факт, что коллективное действие, ведущее к изменениям в предложении институциональных инноваций, включает борьбу между различными группами специальных интересов: «На наш взгляд, предложение институциональных инноваций явно подвержено влиянию издержек социального консенсуса (или подавления оппозиции). Насколько дорого стоит принять то или иное институциональное изменение в определенном обществе, зависит от распределения власти между группами специальных интересов. Это существенно зависит также от культурных традиций и идеологии, такой, как национализм, который делает определенные институциональные соглашения более легко принимаемыми, чем другие. Успехи в развитии социальных наук (и связанных с ними профессиях, таких, как юриспруденция, управление, планирование и социальная защита) могут уменьшить издержки институциональных изменений способом, в чем-то схожим с тем, как успехи в развитии естественных наук снижают издержки технологических изменений. Образование, как общее, так и техническое, которое облегчает понимание людьми их общих интересов, также может снизить издержки институциональных инноваций» [Ruttan and HayamU 1984, p. 205].

Отмечая, таким образом, значимость внеэкономических факторов для осуществления институциональных изменений, Раттен и Хайами стремятся одновременно обеспечить объяснение последних как эндогенных для экономической системы. Желание добиться этого в своей модели приводит их к конструкции, типичной для микроэкономического подхода: «Программу институциональных инноваций в терминах предложения полезно трактовать как программу, определяемую предельными издержками политических предпринимателей, которую они выдвигают, когда пытаются активировать новые институты и разрешить тем самым конфликты между группами специальных интересов (или подавить оппозицию, если это необходимо). Мы предполагаем, что институциональные инновации будут предложены, если ожидаемый доход от инновации, который получают политические предприниматели, будет превосходить предельные издержки мобилизации ресурсов, необходимых для введения инновации. В случае, когда частные выгоды политических предпринимателей будут отличны от общественной выгоды, институциональные инновации не будут предложены на социально оптимальном уровне» [Ruttan and Hayamit 1984, p. 213]

Иными словами, по их мнению, институциональные инновации предлагаются для того, чтобы сохранить достоящуюся государству (или его функционерам — «политическим предпринимателям») долю частных доходов. Поскольку рост частных доходов не тождествен социальному благосостоянию, предлагаемые властью институциональные нововведения могут быть неэффективными с точки зрения всего общества, его экономики. Эта теория подчеркивает не только культурную ограниченность предлагаемых институциональных изменений, но и выдвигает на передний план в объяснении последних фактор частного дохода институционального инноватора.

Итак, по мнению Раттена и Хайами, индуцированные институциональные инновации представляют собой ответы на экзогенные неравновесия в рыночных процессах. «Двигателем» таких изменений выступают потоки издержек и прибылей, обуславливаемые существующей институциональной структурой. Другими словами, институциональные изменения мотивируются сдвигами в ценах, которые вызываются технологическими изменениями и, в свою очередь, меняют чистую приведенную стоимость, а институты оказываются внешними ограничениями для

соответствующего процесса максимизации стоимости. В связи с этим данную теорию в целом можно охарактеризовать как вполне неоклассическую.

Именно это обстоятельство стало, вероятно, причиной достаточно резкой критики обсуждаемой концепции, которой она подверглась со стороны Д. Бромли: «Трактовка технологии или нового ресурсного обеспечения как исходной причины институциональных изменений не только содержит порочный круг, но и неполна. Она содержит порочный круг, поскольку все технологии включают институциональное измерение в терминах «кто владеет новой технологией», «кто контролирует ее использование и поток доходов от нее» и «кто должен нести издержки на ее осуществление». Значение нового чудесного сорта риса заключается не просто в его наборе хромосом, а связано с тем: (1) как будут поставляться семена (из общественного сектора или из имения землевладельца; (2) какие другие технологические средства понадобятся для эффективного использования семян (например, удобрения, ирригация, новые навыки обработки. Сказать, что институциональные изменения возникают в ответ на новые состояния ресурсного обеспечения — то же самое, что сказать, что новые институты возникают в ответ на новые институты; не очень интересная перспектива» [Bromley, 1989, p. 26].

Что же касается неполноты объяснения институциональных изменений технологическими сдвигами, то по этому поводу Бромли замечает: «Быстрые технологические изменения в компьютерной технологии, как в самих машинах, так и в программном обеспечении есть функция институциональной структуры, которая включает патенты и авторское право. В отсутствие множества правил и правовых отношений по поводу собственности и регулирования новых знаний инвестиционный климат был бы далеко не столь подходящим для быстрых изменений. Ясное понимание институтов как коллективных действий по ограничению, освобождению и расширению границ индивидуального действия должно исключить любую возможность полагать, что институты могут аналитически трактоваться только как ограничения на технологические изменения. Институты в силу их природы определяют социальную и экономическую среду, внутри которой могут внедряться, регулироваться и использоваться новые технологии. Поскольку институты определяют и поддерживают потоки доходов (права собственности), невозможно ввести новую технологию без соответствующего институционального обрамления» [Bromley, 1989, p. 27].

Приведенные критические замечания, бесспорно, в значительной мере вполне справедливы, прежде всего — в части привлечения внимания к институциональным составляющим всякой технологии (см. также: [Тамбовцев, 1993, с. 8-9]). Однако обвинения в наличии порочного круга в объяснении ИИ представляются достаточно надуманными. Дело в том, что предварительным условием объяснения любого реального феномена является вычленение его из непрерывного «потока» реальности, а также более или менее искусственный выбор определенного отправного пункта, по отношению к которому и разворачивается последующий анализ выделенного явления. В противном случае мы рискуем никогда не остановиться в выявлении «самой первоначальной» причины изучаемого фрагмента реальности.

В рамках экономической теории подобной точкой отсчета вполне естественно считать то или иное состояние равновесия, адекватное природе исследуемого процесса. Такое состояние можно определить и для процесса институциональных изменений: «Институциональное равновесие — это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений» [Норт, 1997, с. 111—112]. Поэтому при выявлении институциональных последствий технологической инновации — чему, в сущности, и посвящена теория Раттена—Хайами — вполне допустимо отвлечься от анализа предыдущего изменения, т.е. институциональных факторов возникновения упомянутой технологической инновации, которые могут и должны быть предметом вполне самостоятельного изучения.

### 3.4. РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Важный аспект обсуждаемых процессов был детально проанализирован в рамках так называемой «распределительной» теории институциональных изменений Г. Лайбкепа [Libesap<sup>4</sup> 1989a, 1989b]. С его точки зрения, отношение отдельных экономических агентов к предлагаемой институциональной инновации определяется чистыми выгодами, достигающимися им от осуществления последней. Возникающий конфликт интересов находит свое разрешение в процессе ведения политических переговоров и заключения соответствующих сделок (контрактаций): «ядро проблемы осуществления этих сделок заключается в придумывании политически приемлемых распределительных механизмов для указания получателей выгод от институциональных изменений в течение того времени, пока сохраняются их производственные преимущества» [Libesap, 1989b, p. 5].

При этом «термин контрактация используется для описания усилий индивидов установить или модифицировать права собственности. В этом контексте контрактация включает переговоры между частными претендентами внутри групп для принятия или изменения правил и обычаев по отношению к распределению и использованию имущества. Она также включает лоббирование и политические переговоры между частными претендентами, бюрократами, политиками и судьями для осуществления или изменения более формальных законов о собственности и административных распоряжений» [Libesap<sup>4</sup> 1993, p.4].

По мнению Г. Лайбкепа, стремление экономических агентов изменить существующие права собственности может возникнуть по следующим причинам: (1) сдвиги в относительных ценах; (2) изменения в технологиях производства и принуждения к исполнению контрактов и правомочий собственности; (3) сдвиги в предпочтениях и других политических параметрах [там же, с. 16].

Упомянутые экзогенные изменения могут породить политическое неравновесие и вызвать спрос на институциональные нововведения. Мотивами возникающего контрактного процесса могут служить осознаваемые потери от существующей неэффективной институциональной структуры и ожидаемая часть чистой выгоды, которая могла бы быть реализована за счет исключения этих неэффективностей: «Выгоды от снижения потерь режима общих ресурсов посредством изменения прав собственности обеспечивают серьезные стимулы для институционального изменения. Режим общих ресурсов ассоциируется с классическим режимом свободного доступа, где не существует формальных прав собственности, а неформальные правила устанавливают весьма слабые ограничения на поведение, а также со случаем, когда формально определенные права собственности уже установлены, но слишком неполны для того, чтобы предотвратить приносящие ущерб способы использования ресурсов. Хотя в обоих случаях неформальные правила собственности согласуются с интересами сторон (пользователей общих ресурсов) или, более формально, кодифицированные права могут быть достаточными для того, чтобы направить действия на социально производительное использование доступных ресурсов, это равновесное status quo может быть опрокинуто изменениями в относительных ценах. Изменения цен посредством сдвигов в условиях спроса или предложения могут порождать большее конкурентное давление на активы и тем самым уменьшать защищенность собственности. В зависимости от ее масштабов, большая незащищенность будет сокращать временной горизонт принятия хозяйственных решений, уменьшая инвестиции и способствуя слишком интенсивной эксплуатации ресурсов» [Libesap, 1993, p. 115].

Однако «влиятельные стороны», которые могут понести потери в новой институциональной структуре, в состоянии блокировать выгодные институциональные изменения, если только эти потери не будут им приемлемым образом компенсированы. Высокий уровень транзакционных издержек на политическом рынке ведет к тому, что такие факторы, как

многочисленность сторон политического контрактного процесса, разнородность групп специальных интересов, информационная асимметрия и неравномерность в распределении богатства, могут привести к появлению в результате этого процесса социально неэффективных конечных результатов, т.е. принятия не наилучших из объективно возможных политических решений по изменению формальных правил поведения экономических агентов: «Интенсивность политического конфликта по поводу вопросов распределения и вероятность достижения соглашения относительно институционального изменения в любой момент времени будут подвержены влиянию множества факторов, включая: 1. Величину совокупного ожидаемого дохода от институционального изменения; 2, 3. Число и однородность договаривающихся сторон; 4. Проблемы информации; 5. Размытость или концентрированность текущей и предлагаемой доли распределяемого выигрыша» [Libesap, 1993, p.21].

Сформулированный «распределительный» подход к пониманию институциональных изменений был применен Лайбкепом к целому ряду случаев изменения прав собственности, которые он объединяет в две группы: 1) переговоры с целью придумать локальные правила собственности и достичь формального признания федеральным правительством частных притязаний на минеральные, лесные и земельные ресурсы; 2) частные и правительственные усилия по установлению контроля за доступом и добычей рыбы и сырой нефти.

Как пишет Г. Лайбкеп, обобщая результаты своего исследования, предложенный им аналитический подход «выделяет детерминанты совокупных выгод и издержек институционального изменения, сторон, включенных в контрактацию, и источники конфликта по поводу вопросов распределения. Он описывает мотивы различных конкурирующих групп интересов в политических переговорах относительно прав собственности. Этот подход выявляет 68 некоторые основные проблемы, которые могут возникнуть в процессе принятия новой системы прав собственности. Из обсуждения можно вывести следующие эмпирические закономерности, полезные для проведения прикладного анализа институциональных изменений:

1. При прочих равных условиях, чем больше величина предвидимой совокупной выгоды от институционального изменения {чем больше потери от свободного доступа к ресурсам), тем более вероятно, что будут введены новые права собственности.
- 2, 3. Чем больше число и/или выше разнородность конкурирующих групп интересов, тем более вероятно, что распределительный конфликт будет блокировать или задерживать институциональное изменение.
4. При наличии значительной информационной асимметрии среди конкурирующих сторон относительно оценки их индивидуальных изменений распределительный конфликт будет более интенсивным
5. Чем выше концентрация богатства в рамках предлагаемого распределения прав собственности, тем выше вероятность возникновения политической оппозиции и менее правдоподобно, что институциональное изменение будет принято без изменений в политической сфере» [Libesap, 1993, p. 28].

Характеризуя в целом различные трактовки и подходы к анализу институциональных изменений, ГЛайбкеп вполне резонно замечает: «...теория, которая не принимает в расчет преобладающие распределительные нормы, ранее принятые политические соглашения и прецеденты, а также ясно формулируемые интересы, которые ими обуславливаются, вряд ли сможет обеспечить глубокое понимание процесса институциональных изменений» [Libesap, 1993, p. 116]. Действительно, перечисленные факторы — зависимость от предшествующей траектории развития, сложившееся соотношение выгод и издержек, удовлетворяющее основных «актеров» политической сцены, а также сложившиеся правила распределения выгод и убытков — оказывают существенное влияние на процессы осуществления (или неосуществления) ИИ, что и показывает достаточно наглядно рассматриваемый подход.

Критика распределительной теории ИИ обращает внимание прежде всего на ее ограниченную область применения. По мнению Д. Бромли, данный подход «представляется приемлемым для моделирования ситуации, в которой институциональная структура, если она вообще существует, слишком бедна для того, чтобы обеспечивать организационную поддержку новой экономической деятельности (прииски на территории пионерного освоения 1 3 ); это была ситуация институционального вакуума. Существовала огромная неопределенность относительно того, кто чем владеет и кто что будет предпринимать для установления своих прав собственности. Необходимость в более точной институциональной структуре была очевидна с позиций экономической эффективности, поскольку преобладавший хаос приводил к большой предпринимательской неопределенности, излишним предосторожностям и ниже чем оптимальному инвестированию в добычу полезных ископаемых» [Bromley, 1989, p. 29].

Данное критическое замечание интересно в первую очередь тем, что его автор ссылается на аргументы экономической эффективности, которые в других своих положениях отнюдь не считает решающими при исследовании процессов институциональных изменений. Что же касается применимости распределительной теории ИИ преимущественно к ситуациям «институционального вакуума», то данный аргумент заслуживает более детального анализа, поскольку это понятие достаточно часто используется при характеристике институциональной структуры переходных экономик, проблемы изучения которых послужили, как отмечалось во введении, одним из отправных моментов для написания этой книги.

Как нам представляется, говорить о существовании в экономике институционального вакуума — в ситуациях ли типа той, что возникла на Диком Западе, либо же после смены общественного строя и т.п. — допустимо, если учитывать только формальные, поддерживаемые государством, институты. Если же иметь в виду всю институциональную структуру осуществляемой хозяйственной деятельности, включая и неформальные нормы и правила, то легко прийти к выводу, что ничего похожего на институциональный «вакуум» во всех зарождающихся или трансформирующихся экономических системах просто нет; ведь индивиды, действующие в упомянутых условиях, возникли отнюдь не в момент появления самих этих условий, следовательно, у них есть память и навыки действий по правилам, есть знания тех или иных традиций и обычаев и т.п. Настоящий институциональный вакуум существовал лишь в экономике Робинзона Крузо, да и то только до того момента, когда на острове не появился Пятница.

Данное обстоятельство упускается из вида довольно часто. Например, когда Дж. Умбек, анализируя историю «золотой лихорадки» в Калифорнии в конце 40-х — начале 50-х годов XIX века, приходит к выводу о самопроизвольном (на базе свободного и добровольного заключения контрактов между золотоискателями) возникновении организации с явными признаками государства [Umbek, 1977], то, как справедливо замечает Р.И. Капелюшников, «хотя формирование первоначальных контрактов происходило в среде, свободной от каких-либо государственных или законодательных напластований, осуществляли его люди с совершенно определенным правосознанием, принеся с собой в новые условия усвоенные ими правовые нормы. Поэтому естественный эксперимент, поставленный в Калифорнии историей, не был таким «чистым», как это может показаться на первый взгляд» [Капелюшников, 1990, с.45].

Таким образом, аргументы Д. Бромли относительно весьма узкой сферы применения концепции Г. Лайбкепа в целом трудно признать убедительными.

### **3.5. ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ**

Еще одно важное уточнение и развитие концепции, объясняющей процессы институциональных изменений с позиций эффективности, содержится в исследованиях Дж. Найта, который привлек внимание к проблеме безбилетника в связи с процессами заключения

политических сделок по поводу осуществления социально эффективных институциональных изменений [Knight, 1992]. С его точки зрения, рациональный экономический агент (политический предприниматель) не будет принимать участия в подобном контрактном процессе, поскольку в случае его успешного завершения он без всяких затрат получит свою часть общей выгоды.

Иными словами, в рамках этой концепции создаваемые или изменяемые институты трактуются прежде всего как общественные блага. Обратим в этой связи внимание на два момента. Во-первых, позитивный социальный эффект в форме повышения определенности хозяйственной среды и подтверждаемости ожиданий индивидов относительно действий их партнеров вполне может быть внешним эффектом (экстерналией) частных благ, таких, как массовые эффективные для участников однотипные сделки, заключаемые между ними без всякого специального желания или намерения создавать новую норму (пример формирования теневых отношений был упомянут в главе 1). В этом случае проблема безбилетника не возникает, однако норма спонтанно формируется (или изменяется). Таким образом, концепция Найта в принципе применима лишь для способа введения ИИ через сделки на политическом рынке, т.е. для формальных ИИ. Во-вторых, проблема безбилетника в рамках указанного способа осуществления институциональных изменений возникает и тогда, когда речь идет об инновациях, не порождающих позитивных социальных эффектов, а лишь односторонне перераспределяющих создаваемую стоимость. Если такое перераспределение осуществляется законодательным путем, через механизмы государства, у участников латентной группы специальных интересов, в чью пользу должен начать работать лоббируемый закон, может не возникнуть стимулов к осуществлению (несению) части требуемых издержек, если формулировки законопроекта таковы, что автоматически относят к составу бенефициариев всех участников данной латентной группы (например, по какому-то объективному признаку). Если же «пробиваемый» лоббистами законопроект содержит не категориальную, а адресную характеристику выгодополучателей от его принятия, исчезает и проблема безбилетника.

Характеризуя упомянутые процессы возникновения ИИ, Найт трактует социальные взаимодействия как контрактацию и вводит понятие асимметричного распределения силы в обществе как первичное объяснение институциональных изменений. При этом институциональная структура может не точно отражать имеющуюся асимметрию распределения ресурсов (прежде всего распределения потенциала силы или власти) из-за (1) наличия индивидуальных издержек заключения и осуществления контрактов, (2) высоких трансакционных издержек коллективных действий и (3) существования значительной неопределенности в соотношении предпринимаемых действий и их фактических конечных результатов.

Последний момент представляется чрезвычайно важным, поскольку в явном виде отражает предпосылку ограниченной рациональности политических предпринимателей, далеко не всегда способных предвосхитить последствия намечаемых и осуществляемых ими действий. Дело в том, что формально эта предпосылка признается практически всеми авторами, исследующими проблемы институциональных изменений, однако отражается в теоретических построениях лишь косвенно, через указания на отличие от нуля трансакционных издержек заключения сделок и выполнения контрактов. Явное введение этой предпосылки в анализ через указание на конкретные этапы или моменты процесса взаимодействия индивидов в рамках возникновения, принятия и распространения институциональных изменений позволяет перекинуть мостки от позитивной к нормативной теории ИИ: ведь если понятно, что именно обуславливает запретительно высокие трансакционные издержки совершения какой-либо сделки, имеющей характер Парето-улучшения, становится возможным задаться вопросом о том, какие действия нужны для снижения соответствующих издержек. Поэтому «препарирование» процессов функционирования политического рынка и является весьма важным моментом в понимании хода институциональных изменений.

По Дж. Найту, спрос на институциональные изменения возникает со стороны частных агентов, заботящихся исключительно о собственном благе. В силу указанных причин лишь случайно новая институциональная форма разрешения распределительного конфликта может привести к конечным результатам, которые окажутся также и социально желательными. Те же институты, которые являются чистыми общественными благами, не могут появиться в результате сознательных коллективных действий, поскольку этому препятствует проблема безбилетника.

Таким образом, гипотеза о том, что конкуренция исключает неэффективные институты, должна быть окончательно отброшена, поскольку сила (возможность насилия), как правило, распределена в обществе неравномерно. Соответственно, «развитие и изменения суть функции распределительного конфликта по поводу значимых социальных благ, в то время как устойчивость и стабильность суть функции непрерывной способности институциональных правил обеспечивать распределительные преимущества» [Knight, 1992, p. 210], иными словами, выживают те правила, которые обуславливают существование и действие в обществе так называемого «закона Матфея» — «Богатые становятся богаче, а бедные беднее».

Критика данного подхода концентрируется преимущественно на его предпосылках. Основное звено последних составляет рыночная трактовка политических процессов, рассмотрение их под углом зрения концепции рационального выбора. Альтернативный к ней подход базируется на положении о том, что «существуют измерения политической сферы, которые не могут быть сведены к процессам рыночного типа; идеологические и моральные споры важны и не могут анализироваться как результаты эгоистических переговоров и сделок. Ясно, что именно здесь имеется основное отличие анализа Найта от позиции Бромли и других «критических», т.е. традиционных, институционалистов. Важно, что такой подход последних не сводит объяснение к чисто функциональному, которое в объяснении различий институтов опирается на различия культур, поскольку осознает, что процесс изменений в коллективных установках имеет характер настолько же внутрикультурный, насколько и политический. В нем нет предположения о достижении обязательного консенсуса как предпосылке изменения, поскольку нет каких-либо предположений о гипотетическом социальном контракте. Аргумент просто заключается в том, что политические различия реальны и вовсе не обязательно возникают из эгоистического интереса, а могут представлять искренние расхождения в идеологических позициях. Если государство относительно изолировано от групп давления и располагает силой для осуществления изменений, оно может играть важную роль в создании институтов. Рыночная конструкция не объясняет тех ситуаций, где изменения имели место, несмотря на отсутствие какого-либо спроса на новые институты снизу...» [Vim, 1997, p.769].

Приведенные критические замечания вызывают некоторое недоумение. Во-первых, они исходят из возможности существования такого государства, в структурах которого не представлены группы специальных интересов (или же представлена только одна группа, имеющая исключительный интерес максимизации общественной пользы). Как теория, так и практика формирования государственных структур демократическим путем однозначно свидетельствуют о том, что подобные конструкции государства невозможны.

Во-вторых, идеология трактуется здесь как внеэкономическая категория. Между тем известные исследования Д. Норта [Норт, 1993б], [Норт, 1997а] демонстрируют весьма перспективные возможности экономической трактовки идеологии и других общих представлений, их роли в возникновении и функционировании экономических институтов, поэтому проводимое противопоставление как минимум вызывает сомнения. В-третьих, согласно подходу Г. Лайбкепа (см. выше), «вполне рыночный» спрос на институциональные изменения достаточно часто возникает «наверху» без каких-либо оснований «снизу», так что рыночная конструкция, вопреки мнению Бхаскара Виры, в состоянии объяснить соответствующие реальные ситуации.

### 3.6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ: КРИТИКА БАЗОВОЙ ПРЕДПОСЫЛКИ

Наиболее последовательная и серьезная критика всех очерченных выше подходов к экономическому объяснению институциональных изменений содержится в исследованиях Д. Бромли. Из многочисленных ссылок на его работы, которыми сопровождались комментарии к упомянутым подходам, в принципе можно было составить представление об основных положениях его собственной концепции; тем не менее сформулируем здесь ее основные моменты в явном виде.

Во-первых, Бромли обращает внимание на то обстоятельство, что существующая на данный момент система институтов обуславливает не только величины издержек и выгод, учет которых предполагают все «эффективностные» теории ИИ, но и т. состав. С его точки зрения, это означает, что сопоставление издержек и выгод изменения, осуществленное в рамках существующей институциональной структуры для оценки целесообразности его проведения, «по определению» ошибочно, поскольку в новой институциональной структуре, которая возникнет вследствие проведенного изменения, и состав, и величины принимавшихся в расчет компонентов издержек и выгод будут другими.

Мы уже комментировали данные положения в конце § 3.2, поэтому здесь только подчеркнем, что они (1) вряд ли справедливы для случаев инкрементных ИИ и (2) отнюдь не могут препятствовать объяснению действий экономических агентов, направленных на осуществление крупных ИИ, поскольку такие агенты ограниченно рациональны\* хотя, разумеется, и вполне опровергают гипотетические теории институциональных изменений, которые строились бы на основе концепции полной рациональности.

Во-вторых, Д. Бромли полагает, что эффективный подход, или подход с позиций эгоистических интересов, слишком узок для того, чтобы объяснить все возможные типы институциональных изменений, и предлагает рассматривать в качестве одного из мотивов последних изменения в общественных предпочтениях, выводя тем самым всю теоретическую конструкцию за пределы собственно экономической (ортодоксальной) теории.

Как отмечает Д. Бромли, «предпочтения, выбор и институты представляют собой ядро предмета изучения коллективных действий и общественной политики. Индивиды имеют предпочтения относительно институциональных структур, которые определяют из множества альтернатив, и у них есть предпочтения в связи с задачами выбора из этих множеств альтернатив. Задача экономистов состоит в том, чтобы попытаться понять структуру индивидуальных и совокупных предпочтений относительно типа институциональной структуры, и на этой основе понять их предпочтения в задачах выбора альтернатив из упомянутых множеств» [Bromley, 1989, p. 103]. При этом предпочтения относительно институциональных структур определяются тем, насколько они способствуют достижению социальных целей общества, не сводящихся только к узко понимаемой экономической эффективности. Изменения в социальных целях способных переменить представления о желаемой институциональной структуре (и саму эту структуру), что вызовет и изменения в множествах альтернатив внутри ситуаций индивидуального выбора.

Цели общества отражаются, по мнению Д. Бромли, функцией общественного благосостояния: «Функция общественного благосостояния представляет собой интегрирующий механизм для принятия коллективных решений относительно того, что должно быть сделано. Это механизм для агрегирования индивидуальных интересов с целью достижения коллективных решений; она отражает, что является более или менее важным с точки зрения индивида 1 или же индивида 2. Формально функция общественного благосостояния выражается  $KaKW = f(U_1, U_2, \dots, U_n)$ , где  $U_i$  представляет полезность или счастье индивида  $i$ . Суждения относительно социальной желательности любого отдельного действия требует ясного знания о том, какова функция общественного благосостояния...» [Bromley, 1989, p. 127].



Как известно, приведенные здесь представления о функции общественного благосостояния отвергаются значительным числом экономистов, поскольку предполагают возможность сравнения полезностей разных индивидов. Однако, считает Д. Бромли, сомнения в возможности такого сопоставления, равно как и теореме невозможности Эрроу, нельзя считать доказательством несуществования используемой им функции общественного благосостояния как механизма принятия коллективных решений: «Коллективные решения *принимаются, и принимаются* постоянно. Предпринять любое коллективное действие — значит предположить существование некоторой частичной функции общественного благосостояния для данного коллективного действия как отображения того, что должно быть сделано согласно представлениям одной или нескольких групп индивидов. Более того, коллективные решения принимаются с явным отражением в умах изменений в позиции одной группы индивидов по отношению к другой группе. Осознание этого факта не должно восприниматься с подозрением, как это часто делают некоторые экономисты. О бездомных заботятся те, кто выделяет средства для финансирования соответствующих программ. Оборонный и культурный бюджеты одного государства могут оказаться слишком велики для другого; в обеих этих ситуациях одна группа получает выгоды за счет другой группы индивидов. Вопрос для исследователя социальной политики заключается здесь в том, чтобы разглядеть ясно выраженные предпочтения, исходящие из политического процесса, и тем самым помочь сформулировать программы и политики, которые будут поддерживать соответствующие цели наиболее эффективным образом» [Bromley, 1989, p. 128].

Приведенные рассуждения можно было бы считать убедительным доказательством допустимости анализа ситуации выбора направлений и форм институциональных изменений в терминах агрегированной функции общественного благосостояния, если бы не одно существенное препятствие, заключающееся в трактовке характера политического процесса. По мнению Бромли, этот процесс непосредственно и вполне альтруистически (без учета издержек, которые могут нести и реально несут и учитывают в своих действиях политики — политические предприниматели) агрегирует предпочтения различных групп и слоев населения, не используя механизмы обмена, подобные рыночным, в то время как современная политическая экономия {экономическая теория политического процесса) трактует его как вполне рыночный, принятия решений в котором регулируются соображениями максимизации выгоды игроков политического рынка.

Тем самым, в тех случаях, где для объяснения институциональных изменений концепция Бромли требует выхода за пределы экономической теории, обращения к изменениям в общественных вкусах и предпочтениях, критикуемые им концепции не нуждаются в этом, трактуя анализируемые процессы эндогенно, т.е. как имеющие единое экономическое объяснение.

Наиболее существенная попытка обосновать необходимость в расширительном подходе к пониманию ИИ связана в рамках анализируемой концепции с одним из введенных классов таких изменений, а именно — ИИ, предпринимаемые непосредственно для того, чтобы перераспределить доходы различных групп индивидов. По мнению Д. Бромли, в подобных случаях цены и производимая продукция могут измениться, но «как результат, а не как причина институциональных изменений» [Bromley, 1993, p. 143]. Так, различные меры по повышению уровня социальной защищенности населения, предпринимаемые в современных «обществах благосостояния», могут быть интерпретированы как действия, отражающие новые коллективные представления об относительных долях доходов, которые должны приходиться на долю тех или иных членов таких обществ. Такого рода изменения в представлениях возникают на определенных исторических этапах, и попытки объяснить их, используя язык эффективности, кажутся ему несостоятельными: положение, возникающее после осуществления таких изменений, оказывается Парето-несравнимым с тем, которое существовало прежде. То, что должно быть определено в этом и аналогичных случаях, — это не сравнительная эффективность соответствующих институциональных альтернатив, а социальная правомерность (social legitimacy) процессов,

порождающих новую институциональную структуру, — идеологических споров и обсуждений, переговоров относительно нового соотношения уровней доходов и т.п. Нельзя выбрасывать из сферы внимания все чисто перераспределительные ИИ (трактуя их исключительно как проявления рентоориентированного поведения) только потому, что они порождены политическими, а не экономическими процессами, заключает Д. Бромли. Иными словами, «теории, которые предполагают, что все политически мотивированные институциональные изменения суть проявления поиска ренты, не могут разграничить правомерный спрос на институциональные изменения от того, который возникает как попытка присвоить прибыли, создаваемые «искусственными» ограничениями» [Vira4 1997, p. 769].

Как представляется, разграничение «правомерных\* и «неправомерных» действий, направленных на осуществление институциональных изменений, не имеет значения для экономической теории последних. Данная характеристика ИИ никак не влияет на процедуры решения основных задач такой теории — описание, объяснение и предсказание таких изменений. Таким образом, продуктивность упомянутого разграничения для формирования теории ИИ выглядит достаточно сомнительной, тем более что она опирается на концепцию функции общественного благосостояния, предполагающую сравнимость индивидуальных полезностей.

Действительно интересным моментом подхода Д. Бромли является явное введение в анализ издержек влияния [Mingrom4 Roberts4 1992, p. 192-194] и объяснение на их основе феномена сопротивления институциональным изменениям<sup>15</sup>. Он предполагает, что экономические агенты могут расходовать ресурсы на сохранение существующих экономических преимуществ, что естественно трактовать как сопротивление перераспределению последних. При данных обстоятельствах те, кто получает выгоды от существующей институциональной структуры, будут пытаться нейтрализовать попытки реформ, используя законодательство, судебные процедуры и различные неформальные каналы влияния [Bromley, 1993, p. 146—147]. Тем самым можно говорить о существовании в любой экономической системе «встроенного консерватизма», поскольку именно statusquo выступает в ней в качестве той отправной точки, с позиций которой оцениваются возможные институциональные изменения. Этот сюжет анализируемой концепции интересен прежде всего тем, что связывает «гетеродоксную» теорию ИИ с вполне «ортодоксальной» идеей оценок эффективности.

Еще один важный момент, вытекающий из приведенных положений, заключается в том, что институциональные изменения, повышающие эффективность, т.е. являющиеся Парето-улучшениями, могут быть таковыми лишь вследствие существования ограниченной рациональности экономических агентов, неполного, избирательного восприятия издержек и выгод, и порождаться попытками простого перераспределения экономических преимуществ, — так сказать, быть непредвидимыми положительными экстерналиями эгоистического рентоориентированного поведения. Разумеется, подобные феномены не меняют в целом характеристику рентоориентированного поведения как непродуктивного, однако вносят в его характеристику новые черты. Так, практика российских реформ периода после августа 1998 г. наглядно демонстрирует, как чисто политические мотивы в условиях практически прекратившейся внешней подпитки бюджета подтолкнули исполнительную ветвь власти к принятию решений, направленных на улучшение собираемости налогов, т.е. фактически на повышение уровня спецификации и защиты правомочий собственности. Соответствующие институциональные изменения, будучи фундаментально необходимыми для повышения уровня эффективности использования ресурсов в стране<sup>16</sup>, оказываются, в полном соответствии с Д. Бромли, неожиданными позитивными последствиями «игр политического рынка».

Характеризуя в целом подход Д. Бромли, можно, как представляется, сделать вывод, что он во многом построен на переинтерпретациях результатов, полученных в рамках критикуемых им эффективностных подходов, исходя из идей экономики благосостояния в том ее варианте, который допускает сравнение индивидуальных полезностей. Концентрируясь на институциональных

изменениях, реализуемых через политический рынок, т.е. с помощью государства (недаром книга Д. Бромли «Экономические интересы и институты», где детально и развернуто изложен этот подход, имеет подзаголовок «Концептуальные основания общественной политики»), он оставляет фактически вне сферы внимания ИИ, реализуемые помимо данного механизма. Вместе с тем в рамках этого подхода содержится и ряд действительно интересных и плодотворных положений и замечаний, которые, безусловно, следует принимать во внимание при формировании экономической теории институциональных изменений.

### **3.7. К ОБОБЩЕННОЙ ТЕОРИИ ИЗМЕНЕНИЙ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ**

Охарактеризованные подходы к построению теории институциональных изменений, несмотря на все их различия, имеют одну общую черту; введение нового института в практику хозяйствования они так или иначе связывают с действиями государства — процессами, происходящими на политическом рынке. Тем самым предметом анализа в них оказываются, в сущности, только формальные институты. Рассматриваемые в совокупности какдополняющие друг друга очерченные теории дают достаточно полное представление о тех источниках и мотивах, которые порождают формальные институциональные изменения, о проблемах, которые возникают в связи с намечаемыми и осуществляющимися инноациями, и о тех последствиях, которые могут наступать в результате проводимых политическими силами изменений.

Единство рассмотренных концепций в части выделения ими политического рынка как ведущего, центрального механизма введения в экономику новых институтов дает основания для того, чтобы попытаться наметить контуры некоторой обобщающей конструкции, вбирающей в себя их основные моменты.

Для ее построения напомним логику возникновения ИИ в базовой теории Д. Норта:

(1) изменение в уровне знаний ведет к появлению (1a) новых технологий, которые в свою очередь (2) меняют относительные уровни цен на ресурсы, создавая стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к (3) трансформации прав собственности на них и (4) появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав. Наличие (5) ненулевых трансакционных издержек на политическом рынке препятствует при этом тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные ИИ. Необъясненными в рамках этого подхода остаются «вредные» ИИ, непосредственно мешающие созданию стоимости (за исключением случая введения прав собственности, удобных для максимизации дохода правителя, рассмотренного Нортом). Этот пробел восполняюттеории, привлекающие внимание к распределительным последствиям функционирования институтов и появления ИИ, согласно которым движущей силой последних оказываются частные интересы игроков политического рынка, стремящихся к введению правил, максимизирующих их личные доходы (или доходы групп специальных интересов, которые эти игроки представляют на политической арене).

Как представляется, концепции, базирующиеся на идее главенства распределительных последствий ИИ, вполне естественно, без каких-либо натяжек могут быть инкорпорированы в логику «познавательного-технологического объяснения институциональных изменений. Для этого в очерченной выше логике возникновения ИИ достаточно распространить исходный пункт — прирост знаний — также и на сферу технологий управления. В этом случае попытки чиновника или политика ввести изменения (или новые правила), перераспределяющие создаваемую экономическими агентами стоимость в свою пользу, естественно трактовать как базирующиеся именно на появлении у них понимания новых возможностей, которые дает им занимаемая позиция в структуре государства как организации, обладающей конкурентными преимуществами в осуществлении легального насилия. Это возникшее понимание (новое знание) трансформируется в новые технологии политической или административной деятельности, создающие стимулы к

изменениям в спецификации прав собственности на властный или административный ресурс, — со всеми вытекающими из этого последствиями.

В рамках подобной обобщенной логики ИИ подчеркивание важности распределительных аспектов институтов как своеобразных технологий управления в рамках альтернативных к теории Д. Норта концепций оказывается совершенно логичным, ибо именно они для игроков политического рынка являются полными аналогами прибыли (стоимости, дохода и т.п.), возникающей в результате функционирования производственных (трансформационных) технологий внутри экономических (товарных и факторных) рынков. Ведь эти распределительные аспекты институтов суть не что иное, как ренты, поиск которых на политическом рынке составляет весомую часть функционирования последнего ([Krueger, 1974], [Tulbck9 1980], [Liastert 1993] и др.).

Предложенное обобщение, несмотря на его в известном смысле формальный (и даже формалистический) характер, имеет тем не менее и весьма важный содержательный смысл. С нашей точки зрения, оно дает основания для выстраивания достаточно общего описания взаимодействия государства и экономики, иначе говоря — развернутой экономической теории государства, поскольку позволяет с единых методологических позиций описать такие, на первый взгляд, разнородные явления, как процессы государственного регулирования (компенсацию провалов рынка), со всем разнообразием их позитивных и негативных последствий, законодательную деятельность (осуществление формальных ИИ), коррупцию (деятельность по оказанию влияния экономических агентов и их групп специальных интересов на принимаемые регулятивные и законодательные решения) и т.п.

Завершая обсуждение теорий институциональных изменений, полагающих центральным звеном последних политический рынок, остановимся на вопросе о масштабах и действенности (силе влияния на решения, принимаемые частными экономическими агентами) государства как субъекта ИИ. Проведенный анализ показывает, что вопрос о возможностях государства реально изменить действующие формальные институты большинство рассмотренных концепций связывает с величиной трансакционных издержек, сопровождающих функционирование политического рынка. Так, В. Раттен и Ю. Хайами отмечают, что предложение институциональных инноваций «определяется предельными издержками, с которыми сталкиваются политические предприниматели, когда они пытаются конструировать новые институты и разрешать конфликты между различными группами интересов» [Rutten, Hayami, 1984, p. 213]. По мнению Г. Лайбкепа, суть политического процесса заключается в достижении консенсуса по поводу институциональных изменений, который можно достичь путем переговоров относительно трансфертных платежей от выигрывающих сторон влиятельным «теряющим» сторонам, т.е. «посредством компенсаций тем, кто понесет ущерб в предлагаемой системе прав собственности» [Libecap4 1989b, p. 121]. С его точки зрения, наблюдаемые различия в институциональных структурах могут быть объяснены вариациями в характере и процедурах политических переговоров и сделок, и важной задачей совершенствования государственной политики выступает создание условий, облегчающих ведение частных переговоров относительно трансфертных платежей, т.е. снижающих политические трансакционные издержки. Наконец, Д. Норт в явном виде указывал, что «если политические трансакционные издержки низки и если политические деятели точно руководствуются ими, то в результате возникают эффективные права собственности. Однако высокие трансакционные издержки и субъективные воззрения политических деятелей наиболее часто обуславливают возникновение прав собственности, которые не обеспечивают экономический рост» [North, 1990, p.52].

Обобщая эти положения, Б. Вира попытался сформулировать некоторое общее утверждение, которое он назвал «политической теоремой Коуза»: «При данном исходном распределении политических установлений, таких, как правила голосования, правила лоббирования и т.д., внутри данной институциональной среды, оптимальный институциональный

результат будет достигаться в условиях отсутствия политических транзакционных издержек, и этот результат не будет зависеть от исходного распределения политических установлений» [Wral 1997, p. 770].

Можно спорить относительно деталей, точности и полноты приведенного утверждения, однако бесспорно, что суть выводов различных теорий институциональных изменений оно отражает вполне корректно: поскольку политический процесс не может не сопровождаться соответствующими издержками взаимодействия политических групп, оптимальная институциональная структура, обеспечивающая наиболее эффективное использование ресурсов экономическими агентами, посредством действий на политическом рынке, не может быть создана.

Возможности же приближения реальной институциональной структуры к гипотетической оптимальной оказываются связанными с двумя вопросами:

- о распределении сил в обществе и на политической арене (соответственно, о распределении ожидаемых выгод и потерь от намечаемого изменения, которые могут понести соответствующие группы специальных интересов);

- о величине издержек (не только денежных) на осуществление требуемого коллективного действия, которая может оказаться запретительно высокой для осуществления такого действия, несмотря на значительные потенциальные выгоды от него: вполне может оказаться, что издержки должны будут нести одни политические группы, а пользоваться плодами — другие. В условиях же ненулевых политических транзакционных издержек переговоры о компенсирующих (трансфертных) платежах могут не привести к успеху.

Следовательно, в целом необходимо сделать вывод о достаточно ограниченных возможностях государства осуществлять целенаправленные и действенные изменения формальных экономических институтов, улучшающие эффективность использования ресурсов в обществе, — если такие изменения существенно перераспределяют издержки и выгоды различных групп экономических агентов (особенно если речь идет о введении новых правил, меняющих долговременные распределительные преимущества).

Приведенные положения заставляют задуматься над следующим вопросом: транзакционные издержки в экономике, как известно, не только играют роль сил трения, затрудняющих обмены, но и имеют производительный характер, создавая возможности осуществлять такие обмены, в которых прирост создаваемой стоимости намного превышает затрачиваемые для их проведения ресурсы; если политические транзакционные издержки препятствуют созданию эффективной институциональной среды и включают в себя весомый непродуктивный компонент (издержки влияния), то не является ли *более действенным* механизмом изменения существующих и введения новых институтов такой механизм, в рамках которого *производительные транзакционные издержки взаимодействия экономических агентов оказываются одновременно и издержками осуществления институциональных изменений?*

Коль скоро в таком гипотетическом механизме ИИ издержки их осуществления не являются обособленными, специализированными, то данный механизм не имеет характера политического рынка как составной части государства, его своеобразного внутреннего рынка. Следовательно, он может представлять собой только некоторый неформальный механизм. Содержание последнего — совокупность неформальных процессов и процедур, обеспечивающих возникновение, распространение и закрепление тех правил и норм взаимодействия экономических агентов, которые отбираются не как результат работы политического рынка, а как следствие выбора самих агентов — ограниченно рациональных индивидов, распоряжающихся ресурсами по тем правилам, которые определены формальными установлениями государства и неформальными нормами и обычаями, сложившимися в ходе предшествующего функционирования соответствующей экономической системы.

1. Какой фактор является наиболее глубинной причиной институциональных изменений?
2. Верно ли, что среди формальных институтов «выживают» наиболее эффективные, в наибольшей мере способствующие созданию стоимости?
3. В чем состоит содержание базовой концепции институциональных изменений?
4. Какова роль распределительных последствий в процессах институциональных изменений?
5. Каков механизм влияния транзакционных издержек политического рынка на процессы институциональных изменений?
6. Как влияет эффект безбилетника на процессы институциональных изменений?
7. «Равноправны» ли товарные и факторные рынки как источники институциональных изменений?
8. По аналогии с понятием «внутреннего рынка труда» для организаций. При каких условиях на политическом рынке выбираются варианты эффективных институциональных изменений (т.е. ИИ, способствующих созданию стоимости)?
9. В чем заключается суть феномена «вымогательства ренты», в чем его отличия от поиска ренты?

### **Основные понятия темы 3:**

- Конкуренция институтов
- Естественный отбор институтов
- Политический рынок
- Спрос на институциональные изменения
- Предложение институциональных изменений
- Транзакционные издержки политического рынка
- Издержки влияния
- Зависимость от предшествующего развития
- Институциональный инноватор
- Блокирование институциональных изменений

### **Лекция по теме 4.**

## **4. МЕХАНИЗМЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

### **4.1. Режимы функционирования института**

### **4.2. Политический рынок**

### **4.3. Институциональный рынок**

## **4.1. РЕЖИМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНСТИТУТА**

При описании механизмов распространения ИИ удобно использовать термин «режим функционирования института», отражающий различные формы бытования экономического института, отличные друг от друга. Можно выделить следующие основные режимы существования (функционирования) институтов:

- *бездействие*; при функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле, им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты: «бездействующий закон» — вполне типичное, к сожалению, явление для отечественной практики, хотя в принципе возможен и «бездействующий обычай» — например, если он представляет собой ритуал, воспроизводимый жителями какой-то местности исключительно для туристов, т.е. как информационный товар;

- **спорадическое действие;** данный режим соответствует такой практике, когда при возникновении некоторой ситуации рассматриваемое правило может применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды либо ведут себя, исходя из другого или других правил, либо же поступают по своему усмотрению, не опираясь ни на какое из правил, известных им и в принципе применимых в этой ситуации;
- **систематическое действие;** правило, существующее в режиме систематического действия, оказывается применяемым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы; другими словами, систематически действующие нормы являются нормами и в том смысле, что их применение «нормально», типично, массово.

Если наложить разновидности режимов функционирования института на этапы его жизненного цикла (которые можно считать совпадающими с этапами жизненного цикла нововведений), то можно заметить, что режим бездействия характерен для «крайних» звеньев жизненного цикла — возникновения и исчезновения института, режим спорадического действия — для этапов становления (распространения) данного института и замещения его другим, а режим систематического действия — для этапа массового использования института (табл. 4.1.1).

Как видно из этой таблицы, режимы функционирования институтов вполне симметрично распределены по этапам их жизненных циклов. Это вполне естественно, поскольку этапы 3 и 4 функционирования одного правила по своему наполнению выступают одновременно этапами 1 и 2 для другого, сменяющего первое в выполнении им его экономических функций.

Предметом нашего анализа в данном параграфе будет этап 2 и соответствующий ему режим спорадического функционирования «становящегося» института, т.е. процессы распространения институционального изменения.

В рамках этого этапа можно говорить о существовании (сосуществовании) двух основных форм продвижения или распространения экономических институтов:

Таблица 4.1.1

Этапы жизненного цикла института и режимы его функционирования

Режимы функционирования	Возникновение	Становление	Массовое использование	Замещение	Исчезновение
	1	2	3	4	5
Бездействие	x				x
Спорадическое действие		X		x	
Систематическое действие			x		

- принудительного вменения, в рамках которой институциональное изменение (нововведение), принятое в результате заключения сделки на политическом рынке, внедряется посредством государственных институтов насилия;
- добровольного принятия, в рамках которой экономические агенты самостоятельно принимают решения об использовании новых правил действий, исходя из соображений собственной выгоды, а не из желания избежать наказания со стороны государства

Этим формам соответствуют два существенно различных механизма, опосредующих реализации названных процессов: политический рынок и рынок институциональный. Рассмотрим их более подробно.

## 4.2. ПОЛИТИЧЕСКИЙ РЫНОК

Понятие «политический рынок», широко используемое в современной политологической и экономической литературе, базируется на экономической трактовке политических взаимодействий, которая восходит к исследованию Дж. Бьюкенена и Г. Таллока «Расчет согласия», впервые опубликованному в 1962 году<sup>1 8</sup> : «Как экономические, так и политические отношения представляют собой совместные действия двух или более индивидов. И рынок, и

государство служат средствами организации и, соответственно, осуществления этих совместных действий. Люди действуют совместно, обмениваясь товарами и услугами на организованных рынках, и такое сотрудничество приносит взаимную выгоду. Индивид вступает в отношения обмена, преследуя свои собственные интересы, которые он реализует, обеспечивая контрагента некоторыми товарами или услугами, приносящими тому прямые выгоды. С позиций индивидуалистической концепции государства политические, или коллективные, действия аналогичны отношениям обмена. Двое или более индивидов обнаруживают, что для них взаимовыгодно объединить усилия для реализации определенных совместных целей. Практически все они «обменивают» ресурсы на продукт, потребляемый всеми» (Бьюкенен, Таллок, 1997, с. 54],

Характеризуя природу такого обмена, Дж. Бьюкенен и Г. Таллок подчеркивают его «стандартную» экономическую природу в отличие от преобладавших ранее подходов, где политический процесс понимался как действия, нацеленные на приобретение власти, рассматривавшейся как самостоятельная ценность: «Экономический подход, согласно которому человек максимизирует полезность как в рыночном, так и в политическом процессе, не предполагает, что один индивид делает это за счет других. В свете этого подхода политическая деятельность рассматривается как особая форма обмена; в идеальном случае в результате коллективных действий ожидается получение взаимных выгод всеми сторонами подобно тому, как это и происходит на рынке. Следовательно, политические действия видятся исключительно как средство, с помощью которого может быть усилена «власть» всех участников, если мы определяем «власть» как способность распоряжаться вещами, желаемыми людьми» [там же, с. 59].

Трактовка политических действий как коллективных, направленных на производство преимущественно общественных благ, неоднократно подчеркивалась Дж. Бьюкененом: «Политика есть сложная система обменов между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих частных целей<sup>19</sup>, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике — соглашаются платить налоги в обмен на блага, необходимые всем и каждому: от местной пожарной охраны до суда» [Бьюкенен, 1994, с. 108].

Ориентация политических обменов преимущественно на производство общественных благ применительно к проблеме институциональных изменений, как показывает анализ современных теорий ИИ, проведенный выше, не может не вызывать серьезных сомнений. Повсеместно распространенный феномен рентоориентированного поведения, существование групп давления, законодательное принятие правил, имеющих чисто перераспределительный характер, — все эти явления, присущие развитым демократиям, явно смещают политические сделки за пределы сферы производства общественных благ.

Д. Норт предлагает рассмотреть простую модель взаимоотношений правителя и избирателей: «Правитель действует как дискриминирующий монополист, предлагая различным группам избирателей защиту и справедливость или, по крайней мере, снижение внутреннего беспорядка и защиту прав собственности в обмен на уплату налогов. Поскольку группы избирателей имеют различные издержки альтернативного выбора (opportunity costs) и способность отстаивать интересы перед правителем, между последним и отдельными группами избирателей складываются разные отношения. Но предоставление этих (полупубличных, полуобщественных, клубных. — В. Т.) благ законности и порядка сопровождается эффектом «экономии от масштабов» (economies of scale). Следовательно, общая сумма собираемых налогов возрастает, но распределение выигрыша между правителями и избирателями будет зависеть от соотношения сил между ними; изменения — будь то в способности правителя устанавливать порядок или в издержках альтернативного выбора избирателей — приведут к перераспределению дополнительного дохода (в цитируемом русском переводе книги — «дополнительного выбора», но это явная опечатка. — В.Т.). Более того, валовый и чистый доход правителя будет существенно различаться из-за необходимости развития сети агентов (бюрократии) для осуществления



контроля, измерения и сбора налогов» [Норт, 1997, с. 70]- Поскольку производство клубных благ законности и порядка представляет собой институциональное изменение, в приведенных положениях фактически анализируется политический обмен, преследующий достижение частного интереса правителя в условиях модели прямой демократии, имеющий (для правителя) своим внешним эффектом создание некоторого «полу-общественного» блага, — выборочно устанавливаемого порядка.

Переходя к анализу более сложной модели представительной демократии, в рамках которой формируется специальная организация, члены которой отражают интересы избирателей и достигают соглашений с правителем, Д. Норт отмечает, что «представительный орган облегчает обмен между сторонами. Для правителя это означает необходимость развития иерархической структуры агентов, что представляет собой глубокую трансформацию простой (хотя, может быть, широкой по охвату) системы управления левским хозяйством в систему бюрократического надзора за богатством и/или доходами подданных» [там же, с. 71]. Очевидно, такая трансформация усугубляет трудности решения задачи управления поведением исполнителя (или, как часто говорят, «агентской проблемы», от *agency problem*) как для правителя, так и для избирателей.

В свете основных черт обеих базовых моделей политического устройства не вызывает удивления тот факт, что важной чертой политических обменов является высокий уровень неопределенности технологии политического процесса. Если в обычном рыночном обмене (по крайней мере для исследуемых благ) элемент неопределенности минимален и связан практически только с возможностью оппортунистического поведения партнеров (если речь не идет о рынке наличного исследуемого товара, где она фактически отсутствует), то на рынке политическом связь между выбором индивида и получаемым результатом в терминах его функции полезности оказывается чисто стохастической. Это обуславливается, разумеется, существованием ряда неподконтрольных каждому отдельному индивиду промежуточных «блоков» между его актом выбора и получаемым им удовлетворением. Состав таких блоков различен для политических устройств прямой и представительной демократий.

Для случая прямой демократии между выбором некоторого индивида и конечным результатом для него, определяемым последующим выделением общественных ресурсов на ту цель, которую он поддержал (выбрал), встают следующие препятствия:

- риск оказаться в меньшинстве, т.е. отдать свой голос «впустую»;
- риск столкнуться с парадоксом голосования;
- риск последующего оппортунистического поведения исполнителей решения (чиновников), который может оказаться весьма высок вследствие значительных (для отдельного индивида) издержек мониторинга за процессом распределения и использования общественных средств;
- трудности измерения объема и качества общественного блага, которое оказалось произведено в результате инвестирования общественных (бюджетных) средств, как технические, так и связанные с организацией коллективного действия.

Для случая представительной демократии к этим трудностям, вполне сохраняющим свое значение, добавляются следующие:

- риск обмана со стороны выбираемого представителя, предлагавшего одну избирательную программу, а на деле проводящего другую линию действий;
- процедурные трудности наблюдения и контроля его действий, в том числе практическая невозможность отзыва выбранного представителя без организации коллективного действия;
- риск искажения информации при передаче от выборных представителей к исполнителям решений, принятых законодателем (к чиновникам);

- трудности контроля выборных представителей за действиями чиновников — как технические («физические»), так и процедурные.

По мнению Дж. Бьюкенена и Г. Таллока, эффективным средством «снятия» этих неопределенностей выступает контрактация: «Если проанализировать поведение индивида входе политического процесса, то невозможно сбросить со счетов значительный элемент неопределенности. В этом процессе не существует четкой взаимосвязи между индивидуальным выбором и конечным результатом. Неопределенность, т.е. ситуация, когда индивиды не могут адекватно предсказывать поведение друг друга, может быть устранена только посредством заключения соглашения между ними. Если интересы индивидов являются взаимопротиворечащими, соглашение может быть достигнуто только через использование механизма обмена, или торговли. Но если в модели не предусмотрены компенсации, обмен в рамках одного акта принятия решения невозможен. Однако, если голос индивида при принятии одного коллективного решения может быть предметом обмена на голоса других индивидов в последующих актах выбора, соглашение становится возможным, и если оно заключено, неопределенность ликвидируется. Если правила принятия решений не устанавливают целесообразность таких обменов между всеми участниками группы, этот фундаментальный вид неопределенности будет присутствовать» [Бьюкенен, Таллок, 1997, с. 73-74].

Разумеется, в свете современных знаний о контрактном процессе и сопряженных с ним издержках, а также об ограниченной рациональности заключающих любые сделки индивидов, приведенные суждения (напомним, что они были сформулированы в 1962 г.) не представляются убедительными (и даже просто правильными). Однако те их моменты, которые связаны с обменной природой политического процесса, регулированием соответствующих сделок экономическими принципами и с подчеркиванием высокой неопределенности результатов политических сделок, полностью сохраняют свою справедливость.

Для целей нашего анализа из приведенных фундаментальных положений о политическом обмене в рамках представительной демократии наиболее значимым является следующий вывод: конституирующим признаком политического рынка выступает заключение на нем сделок (договоренностей) между некоторыми индивидами по поводу принятия ими коллективных решений, нацеленных на инициирование и обеспечение координации действий других индивидов (численность которых обычно много больше, чем число участников таких сделок).

Иными словами, политическое решение — это решение, осуществление которого влечет за собой ощутимые поведенческие экстерналии за пределами группы, принявшей соответствующую договоренность.

Подобные экстерналии возникают вследствие того, что конкретным предметом соответствующих решений оказываются:

- либо значительные инвестиции, меняющие условия принятия решений экономических агентов; эти инвестиции осуществляются за счет бюджетных (формируемых за счет собранных налогов) средств и представляют собой форму проведения той или иной государственной политики — промышленной, социальной, политики занятости и т.п.; реализация любой государственной политики может не сопровождаться изменением формальных правил поведения в экономике, но вполне в состоянии изменить относительные цены ресурсов, порождая институциональные изменения;
- либо непосредственно изменения правил, по которым индивиды оказываются принуждаемыми себя в дальнейшем вести; такие решения могут быть составными частями (обеспечениями) определенной частной (предметной) государственной политики, типа названных выше, либо представлять собой изменения правил более высокого порядка, не связанные с конкретными бюджетными решениями, например — изменения процедур осуществления того же бюджетного процесса.

При этом в качестве «платежных средств» в обменах, опосредующих принятие подобных коллективных (политических) решений, как отмечалось выше, выступают голоса, отданные в поддержку того или иного варианта решения, — непосредственно избирателей в рамках модели прямой демократии или же голоса выборных представителей избирателей в рамках модели представительной демократии. Эти голоса отражают, очевидно, предпочтения избирателей — индивидов, на чьем поведении косвенно или прямо скажутся выбираемые варианты политического решения.

Нетрудно заметить, что такие предпочтения могут выражаться не только прямо и непосредственно через голосования, но и в других различных формах, отражающих степень согласия или несогласия индивидов с тем или иным вариантом решения, уровень его поддержки, готовность следовать ему и т.п. Так, формой выражения предпочтений является известный феномен неучастия в выборах, где ни один из предлагаемых кандидатов не устраивает избирателя. Другая форма выражения предпочтения — саботаж принятого политического решения, т.е. различные формы оппортунистического поведения — уклонение (отлынивание) от исполнения решения либо чисто формальная его реализация, фактически искажающая смысл принятого решения. Наличие значительных издержек мониторинга поведения исполнителей обеспечивает этой форме проявления предпочтений самое широкое распространение. Нужно упомянуть также и «голосование ногами», т.е. эмиграцию из региона или страны, в которой выдвинутые кандидаты и/или их избирательные программы не соответствуют предпочтениям избирателей.

Политические обмены достаточно часто имеют длительный, распределенный во времени характер, т.е. от момента заключения сделки до ее осуществления проходит обычно немалый срок. В этой связи серьезной проблемой становится достоверность тех обещаний, которые дают друг другу (и избирателям) политики, принявшие соответствующие контрактные решения. Основным способом ее обеспечения на политическом рынке выступают политические институты — «соглашения *ex ante* по поводу сотрудничества между политиками. Они снижают неопределенность, создавая стабильную структуру обмена» [Норт, 1997, с. 72].

Политические институты представляют собой сложные совокупности формальных и неформальных правил, структурирующие множество политиков (законодателей). Типичной формой их существования являются различные специализированные комитеты в составе законодательного органа власти. Характеризуя роль и значение последних, Б. Вайнгаст и У. Маршалл, исходя из анализа функционирования Конгресса США, отмечают: «Вместо «торговли голосами» законодатели обмениваются специальными правами 95 (выделено мною. — В.Т.). Владелец права получает дополнительное влияние в решении строго определенных политико-юридических вопросов. Это влияние опирается на права по участию в выработке законодательных процедур, т.е., иными словами, контроля за тем, какие вопросы ставятся на альтернативное голосование. Дополнительное влияние в решении вопросов институционализирует конкретную модель «торговли голосами». Когда в комитетах заседают именно те, кто хочет купить голоса по конкретному вопросу на «рынке голосов», то система комитетов определяет такой политический выбор, который был бы сделан в условиях более сложной системы обмена. Поскольку обмен институционализирован, то перед каждой новой законодательной сессией его не нужно обновлять, что упрощает проблемы поддержания порядка в выполнении соглашений между законодателями» [Weingast and Marshall, 1988, p. 157] (цит. по: [Норт, 1997, с. 72]). Заметим также, что возникающая «индустриальная» структура законодательного органа с формирующимися в его составе специализированными «фирмами» решает в определенной степени и проблему неустойчивости групповых предпочтений при неоднородности группы: именно специализация упорядочивает голосования политиков, вносит в них те относительно долговременные стабильные ориентиры, которые мешают свободному перетоку голосов по каждому конкретному вопросу.

Исходя из сформулированного понимания политических решений, можно утверждать, что политические рынки существуют не только на национальном уровне, но и на региональном, а

также локальном, внутри отдельных организаций. Более того, существование политических рынков не связано однозначно с каким-либо специальным политическим устройством государства, структурой собственности или особенностями организационной структуры фирмы; правда, от упомянутых факторов зависят масштабы соответствующего политического рынка и характер торгуемых на нем решений.

Так, если взять в качестве примера такую форму государственного устройства, как абсолютная монархия или диктаторский режим, где на первый взгляд все основные решения принимаются ровно одним индивидом и места для политического рынка просто нет, то при более внимательном рассмотрении оказывается, что, поскольку власть правителя реализуется лишь посредством обеспечения согласия с его решениями ближайших его подчиненных (прежде всего — руководителей силовых структур), то подобные «единоличные» решения оказываются результатом согласований и договоренностей (сделок) между правителем и индивидами, входящими в его окружение. Несогласие с намечаемым решением кого-либо из последних, т.е. (само)исключение его из числа участников сделки на политическом рынке, приводит к тому, что он покидает круг агентов данного рынка (отсюда — бесконечные ссылки, опалы и заговоры, столь характерные для единоличных форм правления).

В рамках отдельных организаций, если число уровней управления в них более двух (руководитель — подчиненные), т.е. численность занятых превышает (в среднем) десятков, вполне может существовать политический «мини-маркет»: ведь для того чтобы решения высшего руководителя проводились в жизнь, а не саботировались руководителями промежуточных уровней, они должны быть согласованы с последними, поддерживаться ими и т.п.

Роль голосов избирателей в соответствующих переговорах и сделках для участников данного политического рынка играют уровни усилий, которые могут прилагать как «промежуточные» руководители, так и их подчиненные при исполнении принятых высшим руководителем решений. Эти уровни усилий зависят, очевидно, от степени поддержки упомянутых решений, которая определяется балансом выгод и издержек для исполнителей, порождаемых такими решениями.

Поскольку уровень усилий — параметр ненаблюдаемый (или, по крайней мере, плохо наблюдаемый, требующий значительных издержек для своего измерения), то экономической основой для существования внутриорганизационных политических рынков, как легко видеть, выступает, как отмечалось, феномен оппортунистического поведения, точнее, отлынивание как основной тип постконтрактного оппортунизма. Действия индивидов на так понимаемом политическом рынке внутри организаций представляют собой не что иное, как деятельность по оказанию влияния, которая «возникает в организациях, когда организационные решения затрагивают распределение богатства или других выгод между членами организации или их группами, и когда в стремлении удовлетворить свои эгоистические интересы затронутые индивиды или группы пытаются влиять на решение в свою пользу» [Mi/grom. Roberts, 1992, p. 192]. Организационные решения, затрагивающие распределение богатства или иных выгод между членами организации или их группами, П. Милгром и Дж. Роберте называют выборочным вмешательством высшего руководства организации в деятельность ее подразделений. Нетрудно заметить, что решения на «большом» — национальном — политическом рынке суть также различные виды выборочных вмешательств в деятельность «подчиненных», т.е. граждан государства. Такие параллели между политическими рынками различных масштабов и уровней отнюдь не удивительны: ведь государство — не что иное, как одна из организаций, отличающаяся от других тем, что обладает, в соответствии с определением Д. Норта, монополией на применение легального насилия [North, 1981, p. 21].

Концепция выборочного вмешательства как источника или причины возникновения издержек влияния на уровне отдельной организации аналогична концепции вымогательства ренты на уровне экономики в целом [McChesney, 1988], [McChesney, 1997]. Последняя, в свою очередь,

раскрывает конкретные механизмы осуществления институциональных изменений, обеспечивающих перераспределение экономических преимуществ (см. выше).

В рамках общепринятой теории рентоориентированного поведения, или поиска ренты, политики трактуются как индивиды, распределяющие те или иные привилегии или блага, являющиеся общественной (государственной) собственностью в обмен на передачу им некоторых денежных или иных благ со стороны частных экономических агентов, в пользу которых они и передают упомянутые привилегии (см., например, [Krueger, 1974], [Buchanan, Tullock and Tirole, 1980] и многие другие работы). Другими словами, политики выступают пассивными получателями передаваемых им в частное распоряжение благ, которые навязываются активными экономическими агентами, конкурирующими за возможные льготы и привилегии.

В концепции Ф. Мак-Чисни политики, напротив, выступают как активные максимизаторы своих частных доходов. Как им было замечено, бизнес достаточно часто осуществляет различные «вложения» в политиков, не предполагая получить взамен какие-либо конкретные привилегии. Ф. Мак-Чисни предложил следующее объяснение этой ситуации, представляющейся, на первый взгляд, нерациональной: фирмы платят политикам не для того, чтобы улучшить свое положение, а для того, чтобы государство не ухудшало их положения.

Технология вымогательства ренты может быть описана следующей последовательностью действий политиков:

- заявление о намерении ввести правило (закон, постановление, указ и т.п., в зависимости от того уровня организации власти, к которому принадлежит политик), способное ухудшить положение фирм в определенном секторе экономики, либо непосредственное принятие соответствующего решения;
- реакция экономических агентов (или представляющих их групп давления), заключающаяся в передаче политикам в их частное распоряжение тех или иных благ в обмен на отказ от реализации угрозы или отмену ранее принятого решения.

Очевидно, размер передаваемого «вознаграждения» ограничен сверху величиной той ренты, которую уже получают фирмы, действующие в соответствующем секторе (точнее, величиной ее дисконтированного потока).

Достаточно часто в рамках механизма вымогательства ренты исходное преимущество, становящееся объектом угрозы со стороны политика, оказывается искусственно созданным им самим (или его коллегами). В этом случае политик оказывается получателем взятки дважды: первый раз как пассивная сторона коррупционных отношений, второй раз — как активная сторона.

В рамках описываемой трактовки политического процесса и процесса государственного регулирования экономики представителями исполнительной ветви власти легко предсказать феномен конкуренции за ухудшение положения предпринимателей: самым прибыльным для чиновника «товаром» будет проект решения, максимально ухудшающего это положение, поскольку именно оно обеспечивает ему наиболее высокий потенциальный доход.

Подобная конкуренция в иерархически организованной структуре власти будет иметь место не только между различными вариантами правил, но и между отдельными чиновниками «по горизонтали» — каждый из них специализируется на регулировании разных аспектов деятельности предпринимателей, — а также «по вертикали», ибо в ведении работников вышестоящих уровней оказываются возможности пересмотра правил более общего характера, затрагивающих как больший круг экономических агентов, так и более значимые аспекты их функционирования.

Подчеркнем, что потенциальным источником частных доходов чиновников выступает при этом даже не само введенное правило, а лишь информация о возможности или намерении произвести некоторое ухудшение, т.е. простой сигнал, не требующий детальной проработки, согласования и т.п. содержания и формы соответствующего правила. Это обстоятельство легко

объясняет различные «утечки информации» по подобной тематике, систематически происходящие на самых разных уровнях и ветвях государственной власти.

В силу ограниченной рациональности экономических агентов эффективным средством вымогательства ренты оказывается также формулировки правил, допускающие неоднозначные толкования; первоначальная интерпретация таковых не в пользу предпринимателя активизирует последнего к оплате «услуг» чиновника по их переинтерпретации. Тем самым издержки политиков на принятие подобных правил можно трактовать как инвестиции в капитальный актив, способный приносить частные доходы в течение длительного периода времени.

Очевидно, возможности для вымогательства ренты существенно зависят от устройства политической организации общества, наличия в ней системы «сдержек и противовесов» не только между ветвями власти, но и внутри отдельных ветвей, прежде всего — внутри исполнительной власти. Чем более длительным и опосредованным является путь трансформации оценок и предпочтений экономических агентов по отношению к принимаемым регулирующим решениям в изменения этих решений, тем большие возможности имеются у чиновников для действий по вымогательству ренты.

Важнейшей стороной политического рынка как механизма распространения институциональных изменений является, очевидно, его действенность, т.е. возможность реально изменить поведение индивидов с издержками, меньшими, чем выгоды, приобретаемые участниками соответствующего политического решения.

Действенность политического рынка, как представляется, существенно меняется в зависимости от того, как распределяются прямые и косвенные (внешние) издержки и выгоды соответствующего намечаемого к распространению ИИ. В силу важности этого вопроса для понимания роли политического рынка в процессах институциональных изменений, остановимся на нем подробнее.

Любое политическое решение об институциональном изменении в рамках модели представительной демократии (для «большого» политического рынка) может быть охарактеризовано следующим упрощенным набором экономических оценок ожидаемых издержек и выгод:

$C(a)e$  — прямые экономические издержки политика (агента политического рынка) на принятие (или содействие принятию, поддержку) варианта решения, оцениваемые в затратах времени и средств на соответствующее содействие;

$C(a)r$  — прямые политические издержки политика от принятия решения, выражающиеся в снижении его поддержки со стороны избирателей, выражающиеся в снижении вероятности его избрания на следующий срок;

$C(a)re$  — косвенные экономические издержки политика от снижения его поддержки избирателями, которые можно выразить (оценить) как экономическую выгоду от его избрания на следующий срок, умноженную на снижение вероятности его избрания на следующий срок, взятую со знаком «минус»;

$C(s)e$  — прямые экономические издержки государства (расходы бюджета) на принуждение к исполнению индивидами принятого решения, заключающиеся в затратах на мониторинг поведения граждан и организаций, принятие решений о санкциях, само санкционирование;

$C(i)e$  — прямые экономические издержки индивидов от следования вводимой норме;

$V(a)e$  — прямые экономические выгоды политика от принятия варианта решения;

$V(a)r$  — прямые политические выгоды политика от принятия решения, выражающиеся в росте его поддержки со стороны избирателей, оцениваемые приростом вероятности его избрания на следующий срок;

$V(a)re$  — косвенные экономические выгоды политика от принятия решения, которые можно выразить произведением будущих экономических выгод от избрания на следующий срок на прирост вероятности переизбрания;

$B(s)e$  — прямые выгоды государства (доходы бюджета) от следования индивидов внедряемой новой норме;

$B(i)e$  — прямые экономические выгоды индивидов от следования новой норме.

Очевидно, разные типы участников политико-экономического процесса принимают в расчет при принятии ими решений относительно своих действий по отношению к институциональному изменению несовпадающие элементы приведенного перечня экономических характеристик вводимого формального ИИ:

*политик* поддерживает или не поддерживает {активно противодействует) принятие решения относительно ИИ, сопоставляя  $(C(a)e + C(a)pe)$  с  $(B(a)e + B(a)pe)$ ; от его решения зависят величины  $C(s)e$  и  $B(s)e$ , однако их изменения лишь опосредованно влияют на его решение, так как проявляются только через изменения вероятности его поддержки избирателями, которые могут произойти лишь в том случае, если последние понимают, что расходование бюджетных средств на реализацию данного законопроекта не позволило осуществить другой, который мог бы более благотворно сказаться на их экономическом положении;

*индивид* (или организация как юридическое лицо) принимает изменение, следует ему либо уклоняется от него, сравнивая величины  $C(i)e$  и  $B(i)e$ ; от его решения также зависят величины  $C(s)e$  и  $B(s)e$ , однако их изменения, вероятно, вообще не принимаются им в расчет, поскольку для отдельного индивида его вклад в расходы и доходы бюджета просто неразличим в силу несопоставимости соответствующих величин; тем не менее, когда значительное число индивидов принимает схожее решение о подчинении или неподчинении вводимому правилу, бюджетные последствия таких решений могут быть значительными.

Мы видим, таким образом, что приведенная упрощенная модель позволяет утверждать, что политический рынок оказывается действенным с точки зрения экономики механизмом распространения институциональных изменений в тех случаях, когда суммарный прирост доходов граждан и государства превышает их суммарные расходы, связанные с введением нормы в действие. *Однако подобное сопоставление издержек и выгод не оказывается правилом принятия решения ни для одного из действующих лиц политико-экономического процесса.*

Анализ этой модели позволяет уверенно предсказывать стремление политиков к принятию таких законопроектов, которые повышают их поддержку со стороны избирателей, несмотря на запретительно-высокие издержки  $C(s)e$ , — т.е. принятие неосуществимых законов. Практика деятельности законодателей в РФ предоставляет множество подтверждений этому выводу. Точно так же, исходя из существования издержек организации коллективного действия со стороны избирателей, можно легко предвидеть принятие законопроектов, несущих прямую экономическую выгоду политикам, несмотря на их негативные последствия для государственного бюджета, и опять-таки российская законодательная практика демонстрирует, к сожалению, полное совпадение с этим выводом.

В наши задачи не входит здесь детальный разбор возникающих ситуаций, обусловливаемых различными соотношениями выгод и издержек для всех участников политико-экономического процесса. Важно лишь подчеркнуть, что институциональные изменения, ощутимо сказывающиеся на экономическом положении значительных групп избирателей и, следовательно, уровне их поддержки того или иного кандидата в представительные органы власти, вынуждают политиков (включая исполнительную ветвь власти) все-таки учитывать мнения избирателей при принятии политических решений. Поскольку разные законопроекты (или разные варианты одного законопроекта) отвечают интересам различных групп и слоев избирателей, численность которых и степень потенциальной поддержки кандидатов могут быть оценены лишь достаточно приблизительно, в рамках политического рынка происходит непрерывная конкуренция концепций законопроектов, вариантов правил внутреннего распорядка организаций и т.п. Именно политические рынки различных локализаций представляют собой те арены, где «сражаются»

антагонистические представления (идеи) о правилах, которым должны следовать индивиды под принуждением государственных (или внутрифирменных) силовых организаций и подразделений.

#### 4.3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК

Наряду с институциональными нововведениями, осуществляемыми через взаимодействие групп специальных интересов на политической арене, так сказать, централизованно, в экономической системе непрерывно идет и массовый, децентрализованный процесс *выбора экономическими агентами* различных форм обменных и иных институтов — норм и правил ведения ими своей хозяйственной деятельности, включая спонтанное придумывание новых алгоритмов действий и осуществление многообразных качественных изменений существующих институтов.

Представления о том, что в своем экономическом поведении индивид постоянно выбирает его конкретные институциональные формы, являются практически общепризнанными (см., например, [Уильямсон, 1996, с. 149], [Buchanan, 1994, p. 125], [Менар, 1995, с. 8]). Относительно этого выбора можно также сказать, что он представляет собой *конкуренцию институтов*.

Конкуренция институтов не сводится к политической борьбе в процессе функционирования политического рынка. Ее важной разновидностью является и «обычная» конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются несовпадающими правилами поведения: «то, что мы действительно имеем в виду, говоря о «конкуренции между правилами», — это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов» [Kerberand Vanberg, 1995, p. 39].

Иначе говоря, «конкурентная победа» того или иного института означает, что именно он получил *массовое распространение* в экономическом поведении, систематически используется в схожих экономических ситуациях подавляющим большинством хозяйствующих субъектов. Соответственно, «проигрыш» института в конкурентной борьбе означает, что данное правило перестает применяться вообще или же экономические агенты следуют ему в классе схожих ситуаций притяжения решений лишь изредка. Легко видеть, что распространение того или иного правила в хозяйственной жизни, вытеснение им других и т.п. и составляет содержание упомянутой выше *количественной* стороны процессов институциональных изменений.

Однако конкуренция — абитуриентов за право обучаться в престижном университете, спортивных команд за возможность выйти в финал соревнований, научных идей за первенство среди ученых, биологических видов за выживание и т.д. — вовсе не тождественна наличию рынка как особым образом организованной системы обменов между индивидами. Иначе говоря, рынок представляет собой лишь одну из многих сфер в природе и обществе, где существует конкуренция.

Впервые, вероятно, понятие рынка институтов было в явном виде введено в 1994 г. Светозаром Пейовичем [Pejovich, 1994] и развито в его более поздней статье 1996 г.: «Рынок институтов — это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения» [Pejovich 1996, p. 117].

Как видно из этого определения, четких обоснований того, что характеризуемый в нем процесс представляет собой именно рынок, а не феномен иной природы, в нем не содержится. В этой связи следует подробнее рассмотреть вопрос о том, является ли рынок институтов по Пейовичу рынком в строгом смысле этого слова. Для этого нужно, естественно, сначала охарактеризовать последний.



Понятие рынка, как известно, подобно большому числу других важных научных понятий, не имеет какого-либо единственного общепризнанного определения. Вместе с тем все множество вариантов такого определения, содержащееся преимущественно в учебниках по экономической теории, различается скорее стилистически, а также своею полнотой и подробностью, чем какими-то принципиальными моментами. При всем различии этих дефиниций нетрудно выделить ряд общих моментов, свойственных определениям рынка;

- наличие нескольких субъектов, располагающих благами, которыми они готовы в принципе обменяться;
- установление ими пропорции обмена (цены) в результате заключаемой добровольной сделки;
- учет собственных интересов и доступной информации при заключении сделки.

Из этих признаков вытекает, что любой рынок можно кратко охарактеризовать как географическое либо функциональное пространство (локус коммуникаций), на котором происходят обмены и заключаются взаимовыгодные сделки. Ведь наличие такого пространства есть обязательное условие для получения информации о партнере и обмена ею в ходе переговоров о заключении сделки.

Если сопоставить теперь определение «рынка вообще» с Дефиницией институционального рынка С. Пейовича, можно утверждать, что отражаемый ею процесс действительно обладает основными чертами рынка.

На любом рынке продавцы и покупатели заключают сделки. Естественно считать, что на рынке институтов (или институциональном рынке — мы будем использовать эти термины как синонимы) заключаются институциональные сделки. Схожее понятие институциональных трансакций, как отмечено выше, было введено Д. Бромли и обозначает «действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства» [Bromley 1989, p. 10]. Если трактовать понятие институционального устройства достаточно широко, то можно утверждать, что массовый выбор для совершения действий определенной институциональной формы (правила) действительно ведет к установлению нового институционального устройства, в то время как, напротив, спорадический, редкий его выбор будет обуславливать сохранение старой институциональной структуры.

Институциональные сделки, как следует из их определения, представляют собой обмены (перераспределения правомочий собственности), объектами которых являются те или иные правомочия собственности. Иначе говоря, это договоренности по поводу перераспределения прав применения правомочий владения, пользования, получения дохода и т.п. относительно некоторых ресурсов и/или потребительских благ.

Вместе с тем контекст, в котором Д. Бромли использует понятие институциональной трансакции (сделки), наводит на мысль, что он понимает ее скорее как действие на политическом рынке, нежели чем «второй слой» обычных действий экономических агентов на товарных рынках. Поскольку мы разделяем и противопоставляем здесь *политический и институциональный* рынки, то применение данного понятия для характеристики сделок на последнем из них может ввести в заблуждение. Другими словами, адекватный термин оказывается «занятым» для выражения иного понятия.

Удобным, хотя, по-видимому, и не самым удачным, выходом из этой ситуации может быть введение некоторых уточнений к понятию институциональной сделки. Будем называть явными институциональными сделками совместные действия индивидов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства, а неявными — их совместные действия по выбору того или иного правила, в соответствии с которым осуществляются действия в связи с желанием совершить некоторую товарную сделку. Поскольку в результате таких действий изменяется частота использования релевантных той или иной ситуации правил, меняется и режим

функционирования этих правил, а следовательно, в конечном счете, и существующее институциональное устройство.

Примером **явной** институциональной сделки могут служить действия по установлению новых правил государственной регистрации фирмы или ее товарного знака, нового порядка лицензирования в каком-то регионе занятий определенным видом деятельности, частные договоренности о применении впредь во взаимобменах только некоторых фиксированных типов контрактов, установление измененного порядка подчиненности внутри фирмы и т.п. Для явных институциональных сделок существенно, что они определяют новое правило, не указывая и не предопределяя, какие конкретные будущие трансакции будут в соответствии с ним осуществляться, фиксируя только тип таких трансакций. Именно такое задание правила для некоторого типа трансакций составляет цель заключения явной институциональной сделки. Нетрудно убедиться, что все приведенные примеры явных институциональных сделок относятся к трансакциям на политических рынках — национальном, региональном либо локальном, внутрифирменном.

Суть **неявных** институциональных сделок заключается в том, что вместе (одновременно) с конкретной товарной сделкой осуществляется *ipso facto* и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная сделка. Ведь никакой обмен — да и никакая другая трансакция — не возможен вне определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается та форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и/или доступных им форм, релевантных той ситуации, в которой предпринимается «базовая» товарная трансакция.

Поэтому примерами неявных институциональных сделок будут служить: заключение сделки о поставках товаров с предоплатой; заключение той же сделки в *бартерной форме*; регистрация предприятия в форме *общества с ограниченной ответственностью*; *нерегистрация* предприятия, т.е. фактически заключение договоренности с потенциальными партнерами о том, что предстоящие контракты с ними не будут иметь государственной защиты; устное, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации и т.п. Здесь выделенные курсивом термины обозначают те институциональные формы, которые выбираются для того, чтобы именно в них совершилась желаемая «предметная» трансакция. При этом выбор той или иной из этих форм не является целью исходной товарной сделки, однако он оказывается результатом «попутно» совершаемой соответствующей неявной институциональной сделки.

Возвращаясь теперь к понятию институционального рынка, можно сказать, что это тот локус, где заключаются *неявные* институциональные сделки. Этим он отличается от политического рынка как локуса заключения явных институциональных сделок.

Исходя из сформулированного понимания, нетрудно заметить, что *институциональный рынок существует в любой экономической системе*. Ведь в каждой из них экономические (хозяйственные) операции неизбежно осуществляются в определенной институциональной форме, причем *однозначная связь между содержанием операции и ее формой*, как правило, отсутствует, так что практически все экономические действия допускают *множественность правил*, по которым их можно осуществлять. При этом выбор правил происходит как из множества формальных, так и из множества неформальных институтов, релевантных содержанию намечаемого к выполнению исходного «товарного» действия агентов.

Поскольку сравнительная эффективность таких институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, *распространенность* того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается *опосредованной* функционированием институционального рынка. Важно подчеркнуть, что такая опосредованность имеется даже в том случае, когда этот институт представляет собой результат ранее совершенной сделки на политическом рынке, т.е. индивиды принуждаются к следованию соответствующему правилу силой государства (или внутриорганизационным контрактом).

Тем самым, если некоторые из игроков политического рынка — группы давления, политические партии и т.п. — заключили между собой сделку об осуществлении той или иной институциональной инновации (например, приняли соответствующий закон), то считать, что в экономике появилось новое правило, вообще говоря, нельзя. Это можно делать только в том случае и после того, как алгоритм действий, входящий в это правило, стал систематически реализоваться (выбираться) экономическими агентами, совершающими сделки на товарных рынках в ситуациях, соответствующих предписываемым таким законом условиям применения вводимого правила. Следовательно, введенное понятие институционального рынка не противоречит, по крайней мере, здравому смыслу, согласно которому принять какой-то закон — вовсе не значит обеспечить его выполнение в жизни.

Характеризуя институты как предметы купли-продажи на рынке, т.е. как товары, необходимо прежде всего обратить внимание на то, что они представляют собой предметы длительного пользования, т.е. *капитальные активы*, способные приносить доход в течение продолжительного (неопределенного) периода времени. Для обеспечения подобного производительного использования института каким-либо индивидом он должен быть в определенном смысле приобретен последним. Такое приобретение по своим характеристикам более всего напоминает аренду — ведь, применив данное правило действия в течение какого-то промежутка времени, индивид «отставляет» его, чтобы вернуться к его использованию в случае возникновения необходимости. Однако у кого экономический агент «арендует» такой актив? В каком смысле и как существует последний в те периоды времени, когда он не используется кем-либо из хозяйствующих индивидов? Ответы на эти вопросы представляются нам весьма важными для понимания институционального рынка, который, в свою очередь, выступает, по нашему мнению, важнейшим звеном (и механизмом) всего процесса институциональных изменений.

Конкретные действия агента, скрывающиеся за метафорой «приобретение института», сводятся, как следует из проведенного выше рассмотрения, к:

- получению тем или иным способом информации о содержании нормы, алгоритме ее осуществления и последствиях действий по данному правилу;
- поиску контрагента, способного (т.е. обладающего упомянутыми знаниями) и согласного (т.е. считающего это выгодным) взаимодействовать с индивидом именно по соответствующим правилам;
- заключению с ним явной или неявной институциональной сделки;
- осуществлению мониторинга исполнения условий заключенной сделки
- обеспечения согласия и готовности гаранта правила принуждать оппортунистическую сторону к исполнению правила в случае его нарушения.

Отметим, что приведенная последовательность действий относится к разряду правил двусторонних трансакций и соответствующим образом трансформируется, если последние являются одно или многосторонними.

Из приведенного перечня действий следует, что для более чем односторонних трансакций вне периода (или момента) его практического использования любое конкретное правило существует в форме знания у каждого из его возможных субъектов. Такое знание может иметься как непосредственно в памяти индивидов, так и в виде тех или иных «внешних» знаков — бумажных, электронных и т.п. текстов. Тем самым, продавцом (или «арендодателем») правила для его использования при заключении намечаемой товарной сделки оказывается для каждого из ее возможных участников, во-первых, его потенциальный партнер, а во-вторых, *гарант правила*.

Подобный «составной» характер продавца отражает тот факт, что правила осуществления трансакций — предмет коллективного пользования, поскольку обмен (по крайней мере добровольный) не может быть осуществлен без совпадения намерений и взаимодополнения действий обеих его сторон, а также без наличия и действий гаранта исполнения правила.

Тем самым, можно утверждать, что каждая товарная сделка на товарном рынке дополняется:

(а) совместным выбором конкретной институциональной формы ее осуществления и

(б) имплицитным или эксплицитным контрактом относительно исполнения каждой из сторон своей части выбранного ими и известного им алгоритма действий по осуществлению товарной сделки в соответствующей институциональной форме, включая субконтракт с гарантом соответствующего правила.

Такой контракт имеет характер плана совместных действий по трансформации системы, состоящей из контрагентов намечаемой товарной сделки, их имуществ, гаранта исполнения правила и его имущества (уровня благосостояния), в некоторое новое состояние, характеризующееся другим распределением прав собственности на отдельные элементы упомянутых имущественных комплексов [Тамбовцев, 1996а]. Тот факт, что среди множества различных сделок (контрактов) существуют и самоосуществляющиеся, не предполагающие реального наличия гаранта как «физической» третьей стороны, не влияет на правильность приведенного рассуждения; специально этот случай будет рассмотрен далее.

Он выступает как **имплицитный** контракт, если выбранный алгоритм (последовательность) действий известен обеим сторонам и не требует дополнительной разработки, а привлечение к участию гаранта не требует каких-либо специальных действий сторон (например, приобретение товара в магазине). Устный или письменный «товарный» контракт в этом случае фиксирует только действия с имуществом, а не технологию осуществления этих действий. Например, если стороны договорились о закупке одной из них у другой партии товара с оплатой по факту его получения, требуемые действия каждой из них известны. Значит, в письменном или устном контракте, составляемом ими по поводу такой сделки, отражаются только такие моменты, как спецификация товара, сроки поставки и оплаты, ответственность сторон и т.п., но не, скажем, формы бухгалтерской проводки или состав отчетности, предоставляемой налоговым службам.

Напротив, «институциональный» контракт будет иметь **эксплицитный** характер (неважно, будет ли он заключен в устной или письменной форме), если согласованная товарная трансакция предполагает совершение сторонами некоторых действий нестандартного типа, относительно которых они должны специально договариваться друг с другом и с гарантом. Такие договоренности наиболее типичны для неформальных взаимоотношений, либо прямо нарушающих действующие законы, либо «обходящих» последние, хотя они вполне возможны и в рамках легальных трансакций, где особенности исполнения отдельных действий могут влиять на эффективность товарной сделки. Во всех этих случаях элементы эксплицитного институционального контракта могут как включаться в «базовый» товарный контракт в виде тех или иных особых условий, так и существовать помимо него как отдельный план совместных действий.

Легко видеть, что в рамках этапа (а) ни один из возможных экономических агентов *не продает* договаривающимся о совершении товарной сделки индивидам права воспользоваться тем или иным алгоритмом осуществления такой сделки, что вполне соответствует природе институтов как своеобразных общественных благ. Более того, можно утверждать, что совместные *действия* контрагентов по товарной сделке, заключающиеся в осуществлении ее по определенным, согласованно выбранным правилам, представляют собой скорее акт производства (создания, творения) реально функционирующего правила, а не обмен в чистом виде как перераспределением между ними правомочий собственности на то или иное имущество, уже существующее (созданное ранее) на момент осуществления обмена.

На каком же основании мы характеризуем все упомянутые действия как акты функционирования институционального рынка, а не акты производства институтов? Во-первых, институт в строгом смысле слова, как он был определен выше, здесь отнюдь не производится; если что в очерченной ситуации и производится, так это совместное единичное действие. Во-

вторых, в указанных ситуациях все-таки происходит обмен, однако это не перераспределение прав на имущество, а обмен правами на применение отдельных правомочий собственности на те или иные элементы этого имущества, — особенно, если включать в состав последнего и компоненты суверенитета хозяйствующего индивида, т.е. его права самостоятельно принимать решения.

Центральной характеристикой (или особенностью) институционального рынка, как и любого другого рынка, является механизм осуществления институционального выбора, сопоставления выгод и издержек, связанных с таким выбором, иначе говоря, — механизм определения цены «приобретения» института. По мнению С. Пейовича, «с точки зрения индивида, выгоды любого правила заключаются в предсказуемости поведения других людей. Издержки того же самого правила состоят в том удовлетворении, от которого он должен отказаться, не будучи способным заниматься некоторыми специфическими видами деятельности» [Pejovich, 1996, p. 118]. Иными словами, издержки «приобретения» института для индивида, т.е. достижения договоренности с другим индивидом относительно осуществления товарной сделки в конкретной институциональной форме, представляют собой частный случай альтернативных издержек.

Одновременно заключение неявной институциональной сделки требует и определенных прямых (бухгалтерских) издержек. Конкретизировать последние можно, по нашему мнению, следующим образом.

Издержки использования любого правила складываются из двух компонентов:

1) единовременных стартовых издержек освоения правила, включающих затраты на получение информации о нем и на обучение практике действия;

2) текущих издержек применения правила. Текущие издержки применения правила состоят из затрат на выполнение тех действий, которые это правило предполагает (включая оплату услуг гаранта правила). Очевидно, чем чаще применяется правило, тем ниже его приведенные (дисконтированные) издержки, поскольку величина компонента (1) распределяется на большее число актов применения правила. Как отмечает С. Пейович, «по прошествии времени, люди обучаются, как приспособиться к правилам, выявляют предоставляемые ими возможности и эксплуатируют большинство тех из них, которые благоприятны для них» [там же]. Для правила действий, ставшего привычкой, соответствующая доля издержек типа (1) становится практически равной нулю. Освоение нового правила действий предполагает для экономического агента прежде всего авансирование средств на приобретение соответствующего блока (I), величина которого выполняет тем самым роль своеобразного барьера на пути перехода к использованию нового правила.

Кроме прямых издержек использования правила полезно учитывать также и соответствующие косвенные издержки. Косвенные издержки следования какому-либо правилу заключаются в упущенной выгоде, которая могла бы быть получена индивидом при отказе от такого следования. Очевидно, что, принимая предпосылки ограниченной рациональности индивида и неполноты информации, которой он располагает при принятии любых хозяйственных решений, следует признать, что эта составляющая издержек выбора («приобретения») правил на институциональном рынке является наиболее неопределенной, существенно зависящей от степени информированности субъекта о возможных (осуществимых) формах трансакций на товарных и факторных рынках и последствиях их использования. Другими словами, реальные — явно учитываемые при принятии соответствующих решений — издержки на институциональном рынке, даже обуславливающие выбор одного и того же правила разными субъектами, могут (и будут) оказываться для них резко различающимися в зависимости от полноты их информированности о разнообразии институциональных «оформлений» товарных сделок.

В любом случае, переход к действиям по новым правилам произойдет тогда, когда ожидаемая будущая выгода от их использования окажется выше, чем фактически осуществляемые затраты видов (1) и (2): ведь при первом использовании нового правила соответствующие издержки должны быть понесены единовременно. Если же речь идет о выборе между уже

освоенными альтернативными правилами, в расчет принимается только их компонент (2), с одной стороны, и величины ожидаемых выгод — с другой.

С учетом проведенного обсуждения можно вернуться теперь к вопросу о ценах на рынке институтов. Легко видеть, что, исходя из его особенностей, эта категория имеет здесь преимущественно метафорический характер. В рамках имплицитного либо эксплицитного контракта, формирование и исполнение которого и представляет собой содержание неявных институциональных сделок, предусматривается обмен последовательности определенных действий одного участника исходной товарной сделки на дополняющую ее последовательность действий другого участника. При этом денежная (и иная) ожидаемая выгода от товарной сделки возникает только тогда, когда каждый из участников выполнит именно те индивидуальные управленческие действия, которые укладываются в полную совокупность операций, составляющую намеченную технологию выполнения товарной транзакции.

Характеристика рынка институтов предполагает введения для него понятий спроса и предложения. Исходя из сделанных замечаний, величиной спроса на определенное правило можно назвать число обращений к нему экономических агентов при осуществлении ими релевантных данному правилу товарных сделок в условиях некоторой «цены» его использования (точнее — принимаемых в расчет издержек и выгод от его использования), а функцией спроса на данное правило — зависимость между величиной спроса на него и соответствующей ценой. Очевидно, как и для всех товаров, при условии релевантности правила типу и содержанию товарной сделки оно будет использоваться для оформления соответствующих товарных транзакций тем чаще, чем ниже его цена, т.е. издержки его применения. Таким образом, сторона спроса на рынке институтов по своим свойствам совпадает со стороной спроса на обычном товарном рынке.

Сохраняется ли такая аналогия для стороны предложения? Как было отмечено выше, при использовании контрагентами того или иного правила взаимодействия, т.е. при «приобретении» ими какого-либо института, нельзя назвать определенного субъекта, который «продавал» бы им это правило. Значит, сторона предложения институционального рынка не может быть описана полностью аналогично стороне предложения товарного рынка. Как представляется, существуют различные альтернативные варианты решения этой проблемы.

Так, например, величиной предложения можно считать его разнообразие, т.е. число различных вариантов правил, по которым может быть осуществлена некоторая товарная сделка. В этом случае в качестве производителей правил будут выступать индивиды и организации, создающие упомянутые варианты. При таком подходе, однако, довольно сложно сформулировать параметры функции предложения; ведь темпы изобретения (придумывания, заимствования) новых алгоритмов действий весьма слабо зависят от цен (издержек, которые несут «потребители» или «покупатели» институтов). Дело в том, что эти издержки могут просто «не доходить» в форме дохода до создателей используемых правил: например, если хозяйствующие субъекты используют некоторый вид договора, предлагаемый Гражданским кодексом РФ, издержки, которые они при этом несут, вовсе не оказываются доходами разработчиков ГК.

С нашей точки зрения, наиболее адекватным подходом к структуризации стороны предложения институционального рынка является следующий; поскольку каждое правило состоит, как отмечалось выше, из алгоритма действий агентов и активности гаранта нормы, принуждающей исполнять эти действия, то величиной предложения института можно считать минимум из двух величин: (1) числа товарных транзакций, которые экономические агенты готовы осуществить по данному правилу и (2) числа сделок, которые может «обслужить» соответствующий гарант, т.е. масштабов (или уровень) готовности гаранта осуществлять мониторинг и инфорсмент исполнения соответствующего правила. Иначе говоря, величина (2) представляет собой предлагаемый гарантами объем услуг по обеспечению исполнения выбранного правила действий.

Предлагаемая трактовка позволяет установить вполне естественную зависимость между ценами на институциональном рынке и компонентом (2) предложения какого-либо правила: последний тем больше, чем выше цена. Ведь издержки потребителей институтов в значительной своей части выступают в роли доходов гарантов.

В зависимости от типа избираемого правила меняется и состав конкретных субъектов этого компонента предложения. Для легальных (формальных) правил в роли его «продавцов» выступают различные государственные и негосударственные организации, выполняющие функции контроля и принуждения к исполнению правила, для неформальных норм — только негосударственные (формальные и неформальные) организации и отдельные индивиды и т.п.

Особо следует подчеркнуть, что для ряда правил гарантами выступают сами субъекты, выбравшие эти правила в качестве институциональных форм реализации совершаемых ими товарных трансакций. Это относится прежде всего к неформальным правилам обмена, сам характер которых не предполагает наличия третьей стороны для выполнения условий сделки. Такое совмещение субъектов, выступающих одновременно как на стороне спроса, так и на стороне предложения на рынке институтов, не должно восприниматься как парадокс или противоречие: ведь в каждой из этих ролей упомянутые субъекты выступают в разные моменты времени, на разных этапах осуществления своей хозяйственной деятельности.

Итак, обобщая сказанное о спросе и предложении на институциональном рынке, можно утверждать, что в каждый данный момент времени при осуществлении совокупности товарных трансакций, из которых складывается функционирование экономической системы, каждое из релевантных этим трансакциям правил функционирует в стольких случаях, в скольких его:

- 1) намереваются использовать партнеры по товарным сделкам и одновременно
- 2) готовы «обслужить» гаранты исполнения.

Если правило совместно выбирается контрагентами (на него предъявляется спрос), но потенциальные гаранты не готовы осуществлять его мониторинг и инфорсмент (отсутствует достаточное предложение), цена такого правила (готовность контрагентов нести связанные с его применением трансакционные издержки) растет до тех пор, пока доходы возможного гаранта («продавца» или «производителя») не сделают для него выгодным оказание требуемой услуги. И наоборот, если потенциальные гаранты реализации некоторого правила конкурируют между собой за оказание услуг мониторинга и инфорсмента его применения, соответствующая цена для контрагентов товарной сделки снижается, ибо они оказываются в состоянии выбирать того гаранта, который «обслужит» их с наименьшими издержками.

Исходя из проведенного обсуждения можно утверждать, что на рынках институтов, как и на товарных рынках, можно говорить о возможности существования равновесных состояний, или равновесий. В частности, равновесным является состояние некоторого локального рынка институтов, охарактеризованное в начале предыдущего абзаца, поскольку в нем величина спроса (количество одновременно реализуемых правил типа  $R_k$ ) приданной цене равна величине предложения (объему услуг гарантов, которые они готовы предложить для обеспечения исполнения этого правила). Именно такое положение дел можно назвать равновесием на (локальном) институциональном рынке — рынке одного конкретного правила или нормы.

Сформулированные положения позволяют сделать следующий вполне очевидный вывод: для увеличения доли товарных сделок, осуществляемых посредством некоторого правила  $R^*$ , необходимо:

- 1) либо снизить цену его «приобретения» у гаранта для экономических агентов при неизменной предпочтительности использования правила, либо
- 2) повысить предпочтительность (прямые выгоды) его использования, с тем, чтобы часть сэкономленных (или полученных) средств агенты смогли использовать для привлечения дополнительных гарантов (финансирования расширения мощности по обслуживанию сделок у действующего гаранта).

Рассуждая теоретически, первую стратегию можно реализовать, например, расширив предложение данного правила, т.е. увеличив мощности гарантов правила по оказанию соответствующих услуг. Тем самым, если одно из альтернативных правил представляется государству (или какой-то другой организации, располагающей достаточными ресурсами, желаниями и возможностями влиять на институциональную структуру той или иной экономической системы) более предпочтительным для использования, добиться его преимущественного применения экономическими агентами можно, расширив его предложение и, соответственно, снизив цену. Реализация второй стратегии предполагает изменение сопряженных правил с целью повышения выгодности использования данного правила.

Разумеется, данный вывод справедлив только в том случае, если институциональный рынок является рынком совершенной конкуренции (или близок к нему). Между тем такая предпосылка вовсе не очевидна. Поэтому выработка рекомендаций по изменению долей отдельных правил, применяемых экономическими агентами при осуществлении тех или иных типов товарных трансакций в рамках первой стратегии, требует предварительного исследования типа институционального рынка.

Как следует из приведенных выше характеристик рынка институтов как локуса осуществления неявных институциональных сделок, он наиболее близок к типу промышленной организации, определяемой как монополистическая конкуренция.

Для обоснования этого утверждения введем понятие бьюкененовского товара, который можно определить как пару, состоящую из «обычного» товара и определенной контрактной формы его покупки или продажи (КФП). Такая трактовка исходит из положений, сформулированных Дж. Бьюкененом [Buchanan, 1994], и позволяет рассматривать каждый «обычный» товар как определенную «конкурирующую группу» чемберлиновских товаров — взаимозаменяемых, выполняющих схожую (или схожие) функцию, но различающихся по каким-то другим качествам, в нашем случае — по сопряженным с ним трансакционным издержкам и системе внешних эффектов, а также, естественно — и по ценам.

Оценка типа рыночной структуры институционального рынка дает основание для поиска его моделей среди разнообразных моделей ценообразования и равновесия на рынках дифференцированных продуктов. Д. Хэй и Д. Моррис выделяют несколько основных типов таких моделей, созданных на базе концепции монополистической конкуренции и позволяющих отчасти преодолеть те неопределенности, которые были свойственны исходной модели Э. Чемберлина [Хэй, Моррис, 1999, гл. 4].

Характерной чертой всех этих моделей является наличие явной зависимости потребительского выбора конкретного дифференцированного товара от двух базовых факторов — предпочтений на множестве таких товаров и величины бюджетного ограничения покупателя. Исходя из этого, можно предложить следующую простую модель поведения потребителя на рынке бьюкененовских товаров.

Пусть у нас имеются две КФП, и в соответствии со своими предпочтениями относительно них покупатели некоторого товара  $x$  приобретают его в пропорции  $y$ , т.е. имеются два бьюкененовских товара  $x_1$  и  $x_2$ , причем  $x_1 = \pi \cdot x_2$ . Пусть  $p_1$  и  $p_2$  — цены на товары  $x_1$  и  $x_2$ , устанавливаемые продавцом, причем  $p_1 = \alpha \cdot p_2$ .

Задача, решаемая продавцом, при введенных обозначениях может быть записана следующим образом:

$$\begin{aligned} p_1 \cdot x_1 + p_2 \cdot x_2 &\rightarrow \max \\ x_1 + x_2 &= x \end{aligned}$$

Поскольку продавец самостоятельно устанавливает цену каждого бьюкененовского товара, решение этой задачи заключается в том, что сначала он продает весь товар с большей ценой в объеме, определяемом спросом на соответствующую КФП со стороны покупателя, а затем



продает остаток товара по меньшей цене. Тем самым при заданных ценах пропорция к фактически определяется покупателем.

При этих предпосылках задача, решаемая покупателем, записывается стандартным образом;

$$U(x_1, x_2) \rightarrow \max$$

где  $M$  — запас денег, которым располагает потребитель.

Анализ этой модели показывает, что в точке равновесия соотношение долей рассматриваемых товаров в общем объеме продаваемой (дифференцированной по КФП) продукции обратно пропорционально соотношению цен на рассматриваемые товары. Иначе говоря, чем выше цена одного из товаров, тем меньше его доля, что вполне соответствует общим экономическим зависимостям редкости и стоимости товаров.

Для корректной интерпретации этой зависимости необходимо более детально рассмотреть природу соотношения объемов предлагаемых бюкененовских товаров и факторы, влияющие на этот параметр. Во-первых, как отмечалось в начале обсуждения модели, величина  $l$  определяется предпочтениями покупателей и объемы спроса на товары  $x_1$  и  $x_2$  при заданных ценах продавцов зависят от бюджетного ограничения потребителей. Во-вторых, фактором, ограничивающим как предложение товара с определенной КФП, так и спрос на него, является «пропускная способность» гаранта соответствующей контрактной формы, т.е. его мощности по обслуживанию экономических агентов, избравших ее для управления процессом заключения и выполнения сделки. Ведь «чрезмерное» использование какой-либо контрактной формы, превышающее потенциал гаранта по обслуживанию всех своих клиентов, снижает привлекательность данной формы, увеличивая издержки пользователей по компенсации недополученных услуг гаранта.

Таким образом, предложенная модель отражает качественную специфику институционального рынка, обсужденную в предыдущем разделе. Вместе с тем корректность ее применения для анализа количественных институциональных изменений требует не только качественной, теоретической, но и количественной, эмпирической проверки.

Первый момент, требующий такого подтверждения — это реальность наличия предпочтений на множестве КФП. Прямые подтверждения существования предпочтений отдельных КФП были получены в ходе опроса, проведенного в октябре 2000 г. в рамках проекта Бюро экономического анализа «Влияние централизации принятия решений и состояния финансовой дисциплины на процессы реструктуризации и конкурентоспособность отечественных производителей», в котором автор принимал непосредственное участие (табл. 4.3.1 и 4.3.2).

Таблица 4.3.1

### Предпочтительность различных форм оплаты закупок предприятиями

*Уровень предпочтительности формы оплаты*

(5 — наиболее предпочтительная, 1 — наименее предпочтительная)

Форма оплаты	Нет ответа	1	2	3	4	5
Безналичными	11,3	2,3	1,7	5,1	7,9	71,8
Наличными	27,7	23,2	7,9	10,7	14,7	15,8
По бартеру	35,0	22,0	13,6	17,5	4,5	7,3
Векселями	47,5	15,3	6,8	10,7	10,7	9,0
Другими ценными бумагами	63,3	23,7	7,9	3,4	0,6	1,1

Таблица 4.3.2

### Фактическая частота использования различных форм оплаты закупок

*Фактическая частота использования формы оплаты*

(5 — наиболее часто, 1 — наименее часто)

Форма оплаты	Нет ответа	1	2	3	4	5
Безналичными	14,1	4,5	4,5	5,1	11,3	60,5
Наличными	24,3	24,3	10,7	14,1	10,7	15,8

По бартеру	31,6	19,2	13,6	14,7	10,2	10,7
Векселями	49,7	23,7	10,2	9,6	4,0	2,8
Другими ценными бумагами	69,5	27,7	1,7	0,6	0,6	0,0

Сопоставление столбцов 5 этих таблиц показывает их почти полное совпадение по упорядоченности рассматриваемых контрактных форм, однако наличие различий по соответствующим долям. Иными словами, предприятия применяют контрактные формы в соответствии со своими предпочтениями, однако не полностью в желаемых масштабах. Таким образом, имеющиеся данные подтверждают возможность интерпретировать рынок бьюкененовских товаров как рынок монополистической конкуренции.

Количественная проверка предложенной модели предполагает моделирование динамики различных КФП как функций от бюджетных ограничений покупателей. Кроме того, поскольку выгодность использования КФП зависит от накопленного опыта их использования, в рамках соответствующей динамики должен иметь место эффект социального обучения — зависимость текущего значения переменной от предшествующих ее значений. При этом наиболее точной моделью социального обучения является логистическая кривая [Яблонский, 1978].

Реформируемая российская экономика предоставляет широкие возможности для количественной проверки сформулированных гипотез. Мы приведем здесь некоторые результаты расчетов, относящиеся только к одной КФП — бартерной форме продаж продукции, произведенной промышленными предприятиями.

Анализ данных опросов «Российского экономического барометра» за период с февраля 1992 г. по январь 2000 г. показал, что динамика бартерных продаж описывается уравнением логистической кривой с хорошими статистическими параметрами ( $R^2 = 0,92$ , F-статистика 1161,4). Таким образом, можно заключить, что распространение данной КФП действительно обеспечивалось действием механизма социального обучения.

Для количественной проверки модели институционального рынка было построено эконометрическое уравнение, объясняющее динамику доли бартера в продажах в промышленности двумя группами факторов: (1) предшествующим значением этой переменной, что призвано учесть эффект социального обучения, и (2) величиной бюджетного ограничения предприятий. Последний фактор отражался такими переменными, как величина собственных средств на счетах предприятий (в силу особенностей отечественной экономики величиной кредитных заимствований предприятий можно пренебречь) и коэффициент чистой ликвидности. Полученные уравнения характеризуются очень высоким коэффициентом детерминации, достаточно полно специфицированы и статистически значимы ( $R^2 = 0,98$ . h-статистика Дарбина равна -3,6, что по модулю больше табличного значения для 95% значимости, равного 1,96, F-статистика 2354,2).

Аналогичный подход был также реализован и по отношению к некоторым другим явлениям современной российской экономики (задержки заработной платы, просроченная задолженность бюджету и др.). Дело в том, что все они могут интерпретироваться как особые контракты между теми или иными экономическими агентами. В соответствии с развитым подходом их выбор также осуществляется на институциональном рынке, так что динамика распространенности упомянутых форм также должна описываться эконометрическими уравнениями, имеющими структуру, схожую со структурой уравнения, моделирующего динамику бартера. Уравнения для соответствующих КФП, построенные на основе нашего подхода, также имеют высокие коэффициенты детерминации, статистически значимы на высоком уровне и имеют приемлемую спецификацию.

Таким образом, можно утверждать, что предложенная концепция институционального рынка как механизма осуществления институциональных изменений, может использоваться для объяснения широкого класса явлений и тенденций, наблюдаемых в переходных экономиках. При этом стратегии воздействия на результаты заключаемых неявных институциональных сделок,

описанные в конце раздела 2 этой статьи, определяют те рычаги, посредством которых государство может влиять на формирующуюся институциональную структуру трансформируемой экономики.

Лекция по теме 5:

## **5. ТИПОЛОГИЯ МЕХАНИЗМОВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

- 5.1. Государственный импорт институтов
- 5.2. Естественная диффузия заимствования
- 5.3. Легализация спонтанных изменений
- 5.4. Спонтанное становление института
- 5.5. Законотворчество
- 5.6. Дискреционное поведение экономических агентов

Характеристика основных моментов процесса ИИ, данная в предыдущих разделах, позволяет предложить следующую структуризацию предметной области теории институциональных изменений (табл. 5.1).

*Таблица 5.1*

### **Типология механизмов осуществления институциональных изменений**

Механизм возникновения	Механизм распространения	
	Политический рынок	Институциональный рынок
Заимствование	1.1	1.2
Спонтанное изобретение	2.1	2.2
Сознательное проектирование	3.1	3.2

Клетки этой таблицы соответствуют различным «чистым типам» механизмов осуществления институциональных изменений, которые возможны (и реально действуют) в ходе адаптации институциональной структуры экономики к изменениям в относительных ценах товаров и факторов производства, технологическим нововведениям (включая нововведения в транзакционных технологиях) и изменениям в предпочтениях конкретных частных и общественных благ. Сама таблица тем самым очерчивает всевозможные сочетания из вариантов механизмов возникновения идеи ИИ и механизмов распространения изменений. Поскольку приведенная типология является не эмпирической, а теоретической, полученные в ней комбинации подлежат специальной интерпретации: с одной стороны, для выявления их реальных аналогов, а с другой — для того чтобы установить, не оказываются ли некоторые из формально построенных типов разными обозначениями сходных на практике ситуаций и процессов осуществления институциональных изменений. Рассмотрим в этой связи сформированные варианты более подробно.

### **5.1. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИМПОРТ ИНСТИТУТОВ**

Силовое вменение заимствованных институтов, решение о котором принимается на политическом рынке государства, — ситуация, вполне типичная для переходных экономических систем, когда правила действий, применяемые и приносящие успех в одной институциональной среде, переносятся в другую институциональную среду. Примерами здесь могут служить, в первую очередь, законы, регулирующие те или иные моменты функционирования рынков — защиту интеллектуальной собственности, заключения определенных видов сделок, формирование тех или иных типов хозяйственных организаций и т.п. Причиной заимствования при этом может

выступать любая из причин, проанализированных в очерченных в главе 2 концепциях институциональных изменений.

Основная проблема, возникающая при функционировании такого механизма, — соответствие заимствуемого правила как однопорядковым с ним, так и правилам более высокого порядка, уже действующим в экономике-реципиенте: ведь чем выше стоит правило в иерархии, тем к большему числу агентов оно имеет отношение, тем выше издержки изменения ожиданий этих агентов, тем сложнее осуществить, при прочих равных условиях, институциональную трансформацию [Knight, 1992, p. 127].

Если наличие несоответствия выявляется в процессе подготовки политического решения, возможны три варианта действий законодателя:

- 1) разработка проекта нормативного акта, охватывающего как введение заимствованного правила, так и индуцируемых им изменений (пакетная инновация);
- 2) отказ от попытки импорта правила;
- 3) принятие неосуществимого решения.

Очевидно, пакетная институциональная инновация осуществима тогда, когда импортируемое правило соответствует действующим формальным нормам более высокого порядка. В противном случае возникает ситуация «подбора костюма к галстуку», привлекающая внимание к необходимости предоставления чрезвычайно убедительных доказательств целесообразности изменения правил более высокого порядка другим игрокам политического рынка.

Ведь выполнение формальными нормами их функции снижения уровня неопределенности для экономических агентов наиболее эффективно тогда, когда степень изменчивости таких правил обратно пропорциональна их уровню в иерархии правил. Поэтому изменения правил высокого порядка обставляется обычно жесткими процедурными ограничениями, преодолеть которые возможно лишь при значительном уровне согласия между политиками на различных уровнях организации государственной власти.

Отказ от законодательного оформления заимствования, не соответствующего большому числу действующих законов или конституционным установлениям, представляет собой вполне естественное решение инициатора заимствования, сопоставившего свои возможности торга на политическом рынке (силу своих переговорных позиций) с ожидаемыми выгодами от предполагавшегося изменения. Если такое решение принимается, издержки, осуществленные им в связи с поиском правила, его анализом и оценкой, переходят в разряд омертвленных издержек и становятся чистыми потерями бюджета и частных ресурсов политика.

Наконец, третий возможный вариант действий — принятие политического решения, которое не может быть осуществлено в реальности, — осуществляется тогда, когда инициатор оценивает политические (и косвенные экономические) выгоды от «протаскивания» соответствующего законопроекта выше, чем возможные потери (издержки) от возникновения дополнительной неопределенности для экономических агентов и порождаемые этим потенциальные политические издержки для себя (и своих сторонников). Как показывает анализ, такое соотношение экономических характеристик политического решения не является чем-то исключительным (по крайней мере для России, где влияние общественного мнения на действия законодателей весьма слабо), что и объясняет принятие бездействующих («дремлющих») законов.

Если же факт несоответствия импортируемого правила другим действующим в национальной экономике формальным нормам, в частности правилам более высокого порядка, выявлен после того, как вводящий его закон принят, перед инициаторами изменения — агентами политического рынка, осознавшими такое несоответствие или узнавшими о нем из других источников, — возникают следующие альтернативы:

- 1) отменить принятое решение;

2) приостановить его действие до приведения в соответствие с ним других формальных норм;

3) не делать ничего.

Несмотря на очевидность первых двух вариантов действий, свидетельствующую в пользу того, что только они и должны реализоваться в рассматриваемой ситуации, нельзя не назвать ряд факторов, которые этому препятствуют: во-первых, достаточно высокая «плотность» повестки дня законодателей; во-вторых, нежелание «потерять лицо», признавшись в принятии непродуманных нормативных актов; в-третьих, стремление упрочить поддержку со стороны той части электората, которая рассматривает принятый закон как соответствующий ее специальным экономическим интересам.

В совокупности эти (и, вероятно, другие) факторы в состоянии обусловить выбор третьего из названных вариантов. Как показано в исследовании П. Хоуитта и Р. Вайитрауба, специально посвященном проблеме политического бездействия в рамках двухпартийной представительной демократии, условия, при которых обе партии скорее предпочтут оставаться в условиях неудовлетворительного и неэффективного существующего состояния, нежели чем ставить вопрос о его изменении, возникают тогда, когда каждая из партий связывает постановку вопроса об изменении с опасениями победы другой партии, что расценивается ею как ситуация менее желательная, чем *status quo*. Предложенная ими модель предсказывает, что такая оценка, порождающая выбор стратегии бездействия, тем более вероятна, чем меньше разрыв между партиями в политической конкуренции, чем больше обе партии склонны к избеганию риска, чем меньше доверие к партиям со стороны избирателей и чем более важен исключаемый из рассмотрения вопрос [Howitt4 Wintrob4 1995].

Если в условиях рассматриваемого типа ситуации вменения институционального заимствования соответствующий закон не будет немедленно отменен после обнаружения его противоречий действующему законодательству, то для экономических агентов — субъектов нового правила — возникает на неопределенный срок новый «товар» на институциональном рынке, предложенный законодателем. Выбираться индивидами и тем самым распространяться в экономике, очевидно, будут те институты, которые обеспечивают агентам минимальные совокупные — трансакционные и трансформационные, экономические и психологические, прямые и косвенные — издержки осуществления их действий. При этом вопрос о том, как будут соотноситься выгоды от применения новых правил с издержками, обусловленными общим ростом неопределенности в экономической системе, требует специального исследования. Соответственно, остается неясным, способно ли повлиять обусловленное введением противоречивого правила изменение в экономических условиях на предпочтения избирателей так, чтобы побудить политиков к устранению созданного противоречия.

Если импортированная институциональная инновация не вступает в противоречия с институциональной средой экономики-реципиента, для индивидов, которые должны ей следовать под принуждением государства, все равно происходит изменение в составе альтернатив неявных институциональных сделок. Однако в этом случае из общего объема учитываемых ими издержек исключаются те, которые могли появиться в связи с необходимостью судебного разрешения коллизий регулирования хозяйственной ситуации двумя противоречащими друг другу нормами. Поэтому непротиворечивые заимствования в принципе должны распространяться с большими темпами, чем противоречивые, — если только выгода для индивидов от следования последним не оказывается достаточной, чтобы застраховаться от потенциального ущерба, который может быть нанесен в случае возбуждения судебного иска по поводу нарушения ими одного из двух взаимоисключающих правил. Каков будет общий экономический итог от введения как непротиворечивого, так и противоречивого заимствованного правила, определяется как его функциональным типом (см. классификацию F1), так и соотношением упомянутых выше издержек для пользователей и гаранта нового правила.

Завершая обсуждение рассмотренного здесь механизма институциональных изменений, отметим характерную черту, свойственную как ему, так и — как будет показано далее — другим механизмам принудительного вменения ИИ: их действие неизбежно опосредуется действиями индивидов на институциональном рынке. Поэтому широко распространенное мнение о том, что «формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений» [Норт, 1997, с. 21], является, строго говоря, неверным. «За одну ночь» действительно можно принять соответствующее политическое или юридическое решение, можно даже сменить систему власти, однако такое принятое решение вовсе не тождественно возникновению нового института, функционирующего в режиме систематического действия. Ведь процесс исполнения подобного решения различными государственными структурами может оказаться устроенным так, что введенный алгоритм действий не удастся эффективно вменить индивидам, а соотношение частных выгод и издержек его применения будет, не исключено, таким, что он окажется невостребованным экономическими агентами в рамках их добровольного принятия решений. Иными словами, принятие законодателем решения о введении какого-то институционального изменения — на самом деле только определенный шаг в процессе распространения идеи ИИ, но даже не самого изменения.

## **5.2. ЕСТЕСТВЕННАЯ ДИФфуЗИЯ ЗАИМСТВОВАНИЯ**

«Частное» заимствование правила с последующим естественным его распространением в рамках большей или меньшей группы экономических агентов представляет собой разновидность наиболее часто встречающегося в истории случая диффузии культурных инноваций. Купцы, воины и путешественники, посещая другие страны, наблюдатели и перенимали различные, новые для них, обычаи и традиции, формы и правила заключения сделок и организации хозяйства, которые поступали на «свободный рынок» правил, становясь одним из товаров на институциональном рынке. В том случае, если подобные заимствования приносили экономический успех их пользователям, механизм социального обучения разносил знания о них среди более широких групп, а добровольный выбор на рынке институтов переводил эти правила в режим систематического действия.

Очевидно, очерченная картина естественном диффузии институтов в современных экономиках претерпевает существенные трансформации. Их основа — присутствие в них государств, с течением времени все в большей и большей степени стремящихся непосредственно вмешаться в ход экономических процессов, а также разветвленного законодательства, регулирующего порядок действий во все расширяющемся множестве различных областей человеческой деятельности.

Оставляя в стороне вопрос о причинах государственной экспансии, остановимся на ее последствиях для функционирования рассматриваемого механизма.

Первое из них состоит в том, что возможности частного заимствования новых формальных правил хозяйственных действий с фактическим сохранением их статуса возможны сегодня только внутри «зон правовой неопределенности», там, где формальная норма либо отсутствует, либо имеет диспозитивный характер, т.е. где реализуется принцип «разрешено все, что не запрещено». Формальный статус такого заимствования сохраняется при этом лишь фактически, а не юридически, поскольку для полноценного частного заимствования формальной институциональной инновации последняя должна быть формализована внутри экономики-реципиента.

Второе следствие заключается в том, что подавляющее большинство частных заимствований автоматически приобретает внутри экономики-реципиента статус неформальных институтов. Это означает, что индивиды, применяющие такие правила, подвергают себя риску оказаться объектом санкций со стороны государства {точнее, отдельных государственных

служащих). Даже если заимствование осуществлено внутри зоны правовой неопределенности, стремление чиновника к извлечению ренты из своего положения вполне способно подвигнуть его к карательным действиям против инноватора либо к угрозе таких действий. И то и другое подразумевает требования трансфертов (взятки в той или иной форме) со стороны удачливого экономического агента, действующего по новым, прямо не запрещенным правилам, что снижает выгоды для последнего от использования соответствующего нововведения и способно породить нисходящий информационный каскад для наблюдателей за ситуацией «экспериментального» применения инновации.

Последнее из упомянутых следствий экспансии государства в единстве с тем обстоятельством, что удачное заимствование, во-первых, сопряжено обычно с некоторыми издержками для имитатора, а во-вторых, делает его положение монопольным, приводит к выводу о том, что весьма вероятной формой распространения частного институционального заимствования могут стать сети деловых организаций.

Феномен деловых сетей сравнительно недавно стал объектом теоретического анализа и осмысления, как, впрочем, и другие так называемые «гибридные» формы координации действий экономических агентов. Наименование гибридных они получили потому, что, отличаясь и от конкурентного рынка, и от классической деловой организации, сочетают в себе черты обоих названных механизмов [Thorelly 1986], [Eccles and White, 1986].

Если в рамках рынка, в соответствии с его общепринятой моделью, цены несут в себе всю информацию, необходимую для принятия решений об обмене, а внутри организаций, интернализовавших транзакции, господствуют управленческие структуры, снимающие с работников необходимость предвидеть разнообразные случайные события, то между этими полюсами находятся различные типы повторяющихся взаимодействий, в рамках которых нет ни исключительной ориентации на цены (и качество), ни жестких внутренних управляющих структур. «Пока ученые обсуждали различные новые подходы к определению границ фирм, фирмы размывали устанавливаемые им границы и сцеплялись в различных формах сотрудничества, которые не были похожи ни на знакомую альтернативу краткосрочных контрактов конкурентного рынка, ни на прежний идеал вертикальной интеграции» [Powell, 1990, p. 297].

Характеризуя сети как одну из спонтанно возникших гибридных форм, Уолтер Пауэлл пишет: «В рамках сетевого способа распределения ресурсов транзакции осуществляются не с помощью дискретных обменов или административных приказов, а через сети индивидов, сцепленных обоюдными, привилегированными, взаимоподдерживающимися действиями. Основная предпосылка сетевых взаимоотношений заключается в том, что одна сторона зависит от ресурсов, контролируемых другой стороной и что они получают выгоды от соединения своих ресурсов» [Powell, 1990, 131 p. 303]. Существуют и другие определения сетей, например, стратегическая сеть — это «долгосрочная, целенаправленная структура отношений между различными, но связанными друг другом коммерческими организациями, которая обеспечивает выгоды состоящим в ней фирмам или обеспечивает им конкурентные преимущества перед фирмами вне сети» [Jarillo 1988, p. 31—41]; сеть — это «такой способ разделения труда, при котором фирмы сильно зависят одна от другой. Координация, не обеспечиваемая ни иерархией, ни рынком, достигается посредством взаимодействия и взаимных обязательств фирм внутри сети» [Johansson and Mattson 1987, p. 46] и др.

Их общей чертой, как легко видеть, является трактовка сети как плотных межорганизационных отношений: «Кратко говоря, комплементарность и приспособленность суть краеугольные камни успешного создания сети» [Powell 1990, p. 304]. В их рамках типичными, соответственно, становятся такие черты взаимодействий, как стремление поддержать репутацию, сохранить дружественные отношения, высокий уровень доверия и альтруизм.

Сопоставляя эти параметры деловых сетей с очерченными выше конфликтными условиями, в которых из-за расширяющегося государственного вмешательства зачастую осуществляется естественная диффузия неформальных институциональных заимствований, мы и приходим к выводу о том, что именно сети как относительно отграниченные от внешнего мира совокупности организаций могут стать благоприятной средой для их перехода в режим (локального) систематического действия. Разумеется, сами заимствования не перестают быть от этого неформальными, но рамки сети, ее известная информационная замкнутость, а главное — комплементарность составляющих ее организаций, предохраняют их от преждевременного «раскрытия» посредством государственного мониторинга.

Поскольку сети характеризуются не жестко определенным составом входящих в них организаций, а могут регулярно пополняться новыми участниками, на деле доказавшими свою полезность уже взаимодействующим фирмам, их известная «расплывчатость» способствует распространению эффективных заимствований на более широкий круг организаций.

Завершая обсуждение данного механизма распространения институциональных изменений, отметим, что приведенные характеристики деловых сетей как относительно защищенных каналов передачи инноваций новым субъектам позволяют сетям выступать в роли обеспечивающих (поддерживающих) подсистем механизма институционального рынка в ходе превращения в систематически действующие институты и тех частных усовершенствований правил действия, идеи которых появились в результате не только заимствований, но и спонтанного возникновения.

### **5.3. ЛЕГАЛИЗАЦИЯ СПОНТАННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

Принудительное — через государственные структуры — распространение спонтанно возникших экономических институтов может быть интерпретировано как использование преимуществ в силе (насилии) у тех экономических агентов (групп агентов), которые сумели трансформировать (или и только трансформируют) свою победу в экономической конкуренции, обусловленную применением соответствующих институциональных нововведений, в политическую власть. Иначе говоря, речь идет об использовании политического рынка для принуждения всех релевантных экономических агентов к обязательному использованию частного институционального изобретения, удачно найденного в ходе «обычной» конкурентной борьбы.

Примерами стремления создать условия для возникновения подобных ситуаций, с нашей точки зрения, могут служить систематически случающиеся в современной России попытки победителей в конкурентной борьбе, обеспечивших свое лидирующее положение за счет использования неформальных институтов теневой экономики, занять место в структурах государственной власти. Ведь участие экономического агента в деятельности неформального сектора означает получение им определенных конкурентных преимуществ: не уплачивая государству налогов, т.е. не участвуя в финансировании производства определенного набора общественных благ, предоставляемых (производимых) государством, такой агент наряду с прочими — законопослушными — хозяйствующими субъектами участвует в потреблении подобных благ, получая в силу этого не только прямой выигрыш от снижения издержек, но и косвенный. При этом низкий уровень государственной защиты правомочий собственности и контрактов, сложившийся в переходной российской экономике, обеспечивает значительность таких преимуществ, поскольку приводит к невысоким рискам применения к «теневикам» карательных санкций.

Разумеется, инициатором легализации того или иного спонтанно возникшего институционального нововведения может быть отнюдь не только его создатель или создатели, действующие в рамках теневой экономики. Ведь неформальные нормы и правила совсем не обязательно являются одновременно и незаконными, криминальными: последние составляют только часть всего множества процессов и явлений экономической жизни, существующих вне



законодательно регулируемой сферы [Долгопятова, 1998, § 1.1.2]. Поскольку законодатель — индивид ограниченно рациональный, отнюдь не обладающий всей полнотой информации и способностями к беспрепятственному предвидению, хозяйственная практика, в особенности устроенная как конкуренция, вполне способна формировать эффективные формы взаимодействия агентов, максимизирующие создаваемую стоимость и не противоречащие фундаментальным нормам права. Поэтому выявление таких форм и придание им статуса государственных установлений составляет одну из функций законодателя.

В этой связи принципиально важное значение приобретает способ организации законодательной деятельности, зафиксированный в национальной конституции, в особенности — состав субъектов законодательной инициативы. Очевидно, чем он шире, тем больше возможностей предоставляется для выдвижения законопроектов, в содержании которых отражены те элементы практики — институциональные инновации, — которые на деле освоены деловым сообществом и подтвердили свою эффективность. Различные общественные объединения предпринимателей, хозяйственные отраслевые лобби и т.п. в данном контексте представляют собой не только группы давления и влияния на текущие бюджетные (распределительные) решения властей, но и каналы передачи информации для пополнения сведениями об эффективных способах хозяйствования законодателей.

Другим важным аспектом организации законодательной деятельности выступает тип правовой системы, принятый в той или иной стране. Как известно, принято различать прецедентное (англосаксонское, островное, обычное или общее) и гражданское (романо-германское, кодифицированное, континентальное) право, основное различие между которыми, с точки зрения нашего анализа, связано с несовпадающим пониманием субъектов нормотворчества.

В рамках прецедентного права юридические нормы создает как законодатель (правитель, парламент и т.п.), принимая и издавая декреты, указы, законы, так и независимый от других субъектов власти суд, вынося свои решения по результатам рассмотрения конкретных конфликтных ситуаций. В рамках кодифицированного права полноценные юридические нормы создаются только законодателем (нормы меньшей юридической силы формируются также органами исполнительной власти), в то время как суд лишь применяет эти нормы [Давид, Жоффре-Спинози, 1997, с. 78-84].

Как показано в ряде исследований, посвященных влиянию типа правовой системы на экономическое развитие (см., например, [Shapiro, 1981]), прецедентное право, будучи гораздо более «отзывчивым» к запросам и нуждам хозяйственной практики, обладает гораздо более широкими возможностями для легализации спонтанно возникших институциональных инноваций. Интуитивно это совершенно понятно: путь от деловой практики до ее формализации в судебном решении, создающем прецедент для всех последующих судебных решений по схожим конфликтным случаям, гораздо более короток, чем от конкретных действий экономических агентов до законопроекта, его поэтапного обсуждения законодательным органом и принятия политического решения (заключения сделки на политическом рынке). Ведь судебная система разветвлена, суды имеются повсеместно, тогда как законодательный орган — единственный, и его пропускная способность куда более ограничена по сравнению с пропускной способностью множества судов. Не менее важен и факт независимости суда, его отделенность (по крайней мере в идеальном случае) от процесса заключения сделок на политическом рынке, где интересы отдельных законодателей вполне могут препятствовать формализации — возведению в статус защищаемого всей силой государства закона — экономически эффективных институциональных изменений, если они ущемляют эти интересы.

#### **5.4. СПОНТАННОЕ СТАНОВЛЕНИЕ ИНСТИТУТА**

Добровольное принятие (выбор) стихийно возникших институциональных инноваций соответствует «чистому» функционированию институционального рынка, сторона предложения которого имеет негосударственный характер.

Необходимо отметить, что, анализируя распространение новых институтов в рамках механизма добровольного принятия, исследователи часто ссылаются на известную модель Д. Крепса, в соответствии с которой даже у более эффективной институциональной инновации имеются весьма ограниченные шансы на распространение, зависящие оттого, насколько многочисленны агенты, уже применяющие ее в своей практике.

Как представляется, подобный вывод является прямым следствием одной из предпосылок этой модели, а именно — предположения о том, что вероятность контакта между агентами, готовыми воспользоваться новой институциональной альтернативой, всецело зависит от их общей доли в рассматриваемой экономической системе. Тем самым в модели игнорируются существующие в любой реальной экономической системе каналы и сети передачи информации, позволяющие ей передаваться целенаправленно, а не только путем непосредственных контактов потенциальных коммуникаторов. Иными словами, в ней не учитывается некоторый «пласт» институтов, в который погружена экономика. С нашей точки зрения, те проблемы распространения новых правил поведения, которые предсказывает эта модель, вряд ли столь уж существенны: ведь предпосылка отсутствия бесконтактных коммуникаций между участниками в реальности не выполняется. Наличие же возможности *ex ante*—прежде всего посредством использования бесплатных данных, так или иначе обрамляющих осуществление любых трансакций, а также за счет сигнализации, которую могут проводить некоторые из участников рынка, — получить информацию о тех, кто готов следовать новым правилам поведения, сразу трансформирует ситуацию, и распространение институциональной инновации становится возможным при любом количестве (и доле) ее сторонников среди всего множества экономических агентов. Так, достаточно распространиться слуху о том, что одному из участников рынка удалось применить эффективную схему ухода от налогов, чтобы соответствующая схема начала стремительно распространяться среди всей их совокупности: ведь поскольку каждый покупатель информации становится и ее потенциальным продавцом, предложение на информационном рынке (если на нем отсутствует защита авторских прав) имеет тенденцию к лавинообразному росту [Тамбовцев, 1993]. Схожим образом изменяет возможности выработки договоренности и существование дедовых сетей, о чем было сказано выше.

Другая особенность обсуждаемой модели — это характеристика новой потенциальной институциональной альтернативы как априори более эффективной, чем старая. С нашей точки зрения, подобная оценка может базироваться только на неявном допущении о существовании Лапласовского наблюдателя, способного с высот своего всезнания определить «настоящую» эффективность нововведения. Однако экономические агенты, осуществляющие выбор институциональных оформлений своих товарных сделок, обладают лишь ограниченной рациональностью и принимают решения, исходя из своего собственного видения состава и величин требуемых издержек. Иными словами, вопрос о том, какая из институциональных альтернатив является более эффективной, определяется ими не априорно, а в конкретных ситуациях выбора, в ходе переговоров о заключении товарной сделки, при выборе определенной институциональной формы последней.

В совокупности высказанные соображения приводят к выводу о том, что модель Д. Крепса, несмотря на ее простоту и изящество\* вряд ли может считаться адекватной содержанию обсуждаемого механизма распространения институциональных изменений.

## 5.5. ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО

Силовое вменение сознательно спроектированного института предполагает, что его выбор осуществляется участниками политического рынка, т.е. внутри государства, и выбранное правило будет внедряться посредством насилия или его угрозы со стороны государства. В сущности, все рассмотренные выше в главе 2 концепции институциональных изменений посвящены анализу именно данной ситуации, привлекая внимание к той или иной из ее сторон, в силу чего сколь угодно подробный ее анализ здесь не представляется необходимым. Следует подчеркнуть только один принципиально важный момент: успешность силового вменения находится в прямой зависимости от силы и действенности санкций, которые реально способно применить государство к агентам, уклоняющимся от выполнения новых правил. Другими словами, мало принять через политический рынок «хороший» закон или какое-либо иное правило действий, нужно обеспечить и его исполнение.

Это обстоятельство привлекает внимание прежде всего к конструкции механизма инфорсмента, заложенной во внедряемый институциональный проект. Для формальных правил, вводимых посредством законодательных и иных нормативных актов, совокупность государственных организаций, общей функцией которых является обеспечение их исполнения экономическими агентами, может быть обозначена общим термином «правоохранительные органы». Независимо от их конкретного состава, различающегося от страны к стране, внутри названной общей функции могут быть выделены такие составляющие ее виды действий, как (1) выявление нарушений правил, (2) поиск нарушителя, (3) принятие решения о его наказании, (4) исполнение наказания. В зависимости от того, исполняются ли эти функции разными организациями, либо часть из них (или все они) осуществляется одной организацией, можно выделить судебный и административный способы обеспечения принуждения к исполнению правила.

Каждый из этих способов обладает своими особенностями как в плане действенности (результативности), так и в плане требуемых издержек и других экономических параметров функционирования.

Для судебной системы инфорсмента характерны более высокая надежность, применение более адекватных санкций, большая защищенность от оппортунистического поведения и одновременно большая длительность цикла санкционирования и более высокие издержки функционирования.

Для административной системы инфорсмента типичными являются высокая оперативность применения санкций, относительно меньшие издержки, но в то же время значительная открытость для массового оппортунистического поведения гарантов (коррупции) и меньшая надежность в аспекте правильности применения санкций.

Существенно заметить, что и та и другая системы обладают ограниченными «мощностями» или «пропускными способностями», определяемыми как теми ресурсами, которые выделяются государством на их функционирование, так и теми стимулами к эффективному использованию этих ресурсов, которые обеспечиваются правилами функционирования соответствующих организаций.

С учетом этих ограничений успешность деятельности правоохранительных органов по обеспечению исполнения принятого институционального проекта будет зависеть прежде всего от уровня его качества, выражающегося в данном случае в ясности формулировок принятой нормы, незначительности возможностей их неоднозначного толкования.

Дело в том, что если норма (ее формулировка в нормативном акте) не позволяет однозначно идентифицировать ситуации ее нарушения, она тем самым порождает дополнительные зоны неопределенности как для ее субъектов (экономических агентов), так и для ее гарантов. Для первых снятие такой неопределенности оборачивается дополнительными издержками, для вторых — дополнительными возможностями оппортунистического (рентоориентированного) поведения в связи с тем, что от их интерпретации такой формулировки

нормы зависит, считать ли индивида ее нарушителем или нет. Понятно, что наиболее конфликтогенным оказывается случай, когда нечетко сформулированная норма сочетается по воле законодателя с административным способом ее информирования.

## **5.6. ДИСКРЕЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ**

Свободный выбор, т.е. принятие или непринятие экономическими агентами централизованно спроектированных и принудительно вменяемых государством институциональных нововведений, представляется, на первый взгляд, противоречивой ситуацией, чисто механически возникшей в нашей таблице в силу формального перебора всех сочетаний включенных в нее признаков. Однако в действительности подобные ситуации существуют, и именно они характерны для экономик, находящихся в переходных состояниях, когда масштабные реформы хозяйственного устройства осуществляются сверху, по воле государства, не располагающего ресурсами, достаточными для того, чтобы обеспечить действенную работу правоохранительных органов — гарантов осуществления вводимых норм. Иными словами, распространение централизованно спроектированных нововведений посредством институционального рынка означает, что у государства нет адекватного потенциала принуждения (или оно по каким-то причинам не применяет его) для полномасштабной замены не удовлетворяющих его институтов новыми, выбранными на политическом рынке.

Сказанное не противоречит сформулированным выше положениям о том, что институциональный рынок опосредует и обеспечивает распространение любых институциональных инноваций. Дело в том, что важнейшим моментом здесь выступает масштаб (частота) использования того или иного правила.

Так, если государство вводит новое правило, согласно которому должен теперь осуществляться некоторый класс товарных трансакций, и оно немедленно начинает использоваться практически всеми экономическими агентами, в то время как старое применяется лишь незначительной их группой, то такую ситуацию также можно представить как результат функционирования институционального рынка. Важно отметить при этом, что подобный рынок будет иметь черты, относящие его к монопольным рынкам: здесь один товар предлагается одним продавцом. Тот факт, что одновременно существует и действует незначительный по своим масштабам рынок, где торгуется функциональный субститут данного правила, отнюдь не свидетельствует о том, что первый рынок не является монопольным. Очевидно, при такой ситуации несущественно, обеспечивается ли монопольное положение государства как продавца тем, что введенное правило выгодно для применения экономическими агентами, или же тем, что в случаях отклонения от него правоохранительные органы действительно наказывают нарушителей. Ведь и в последнем случае справедливо будет утверждение, что использование соответствующего правила выгодно экономическим агентам. Тем самым и в этом случае можно трактовать ситуацию так, что последние сознательно выбирают наиболее предпочтительную для них альтернативу.

Иная ситуация, когда альтернативные, но функционально схожие, релевантные некоторому классу товарных трансакций правила составляют сопоставимые по масштабам секторы соответствующего рынка, на котором свои услуги предлагают разные продавцы, и в каждом секторе спрос уравнивается этим предложением. Такой рынок уже не является монопольным, он относится скорее к группе олигопольных рынков (если продавцов немного и они учитывают действия друг друга при формировании предложения) или же, если продавцов много и они действуют независимо друг от друга, — к рынкам совершенной конкуренции.

Когда мы говорим, что в условиях слабого государства централизованно (законодательно) вводимые институциональные нововведения распространяются посредством институционального рынка, мы имеем в виду как раз последний случай. Когда такое государство не в состоянии сделать выгодным для подавляющего большинства экономических агентов следование

введенному правилу, более или менее значительный сегмент законопослушных субъектов может возникнуть по двум причинам: во-первых, в него войдут те, для кого выбор данного правила выгоден из-за его содержания, т.е. независимо от действенности механизмов государственного принуждения, а во-вторых — те, кто по каким-то причинам оказывается в «сфере обслуживания» правоохранительных органов и для кого следование этому правилу становится выгодным из-за минимизации ущерба от применения санкций.

Поскольку в рамках слабого государства возможности мониторинга и информента со стороны правоохранительных органов особенно ограничены, естественно предположить, что последние будут стремиться исполнять свои функции с наименьшими издержками, т.е. наблюдать за теми экономическими агентами, мониторинг поведения которых требует незначительных усилий. Иными словами, правоохранительные органы будут следовать стратегии поиска «там, где светло». Очевидно, первоочередными кандидатами на их повышенное внимание окажутся те из фирм, которые обладают наименее транспортабельным (ликвидным) имуществом и возможности позитивного «отклика» которых на санкции оцениваются как высокие. Какие именно отрасли и типы фирм оказываются (могут оказаться) в составе данной группы, зависит от конкретных особенностей национальной экономики. Следовательно, можно утверждать, что свободно функционирующий институциональный рынок, не испытывающий каких-либо воздействий со стороны государства, отберет только те правила взаимодействия экономических агентов, которые будут оцениваться ими как выгодные для них.

Проблема — с точки зрения развития экономики, т.е. максимизации создания стоимости, — заключается здесь в том, что выгодность использования правила неизбежно будет оцениваться субъектами только в краткосрочном периоде. Ведь для формирования надежных оценок в долгосрочном периоде игрокам нужна высокая степень определенности, а именно она и отсутствует в ситуации, когда следование тому или иному правилу определяется преимущественно частными механизмами принуждения к их исполнению.

Иными словами, свободный институциональный рынок «близрук» в полном соответствии с тем, что сделки, заключаемые на нем, — это сделки «из рук в руки». Ведь осуществление любых сложных — в том числе и институциональных — транзакций предполагает либо высокую степень доверия партнеров, либо эффективный внешний механизм принуждения к исполнению контрактов. Если, однако, неявные институциональные сделки базируются на первом из названных факторов, т.е. личном доверии контрагентов, вряд ли можно ожидать, что посредством данного механизма будут широко распространяться правила, не приносящие непосредственного и быстрого блага хозяйствующим субъектам, поскольку фактически речь будет идти о персонифицированных обменах.

Что же касается второго возможного фактора осуществления сложных транзакций, то он исключен «по определению» — так как мы рассматриваем свободный институциональный рынок. Возможность же того, что «естественно отобранным» среди множества правил, приобретаемых на свободном рынке институтов, окажется правило использования внешнего механизма принуждения (внешнего гаранта), зависит от возможностей реализации феномена безбилетника, т.е. от размеров группы; в обозримой группе внешний гарант «сам собой» скорее всего возникнет, в большой группе — нет.

Это предсказание следует рассматривать с определенной осторожностью, поскольку в ограниченной группе, в силу локальности рынка соответствующих защитных услуг, при выделении внешнего гаранта не могут в полной мере реализоваться эффекты специализации, экономии от масштаба деятельности. Появление такого гаранта будет существенно зависеть от индивидуальных склонностей и возможностей членов такой группы: где-то найдется индивид, предпочитающий специализироваться на защитных функциях, где-то нет. Впрочем, исходя из идеи конкуренции различных индивидов и их сообществ за ограниченные ресурсы, можно ожидать, что естественный отбор «оставит» лишь те группы, где специализация осуществится.

Краткая характеристика выделенных шести механизмов осуществления институциональных изменений позволяет сделать следующие выводы:

1. Независимо от способа введения в экономическую систему знаний о новом правиле действий в тех или иных ситуациях и способа их распространения среди экономических агентов масштабы применения этого правила определяются параметрами институционального рынка, функционирующего внутри этой экономической системы. Локальный институциональный рынок, несмотря на своеобразие торгуемого на нем товара, может быть охарактеризован всеми теми параметрами, что и любой товарный рынок.
2. Политический рынок, посредством функционирования которого осуществляются «централизованные» институциональные инновации, может выступать и как механизм их распространения только в тех случаях, когда: либо государство располагает практически неограниченным потенциалом насилия, либо экономическим агентам присущ высокий уровень послушания правилам, либо использование этого правила выгодно экономическим агентам вне зависимости от фактора государственного принуждения (т.е. правило является самоосуществляющимся). Даже и в этих случаях, однако, можно говорить о существовании и действии институционального рынка.
3. Особенности возникновения идеи институционального нововведения и механизмы распространения знаний о пей способны влиять на скорость распространения самого нововведения, однако решающим фактором в обеспечении устойчивости (систематичности, регулярности) использования нового правила оказывается соотношение для него выгод и издержек в сравнении с другими институциональными альтернативами, релевантными соответствующему типу товарных трансакций.
4. Выработка рекомендаций по изменению соотношения используемых правил требует исследования того сектора институционального рынка, на котором торгуются эти правила. Как и на любом рынке, увеличение доли определенного продавца (атипичном случае — государства) может быть обеспечено либо выстраиванием барьеров на путях приобретения «чужих» товаров, либо повышением выгоды приобретения «своих» товаров.

В заключение данной главы обратим внимание на вывод не прикладного, а методологического характера. Предложенный и реализованный здесь подход позволяет установить более тесные связи между двумя направлениями новой институциональной экономики, которые существуют до сих пор в известной степени независимо друг от друга. Речь идет о теории институциональных изменений и экономическом анализе права.

Рассматривая процесс распространения институциональных инноваций как результат массового выбора экономических агентов, мы не можем не обращать внимания на те издержки и выгоды, которые в рамках соответствующих ситуаций принятия решений обуславливаются той знаковой формой, в которой отображается эта инновация. Иными словами, особенности формулировок вводимых формальных норм в состоянии существенно повлиять на динамику их распространения среди экономических агентов.

Не менее важными с этой точки зрения оказываются и вопросы правоприменения, т.е. технологии деятельности правоохранительной системы государства. Более того, эта технология также «завязана» на характеристики тех текстов, которые отражают содержание вводимой формальной нормы.

### **Вопросы для самопроверки:**

1. Сколько «чистых типов» насчитывает теоретическая типология механизмов осуществления институциональных изменений?

2. Все ли они имеют реальные прообразы?
3. Что представляет собой государственный импорт институтов?
4. Что представляет собой механизм естественной диффузии заимствования ИИ
5. В чем смысл легализации спонтанных институциональных изменений
6. Что представляет собой спонтанное становление нового института?
7. С какими механизмами распространения ИИ связано законотворчество?
8. Когда оказывается действенным механизм дискреционного поведения экономических агентов?

#### **Основные понятия темы 5:**

- Режим функционирования института
- Механизм осуществления институционального изменения
- Государственный импорт институтов
- Естественная диффузия заимствований
- Легализация спонтанных институциональных изменений
- Спонтанное становление института
- Законотворчество
- Дискреционное поведение экономических агентов