

Глава 6. Институциональные изменения

В данной главе будут рассмотрены вопросы институциональных изменений, — объяснения их возникновения, динамики, влияния на ход экономических процессов и т.п. Первый параграф главы посвящен в основном понятийному аппарату изучения институциональных изменений, второй — характеристике конкретных механизмов, посредством которых институциональные изменения возникают и закрепляются в практике взаимодействия экономических агентов.

При изучении материалов главы важно помнить, что теория институциональных изменений находится в настоящее время в стадии становления, особенно та ее ветвь, которая исследует процессы крупномасштабных институциональных трансформаций, затрагивающих базовые компоненты институциональной среды, - таких как изменение типа экономической системы общества, социально-экономические реформы и т.п. Поэтому в данной главе основное внимание уделяется «малым» институциональным изменениям, преимущественно на уровне институциональных соглашений, уровень изученности которых как в теории, так и в плане прикладного анализа существенно выше.

6.1. Общая характеристика институциональных изменений

Понятие институциональных изменений. Действуя в соответствии с известным им правилом, индивиды, тем не менее, сплошь и рядом в одной и той же ситуации ведут себя по-разному. Причин этому может быть достаточно много: не все адресаты правила знают его достаточно хорошо; даже твердо зная «формулу» правила, они неодинаково понимают содержание правила; формулировка правила имеет достаточно общий характер, не фиксируя жестко, какое именно поведение должно иметь место в регулируемой ситуации; даже при жесткой и однозначной формулировке описания должного поведения, индивиды могут совершать случайные ошибки, не воспринимаемые гарантом нормы как отклонения, влекущие за собой санкцию; серьезное нарушение правила может быть не замечено гарантом и, стало быть, не повлечет за собой наказания, и т.д.

Иными словами, *выполняемое правило всегда отличается от его идеальной модели*, как зафиксированной в знаковой форме, так и содержащейся в памяти людей. Можно ли на этом основании сказать, что правила и соответствующие им постоянно *изменяются*? Такое утверждение будет неверным: ведь из того, что люди, начинающие изучать иностранный язык, часто ошибаются, вовсе не следует, что изменяются, например, правила произношения. Изменение правил, тем самым, — процесс, отличный от ошибок и неточностей, допускаемых индивидами при следовании этим правилам.

Для того, чтобы достаточно четко определить, что представляют собой институциональные изменения, удобно воспользоваться «формулой» правила, приведенной в главе 1 учебника. Напомним, что, в соответствии с ней, в составе описания любого правила может быть выделено:

- Описание ситуации E, характеризующее условия приложения нормы, т.е.

определяющее, когда индивидам следует действовать в соответствии с данным правилом;

- *Характеристика индивида I*, или адресата нормы, позволяющая определить, какие типы индивидов должны придерживаться правила;
- *Определение предписываемого действия A*, или содержания нормы, указывающее, какие именно должны, могут или не должны совершать адресаты правила в соответствующих ситуациях;
- *Описание санкции S* за неисполнение предписания A, позволяющее адресату нормы определить, какие издержки он понесет, не выполнив A;
- *Характеристика гаранта нормы G*, т.е. субъекта, применяющего санкции к нарушителю правила; такая характеристика позволяет адресату нормы более точно определить ожидаемые издержки от нарушения правила и принять более обоснованное решение о следовании (или не следовании) ему.

Исходя из этого,

изменением правила будем называть изменение какого-то одного или нескольких из его компонентов

Таким образом, изменение правила — это *не изменение в поведении*, которое может быть вызвано самыми разными, в том числе случайными причинами, а изменение *описания* компонентов правила, позволяющих индивидам *принимать решения* о своих действиях.

Сказанное не означает, что изменения в поведении индивидов, стремящихся следовать правилу, включая случайные, ненамеренные отклонения от предписываемого порядка действий, не могут привести к изменениям правила в строгом смысле этого слова. Напротив, *именно такие отклонения чаще всего и вызывают действительные изменения в правилах*.

Дело в том, что отклонения от предписанного порядка действий могут приносить их субъектам неожиданные выгоды, — бóльшие, чем те, на которые рассчитывал индивид, принимая решение следовать правилу. Причинно-следственная связь между произошедшим отклонением в поведении и полученной выгодой может отразиться в памяти индивида и, при некотором числе ее повторений, может трансформироваться в новое «индивидуальное правило», отличающееся от исходного в каком-то из компонентов: ситуации, содержании нормы и т.п. Новая успешная практика через различные каналы передачи информации может распространиться на всех индивидов, оказывающихся адресатом «старого» правила, в описании которого, содержащемся в их памяти, соответственно, произойдет изменение. Это последнее и будет означать, что изменилось *не только поведение*, — изменилось и регулирующее его *правило*.

Если же

- а) произошедшее отклонение в поведении не принесло его субъекту *осознанных им* выгод (или привело к чистым убыткам),
- б) либо потери от наказания превысили такие выгоды,
- с) либо информация об успешном отклонении не распространилась среди потенциальных адресатов нормы,

то приведенная последовательность событий не будет иметь места, так что изменение в правиле не произойдет.

Поскольку любой институт представляет собой совокупность как минимум двух правил, сказанное выше об изменениях в правилах поведения полностью относится (с соответствующими дополнениями) и к изменениям в институтах, т.е. к институциональным изменениям. Рассмотренная цепочка событий, приводящая к изменению в правиле, может относиться не только к адресатам, но и к гарантам института, т.е. затрагивать и механизм принуждения следованию норме.

Мы рассмотрели только один из возможных путей, ведущих к возникновению институциональных изменений, — путь, не связанный с активным поиском индивидами способов максимизации полезности или прибыли. Для того, чтобы охарактеризовать другие возможные пути, необходимо прежде очертить разнообразие самих институциональных изменений.

Классификации институциональных изменений. Можно выделить три основных группы классификационных признаков, позволяющих охарактеризовать институциональные изменения: (1) локализация институционального изменения в системе институтов экономики — *общие классификации*; (2) характер влияния институционального изменения на поведение экономических агентов или экономическую систему — *функциональные, или внешние классификации*; (3) характер изменения института — *морфологические, или внутренние классификации*.

Первые две группы классификаций характеризуют институциональные изменения как элементы процессов функционирования и развития экономики, последняя — как элементы относительно обособленной системы, отдельного экономического института. Тем самым, в совокупности эти группы классификаций позволяют достаточно полно описать разнообразие институциональных изменений.

Мы рассмотрим здесь только две из всех возможных классификаций. В первых, речь пойдет о введенном Д. Нортом разделении институциональных изменений 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)»¹²⁶.

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 измени-

¹²⁶ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.116.

ли 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, — примечание переводчика) и в конце концов — обычная аренда за плату»¹²⁷. «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»¹²⁸.

Как следует из приведенных определений и комментария к ним, Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в формальных нормах и правилах, относящихся к уровню институциональной среды, а инкрементные — с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных норм и правил.

Между тем, такое сближение не вполне точно. Дело в том, что постепенно, малыми отклонениями и «приращениями», могут изменяться не только локальные (формальные и неформальные), но также и «глобальные» правила.

Примером может служить изменение ставки налогообложения на 0,5 процентных пункта, или таможенного тарифа на 0,5%, повышение пенсионного возраста на полгода, или численности занятых в определении малого предприятия на 2-х работников. Разумеется, эти примеры условны, но условность связана *не с невозможностью* таких изменений, а скорее с тем, что законодателям свойственно вводить более ощутимые изменения количественных параметров правил. Однако в банковской сфере развитых экономик (например, США) изменения учетной ставки процента на 0,1 процентный пункт является вполне нормальной практикой.

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 институциональных изменений. 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. Норты 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.

Во-вторых, важным для характеристики реально происходящих институциональных изменений является их деление на спонтанные и целенаправленные. *Спонтанными* называются такие институциональные изменения, которые осуществляются, — возникают и распространяются, — без чьего-либо предварительного замысла и плана. Так, если в приведенном выше примере *случайного*

¹²⁷ Там же, с.115-116.

¹²⁸ Там же, с.21.

отклонения от нормы, принесшего выгоды ее нарушителю, такое отклонение не нанесет никому ущерба (не встретит противодействия) и распространится среди членов группы, налицо будет спонтанное институциональное изменение. *Целенаправленные* институциональные изменения, напротив, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым *осознанно разработанным планом*. Обычно, на уровне экономики в целом, «автором» подобного плана является государство в лице некоторого органа законодательной или исполнительной власти, или же политическая оппозиция действующей власти; внутри экономических организаций автором такого плана выступает руководство, и т.п. Формирование целенаправленных институциональных изменений называется *институциональным проектированием*.

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных «чистых» типов, можно выделить еще и *смешанный* тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно целенаправленно.

Примером здесь может служить формирование новых законов в рамках системы общего права, когда новое правило — прецедент — возникает в связи с решением суда по новому конкретному конфликтному случаю, а «внедрение» этого правила в массовую практику обеспечивается механизмами судебной ветви государственной власти. Другой пример — спонтанное возникновение некоторой эффективной практики действий в бизнесе (*best practice*) и ее распространение через различные бизнес-ассоциации или, в России, систему Торгово-промышленных палат.

Схема институциональных изменений. Очерченная в начале этой главы теоретическая схема изменения правила, вызванного случайными обстоятельствами, является, конечно, далеко не единственно возможным способом возникновения институциональных изменений. Хорошо известны ситуации целенаправленного, сознательного изменения правил поведения: разработка и принятие новых законов, согласованное изменение параметров контрактов и т.п.

Поэтому проблема разработки *общей схемы институциональных изменений*, которая вобрала бы в себя все разнообразие фактических и возможных путей их возникновения, была в центре исследований, посвященных тематике институциональных изменений.

Вероятно, первой здесь была концепция Харольда Демсетца, объясняющая изменения институтов, — прежде всего, правомочий собственности, — изменениями в *относительных ценах экономических ресурсов*¹²⁹. 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*, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе. Государство и политические процессы трактовались в ней как пассивные факторы, молчаливо принимающие любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды.

¹²⁹ Demsetz, Harold (1967), Toward a Theory of Property Rights, *57 American Economic Review*, 347-359.

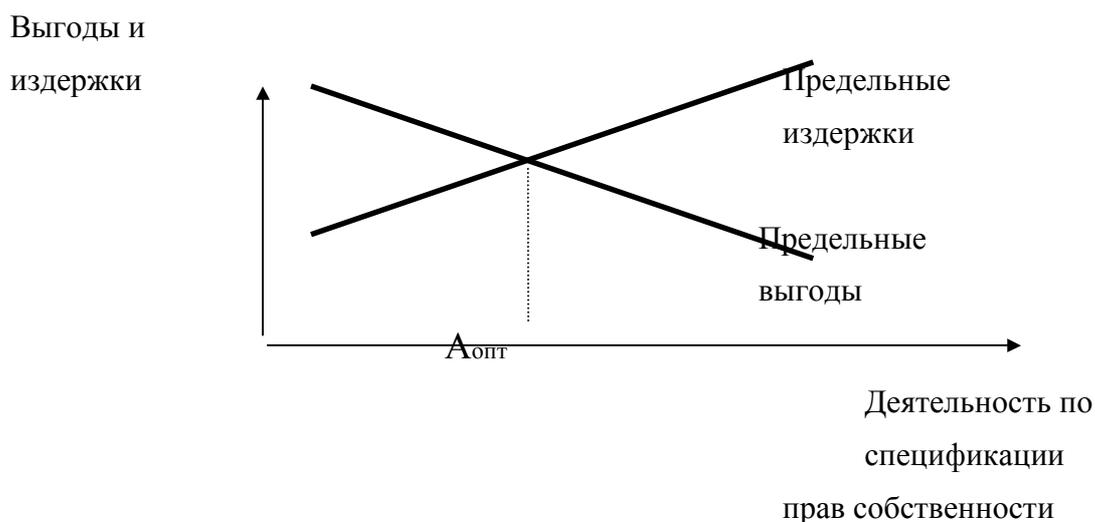
Как утверждал в своей статье Х. Демсетц,

«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»¹³⁰.

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 Запада¹³¹. Они использовали 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. 6.1):

Рисунок 6.1. Равновесный уровень деятельности по формированию исключительных прав собственности



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

¹³⁰ Ibid., 350.

¹³¹ Anderson, Terry L. and Hill, Peter J. (1975), The Evolution of Property Rights: A Study of the American West, *18 Journal of Law and Economics*, 163-179.

тает 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 революции*, суть которой заключается в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Поскольку такой переход неизбежно сопровождался спецификацией прав собственности на землю, Д. Норт назвал ее также *первой экономической революцией*¹³². 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. С течением 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 показали, 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»¹³³.

Отличительной чертой названных и других пионерных работ по экономическому объяснению возникновения институциональных изменений было убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического использования этих внешних изменений (в знаниях, технологиях, численности населения и т.п.).

Иными словами, предполагалось и обосновывалось, что *вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости*. Второй момент, характерный для этих концепций, заключался в том, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активных действий государства и других организованных социальных групп.

¹³² North, Douglass C. and Thomas, Robert Paul (1977), The First Economic Revolution, *30 Economic History Review*, 229-241.

¹³³ Ibid., 240-241.

Легко видеть, что оба указанных момента первоначальных теорий институциональных изменений могут быть опровергнуты примерами из реальной действительности. Такие опровержения и соответствующая критика немедленно последовали после публикации упомянутых работ.

Ответом на критику послужила базовая модель институциональных изменений, сформулированная Д. Нортом и опубликованная в 1990 г.¹³⁴. Эта модель предлагает следующую логику институциональных изменений:

- (1) изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий;**
- (2) новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;**
- (3) новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них;**
- (4) новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав;**
- (5) вместе с тем, ненулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствует тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения**

Эта базовая схема институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов. Они не изменили общую ее логику, однако позволили более полно объяснять наблюдаемые изменения, а также формировать более надежные гипотезы относительно возможных направлений будущих институциональных изменений.

К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

1. Указание на возможность возникновения индуцированных институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой (В. Раттен и Ю. Хайами¹³⁵);
2. Возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, связанную с тем, что институты во многом схожи с общественными благами (Д. Найт¹³⁶);
3. Необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические агенты, а издержки на его осуществление должны нести другие, что может воспрепятствовать его появлению (Г. Лайбкеп¹³⁷).

С учетом этих и других дополнений и уточнений, схема институциональных изменений Д. Норта позволяет связать их не только с внешними шоками, но и с *внутренними стимулами* к изменению правил, которые возникают у тех заинтере-

¹³⁴ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала.

¹³⁵ Ruttan, Vernon W. and Hayami, Yujiro (1984), Toward a Theory of Induced Institutional Innovation, **20** *Journal of Development Studies*, 203-223.

¹³⁶ Knight, Jack (1992), *Institutions and Social Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.

¹³⁷ Libecap, Gary D. (1989), Distributional Issues in Contracting for Property Rights, **145** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 6-24.

ресованных групп, которые являются основными получателями выгод от возможного изменения правила.

Это означает, что в рамках данной схемы получают объяснения не только те институциональные изменения, которые *улучшают* условия создания стоимости, но и те, которые эти условия *ухудшают*.

Примером таких институциональных изменений выступают, прежде всего, *административные барьеры*. Для их строгого определения необходимо обратиться к характеристике влияния различных правил на хозяйственную деятельность. С этой точки зрения правила хозяйственной деятельности, являющиеся институтами, могут быть разделены на три группы:

(а) способствующие созданию стоимости, т.е. определяющие оптимальные способы использования ресурсов, исключая те возможные варианты их применения, которые в принципе могли бы быть выбраны в результате дискреционных решений *ограниченно* рациональных субъектов хозяйствования;

(б) перераспределяющие создаваемую стоимость, но не увеличивающие издержки ее создания более чем на дополнительные транзакционные издержки, связанные с обусловливаемым ими процессом перераспределения стоимости;

(в) препятствующие созданию стоимости, либо (в1) путем запрета наиболее эффективных направлений использования ресурсов, либо (в2) возложением на субъектов хозяйственной деятельности непроизводительных издержек, имеющих характер перераспределения стоимости, превышающих позитивные воздействия правила, связанные с его координирующей и ограничительной функциями.

Более детальное представление о сути административных барьеров дает характеристика правил по соотношению частных издержек экономических агентов, которые должны выполнять правила, и социальных издержек их выполнения, а также соответствующих частных и общественных выгод. Очевидно, возможны четыре различных сочетания упомянутых соотношений:

Таблица 6. 1. Варианты соотношения частных и социальных издержек и выгод, возникающих в связи с существованием формального правила

	ЧИ > ЧВ	ЧИ ≤ ЧВ
СИ > СВ	1.1	1.2
СИ ≤ СВ	2.1	2.2

Здесь ЧИ – частные издержки, ЧВ – частные выгоды, СИ – социальные издержки, СВ – социальные выгоды.

Из указанных вариантов только формальные правила ведения хозяйственной деятельности, относящиеся к типу 2.2, *не являются* административными барьерами для ведения хозяйственной деятельности¹³⁸.

Таким образом, при выдвигении гипотез относительно динамики институциональных изменений необходимо учитывать не только возможность переформулирования правила, которое положительно скажется на производстве стоимости, но и последствия такого переформулирования для групп и организаций, получающих выгоды от существования неэффективных правил (см. подробнее последний раздел главы).

Траектории институциональных изменений. Институциональные изменения, рассматриваемые в количественном аспекте, могут расширять сферу своего охвата, т.е. число экономических агентов, следующих соответствующему правилу, разными темпами.

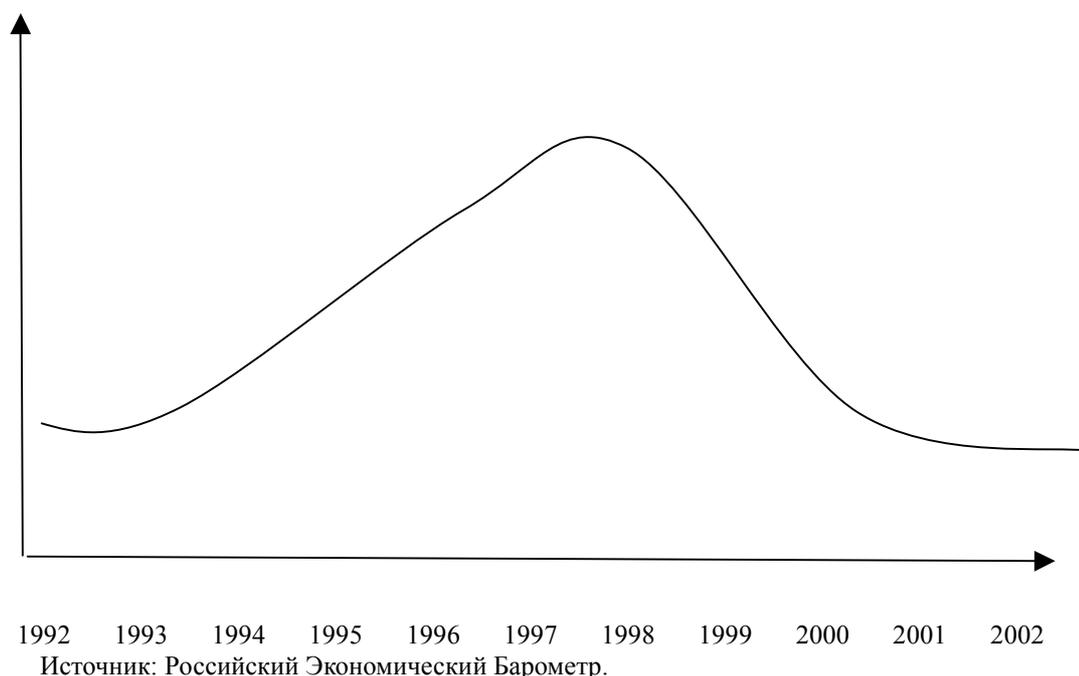
¹³⁸ Более подробно вопросы теории административных барьеров, а также эмпирического анализа отдельных конкретных примеров «административного барьеростроительства» изложены в книге: Аузан А.А., Крючкова П.В. (ред.) (2002), *Административные барьеры в экономике: институциональный анализ*, М.: ИНП Общественный договор.

ветствующему правилу, разными темпами.

Для одних возникающих или меняющихся институтов, — например, законов о налогообложении, снижающих налоговое бремя государства, — происходит практически мгновенное увеличение числа их адресатов от нуля до всей совокупности налогоплательщиков; для других, таких как деловые традиции добросовестного исполнения контрактов, привлечение новых сторонников из числа бизнесменов может происходить в течение длительного времени, и т.д.

Например, динамика масштабов бартерных операций в российской промышленности, которую можно рассматривать как индикатор числа фирм, широко применяющих эту форму контракта, отражается следующим графиком:

Рис. 6. 2. Динамика доли бартерного оборота в российской промышленности (1992-2002 гг.)



Источник: Российский Экономический Барометр.

Приведенные примеры говорят о том, что различные институциональные изменения проходят разные траектории своего развития. Для описания этих траекторий в количественном аспекте, отражающем динамику распространения институционального изменения в экономике, удобно использовать термин «режим функционирования института».

Выделяются следующие основные режимы 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.

Всякое институциональное изменение можно рассматривать как разновидность инновации. Это означает, что для институциональных изменений можно использовать представления об *этапах жизненного цикла* инновации.

Если наложить разновидности режимов функционирования нового или изменившегося института на этапы его жизненного цикла, можно построить соответствующую теоретическую типологию, характеризующую разнообразие траекторий институциональных изменений в количественном аспекте последних (см. таблицу 6.2):

Таблица 6.2. Типология траекторий институциональных изменений (в количественный аспект)

<i>режимы функционирования</i>	<i>этапы жизненного цикла института</i>				
	возникновение	становление	массовое использование	замещение	исчезновение
	1	2	3	4	5
бездействие	+				+
спорадическое действие		+		+	
систематическое действие			+		

В таблице отмечена крестиками наиболее типичная траектория институционального изменения.

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

Понятие траектории развития институционального изменения (или институционального развития) имеет, кроме охарактеризованного количественного, также и *качественный* аспект. В этом смысле под *траекторией* понимается *последовательность изменений, которые претерпевает некоторый рассматриваемый (базовый) институт*.

Примером такой траектории может служить последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок. Каждая такая поправка может отражать накапливаемый опыт применения закона, уточняя те или иные из его положений, добываясь более полного

достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые нормы. Другим примером может служить постепенное изменение какого-то обычая, когда из некогда жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный, «мягкий» ритуал, а после и вовсе исчезает.

Для всех такого рода траекторий изменения институтов важно различать два существенно разных их типа:

1. траектории, формируемые инкрементными изменениями (именно к ним относятся оба приведенных выше условных примера), и
2. траектории, содержащие определенные «разрывы», скачки или «институциональные шоки», означающие, что бытование исходного института фактически заканчивается, а его функции в экономике начинает выполнять иной институт (или целая их группа).

В соответствии с классификацией институциональных изменений, траектории второго типа можно охарактеризовать как включающие *дискретные* изменения. При этом вопрос о том, можно ли здесь говорить об изменениях одного института, включающих подобные сдвиги, или же речь должна идти о замещении его другим, остается открытым.

При анализе различных конкретных траекторий институциональных изменений исследователями было замечено, что как в первом, так и во втором случае возникающие изменения имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая получила название *зависимость от траектории предшествующего развития* (path dependence).

6.2. Механизмы институциональных изменений

Зависимость от траектории предшествующего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти *не любые (произвольные)* институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются *осуществимыми* в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Это положение широко применяется в литературе, посвященной, например, исследованиям различий в ходе реформ в странах Центральной и Восточной Европы, с одной стороны, и в государствах, образовавшихся на базе бывшего Советского Союза, с другой стороны. Утверждается, в частности, что более медленный и трудный путь реформирования экономики последних объясняется именно указанной зависимостью.

Очевидно, если рассматривать данное положение как частное выражение общего принципа зависимости настоящего и будущего от прошлого, оно вряд ли может вызвать какие-то сомнения или возражения. Однако, трактуемое как конкретный способ объяснения происходящих институциональных изменений, как операциональное средство разграничения возможных и невозможных в рассматриваемой ситуации институциональных изменений (т.е. как инструмент для выработки практических рекомендаций), оно нуждается в более детальном описании и трансформации в прикладное, рабочее средство анализа.

Понятие *зависимости от траектории предшествующего развития* (ЗТПР) было первоначально введено в статьях Пола Дэвида¹³⁹ и Брайана Артура¹⁴⁰ для характеристики особенностей изменений в *производственных технологиях*. Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки (lock-in) альтернативных путей технологического развития (подробнее об эффекте блокировки в процессах институциональных изменений см. следующий раздел этой главы).

Практика последующего использования этого понятия показала, что с его помощью начали анализировать различные феномены не только технологической, но и институциональной природы, исходя при этом из различных теоретических позиций.

Во-первых, это трактовки ЗТПР в области институциональных изменений, восходящие к собственно идеям Дэвида и Артура. Согласно последним, ситуация в технологическом развитии характеризуется ЗТПР, если:

- выбор наблюдаемой в действительности массовой технологии был не предсказуем;
- этот выбор практически невозможно изменить из-за величины издержек, которые нужно осуществить скоординированно и одновременно (или в течение короткого времени);
- массово распространенная технология с большой вероятностью неэффективна.

Возникновение таких ситуаций, в свою очередь, является результатом функционирования двух механизмов: (а) возрастающей отдачи от масштаба и (б) воздействия малых случайных событий.

Возрастающая отдача является при этом следствием взаимосвязанности технологии и совершенствующихся навыков работы с ней как части человеческого капитала (так сказать, «технологие-специфического» человеческого капитала), возникающей в результате процесса обучения в ходе применения технологии (learning by using), а также сетевых внешних эффектов и неперемещаемости инвестиций.

Механизм малых случайных событий, т.е. таких событий, которые не могли быть заранее предвидены обладающим ограниченным знанием сторонним наблюдателем, «ответствен» за то, какая именно из доступных технологий оказывается фактически выбранной, победившей в конкурентной борьбе с функционально схожими с ней технологиями. «Благодаря» ему, такая победа обычно не связана с большей эффективностью.

Таким образом, в данном понимании ЗТПР причины того, что в данный момент времени в технологической структуре экономики некоторые из известных технических новшеств, — в принципе более эффективные, чем реально исполь-

¹³⁹ David, Paul (1985), Clio and the Economics of QWERTY, *75 American Economic Review*, 332-337.

¹⁴⁰ Arthur, Brian W. (1989), Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events, *99 Economic Journal*, 116-131.

зующиеся, — тем не менее, не применяются на практике, имеют двоякий характер.

Прежде всего, это ограниченная рациональность экономических агентов, избравших и начавших в массовом порядке осваивать не лучшую технологию, а кроме того, — чисто экономические факторы, обуславливающие нецелесообразность смены технологий из-за угрозы возникновения значительных издержек.

Во-вторых, понятие ЗТПР в имеющейся литературе по институциональным изменениям активно используется в рамках шумпетеровской и неошумпетеровской традиции анализа технологических изменений.

В соответствии с ней, технологические изменения включают творческое разрушение (*creative destruction*) и рекомбинацию существующих знаний в новых формах. Тем самым, технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, представляющих собой ограниченный круг вариантов технологий, которые могут быть сформированы из первоначального знания с помощью названных когнитивных механизмов деструкции и рекомбинации. Развитие этих положений привело к появлению понятия *технологической траектории* как эволюционной последовательности обновляющихся технологий, не выходящих, однако, за пределы общего кластера, определяемого базовым набором знаний (открытий или изобретений). Смена технологической траектории возможна в данной постановке под воздействием появления нового «ядра» кластера, т.е. принципиально отличных от имевшихся изобретений или открытий новых законов природы.

В этом понимании ЗТПР обусловлена чисто когнитивными причинами: базовая инновация развивается и совершенствуется путем малых улучшений до тех пор, пока не возникнет новая базовая инновация. Экономические факторы, способные влиять на принятие или отвержение инноваций, имеют в рамках данной концепции «фоновый» характер: это общие требования обеспечения максимальной (или приемлемой) экономической эффективности *для любого* инвестиционного решения.

Обе охарактеризованные трактовки ЗТПР в сфере технологических изменений, будучи примененными к сфере изменений институциональных, приводят к существенно *различным* оценкам возможности осуществления значительных или резких смен институционального устройства экономик.

В соответствии с *первой* из таких трактовок, *нет никаких ограничений на содержание идеи* нового института (или системы институтов), кроме ограничений творческих способностей индивидов, стремящихся к формированию институциональной среды, наилучшим образом отвечающей их интересам. Идея институционального изменения может при этом также заимствоваться либо целенаправленно создаваться, т.е. проектироваться. Однако в массовую практику войдет лишь то институциональное изменение, выгоды от которого превзойдут издержки переключения на следование новому правилу. Заметим, что соответствующее неравенство может быть обеспечено самыми разными способами, в числе которых может быть и ситуационное совершенство самой идеи, и насильственная ликвидация организации, «сросшейся» со старым правилом. Очевидно, оно может быть обеспечено также и путем искусственного снижения эффективности использования старого правила, например, за счет резкого роста величины санкций, налагаемых государством на индивидов, продолжающих следовать ему. Разумеется, при этом утрачивается стоимость ранее созданного человеческого капитала, специфического по отношению к замещаемому правилу, однако суммарная ожидаемая выгода от использования нового правила с учетом дисконтирования, по предположению, вполне компенсирует такие потери.

В соответствии со *второй* трактовкой ЗТПР, в рамках сложившейся институциональной среды *не могут возникнуть идеи* институциональных инноваций, не являющиеся рекомбинацией компонентов правил, составляющих эту среду. Целенаправленное проектирование нового правила оказывается при таком подходе принципиально ограниченными рамками разнообразия, формируемого полным перебором всех возможных сочетаний упомянутых компонентов. Одновременно, заимствованная идея, не укладывающаяся в эти рамки, отвергается не по причине неэффективности (неважно, — социальной неэффективности или неэффективности для групп специальных интересов, проводящих перестройку институциональной среды), а по причине несоответствия уже имеющимся правилам.

Иными словами, данная концепция фактически (в наиболее крайних своих проявлениях) *отрицает возможности конвергенции* экономических систем, изначально базировавшихся на несовпадающих институциональных структурах. При нерадикальной же трактовке она вполне справедливо привлекает внимание к системности и взаимодополнительности компонентов институциональной среды, требуя от проектировщика нового правила (например, законодателя) учета тех предписаний, которые вменяют адресату формируемого правила *уже существующие* нормы, которые не предполагается (или невозможно для данного проектировщика) пересмотреть.

Имеющийся опыт как технологических, так и институциональных изменений убедительно свидетельствует в пользу большей корректности трактовки ЗТПР, данной в работах Артура и Дэвида и их последователей. Иными словами, свободно возникающие *идеи* нововведений проходят через фильтр *отбора по критерию эффективности*, который и определяет, какие из них (с учетом эффекта возрастающей отдачи и случайности первоначального выбора) получают массовое распространение. Историческое наследие (вещественное или институциональное) проявляет себя в рамках этой концепции не в ограничении на идеи, а в специфической структуре выгод и издержек, свойственных в принципе схожим нововведениям, конкурирующим за распространение в несовпадающих экономических системах.

Отбор вариантов институциональных изменений по критерию эффективности, оцениваемой эгоистичными, ограниченно рациональными экономическими агентами, может рассматриваться как разновидность *рыночного отбора*. Возникающее при таком подходе понятие *институционального рынка* подробнее рассматривается в одном из следующих разделов этой главы.

В заключение этого раздела отметим, что *эвристическая ценность* концепции ЗТПР заключается не в возможности «универсального» объяснения *любых* трудностей, возникающих на путях институциональных преобразований, а в обращении внимания на *конкретных выгодополучателей* старых правил, располагающих благодаря последним экономическими и политическими возможностями, позволяющими им *блокировать* потенциально более эффективные инновации.

Эффект блокировки. Понятие *эффекта блокировки* было использовано Дугласом Нортом для объяснения часто встречающихся на практике ситуаций, в которых институциональное изменение, способное существ-

венно улучшить условия для производства стоимости, несмотря на это, *не реализуется* на практике, прежде всего, — через действия государства, с помощью принятия законов, издания указов и т.п.

Суть данного эффекта заключается в том, что

распределительные выгоды, которые получают при действующих институтах некоторые из организаций, действующих в сферах экономики и/или политики, оказываются столь значительными, что позволяют таким организациям предотвращать возможные изменения соответствующих правил

Способы блокировки потенциально эффективных институциональных изменений, используемые на практике, весьма разнообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений, со ссылками на традиции, национальный менталитет и т.п., до прямого подкупа законодателей или руководителей исполнительной власти, в чьей компетенции находится осуществление соответствующего институционального изменения.

Возможности блокирования потенциально эффективных институциональных изменений особенно велики в тех случаях, когда бенефициарами действующих правил оказываются не частные организации, а *государство* — в целом или в лице отдельных его представителей, облеченных властью. В этой связи Д. Норт приводит пример неэффективных прав собственности:

«Неэффективности существовали вследствие того, что правители стремились избежать конфликтов с влиятельными избирателями и не вводили в действие эффективных прав собственности, которые противоречили интересам последних. Другая причина могла состоять в том, что издержки надзора, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные»¹⁴¹.

Поскольку неэффективные правила, установленные государством для экономических агентов, в конечном счете, приводят к ослаблению государства, последнее рано или поздно сталкивается с необходимостью проведения экономических реформ, преследующих цель замены удобных для власти, но неэффективных (для создания стоимости) правил, другими, способствующим экономическому развитию.

Кроме того, нельзя забывать и о том, что принуждение к исполнению правил, невыгодных для их адресатов, требует от государства повышенных издержек мониторинга, что негативно сказывается на доходах правителя. В этой связи необходимо подчеркнуть, что весьма широко распространенные представления о практически неограниченных возможностях государства добиваться исполнения вводимых им правил поведения экономических агентов являются достаточно сильно преувеличенными. Другими словами, *принятие законодателем* того или иного закона, регулирующего хозяйственный оборот, не означает, что он автоматически начинает исполняться адресатами вводимого правила. Следовать или не следовать введенному правилу, определяется, как отмечалось в главе 1, *экономическим выбором* этих адресатов.

¹⁴¹ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.74.

Рынок для институтов. Представления о конкуренции между институтами, предлагающими несовпадающие способы действий индивидов в одних и тех же ситуациях, является достаточно широко распространенным в теоретическом анализе процессов институциональных изменений.

При этом конкуренция институтов не сводится к политической борьбе за принятие того или иного из них. Ее важной разновидностью является и «обычная» конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются *несовпадающими* правилами поведения. Как отмечают В. Кербер и В. Ванберг,

«то, что мы действительно имеем в виду, говоря о «конкуренции между правилами», — это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов. Мы хотим понять, как распределение населения, индивидов или групп по грациям «шкалы правил» определяется относительными успехами, которые различные правила помогают получить их соответствующим пользователям»¹⁴².

Конкуренция между институтами может происходить в разных формах и описываться различными теоретическими моделями. Одной из них является концепция *рынка для институтов*.

Впервые, вероятно, понятие *рынка для институтов* было в явном виде введено в 1994 г. Светозаром Пейовичем¹⁴³ и развито в его более поздней статье 1996 г.¹⁴⁴.

«Рынок институтов — это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. С помощью 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»¹⁴⁵.

Из текста статей С. Пейовича следует, что рынок для институтов понимается им как некоторый механизм, который необходимо создать в странах с переходной экономикой, для того, чтобы он, а не государственное принуждение, определял бы наиболее эффективные правила хозяйственной жизни. Иначе говоря, рынок для институтов характеризуется в них как нормативная модель.

Между тем, процесс оценивания существующих «правил игры», проверки и отбора новых присутствует и функционирует в любой экономической системе. Следовательно, и рынок для институтов — также неотъемлемая часть функционирования экономических систем, существующая независимо от желания или нежелания государства сформировать или ввести такой рынок. Рассмотрим в этой связи *позитивную* модель рынка для институтов.

¹⁴² Kerber, W. and Vanberg, Viktor (1995), Competition among Institutions: Evolution within Constraints, in *Competition among Institutions*, Luder Gerken (ed.), L., NY: Macmillan and St. Martin's Press, 39.

¹⁴³ Pejovich, Svetozar (1994), The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat, *47 Kyklos*, 519-528.

¹⁴⁴ Pejovich, Svetozar (1996), The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: The Case of Eastern Europe, in *Economic Institutions, Markets and Competition*, Bruno Dallago and Luigi Mittone (eds.), Cheltenham (U.K.): Edward Elgar, 111-126.

¹⁴⁵ Ibid., 117.

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 транзакции* (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 транзакции будут в соответствии с ним осуществляться, фиксируя только *тип* таких транзакций. Именно такое задание правила для некоторого типа транзакций составляет *цель* заключения явной институциональной сделки. Нетрудно убедиться, что все приведенные примеры явных институциональных сделок относятся к транзакциям на политических рынках — национальном, региональном либо локальном, внутрифирменном.

Суть неявных институциональных сделок заключается в том, что *вместе* (одновременно) с конкретной товарной сделкой неизбежно осуществляется и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная сделка. Ведь никакой обмен, — да и никакая другая транзакция, — невозможен *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 транзакция.

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» транзакция. При этом *выбор* той или иной из этих форм *не является целью* исходной товарной сделки, однако оказывается результатом «попутно» совершаемой соответствующей неявной институциональной сделки.

Поскольку сравнительная эффективность институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, *распространенность* того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается опосредованной функционированием институционального рынка. Эта опосредованность имеет место даже в том случае, когда рассматриваемый институт представляет собой объект 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 (приняли соответствующий закон), то говорить о том, что в экономике появилось новое правило, вообще говоря, нельзя. Это становится возможным только в том случае и только

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 правила.

Для того, чтобы осуществилась неявная институциональная сделка, необходимо, чтобы продавец (покупатель) нашел партнера, согласного осуществить товарную сделку именно по соответствующему правилу. Однако партнер — вовсе не единственный участник сделки по приобретению права на использование правила: если последнее не является самоосуществляющимся, для его исполнения необходимы также и усилия *гаранта* правила, т.е. определенные *услуги по принуждению потенциального нарушителя* к исполнению заключенного соглашения. Чем больше производственная мощность гаранта, чем большее число товарных сделок, совершенных по некоторому правилу, он в состоянии качественно и по адекватной цене обслужить, тем больше вероятность массового распространения соответствующего правила.

Например, согласно данным американского социолога С. Маколея¹⁴⁶, большая часть конфликтов в связи с заключенными сделками разрешалась путем их *частного* улаживания, не в судебном порядке, т.е. гарантами выполнения контракта выступали его стороны. Очевидно, что совокупная «мощность» такого типа гаранта как участники сделки, намного превосходит «пропускную способность» суда, так что наблюдение Маколея вполне соответствует приведенному теоретическому положению.

Важно отметить, что неявные институциональные сделки имеют *бартерный* характер, т.е. форму непосредственного упорядоченного во времени «обмена» определенными *действиями*. Упорядоченность таких действий определяется знанием соответствующего алгоритма, которое имеется у каждой из сторон такой сделки, и совместными ожиданиями сторон по поводу ответных действий контрагентов.

Из бартерного характера институционального рынка следует, что здесь необходимо «двойное совпадение желаний»: мало, чтобы продавец товара имел тот товар, который нужен покупателю, располагающему достаточным бюджетным ограничением; нужно также, чтобы оба они еще и желали совершить обмен по *одинаковым правилам*. Поскольку каждый продавец (и покупатель) располагают возможностями осуществлять сделки по многим разным правилам (которые, однако, являются для них неодинаково предпочтительными), вероятность заключения сделки представляется достаточно большой. Однако эта вероятность ниже, чем если бы совершался обмен «чистого» товара (не обремененного еще и свойством «обменивается только по правилам $\{R^*\}$, $R^* \subseteq R$, где R – множество всех правил») «просто» на деньги, но выше, чем вероятность чисто бартерного обмена, в котором определенный товар обменивается только на другой определенный товар: ведь в этом случае правило обмена (бартер) задано.

Такое соотношение вероятностей – прямое следствие наличия *предпочтений одних правил другим*, порождаемых разницей в издержках, связанных с использованием этих правил. Ведь проиграв в цене или качестве собственно товара, покупатель может выиграть на издержках используемого правила обмена, и наоборот, проиграв на издержках правила, он может выиграть на ценовых и иных

¹⁴⁶ Macaulay, Stewart (1963), Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study, 28 *American Sociological Review*, 55-76.

свойствах товара, уровне защищенности своих прав собственности на товар и т.п.

В общем случае можно утверждать, что применение для товарной сделки по приобретению некоторого блага разных правил ее осуществления обуславливает возникновение у этого блага несопадающих *транзакционных свойств*. Это означает, что на институциональном рынке обращаются *бьюкененовские товары*, т.е. пары, состоящие из собственно «физического» товара и той или иной контрактной формы его продажи или покупки¹⁴⁷.

Денежная цена бьюкененовских товаров, различающихся лишь своим вторым компонентом, зависит, очевидно, от ценности их транзакционных свойств: чем более широкий набор прав последующего использования предоставляет контрактная форма передачи товара, тем более высокой будет его цена.

Например, цена украденной вещи ниже, чем аналогичной, купленной в магазине, поскольку для первой существенно ограничены возможности ее последующей легальной продажи. Аналогично, цена домовладения, оказавшегося в зоне военных действий, ниже, чем аналогичного вне таковой, поскольку в первом случае транзакционные свойства дома гораздо беднее, чем во втором, и т.п.

Таким образом, экономические агенты, действующие на институциональном рынке и заключающие неявные институциональные сделки, подобны потребителям на рынке монополистической конкуренции, выбирающим товары, схожие по своим «физическим» свойствам, но различающиеся по товарным знакам, сообщающим им большую или меньшую ценность.

Институциональное равновесие. Понятие равновесия является одним из фундаментальных в экономической теории. Не менее значимую роль оно играет и в изучении институтов в целом и институциональных изменений, в частности.

Согласно определению Д. Норта¹⁴⁸,

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

Иначе говоря, институциональное равновесие, согласно Норту, представляет собой отправную точку всякого институционального изменения, то есть то исходное состояние, по отношению к которому рассматриваются институциональные изменения.

В терминах модели рынка для институтов приведенное общее определение институционального равновесия означает ситуацию, в которой величина спроса на услуги гарантов определенного правила равна величине их предложения. В этих условиях расширение соответствующих мощностей действующих гарантов или выход на рынок нового, «дополнительного» гаранта приведет не к увеличению числа субъектов, использующих рассматриваемое правило, а к снижению цены на услуги гарантов.

¹⁴⁷ Тамбовцев В.Л. (2001а), Институциональный рынок как механизм институциональных изменений// *Общественные науки и современность*, №5, с.25-38.

¹⁴⁸ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.111-112.

Понятие институционального равновесия может трактоваться и как *локальное*, относящееся к некоторой ограниченной группе индивидов и правил, и как *глобальное*, имеющее место в рамках всей экономики.

Наибольший теоретический и прикладной интерес представляют собой ситуации *множественного* институционального равновесия, когда отсутствие стимулов к пересмотру правил хозяйствования у экономических агентов может быть связано с правилами, как способствующими, так и не способствующими созданию стоимости. Рассмотренный выше *эффект блокировки* представляет собой пример «замыкания» агентов на неэффективных правилах вследствие создания частными выгодополучателями отрицательных стимулов для остальных экономических агентов к изменению действующих правил.

Институциональные изменения и переходные экономики. Трансформация централизованно планировавшихся экономик в рыночные, начавшаяся в конце 80-х — начале 90-х годов XX века в целом ряде стран, предоставила множество примеров институциональных изменений различных масштабов и уровней, начиная с изменений конституционных правил и кончая множественными изменениями на уровне частных институциональных соглашений. Более того, сами экономические реформы исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретическое обсуждение проблем переходных экономик первоначально сводилось к известной «триаде» — либерализация торговли (ценообразования), финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности на предприятия. При этом в центре обсуждения находились вопросы временного характера: в каком порядке целесообразно осуществлять перечисленные реформы, проводить ли их постепенно (градуалистски) или параллельно, единым пакетом и т.п. Достаточно интенсивно (по крайней мере, в среде отечественных экономистов) обсуждалось также само понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем и др. Вопросы институциональной трансформации, и прежде всего, — создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также иных институтов функционирования рынка, т.е. базовых условий обеспечения эффективного использования ресурсов, — находились вне сферы внимания как подавляющего большинства экспертов, так и политиков.

Ситуация начала меняться в середине 90-х годов, когда практика показала, что реализация упомянутой триады реформ вовсе не обязательно приводит к повышению эффективности функционирования экономики, к надежному укоренению рыночных форм поведения предприятий. Свобода хозяйствования, не ограничиваемая рамками надежно защищенных правил, часто сводилась не к производительному, а к рентоориентированному, перераспределительному поведению, отнюдь не обеспечивавшему рост создаваемой стоимости (общественного богатства). Незащищенные государством права собственности и контрактные права предоставляли широкие возможности для осуществления теневых сделок, вели к росту неформального сектора экономики, что, в свою очередь, сокращало налоговую базу государства. Несистемное принятие законов и их постоянное изменение фактически повышали уровень неопределенности при принятии хо-

зяйственных решений, налагая на экономических агентов значительные непродуцируемые издержки транзакционного характера. Все эти обстоятельства значительно повысили интерес ученых к изучению переходных экономик под углом зрения происходящих в них институциональных изменений.

Так, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются (и, разумеется, пользуются спросом) правила, относящиеся к различным типам обменов¹⁴⁹, а во-вторых, значительный удельный вес неформальных экономических отношений¹⁵⁰.

Примерно в этот период в науке было сформировано представление о *частичных* и *фундаментальных* экономических реформах, соответствующих подходам А. Пигу и Р. Коуза. *Пигувианский тип реформ* предполагает разработку таких правил, — элементов институциональной среды и институциональных соглашений, — которые будут вынуждать экономических агентов принимать решения, повышающие, по мнению субъекта реформы, эффективность использования ресурсов; такие частичные вмешательства призваны компенсировать провалы (или несовершенства) рынка; *коузианский тип реформ* предполагает, что реформаторы концентрируются на решении трех вполне конкретных задач: (1) спецификации прав собственности, (2) снижении транзакционных издержек и (3) развитии конкуренции, полагая, что на базе их решения частная активность хозяйствующих субъектов приведет без дополнительных усилий к желаемому росту производства стоимости (Г. Джефферсон и Т. Равски¹⁵¹).

С позиций такого разграничения можно сказать, что на начальном этапе экономических преобразований в России осуществлялись преимущественно частичные реформы, в то время как с конца 90-х годов наблюдается постепенное движение к фундаментальным реформам.

Разумеется, применение новой институциональной экономической теории к проблемам переходных экономик не ограничивается приведенным выводом достаточно общего характера. Практически все сферы и сектора переходных экономик являлись и являются предметом достаточно интенсивных исследований, в том числе прикладного характера, нацеленных на изучение особенностей осуществления в них институциональных изменений.

В качестве примера одного из плодотворных приложений новой институциональной экономической теории к анализу переходных экономик рассмотрим основные результаты исследования в области возникновения прав собственности, проведенного Леонидом Полищук и Алексеем Савватеевым¹⁵².

Вкратце их выводы заключаются в следующем: обычно предполагается, что защищенные права собственности устанавливаются в ответ на естественные требования со стороны частных собственников. Однако если в экономике сравнимыми издержками характеризуются как производственная деятельность, так и прямое присвоение ресурсов, то при некоторых условиях (неравенство в обеспеченности ресурсами и/или в относительной неэффективности производственных технологий) более богатые агенты начинают предпочитать менее защищенные права

¹⁴⁹ Тамбовцев В.Л. (1997), *Государство и переходная экономика: пределы управляемости*, М.: ТЕИС, раздел 4.2.

¹⁵⁰ Капелюшников Р.И. (2001), «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России)// *Вопросы экономики*, № 1, с.138-156.

¹⁵¹ Jefferson, Gary H. and Rawski, Thomas G. (1997), *Chinese Enterprise Reform as a Market Process*, *The Davidson Institute Working Paper Series*, Working Paper # 76.

¹⁵² Polishchuk, Leonid and Savvateev, Alexei (2001), *Spontaneous (Non)Emergence of Property Rights*, *University of Maryland, IRIS Center Working Papers*, Working Paper No.241.

собственности более защищенным. Если при этом именно такие агенты определяют результаты общественного выбора режима прав собственности, то полностью защищенные права сами собой не возникнут. По мнению авторов, именно такая ситуация сложилась в ходе реформирования российской экономики.

Эти выводы основываются на анализе следующей модели. Пусть имеется непрерывное множество экономических агентов $x \in [0,1]$. Каждый из них может осуществлять два вида деятельности, производственную и присваивающую, или деятельность по поиску ренты.

Логика анализа модели заключается в следующем: выявляются различные равновесные состояния, возникающие при различных уровнях защищенности прав собственности, после чего проводится их сопоставление, позволяющее определить сравнительные преимущества разных уровней защиты прав собственности с точки зрения достигаемой эффективности и, следовательно, стимулы разных типов агентов к достижению того или иного уровня защищенности прав собственности.

Рассмотрим теперь подробнее основные характеристики модели. Общий объем универсального ресурса W распределен между агентами с плотностью w^* , так что

$$\int_0^1 w(z) dz = W$$

Функция w^* , без потери общности, полагается монотонно невозрастающей.

Каждый агент имеет доступ к производственной технологии, характеризующейся производственной функцией $f(w)$, которая удовлетворяет стандартным условиям: $f'(w) > 0$, $f''(w) < 0$, $\lim_{w \rightarrow 0} f'(w) = \infty$, $\lim_{w \rightarrow \infty} f'(w) = 0$.

Технология присвоения описывается с помощью параметра $\kappa \in [0,1]$. Он обозначает ту долю ВВП, которая может подвергнуться перераспределению (присвоению) посредством соответствующей деятельности экономических агентов. Этот параметр выступает экзогенной характеристикой качества государственной защиты прав собственности: чем он меньше, тем жестче такая защита. Параметр $\kappa=0$ соответствует полностью защищенным правам, $\kappa=1$ соответствует полной анархии.

Доход, получаемый агентом от присваивающей деятельности, полагается пропорциональным количеству ресурса h , которое он инвестирует в нее. Если обозначить H общее количество ресурсов, направляемых на поиск ренты всеми агентами, то поступления каждому конкретному агенту составят $\kappa h Y / H$ ¹⁵³.

На базе приведенных определений авторы исследуют различные равновесные состояния экономики, в которых индивидуальные выборы агентов относительно распределения своих ресурсов между производством и присвоением взаимно согласованы и ни у одного из агентов нет стимулов к изменению своего решения при данных результатах выборов других агентов.

Равновесие «с присвоением». Когда агент x принимает решение о разделении своего объема ресурсов $w(x)$ между производством и присвоением, он максимизирует совокупный доход от обоих видов деятельности, решая следующую задачу:

$$\max_{h \in [0, w(x)]} \{(1 - \kappa) f(w(x) - h) + \kappa h Y / H\}$$

Предполагается, что при решении этой задачи агент ведет себя «конкурентно», т.е. принимает значения Y и H как данные, предполагая, что его выбор не влияет на эти значения.

Обозначим $h(x)$ оптимальный выбор агента x количества ресурса, направляемого на поиск ренты. Тогда функция h^* определяет равновесие с присвоением, если $h(x)$ является решением (6.1) для любого $x \in [0,1]$ для некоторых Y и H , причем выполняются следующие соотношения:

$$Y = \int_0^1 f(w(z) - h(z)) dz, \quad H = \int_0^1 h(z) dz$$

¹⁵³ Такое модельное описание рентоориентированного поведения является стандартным, восходящим к статье Г. Таллока: Tullock Gordon (1980), Efficient Rent Seeking, in *Toward a Theory for Rent-Seeking Society*, James M. Buchanan, Robert D. Tollison, and Gordon Tallock (eds.), College Station: Texas A&M University Press, 97-112.

Важное свойство этого состояния равновесия описывается следующим утверждением 1: для любого $\kappa \in [0,1]$ и w^* равновесие существует, является единственным и описывается следующим образом: для некоторого $t > 0$,

$$h(x) = \begin{cases} 0, & w(x) \leq t \\ w(x) - t, & w(x) > t \end{cases}$$

При этом значение параметра t полностью определяется κ и w^* , и может быть найдено из следующего уравнения:

$$\frac{1 - \kappa}{\kappa} f'(t) = \frac{\int_0^1 f(\min(w(z), t)) dz}{\int_0^1 (w(z) - t) dz}$$

В соответствии с утверждением 1, для каждого состояния равновесия существует некоторый пороговый уровень обеспеченности ресурсом t , такой, что только агенты с большей обеспеченностью ресурсом принимают участие в присваивающей деятельности, и их расходы на нее равны превышению фактического объема располагаемых ими ресурсов над этим пороговым значением.

Пороговое значение ресурсной обеспеченности t , согласно (6.4), является функцией от κ и w^* . Для каждого данного распределения w^* величину t можно рассматривать как индикатор качества защиты прав собственности, в то время как для любого заданного κ та же величина t может интерпретироваться как мера неравенства в распределении ресурса (в смысле Дальтона): распределение w_1^* называется более неравным, чем распределение w_2^* , если они соответствуют одному и тому же общему объему W , и при этом w_2^* может быть получено из w_1^* путем передачи ресурса от более богатых к более бедным индивидам.

Относительно порога t можно сформулировать следующее утверждение 2: Порог $t(\kappa, w^*)$ монотонно убывает по κ . Для данных κ и W порог t нестрого растет, когда распределение w^* становится более неравным. Минимальное значение порога t_0 , достигаемое в случае равного распределения ресурса между агентами, удовлетворяет уравнению

$$(1 - \kappa)(W - t_0)f'(t_0) = \kappa f(t_0)$$

Выплаты агентам в состоянии равновесия равны

$$(1 - \kappa)f(w(x)), \text{ если } w(x), t$$

В противном случае

$$(1 - \kappa)(f(t) + (w(x) - t)f'(t))$$

Рыночное равновесие. Равновесие, возникающее в условиях, когда права собственности полностью определены, т.е. $\kappa=0$, и являются полностью торгуемыми, выступает естественной точкой отсчета для сравнения с ним иных возможных состояний равновесия, существующих в модели. В таких условиях агенты, имеющие относительный избыток ресурса, будут продавать его тем, кто может использовать его более эффективно (напомним, что трансакционные издержки в модели не вводятся, т.е. полагаются равными нулю). Рыночная торговля в очерченных условиях оказывается единственной альтернативной производству, поскольку присваивающая деятельность исключена полной защищенности прав собственности. Если обозначить p цену ресурса, то каждый агент будет максимизировать свою прибыль, решая следующую задачу:

$$\max_h \{f(w(x) - h + ph)\}$$

Свойства равновесия, существующего в этой задаче, описываются утверждением 3: В рыночном равновесии ресурс торгуется по цене $p = f'(W)$, и после торговли агенты используют для производства тот же объем ресурсов W , получая совокупные выплаты $f(W) + (w(x) - W)f'(W)$.

Естественно, это состояние равновесия является Парето-оптимальным и обеспечивает максимально возможный уровень производства ВВП (Y).

Однако это вовсе не гарантирует, что *каждый* агент будет предпочитать его другому, включающему возможность присваивающей деятельности. Только если любое равновесие с присвоением будет Парето-доминируемым рыночным равновесием, возникнет массовое давле-

ние снизу к тому, чтобы права собственности стали полностью защищенными. В противном случае при введении совершенной защиты прав собственности возникнут агенты, получающие выгоду и агенты, ее теряющие, так что совокупность стимулов к данному институциональному изменению станет противоречивой.

Для анализа такой неоднозначной ситуации Л. Полищук и А. Савватеев вводят понятие гибридного равновесия, возникающего в ситуациях, когда параметр $\kappa > 0$, однако права собственности предполагаются торгуемыми (хотя и не полностью защищенными), т.е. в модели возможно как присвоение. Так и торговля.

Гибридное равновесие. Здесь рыночный доход, получаемый агентами от производства и торговли, может быть частично экспроприирован, присвоен другими агентами. Если агент использует r единиц своего ресурса для производства и продает s единиц по цене p , то его рыночный доход равняется $f(r) + ps$. Из этой суммы он надежно сохраняет только долю $1-\kappa$, тогда как оставшаяся его часть может стать предметом перераспределения. В целом агент максимизирует совокупный доход от всех трех видов деятельности, решая следующую задачу:

$$\max_{h,r; h \geq 0, h+r \leq w(x)} \{(1-\kappa)[f(w(x)-h-r) + pr] + \kappa h Y / H\}$$

Тройка $\{h^*, r^*, p\}$ является гибридным равновесием, если $h(x)$ и $r(x)$ суть решения задачи (6.7) для любого $x \in [0, 1]$, и при этом выполняются следующие соотношения:

$$Y = \int_0^1 f(w(z) - h(z) - r(z)) dz, \quad H = \int_0^1 h(z) dz, \quad \int_0^1 r(z) dz = 0$$

Для характеристики гибридного равновесия полезно отметить следующие моменты. Во-первых, при $\kappa > 0$ по крайней мере некоторые из агентов участвуют в присваивающей деятельности ($h > 0$). Во-вторых, свобода торговли означает, что для всех агентов $f'(w(x) - h(x) - r(x)) = p$, так что каждый агент использует для производства одинаковое количество ресурса $t < W$, безотносительно к его исходной обеспеченности ресурсом. Это, в свою очередь, означает, что $Y = f(t)$ и $H = W - t$. В-третьих, рыночная торговля имеет место тогда и только тогда, когда приносит тот же доход, что и присвоение, т.е. если $t = t_0$, где t_0 определяется в соответствии с уравнением (6.4).

Эти характеристики обобщаются следующим утверждением 4:

Тройка $\{h^*, r^*, p\}$ является гибридным равновесием, если и только если выполняются следующие соотношения:

$$h(x) \geq 0, w(x) - h(x) - r(x) = t_0 \text{ для всех } x \in [0, 1] \quad (\text{i})$$

$$\int_0^1 r(z) dz = 0 \quad (\text{ii})$$

$$p = f'(t_0) \quad (\text{iii})$$

В гибридном равновесии агент x получает совокупные выплаты, равные

$$(1-\kappa)(f(t_0) + (w(x) - t_0)f'(t_0))$$

Гибридное равновесие, в отличие от рыночного, не единственно, а агенты безразличны к тому, инвестировать ли в торговлю или присвоение до тех пор удовлетворяется бюджетное ограничение (i). Однако общий уровень производства t_0 для всех гибридных равновесий одинаков и, в соответствии с (6.4), не зависит от распределения ресурса W между агентами.

Рассмотренные характеристики возможных равновесий в модели позволяет перейти к их сравнительному анализу. Прежде всего, выявим влияние торговли (при не полностью защищенных правах собственности) на совокупный доход агентов. Оно имеет противоречивый характер: с одной стороны, торговля обеспечивает приращение эффективности за счет перемещения ресурса к тому агенту, у которого он может принести более высокий доход; с другой стороны, поскольку экономика становится более «богатой», экспроприация становится более привлекательной, побуждая агентов вкладывать ресурс в изыскание ренты и сокращая, тем самым, долю ресурса, направляемую на производство.

Эти выводы следуют из (6.1), (6.2) и (6.4), в соответствии с которыми «отсекающий» уровень t , при котором производство прекращается, в случае равновесия с присвоением и без торговли нестроже выше, чем аналогичный порог t_0 в случае гибридного равновесия. Следовательно, развитие рыночных отношений, если оно не сопровождается параллельным упрочением

защиты прав собственности, способно увеличить разнообразие и масштабы форм рентаориентированного поведения, оставляя меньше ресурсов для производства.

Однако такое негативное влияние «несистемного» введения рыночных отношений не является неизбежным. Дело в том, что торговля может не только улучшить *распределение* ресурсов, вкладываемых в производство, но и увеличить *совокупное предложение* таких ресурсов. В самом деле, хотя $t_0 \leq t$, в гибридном равновесии каждый агент использует для производства именно t_0 единиц ресурса, в то время как в равновесии без торговли агенты с ресурсами меньше порогового значения ограничены этими объемами в своих вложениях в производство и не достигают уровня t .

В целом, если права собственности не полностью защищены, улучшения в распределении производственных ресурсов, обеспечиваемые рыночной торговлей, перевешивают возможное сокращение совокупного предложения ресурсов для производительных целей, так что в результате торговля всегда приносит неотрицательный прирост совокупной эффективности, — как с полной, так и с неполной защищенностью прав собственности. Другими словами, придание производственным активам свойства торгуемости определяет нестрогое Парето-улучшение, которое не ухудшает положения ни одного из агентов, как богатых, так и бедных.

Вместе с тем, уязвимость прав собственности подавляет стимулы к торговле ресурсом, даже когда такая торговля осуществима. В предельном случае торговля может быть полностью «вытеснена» присваивающей деятельностью. Действительно, предположим, что изначальный рынок ресурса не существует, и в равновесии с присвоением *каждый агент* участвует в изыскании ренты. В этом случае наличный ресурс каждого агента превышает «производственный порог» t , определяемый из (6.4), что означает, что уравнения (6.4) и (6.5) идентичны и, следовательно, фактический t находится на его наименьшем уровне t_0 . Но тогда, в соответствии с предложением 4, такое равновесие будет также и гибридным равновесием, и, следовательно, останется неизменным, даже если торговля станет разрешенной, — например, введенной специальным законом или декретом. В этом случае вновь организованный рынок для ресурса не повлияет на предшествующее «неторговое» равновесие. Только если изначальное распределение ресурса сильно неэффективно и ресурсы, которыми наделены некоторые агенты, меньше чем t_0 , торговля будет происходить *вне* равновесия с присвоением, существовавшего *до* разрешения торговли.

Рассмотрим теперь установки агентов на улучшение защиты прав собственности, существующие в гибридном равновесии. Для этого необходимо провести анализ зависимости совокупных выплат (6.6) и (6.9) от изменений параметра k .

Если исходным состоянием является равновесие при отсутствии торговли и при неполных правах собственности на доход, следует сравнить платежи (6.6) с теми, которые доступны агенту в рыночном равновесии. Если в исходном состоянии торговля разрешена, следует анализировать платежи (6.9), выясняя, достигают ли эти платежи своего максимального значения в случае обеспечения полной защиты прав собственности, т.е. при $k = 0$.

Анализ показывает, что в рамках рассматриваемой модели только относительно богатые агенты могут предпочитать не полностью защищенные права собственности. Это следует, во-первых, из того факта, что если при некотором данном k_0 агент не участвует в присвоении ренты из-за низкой начальной обеспеченности ресурсом ($w(x) < t$), то такой агент, очевидно, выступает *жертвой* экспроприации и, следовательно, будет всегда предпочитать полную защиту прав собственности исходному состоянию. Во-вторых, из (6.6), (6.9) и определений равновесия с торговлей и без нее выводится, что множество агентов, которые предпочитают неполные права собственности ($k_0 > 0$) полным, либо пусто, либо представляет собой интервал $(a, 1]$, $a < 1$. Другими словами, негативные установки относительно улучшения защиты прав собственности могут испытывать только агенты, в наибольшей степени обеспеченные ресурсом W .

В целом, проанализировав также воздействие на поведение агентов неэффективности производственных технологий, авторы исследования заключают, что более богатые экономические агенты будут предпочитать гибридное равновесие рыночному, препятствуя установлению защищенных правомочий собственности. С другой стороны, либерализация, приводящая к гибриднему равновесию, является Парето-улучшением по отношению к начальному равновесию без торговли. Это означает, что, если бы реформа проводилась системно, т.е. либерализация была совмещена с установлением защищенных прав собственности, то агенты использовали бы в качестве отправной точки худшее по Парето равновесие с присвоением. Как следствие, большее число агентов будет испытывать потери, если защищенные права собственности устанавливаются на фоне гибридного равновесия с торговлей, чем когда они устанавливаются на фоне равновесия с присвоением и без торговли. По тем же причинам, если агент противостоит установлению защищенных прав собственности как в равновесии с присвоением, так и в гибридном

равновесии, он потеряет больше, если такие права будут введены в последнем случае. Таким образом, экономическая либерализация, введенная прежде, чем установление защищенных прав собственности, расширяет и усиливает противостояние укреплению государственной защиты прав собственности.

Заключение. Содержание данной главы охватывает лишь самые общие представления об институциональных изменениях. Между тем значимость их анализа, как позитивного, так и особенно нормативного, в современном мире чрезвычайно велика: практически непрерывно институциональные изменения происходят во всех переходных экономиках, в рамках Европейского Сообщества, в развивающихся странах. Одни из них оказывают ощутимое позитивное воздействие на последующее развитие экономики, другие, напротив, способствуют стагнации, третьи, несмотря на замысел авторов, вообще не влияют на экономическое поведение.

Массовые институциональные изменения шли и идут на уровне отдельных экономических организаций — фирм, корпораций и т.п. Здесь также соседствуют случаи удачных и неудачных изменений.

В силу этого как будущим практикам, так и тем, кто видит свое будущее в науке, приведенные здесь характеристики понятийного аппарата анализа институциональных изменений будут полезными в их дальнейшей учебе и работе.

Основные понятия главы

- Институциональное изменение
- Инкрементное институциональное изменение
- Дискретное институциональное изменение
- Спонтанное институциональное изменение
- Целенаправленное институциональное изменение
- Общая схема (логика) институциональных изменений
- Административный барьер
- Эффект блокировки
- Режим функционирования института
- Зависимость от траектории предшествующего развития
- Рынок для институтов
- Явная и неявная институциональная сделка
- Бьюкененовский товар
- Институциональное равновесие

Вопросы для повторения

1. Как определяется понятие изменения правила?

2. Чем изменение правила отличается от изменений в поведении агентов?
3. В каких случаях отклонение от нормы не приводит к ее изменению?
4. Каково отличие между инкрементными и дискретными институциональными изменениями? Является ли это разграничение относительным или абсолютным?
5. В чем состоит различие между спонтанными и целенаправленными институциональными изменениями?
6. В чем заключается причина институциональных изменений согласно Х. Демсетцу?
7. Всегда ли институциональные изменения способствуют росту эффективности использования ресурсов?
8. Вспомните основные пункты схемы институциональных изменений по Д. Норту.
9. Что представляют собой административные барьеры?
10. Каковы основные режимы функционирования институтов?
11. Каковы этапы жизненного цикла института?
12. В чем суть феномена зависимости от траектории предшествующего развития?
13. Что такое «эффект блокировки»?
14. В чем заключается содержание процесса конкуренции между институтами?
15. Что такое рынок для институтов?
16. В чем заключается различие между явными и неявными институциональными сделками?
17. В чем заключается смысл ситуации, определяемой как институциональное равновесие?

Вопросы для размышления

1. Существует ли связь между политическим типом государства и преимущественной направленностью происходящих в его экономике институциональных изменений? Если, по Вашему мнению, такая связь существует, сформулируйте гипотезу относительно ее характера, факторов, воздействующих на него и т.п.
2. К какому типу рынка (совершенной конкуренции, олигополии и т.п.) наиболее близок рынок для институтов? Обоснуйте свой ответ.
3. Каково соотношение спонтанных и целенаправленных институциональных изменений на разных этапах экономической реформы в России? Приведите характерные примеры тех и других изменений.

Литература

Основная

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, гл.1, 9-11.

Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело, гл. 3.

Дополнительная

Аузан А.А., Крючкова П.В. (ред.) (202), *Административные барьеры в экономике: институциональный анализ*, М.: ИНП Общественный договор.

Тамбовцев В.Л. (2001а), Институциональный рынок как механизм институциональных изменений// *Общественные науки и современность*, № 5, с.25-38.

Тамбовцев В.Л. (ред.) (2001б), *Экономический анализ нормативных актов*, М.: ТЕИС, гл.1-3.

North, Douglass C. and Thomas, Robert Paul (1977), The First Economic Revolution, **30** *Economic History Review*.

Polishchuk, Leonid and Savvateev, Alexei (2001), Spontaneous (Non)Emergence of Property Rights, *University of Maryland, IRIS Center Working Papers*, Working Paper No.241.