

И. С. Шавкунова

Институты и их роль в жизни общества

Учебное пособие для студентов, магистрантов

Министерство образования и науки Российской Федерации
Байкальский государственный университет экономики и права

И. С. Шавкунова

Институты и их роль в жизни общества

Учебное пособие для студентов, магистрантов

Иркутск
Издательство БГУЭП
2015

УДК 330.341.2(075.8)
ББК С 65.010.11 я 7
Ш14

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензент канд. экон. наук, доц. М. Г. Чурина

Шавкунова И. С.
Ш14 Институты и их роль в жизни общества. : учеб. пособие для студентов, магистрантов / И. С. Шавкунова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. – 72 с.

Учебное пособие раскрывает сущность, механизм формирования и функционирования институтов. Содержит примеры практических заданий, тестов, вопросы для самоподготовки и обсуждения на семинарских занятиях, темы эссе.

Для преподавателей, магистрантов, студентов.

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я7

© Шавкунова И. С., 2015
© Издательство БГУЭП, 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	4
1. Институты и их роль в жизни общества	6
1.1. Сущность и понятие института	6
1.2. Институциональная матрица	11
1.3. Нормы и правила как основа формирования институтов	20
1.4. Теория институциональных изменений	28
1.5. Институциональные технологии	37
1.6. Влияние институтов на эффективность экономической системы	46
2. Тесты	48
2.1. Тесты, задачи, упражнения	48
2.2. Вопросы для самопроверки	57
2.3. Вопросы для обсуждения на семинарском занятии	59
2.4. Темы для рефератов, докладов, эссе	62
Словарь экономических категорий, понятий и терминов	64
Список рекомендуемой и использованной литературы	71

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономика — это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага очень разнообразен, поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов с тем, чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству. На вопрос о том, что представляет собой этот механизм, экономист-теоретик ответил бы, что это механизм рыночной координации с присутствующими ему институтами.

Возникает вопрос: могут ли рынки решить все проблемы координации деятельности людей? В любой стране рыночные отношения — это всего лишь некоторая составляющая часть общественных отношений и даже в странах с развитой рыночной экономикой существуют нерыночные элементы, функционирование которых основано на других принципах, например, семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирма, государство. Их объединяет то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри них осуществляется не рыночными способами. И, наконец, функционирование самого рынка зависит от наличия большого числа разнообразных соглашений и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение, в том числе экономическое в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

В реальной жизни существуют механизмы, которые распределяют товары и услуги там, где конкурентные рынки не работают. *Институты* во многих ситуациях — более эффективный механизм координации деятельности людей. Институты, координирующие деятельность людей являются предметом изучения *институциональной экономики*. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновения институтов и выяснить, как институты влияют на богатство общества.

Институциональная экономика — раздел экономической теории, исследующий роль и влияние институтов, который содержит два основных научных направления: неоинституциональная экономика (включая теории общественного выбора и прав собственности), связанная в первую очередь с именем Рональда Коуза, и новая институциональная экономика (Дуглас Норт). *Институциональная экономика* — это область знаний о нормах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение.

Важнейшими категориями институционального анализа являются: институт, норма, правило, институциональная среда и т.д.

Данное учебное пособие посвящено рассмотрению одному из основных вопросов институциональной экономической теории — характеристике институтов и их роли в экономике. Учебное пособие состоит из 2 разделов, в первом разделе раскрыты сущность, механизм формирования и функционирования институтов, во втором разделе представлены примеры практических заданий, тестов, вопросов для самоподготовки и обсуждения на семинарских занятиях, темы эссе.

Учебное пособие рассчитано на студентов, магистрантов экономических специальностей, изучающих курс «Институциональная экономика» и должно дать им представление о ключевых категориях институционального анализа — институтах, нормах, правилах, механизмах их формирования, взаимодействия, функционирования и влияния на эффективность функционирования экономической системы.

1. ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В ЖИЗНИ ОБЩЕСТВА

1.1. Сущность и понятие института

Институт (to institute (англ.)) — устанавливать, учреждать. Понятие института было заимствовано экономистами из социологии. В экономический анализ впервые понятие института было включено американским социологом-экономистом Т. Вебленом в работе «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов» (1899 г.) Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Дж. Ролза «Теория справедливости» (1971 г.)

Определить, что такое институты, непросто, так как институты весьма разнообразны. В экономической литературе встречаются различные определения институтов.

Институты это:

- «Правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- Совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения определенных потребностей;
- Привычный образ мысли и действия, культурные нормы, вера, менталитет;
- Социальная организация, которая через традиции, обычаи или законодательное ограничение ведёт к созданию долгосрочных и устойчивых образцов поведения;
- Совокупность формальных правил, неформальных норм (нравы, обычаи, менталитет, культура, духовность, которые складываются на протяжении длительного времени) и механизмов принуждения (система стимулов, обеспечивающих выполнения правил и норм);
- Конституционную систему страны (Д. Рише);
- Господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки (У. Митчелл).
- Коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия (Дж. Коммонс);
- Организационные структуры, например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения;
- Понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
- любое легитимное общественное объединение (М. Дуглас);
- коллективное верование и способы поведения (Э. Дюркгейм);
- общеизвестные правила поведения, соблюдение которых обеспечивается личными интересами или внешней властью (Э. Шоттер);

– санкционированная обществом символическая сеть, составленная из функциональной и воображаемой частей (К. Касториadis);

Приведенные выше определения института представляют собой одно или несколько частных определений, каждое из которых является неполным, так как отражает лишь один из возможных аспектов рассматриваемого явления. Каждое такое определение формулируется в рамках частного подхода к определению института.

Различают несколько подходов к определению института:

1. Нормативный подход — институт рассматривается как навязанное извне правило, регламентирующее поведение человека. Институт выступает в качестве некоторого внешнего ограничителя свободы выбора человека. Формы регламентации как правило различаются по степени жесткости и по степени формализованности. Жесткость регламентирующего правила характеризуется значимостью для индивида внешних негативных последствий, наступающих в результате нарушения данного правила. Формализованность регулирующего правила характеризуется степенью участия властных структур общества в процессе регулирования поведения индивида и его наказания.

Институты, обладающие высокой степенью формализованности, называются *формальными*, а институты, обладающие низкой степенью формализованности, — *неформальными*.

2. Этический подход — институт рассматривается как этическая (морально-нравственная, ценностная) позиция человека, которая влияет на его выбор одной альтернативы поведения из множества доступных ему альтернатив. Этическая позиция позволяет человеку расположить имеющиеся в его распоряжении альтернативы поведения по степени предпочтительности и выбрать наиболее приемлемую из них, то есть «самую лучшую, из имеющихся». При этом предполагается, что кроме этических воззрений человека никакие иные факторы не влияют на его выбор. Этическая позиция человека является, своего рода, его внутренним ограничителем при выборе вариантов поведения.

Этический подход к определению института близок к нормативному подходу, так как между внешними нормами и этической позицией человека существует тесная связь, однако между этими подходами имеется и принципиальное различие: норма поведения навязана человеку внешней средой, а этическая позиция это внутренний ограничитель человека, которому он следует добровольно. Если по какой-либо причине человек вынужден совершить поступок, противоречащий его этической позиции, то он испытывает негативные последствия этого в форме психологического дискомфорта, обусловленного его совестью. Чем сильнее воздействие психологического дискомфорта, тем большее влияние на поведение человека оказывают его этические воззрения, в то время как отсутствие у человека совести равносильно отсутствию у него этических воззрений.

В процессе исторического развития общества многие внешние нормы доказывают свою общественную целесообразность, постепенно принимаются людьми в качестве этических воззрений и выполняются добровольно. В тоже время усвоенные людьми этические нормы в ходе развития общества часто об-

ретают форму внешних норм, и тогда нарушение этических принципов человеком влечет уже не только наказание в форме «угрызений совести», но и внешнее наказание в форме общественного осуждения, тюремного заключения и т.д.

Институционализация внешней нормы — процесс постепенного принятия людьми в качестве этических воззрений и добровольное выполнение внешних норм, доказавших свою общественную полезность в процессе исторического развития.

3. Информационный подход — институт рассматривается как специфическое знание, выработанное многими поколениями людей, усвоенное ныне живущим поколением и содержащее рекомендуемые нормы поведения. Институт, рассматриваемый как знание, это не просто перечень норм поведения, выработанных в процессе общественного развития, это также некое обоснование целесообразности предлагаемых образцов поведения. Это обоснование может иметь различный характер: от слепой веры и заблуждения до научно доказанного факта. Например, необходимость мыть руки перед едой имеет научное обоснование, а необходимость переходить на другую сторону улицы, чтобы избежать неприятностей, если на встречу попала черная кошка, обосновывается с помощью укоренившегося предрассудка.

При определении института в рамках информационного подхода важное значение имеет **культура** — общественный механизм обмена, хранения, воспроизводства и отбора знаний, информации, посредством которого человеком институционализируются нормы поведения, выработанные предыдущими поколениями.

4. Эволюционный подход — институт рассматривается как результат исторического процесса естественного отбора институтов, то есть процесса их эволюции. Эволюционный подход является развитием информационного подхода, идея эволюции институтов заимствована из общей биологии и предполагает, что институт — это аналог гена животного организма: характеризуется большим объемом наследственной информации, способной изменяться, передаваться в форме новых институтов в ходе взаимодействия с другими институтами, носящего характер борьбы за выживание.

5. Игровой подход — институты рассматриваются как правила игры, которую индивид ведет с другими индивидами. Игровой подход предполагает анализ институтов с использованием математической теории игр и основан на нескольких упрощающих предположениях:

- поведение каждого индивида нацелено на максимизацию определенного количественного показателя;
- в каждый период времени поведение индивида выражается в выборе им одного варианта поведения из заданного множества альтернативных вариантов, которое он не может изменить;
- индивиду известны все возможные варианты поведения индивидов, ведущих с ним игру;
- индивид осуществляет выбор варианта поведения в условиях неопределенности;

– как правило, рассматривают игру с двумя игроками.

6. Трансакционный подход — институты рассматриваются как ограничения, обусловленные трансакционными издержками, то есть издержками, связанными с обеспечением функционирования институтов. В рамках данного подхода рассматриваются преимущественно рыночные институты, при этом в качестве важнейшей формы социального взаимодействия выступает рыночная трансакция (сделка). Р.Коуз впервые применил трансакционный подход к исследованию институтов.

7. Контрактный подход — институт рассматривается как многостороннее соглашение (контракт) между членами общества. Это соглашение может быть обязывающим и не обязывающим; формализованным и неформализованным. Поведение человека определяется преимущественно его обязательствами перед обществом, которые заложены в системе действующих многосторонних контрактов. Создателем контрактного подхода к исследованию общественных явлений считается фр. философ Ж. Ж. Руссо. В своем трактате «Об общественном договоре, или Принципы политического права» (1762 г.) он выдвинул доктрину общественного договора, объясняющую возникновение государственной власти соглашением между людьми, вынужденными перейти от не обеспеченного защитой естественного состояния к гражданскому состоянию.

8. Социологический подход — институт рассматривается как форма социальных взаимодействий. Подход основан на убеждении, что социология — наука, изучающая наиболее общие свойства явлений взаимодействия людей, отдельные стороны которых исследуются специальными общественными науками, в том числе экономикой. В этом смысле экономика является частным разделом социологии. Экономист, исследуя экономические явления и процессы и стремясь выявить законы, отражающие их действительные взаимосвязи, вынужден, принимать во внимание явления и неэкономические. Поэтому ему приходится быть не только экономистом, но и социологом, координирующим отношения основных форм социальной жизни.

Экономические институты рассматриваются с общесоциологических позиций, при этом основной категорией является социальное взаимодействие. Вся общественная жизнь и все социальные процессы могут быть разложены на явления и процессы взаимодействия двух или более числа индивидов. В то же время, комбинируя различные процессы взаимодействия, можно получить любой, сколь угодно сложный общественный процесс. Процессы взаимодействия — индивидуальные и массовые, длительные и мгновенные, односторонние и двусторонние, солидарные и антагонистические и т. д. — являются основой создания общества. Таким образом, взаимодействие индивидов является основой социальных явлений и может служить моделью последних. В силу этого введение специального термина «институт» лишено смысла. Одним из основоположников социального подхода к исследованию экономических институтов считается социолог П. Сорокин.

9. Организационный подход — институт рассматривается как организация — форма внутренней упорядоченности, согласованности взаимодействия отдельных частей социальной среды. Термин «организация» обозначает широкий круг объектов исследования от простых правил индивидуального поведения до систем правил в виде коллективных институтов (предприятие, политическая партия, государство). В современной экономике данный подход развивается в рамках экономики согласований, созданной фр. институционалистами во главе с Л. Тевено.

Таблица 1

Различные подходы к определению института

Подход	Определение института
Нормативный	Внешняя регламентирующая норма
Этический	Внутренняя этическая норма
Информационный	Знание, содержащее образец поведения
Эволюционный	Рутинa — норма делового поведения
Игровой	Правила игры хозяйственных субъектов
Трансакционный	Ограничения, обусловленные трансакционными издержками
Контрактный	Общественный договор
Социологический	Форма социальных взаимодействий
Организационный	Согласованность отдельных элементов социальной среды

Источник: Земцова Л. В. Институциональная экономика: учеб. пособие / Л. В. Земцова. — Томск: Эль Контент, 2012. — 168 с.

Единого устоявшегося определения понятия «институт» в настоящее время нет. Каждый исследователь дает свое, несколько отличное от других определение института.

В самом общем виде можно определить *институт* как принятые в обществе правила взаимодействия индивидов, сложившиеся в процессе развития культуры и определяющие привычный способ организации той или иной сферы общественной жизни и механизмы, обеспечивающие их выполнение, а так же нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.

Экономические действия человека осуществляются не в изолированном пространстве, а в определенной социальной среде, и поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, совсем необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными религиозными культурами.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются своего рода схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов, по сути, и есть ни что, иное, как *институты*.

Институты следует отличать от организаций. В экономической литературе достаточно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», вызванное очевидно, тем, что организации, подобно институтам, структурируют отношения между людьми. Но если институты — это правила игры, то организации — это игроки, и цель игроков, играющих по этим правилам, — выиграть игру. Разграничение понятий института и организации позволяет яснее характеризовать роль институтов в экономике и обществе.

Институциональная структура оказывает решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе, и как эти организации будут развиваться, в свою очередь, организации влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

1.2. Институциональная матрица

Институциональная структура — это определённый упорядоченный набор матрицы экономического поведения.

Институциональная матрица — это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых общественных институтов, обусловивших появление первых государств и предопределивших развитие всех последующих институциональных структур, которые, в свою очередь, служат воспроизведению первичной модели, сущность которой сохраняется.

Институты образуют своеобразный скелет общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство социальной целостности. Институциональные матрицы рассматриваются в работах неoinституционалистов. Так, например, К. Поланьи и Д. Норт полагали, что система институтов каждого конкретного общества образует своеобразную «институциональную матрицу», определяющую спектр возможных траекторий его развития. По мнению К. Поланьи институциональная матрица определяет экономические отношения между людьми и место экономики в обществе, задает социальные источники прав и обязанностей, которые санкционируют движение индивидуумов, ресурсов и благ при входе в экономический процесс, внутри него и на выходе. По определению Д. Норты, институциональная матрица общества — это свойственная обществу базисная структура прав собственности и политическая система. Экономические и политические институты в институциональной матрице взаимозависимы, политические правила формируют правила экономические, и наоборот. При этом и К. Поланьи и Д. Норт приходят к выводу, что каждое общество имеет конкретную, свойственную только ему институциональную матрицу.

Институциональная матрица лежит в основе меняющихся эмпирических состояний конкретного общества и постоянно воспроизводится. Посредством институциональной матрицы в обществах реализуется принцип тройной взаимозависимости систем:

1. Все три общественных подсистемы, регулируемые определенными базовыми институтами, взаимозависимы и определяют друг друга;

2. Содержание каждой из регулируемых подсистем зависит от специфики всей институциональной матрицы в целом;

3. Сама институциональная матрица определяется характером образующих ее базовых институтов выделенных подсистем. Так, например, экономика является основой физического воспроизводства общественного богатства, материальной основой развития социума. Политика включает в себя государственное устройство, формы правления и фундаментальную структуру принятия и исполнения решений в обществе, согласована с типом экономической системы и представляет собой способы мобилизации общественных ресурсов на достижение значимых целей и эффективное функционирование экономики. Идеология понимается как базовая общественная ценность, выражаемая типом господствующей идеи, представляет собой сложившуюся общественную норму — явную или неявную, определяющую массовое, типичное поведение людей. Для экономической сферы преобладающая идея служит основанием принятия решений о направлениях использования общественного продукта, создаваемого населением страны. В политической сфере базовая идея является критерием справедливости того или иного государственного порядка и складывающейся системы властных отношений и т.д.

Схематично институциональную матрицу можно представить как триединую социальную форму, объединяющую политическую, социальную и экономическую сферы, занимающие в обществе равнозначное положение (рис. 1)¹.

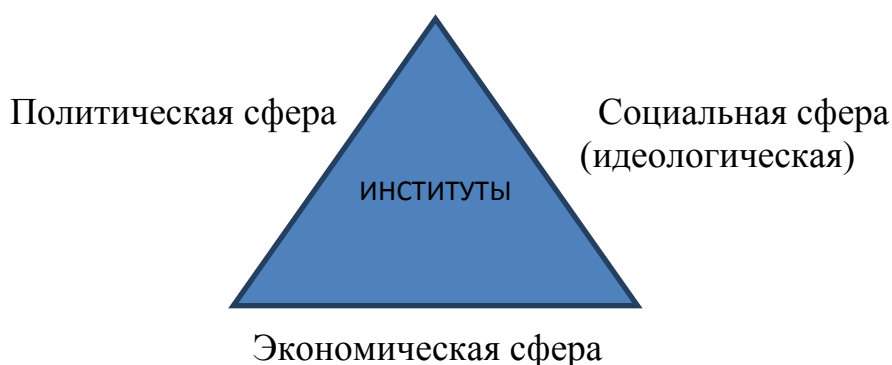


Рис. 1. Институциональная матрица общества

Различают два типа институциональных матриц (рис. 2.1, рис. 2.2)²:

- **западную** (рыночную, демократическую) или в литературе ее часто называют Y – матрица, характерную для стран, традиционно называемых западными;
- **восточную** (командную, диктатуру или деспотию) или X – матрица, характерную для большинства государств восточной части света, которые характеризуются определенным набором основных и дополнительных институтов.

Для западной матрицы характерны следующие институты³:

¹ Бренделева А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: Дело и Сервис. 2006. – 352 с.

² Там же.

³ Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001. – 307 с.

- в экономической сфере — это институты рынка или институты обмена;
- в политической сфере — федеративные начала государственного устройства;

- в идеологической сфере — преобладание индивидуальных ценностей.

Для восточной матрицы характерны следующие базовые институты:

- в экономической сфере — институты распределительной (командной), редиистрибутивной (термин К. Поланьи) экономики;

- в политической сфере — институты унитарно-централизованного государственного устройства;

- в идеологической сфере — преобладание коллективных ценностей и общих интересов над индивидуальными.

Каждому институту одной матрицы противопоставляется институт другой матрицы. Например, взаимодействие субъектов хозяйствования реализуется в восточной матрице через институт координации, а в западной матрице — через институт конкуренции.

Западная (Y – матрица)

В экономической сфере преобладают институты рыночной экономики или институты обмена. Основой такой экономики является частная собственность на ресурсы и произведенные блага. Основная цель деятельности экономических субъектов — максимизация прибыли, обеспечивающей воспроизводство и накопление, иначе, существующие независимо, они не смогут осуществить следующий шаг в своей хозяйственной деятельности. Экономические субъекты действуют в условиях конкуренции, обеспечивающей доступ к ресурсом лишь наиболее эффективных.

Политическая сфера стран с Y-матрицей характеризуется преобладанием институтов федеративного устройства. При этом независимо от того, есть ли в названии страны слово «федерация» или нет, принцип федеративного, «соединительного» построения государства «снизу вверх», из отдельных самостоятельных графств, штатов, земель является основным. При принятии решений действует принцип многопартийности, демократического большинства, основным политическим механизмом являются партии, в которых объединяются интересы различных групп населения и социально-экономических сил. Отсутствие доминирующей вертикали власти, осуществляющей разрешение конфликтов на всех уровнях государственного устройства, компенсируется наличием независимой судебной системы и правом судебного иска, которым обладают все граждане и организации для защиты своих интересов.

В идеологической сфере стран с Y-матрицей преобладают институты субсидиарной идеологии, закрепляющие приоритет индивидуальных ценностей над общественными. Субсидиарность — обосновывает подчиненность, дополнительность всех общественных структур по отношению к личности, означает безусловный приоритет личности по отношению ко всем организациям, ассоциациям и другим общественным структурам, к которым она принадлежит или членом кото-

рых является¹. Субсидиарную идеологию характеризует индивидуализм, а также стратификационный принцип построения социальной структуры и свобода как основополагающая ценность общественной жизни, при этом стратификация, консервирующая социальное неравенство является нормальной.

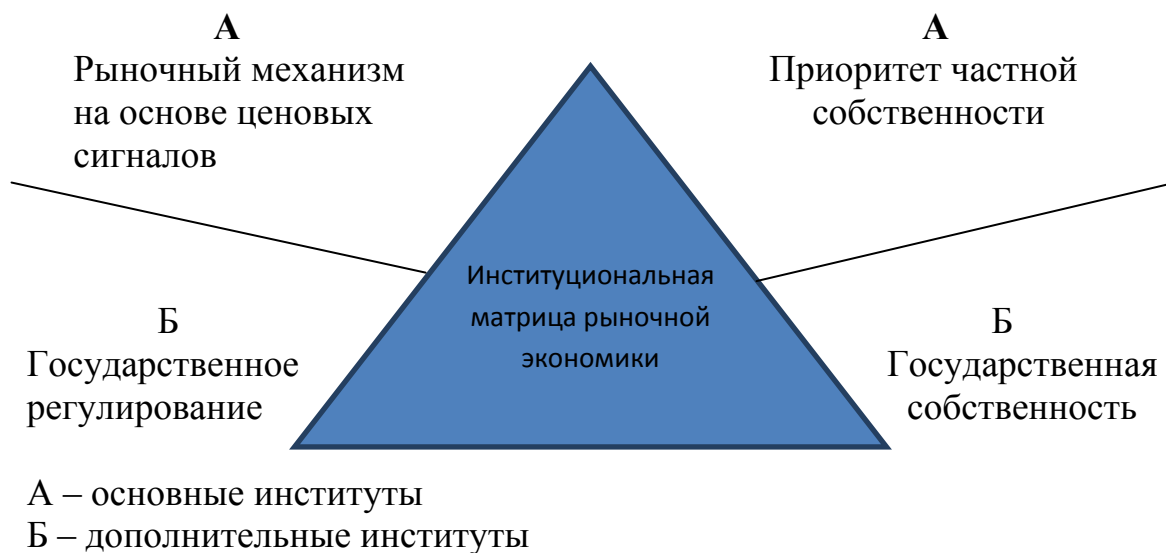


Рис. 2.1. Институциональная матрица рыночной экономики (У – матрица)

Восточная (X-матрица)

В экономической сфере стран, для которых характерна восточная (X-матрица), действуют институты редистрибутивной X-экономики.

Редистрибутивная экономика — это взаимосвязанное хозяйство, складывающееся в условиях коммунальной материально-технологической среды, когда условием выживания каждого является выживание всей хозяйственной системы в целом.

Особенностью таких экономик является опосредование центром движения ресурсов, благ и прав по их производству и использованию. Через центр происходит аккумуляция основных создаваемых благ, совмещение условий их производства и потребления, распределение ресурсов и произведенных благ между участниками хозяйственного процесса. Эти фазы: аккумуляция — совмещение — распределение и составляют содержание института редистрибуции. Основу экономики составляет централизованно-управляемая условная верховная собственность, независимо от конкретной своей формы — царской, казенной, народной, федеральной и т. д., особенностью которой является то, что условия и ограничения доступа, использования объектов собственности определяются центром (верховным правителем). Основной целью экономической деятельности такого хозяйства, функционирующего на общей инфраструктурной основе, является не столько прибыль отдельных хозяйствующих

¹ Термин «субсидиарность» был введен в употребление папой римским Пием XI в 1931 г. для обозначения фундаментального принципа христианской социальной доктрины (Oxford English Dictionary. 2d ed. Vol. XVII. Oxford: Clarendon Press, 1989. P. 59).

субъектов, как в рыночной экономике, сколько достижение сбалансированности производства и снижение издержек в отдельных сегментах, с тем, чтобы обеспечить выживание и развитие всех составных его частей. Достижение экономического роста достигается преимущественно за счет снижения издержек, обеспечиваемого использованием нерыночных ресурсов, внутренней и внешней мотивационной деятельностью,

В политической сфере общества с X-матрицей преобладают институты унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства. Унитарная политическая структура характеризуется принципами административного построения государства, при котором его территориальные единицы не являются суверенными и самостоятельными в политическом отношении. Преобладает институт иерархической вертикали власти во главе с центром, поэтому поле компетенции местных (региональных) властей всегда меньше, чем поле совместной компетенции центра и регионов или центра как такового. В управленческих структурах унитарного типа доминируют принципы назначения, а не выборности, при принятии важнейших государственных решений важен принцип не большинства, а единогласия. Чем цивилизованнее государство, тем менее насильственны процедуры достижения единогласия. Основным средством обратной связи в такой политической системе являются обращения по инстанциям в разнообразных формах — жалобах, петициях, заявках и пр., на основе которых корректируются правила политической жизни, принимаются управленческие решения.

Идеологическая сфера обществ с X-матрицей отличается преобладанием коммунитарной идеологии, отличительной особенностью которой является преобладание коллективных ценностей над индивидуальными.

Экономические, политические и идеологические институты в X-матрице обуславливают и поддерживают друг друга. Коллективная собственность реди-стрибутивных экономик не может успешно функционировать без механизма централизованного политического управления. Данная экономическая и политическая система устойчива, когда поддерживается господством общественных ценностей, разделяемых населением страны.



Рис. 2.2. Институциональная матрица командной экономики (X – матрица)

Институты выполняют основную задачу экономики — обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (социальной реакции на эти действия) и таким образом привносят в экономическую деятельность определенную устойчивость. Так, например, по мнению Д. Норта институты существуют для уменьшения неопределенности, сопровождающей взаимодействие между людьми и возникающей вследствие сложности требующих решения задач и программ решения, которыми располагает человек. Ограниченные возможности человека к расчету определяются способностью сознания перерабатывать, организовывать и использовать информацию. Эта ограниченная способность в сочетании с неопределенностью при расшифровке поступающей извне информации порождает правила и процедуры, направленные на упрощение осуществления этого процесса во времени. В результате возникает необходимая совокупность ограничительных институтов.

Институты наследуются, благодаря свойственному им процессу обучения. Обучением может заниматься специализированная организация, обучение может идти и когда люди в ходе работы следят за действиями их более опытных коллег и делают так же, как они.

Институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут. Института просто нет, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждения за следование определенным правилам) и негативных (наказания, которого люди ожидают за нарушение определенных правил).

Институты — это некие ограничительные рамки, которые люди построили, чтобы не сталкиваться друг с другом, чтобы упрощать путь из точки А в точку В, чтобы легче проводить переговоры и достигать соглашений, и т.п. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими агентами.

Любой институт — экономический, социальный, культурный — есть, по определению Д. Норта, правило игры в обществе. Деятельность людей носит абсолютно свободный характер, преследуя свои интересы, люди наталкиваются друг на друга и причиняют друг другу ущерб.

Основные **функции института**, независимо от сферы его деятельности следующие:

– регулирование поведения людей таким образом, чтобы они не причиняли друг другу ущерба, или чтобы этот ущерб чем-то компенсировался.

– минимизация усилий, которые люди тратят на то, чтобы найти друг друга и договориться между собой. Институт призван облегчить как поиск нужных людей, товаров, ценностей, так и возможность людей договориться друг с другом. Кроме того, институты способствуют выполнению обязательств, взятых на себя участниками.

– организация процесса передачи информации, или обучение (эту функцию выполняет, например, университет, семья и т.п.).

– обеспечение предсказуемости результатов определенной совокупности действий (то есть социальной реакции на эти действия) и стабильности. Следо-

вание тому или иному институту позволяет рассчитывать на некий результат с поддающимися оценке затратами на его достижение.

Институты можно классифицировать по целому ряду признаков и оснований:

1. По уровням действия — выделяются институты глобального уровня, а также макроэкономических, мезоэкономических, микро - и наноэкономических уровней.

В современных условиях среди норм и правил, которыми руководствуются люди, взаимодействуя, существуют такие, которые общепризнаны во всем мире (или во многих странах), соблюдаются в рамках только отдельных стран (регионов), только отдельных фирм, домохозяйств, или только между отдельными группами. Так, например, институт частной собственности знаком жителям практически любых стран, а институты религий и идеологий могут иметь очень серьезные различия между странами, нормы взаимодействий и требования администрации к работникам могут существенно различаться между отдельными фирмами, а характер взаимоотношений между отдельными работниками может быть разным даже в рамках подразделений, служб и отделов одной и той же фирмы.

*2. Исключительно важной является вторая разновидность классификации институтов, а именно деление их на **формальные и неформальные**.*

Формальными называются институты, официально установленные, как правило, зафиксированные в письменной форме, и обеспеченные легальной и специализированной защитой со стороны государства. К ним относятся официальные законы данной страны и официально заключаемые экономические договоры (контрактные соглашения между экономическими субъектами и структурами). Например, основные положения института собственности любой страны официально фиксируются (закрепляются) в Конституции страны, и для защиты этого института может быть использован широкий круг структур и лиц из правоохранительной и судебной систем.

В структуре формальных институтов выделяют:

– политические институты — определяют в самом общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений, устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами;

– экономические институты — формальные экономические институты в научной литературе рассматриваются чаще всего в одном контексте с правами собственности, так как они «устанавливают права собственности, то есть пучок прав по использованию и получению дохода от собственности, и отчуждение других лиц от использования имущества или ресурсов»;

– системы контрактации — способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами.

Неформальными институтами являются такие нормы, правила и механизмы их соблюдения, которые не зафиксированы в письменном виде и официально не утверждены. Они были абсолютно преобладающими в древние века, когда еще не было официальных (писанных) законов и люди в своих взаимо-

действиях руководствовались обычаями, традициями, религиозными заповедями. Часть таких институтов со временем постепенно исчезает из общественной практики (отмирает), но многие из них могут сохраняться (в той или иной мере) в течение длительного времени, несколько веков и более.

В настоящее время в любой стране ее неформальные институты являются одним из важнейших элементов национальной культуры. Хотя в повседневной жизнедеятельности, особенно по мере развития НТП и ускорения процессов урбанизации роль этих институтов представляется не очень значимой (многим они кажутся просто пережитками прежних эпох), но, как правило, влияние неформальных институтов на общественное сознание и поведение резко усиливается в периоды тяжелых общенациональных потрясений и бедствий.

Основными механизмами соблюдения и защиты правил и норм неформальных институтов от тех индивидов или социальных групп, чье поведение значительно отклоняется от требуемых обществом, являются, как правило, **моральные воздействия (санкции)** — общественное осуждение, затруднение для нарушителей доступа к привычным для них социальным связям, исключение их из традиционных сфер общения и т. п.

Эффективность функционирования неформальных институтов зависит от ряда условий:

- размер социальной группы, в которой действуют данные нормы — чем меньше группа, тем чаще в ней повторяются сделки, тем легче определить нарушителя норм и тем ниже издержки тех, кто подвергает нарушителя наказанию;

- величина издержек, которые несет нарушитель, подвергающийся наказанию. Издержки, вызванные остракизмом, обратно пропорциональны уровню дохода. В богатом обществе с развитой системой социального страхования и наличием альтернативных возможностей получения доходов индивиды меньше зависят от расположения определенного сообщества, а значит система правосудия, основанная на неформальных правилах менее эффективна;

- статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила — если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества. Социальные нормы изменяются медленно, и тогда при создании нормы проблема безбилетника остро не стоит. Когда издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм осуществить сложнее из-за высоких издержек.

3. Классификация институтов с позиций различий в сферах деятельности. С этих позиций в структуре экономических институтов могут быть выделены следующие основные группы:

- **«правовые» институты** — то есть институты судебной, законодательной и административной системы), занимающиеся установлением норм и взаимодействий, разрешением конфликтов между экономическими субъектами;

– **регулирующие институты** — органы, занимающиеся контролем и регулированием различных сторон повседневной деятельности предприятий, а также — обладающие правом приостановления этой деятельности;

– **институты развития человеческого капитала** — институты в сфере здравоохранения, образования и социального обеспечения;

– **институты координации и распределения рисков** — кредитно-банковская система, фондовый рынок, страховые компании, пенсионные фонды.

4. В зависимости от степени эффективности влияния на экономическую систему различают:

– институты, повышающие эффективность экономической системы;

– нейтральные институты — не повышают и не снижают эффективности функционирования экономической системы;

– институты, снижающие эффективность экономической системы.

5. Институты могут быть:

– **внешние институты** — устанавливают в экономической системе основные правила, определяющие ее характер, например, институт собственности;

– **внутренние институты** — делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределённости и риска, уменьшают транзакционные издержки, например, предприятия, виды договоров, платёжные и кредитные средства, средства накопления.

6. Различают институты:

– институты системообразующие — институты первого порядка, определяют тип экономического порядка;

– институты второго порядка — институты, составляющие ту или иную систему.

7. Кроме этого выделяют следующие виды институтов:

– **институты порядка** — существование полностью соответствует сложившимся представлениям о природе институтов, как способа снижения неопределённости при взаимодействии людей.

– **институты хаоса** — социальные установления, устойчивые, культурно воспроизводящиеся, обеспечивающее поддержание в социуме гибкости и адаптивности. Примерами институтов хаоса могут быть: азартные игры, гадания, дуэли, выборы. Принципиальная непредсказуемость, неопределённость будущего может преодолеваться только с помощью случайных механизмов.

Функции институтов хаоса:

– расшатывание решетки социального порядка для обеспечения возможности социальных изменений;

– адаптация к непредсказуемому будущему;

– генерация новых ресурсов;

– поиск новых направлений развития.

1.3. Нормы и правила как основа формирования институтов

Нормы являются основными элементами институциональной среды общества. **Норма** — это предписание определенного поведения, обязательного для выполнения, имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий, то есть нормы определяют, как должен вести себя субъект или совокупности субъектов в различных ситуациях.

Правила — это конкретизация норм и рассматриваются как понятия, очень близкие понятию норм.

Правила и нормы не следует отождествлять с институтами. Согласно Д. Норту: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение».

В соответствии с этим определением одного наличия правила недостаточно для того, чтобы можно было бы говорить о существовании института. Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Достаточным свидетельством существования института является регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила есть свидетельство того, что данное правило не является институтом. Таким образом, институт (по определению Д. Норты) как понятие включает в себя:

- не только нормы и правила, но и механизмы их соблюдения;
- к институтам относятся лишь те правила, которые применяются более чем к одному человеку, индивидуальные нормы и правила не являются институтами;
- институты относительно устойчивы, а нормы и правила, используемые людьми, могут значительно различаться по продолжительности периодов их функционирования, а значит, по уровням устойчивости.

Нормы и правила могут носить формальный и неформальный характер.

Формальные нормы и правила — это нормы, создающиеся централизованно, осознанно, зафиксированные в вербальной и (или) письменной форме, используемые в явном виде как ограничители набора альтернатив для индивидов. Формальные нормы и правила возникают с появлением государства и обеспечиваются легальной и специализированной защитой со стороны государства. Как правило, это юридические, правовые нормы и правила. Наличие принуждения со стороны государства — характерная черта формальных норм и правил. Формальные нормы и правила являются основой образования формальных институтов.

Неформальные нормы и правила — это ограничители поведения, которые не фиксируются государством, а закрепляются в общественном сознании в виде традиций, обычаев, религиозных заповедей. Их защита обеспечивается в основном с помощью механизмов общественного осуждения, например, моральных санкций. На основе неформальных норм и правил образуются неформальные институты.

В первобытных обществах, не знавших государства, поведение людей регулировалось исключительно неформальными правилами.

Часто формальные нормы возникают на основе неформальных норм и правил. Так, например, первые писанные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на более ранних этапах развития.

Люди соблюдают формальные правила часто потому, что за их нарушение следует наказание со стороны государства. Соблюдать неформальные нормы и правила людей побуждают разного рода наказания или санкции, применяемые обществом к нарушителю. Наказание, которое может быть применено по отношению к нарушителям неформальных норм и правил, принимает разнообразные формы, от простого неодобрения до полного отказа поддерживать какие-либо отношения с нарушителем.

Выделяют следующие основные группы санкций (наказаний) за нарушение неформальных норм и правил¹:

1. Автоматическая санкция — это наказание автоматическое без чьего-либо намеренного вмешательства, например, водитель, нарушающий правила правостороннего движения сталкивается со встречным транспортом, со всеми вытекающими из этого последствиями. Норма, которая поддерживается автоматической санкцией, называется *самовыполняющейся нормой* (self-enforcing norm).

2. Вина — чувство вины, испытываемое человеком, нарушившим норму поведения, — это внутренняя санкция. Вина несколько напоминает автоматическую санкцию, потому что нарушитель рассматривает санкцию, наступающую без постороннего вмешательства, как издержки для себя, но для того чтобы санкция начала действовать, необходимы определенные инвестиции в воспитание человека и в этом отличие вины от автоматической санкции.

3. Стыд — это внешняя санкция за нарушение нормы поведения, нарушитель чувствует, что его действия понизили его в глазах других людей. Стыд, также как и вина, является результатом воспитания, формального и неформального, но стыд в отличие от вины, требует распространения информации о нарушении. Чтобы санкция стала действенной, необходимо, чтобы другие члены общества знали о нарушении правила.

4. Информационная санкция — действия нарушителя нормы могут раскрыть некоторую информацию о нем, которую он предпочел бы скрыть, предполагается, что нарушение нормы поведения каким-либо образом непосредственно связывается с обладанием нежелательными качествами, и поэтому люди

¹ Одинцова М. И. Институциональная экономика. — М.: Изд.-во ГУ-ВШЭ, 2007.

наказывают нарушителя, отказываясь иметь с ним дело. Так например, если стремясь получить работу, человек приходит на собеседование с опозданием, небрежно одетым, то это может говорить о его безответственности, как следствие велика вероятность того, что работодатель откажет ему.

5. Двусторонние санкции, требующие издержек от наказывающей стороны — в этом случае нарушитель нормы наказывается действиями лица, пострадавшего от этого нарушения. Данный вид санкции не требует распространения информации о нарушении. Человек, осуществляющий наказание — это единственное лицо, которому необходимо знать о нарушении нормы. Но в этом случае, однако, могут возникнуть проблемы с осуществлением наказания за нарушение нормы, потому что оно здесь, в отличие от случаев, рассмотренных выше, не является бесплатным, а связано с определенными издержками, которые целиком возлагаются на лицо, осуществляющее наказание.

6. Многосторонние санкции, требующие издержек — информация о нарушении должна быть распространена среди членов общества. В этом случае в наказании участвует большое число людей и возникает необходимость в определенном принуждении лиц (издержки принуждения), которые должны осуществлять наказание.

Таким образом, несоблюдение норм и правил связано с определенными издержками. Рационально мыслящий индивид сопоставит выгоды от несоблюдения нормы с издержками, которые он при этом понесет, и на основании этого сопоставления сделает рациональный выбор.

Для нормального эффективного функционирования общества и экономики нужны и формальные, и неформальные нормы и правила, так как и те, и другие имеют свои достоинства, и могут смягчать недостатки друг друга. Так, например, к преимуществам неформальных норм относят то, что они могут лучше, чем формальные, способствовать адаптации субъектов к изменяющимся внешним условиям, и то, что можно применять разные варианты неформальных санкций в зависимости от сложившихся ситуаций.

Среди недостатков неформальных правил выделяют то, что не все люди действительно боятся моральных наказаний, и что возможны различные трактовки тех или иных правил, в результате чего могут сформироваться несправедливые, дискриминационные правила, например, в отношении представителей каких-либо национальностей, социальных групп, просто «чужаков» и т. п.

К достоинствам формальных норм относится то, что они могут препятствовать несправедливой дискриминации каких-либо лиц или структур, а также — могут увеличивать гарантии исполнения требуемых норм в тех случаях, когда отношения не являются постоянно повторяющимися. Поскольку в таких случаях на основе неформальных правил и норм невозможно принудить людей исполнять требуемое, так как механизмы репутации не могут здесь помочь.

Формальные и неформальные нормы и правила существенно различаются по срокам их изменений или устранения.

Формальные нормы и правила могут быть изменены или устранены довольно быстро, например — решениями, указами государственной власти.

Неформальные нормы и правила — могут изменяться только постепенно и, преимущественно под влиянием не административных указов, а каких-либо достаточно ощутимых изменений окружающих социально-экономических условий жизни и (или) деятельности.

Для любой экономической системы важно, каким образом в ее рамках сочетаются формальные и неформальные правила и нормы, так как от характера этих сочетаний может существенно зависеть уровень эффективности всей системы и само ее существование.

Различают следующие основные (общественно значимые) варианты сочетаний формальных и неформальных норм и правил.

Вариант 1. Неформальные правила могут быть расширением, продолжением или дополнением формальных правил, как правило, такое взаимодействие формальных и неформальных норм и правил характерно для эффективно организованных обществ. Например, закон запрещает бросать мусор на улицах и люди сами в процессе повседневных взаимодействий вырабатывают такие правила поведения и меры общественного порицания нарушителей, которые способствуют минимизации случаев неисполнения данного закона. Фактически в этом случае органично дополняют друг друга официальная защита закона и «самовыполняемость» закона. В результате в обществе снижаются издержки, связанные с функционированием специализированного механизма принуждения.

Вариант 2. Неформальные правила могут быть источником формирования или изменений формальных правил. Например, люди сами начали борьбу с курильщиками, затем появился официальный закон, запретивший курение в общественных местах. То есть в данном случае юридический закон просто закрепляет официально то, что уже сложилось и одобрено людьми. Такой вариант также характерен для достаточно эффективно организованных обществ и может обеспечивать в данных обществах весьма значительную экономию на издержках применения механизма принуждения.

Вариант 3. Неформальные правила могут противоречить формальным. Полного отсутствия противоречий между неформальными и формальными правилами не встречается ни в одной стране в силу особенностей характера этих двух видов правил и особенностей процессов их изменений. Если формальные правила могут быть изменены достаточно быстро, и соответственно их действие на практике прекращается в короткие сроки, то неформальные нормы и правила изменяются постепенно, так что их влияние на практические действия людей может продолжаться в течение длительного времени.

Например, в России государство вот уже двадцать с лишним лет назад установило частную собственность и, соответственно, давно правомерными стали превращения в объекты частных владений отдельных участков лесных массивов, целых озер, участков рек. Но население до сих пор воспринимает все это как блага свободного доступа и нередко нарушает требования новых законов. В таких случаях общество может нести издержки из-за противоречий между формальными и неформальными нормами и правилами, так как государству приходится приводить в действие механизмы принуждения, — органы право-

порядка и судебную систему. При этом положительный результат таких издержек для государства не всегда бывает гарантированным, так как он во многом зависит от силы противодействия сторон. Если противодействие населения каким-либо формальным правилам и нормам не ослабевает или даже усиливается, то государство бывает вынуждено сопоставлять, как нарастают его издержки (экономические, моральные, политические) по защите непопулярной нормы или правила с той выгодой, которую оно может иметь от достижения цели соблюдения населением соответствующей нормы. Такие сопоставления могут приводить к отмене (пересмотру, корректировкам) непопулярных норм. В целом считается, что если государство в какой-либо стране решило изменять те или иные официальные «правила игры», оно должно помнить о необходимости соблюдения *принципа «конгруэнтности институтов»*, согласно которому не только формальные и неформальные институты, но и их изменения должны соответствовать друг другу. Крайне негативным для общества вариантом является такой, когда государство при смене формальных правил и норм берет новые правила и нормы из других стран с другими традициями и обычаями, другой идеологией населения и другими поведенческими установками людей. В этом случае в обществе будет наблюдаться ситуация глубокой институциональной дихотомии (разделения), в результате которой усилится неопределенность для большинства населения страны и сформируется устойчиво высокий (или даже растущий) уровень издержек соблюдения формальных правил. Дихотомия может начаться и относительно механизмов защиты этих правил. Например, если местный житель выловил рыбу в частном пруду и скрылся от правосудия, то закон требует наказать того, кто укрывает преступника, а в соответствии с неформальными правилами население может отвернуться от того, кто такого нарушителя выдаст правосудию.

Вариант 4. Неформальные правила могут быть заменителями формальных. Такая замена может быть полезна или вредна для общества в зависимости от причин выполнения неформальными правилами функций формальных и от характера неформальных правил заменителей. Так, например, неформальные правила могут вполне соответствовать общественным интересам и временно выполнять роль формальных просто потому, что есть какие-то сферы жизнедеятельности, в рамках которых официальное законодательство в силу тех или иных причин еще не разработано. Возможны и иные ситуации замены формальных норм и правил неформальными, когда используемые вместо формальных неформальные нормы и правила носят антиобщественный характер. Такие ситуации могут быть связаны с тем, что структура неформальных норм в любой стране не является однородной, в ней можно выделить «глубинный» и «поверхностный» слой. В «глубинном» слое откладываются самые ценные обычаи и традиции, позволяющие сохранять самобытность нации, особенности национального характера жителей данной местности. В «поверхностном» слое «скапливается» большое количество не закрепляемых официально норм и правил текущих взаимодействий различных социальных групп — от добровольных объединений граждан для сбора средств больным и бездомным до норм и правил

преступных группировок. Пока общество относительно благополучно, «поверхностный» слой порождает в целом достаточно социально полезные или приемлемые нормы и правила. Самые неблагоприятные для общества ситуации замены формальных норм и правил неформальными могут возникать в тех случаях, когда стабильность общества радикально нарушается (например, из-за крупномасштабных стихийных бедствий, войн, политических переворотов и т.п.). В таких условиях могут производиться серьезные изменения многих официальных норм и правил, и они оказываются временно не действительными. В результате может резко активизироваться деятельность различных антисоциальных сообществ, вплоть до организационных преступных группировок и начаться тайные или даже явные попытки замены официальных норм нормами структур криминального характера. Происходящие при этом замены формальных норм и правил на неформальные могут приводить к огромным общественным издержкам, которые несет население, оказавшееся жертвой подобных замен.

В любом обществе, даже если в нем не происходит глубоких потрясений, формальные и неформальные правила находятся в постоянном движении, что может приводить к положительным и отрицательным для общества последствиям. Положительные последствия могут состоять в том, что чем быстрее изменяются или обновляются нормы и правила, тем больше вероятность постепенного отбора среди них самых эффективных с позиций удовлетворения потребностей общества. Но при слишком частых изменениях формальных норм серьезной проблемой может оказаться отсутствие у экономических субъектов возможности формирования стабильных ожиданий, что негативно сказывается на многих процессах, например — на инвестиционной активности в стране.

Таким образом, анализ изменений, происходящих в формальных и неформальных нормах и правилах, и их последствия, выработка возможных направлений совершенствования и самих эти правил и вариантов их необходимой предпосылкой (или элементом) разработки и организации проведения государственного регулирования экономики страны и взаимодействий.

Различают глобальные и локальные нормы и правила:

Глобальные нормы и правила — нормы и правила, предназначенные для всех и определяющие альтернативы для локальных правил. Глобальные правила при самом общем подходе делятся на конституционные (политические) и экономические.

Локальные нормы и правила — предназначены для ограниченного круга субъектов, оформляются двусторонними или многосторонним контрактами между конкретными экономическими субъектами.

Различают координирующие и распределительные правила:

Координирующие правила — правила, обеспечивающие согласованность действий или ожиданий и опирающиеся, как правило, на какой-либо внешний сигнализатор (институт), содержащий информацию о доступном наборе альтернатив.

Распределительные правила — связаны с тем, что даже в процессе координационных мероприятий возможно асимметричное распределение резуль-

тата. Например, асимметричность распределения выигрыша часто возникает в ходе аукционов на основе ценовых заявок продавцов, так как они получают преимущества первого хода. В условиях ограниченности ресурсов, противоречивости интересов и ограниченной рациональности экономических субъектов асимметричное распределение результатов требует выработки правил, которые снижали бы или устраняли асимметричность.

Различают также легальные и нелегальные, легитимные и нелегитимные нормы и правила.

Легальные нормы и правила — это официально признанные законом нормы и правила.

Нелегальные нормы и правила — это нормы и правила, не признанные законом. Круг нелегальных норм и правил во многом определяется принципом, на котором основана правовая система страны: «разрешительном» или «запретительном». В случае первого варианта легальными нормами будут считаться лишь разрешенные законом, то есть перечисленные в составе разрешенных в законе. Во втором случае легальными считаются все те нормы и правила, которые не входят в состав официально запрещенных, данный вариант обеспечивает более широкий круг альтернатив действий для населения.

Легитимные нормы и правила — это нормы и правила, признанные законными не только официально, но и населением страны, то есть население считает их достаточно справедливыми, и они не отторгаются общественным сознанием.

На практике встречается несколько вариантов соотношений между нормами легальности и легитимности:

1. *Нормы легальности и легитимности полностью совпадают* — это наилучший для общества вариант, например, закон строго карает за распространение наркотиков и население признает справедливым повышенную строгость наказаний за такого рода преступления.

2. *Наихудший для общества вариант* имеет место в таких случаях, когда какие-то нормы и правила (например, права собственности) не признаны ни официальным законом, ни населением и, тем не менее, осуществляются. Такой вариант является криминальным, так как в этом случае получение «прав» на имущество опирается либо просто на грубую силу, либо (или кроме того) на полную информационную непрозрачность, то есть на возможность скрывать от правосудия и общественности противоправность производимых действий.

3. *Состояние внезаконности* — это когда официальная правовая система отказывается признавать фактически существующие права собственности, которые население неформально признает. Такая ситуация может, например, сложиться, если завод много лет назад отдал принадлежащее ему общежитие работникам под квартиры, но завод обанкротился, и новые хозяева выгоняют жильцов на улицу.

4. *Безлегитимность* — это такая ситуация, когда формальные, то есть официально признанные, права не получают неформального признания. Данный вариант характерен, например, для современной России в части прав соб-

ственности на крупные состояния. Официальный закон признает за новыми владельцами огромных состояний право собственности, а преобладающая часть населения нет¹.

*С формальными и неформальными нормами и правилами связаны понятия **формальной и неформальной экономики**.*

Экономическое взаимодействие по установленным законом правилам относится к формальной экономике, экономическое взаимодействие с нарушением или в обход установленных законом правил относится к неформальной экономике.

Неформальная экономика является **теневой экономикой**, то есть скрытой от возможностей государственного учета и контроля. При этом неформальную экономику иногда отождествляют с нелегальной, но фактически эти понятия неравнозначны. **Нелегальная экономика** представляет собой лишь частный случай неформальной, а именно — такой ее вариант, когда действия экономических субъектов противоречат официальным нормам закона. В то же время неформальная экономика может быть просто самоорганизованной, то есть функционировать на основе принципов, хотя и не отраженных в формальных нормах, но в то же время не противоречащих им.

Теневая экономика — сфера, в рамках которой экономическая деятельность экономических субъектов фактически не контролируется государством, то есть сделки совершаются вне рамок закона, правовых норм и формальных правил экономической жизни.

В экономической литературе представлены различные классификации теневой экономики, например, выделяют следующие типы теневой экономики:

Фиктивная экономика — это искажение экономической информации о производственных процессах и их результатах, нерациональное использование ресурсов, выпуск некачественной продукции, фальсификация продукции, а также это экономика спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошеннических действий, связанных с получением и передачей денег.

Неофициальная экономика — легальные виды экономической деятельности, где имеет место не фиксируемое, с целью минимизации издержек, производство товаров и услуг, сопряженное с уклонением от уплаты налогов. Неофициальная экономика — это реализация продукции неучтенной правомерной деятельности, материализация скрытых доходов от неучтенной правомерной деятельности, потребление приобретенных благ на неучтенные доходы от правомерной деятельности.

Неформальная экономика — экономика, основанная на использовании неформальных связей в официальной экономике (противозаконное традиционное распределение в официальной экономике: сокрытие законных доходов от налогообложения; материализация незаконных, неучтенных доходов; потребление приобретенных благ на незаконные, неучтенные доходы).

¹ Институциональная экономика: учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.

Криминализованная экономика — экономика, функционирующая в рамках официальной экономики и осуществляемая противоправными способами (различного рода взятки, хищение государственного и общественного имущества путем кражи, разбоя, грабежа; обман, обсчет потребителей; противозаконная оптовая и розничная торговля; спекуляция и т.д.).

Криминальная экономика — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона, функционирующая вне рамок официальной экономики (незаконное подпольное производство и реализация общественно полезных товаров и услуг).

Криминальная квазиэкономика — преступления против личной собственности граждан, реализация добытого противоправным способом у граждан имущества.

Возможна институционализация теневой экономики.

Институционализация теневой экономики — это закрепление теневой экономической деятельности экономических субъектов в те или иные типы организаций, признаваемые всеми участниками данной деятельности.

Институты теневой экономики условно можно подразделить на две основные группы:

– *Первая группа* — институты, которые возникли внутри тех или иных легальных структур в ходе реализации экономических преобразований. Такими институтами теневой экономики являются: теневое производство каких-то видов продукции, теневой сбыт продукции, нецелевое использование бюджетных средств, теневые доходы, в том числе теневая зарплата, теневые экспортно-импортные операции, теневой отток капитала, теневая занятость, коррупция.

– *Вторая группа* — теневые институты, которые возникают вне рамок каких-либо ранее существующих легальных экономических организаций, например, теневой механизм инвестирования — совокупность социально-экономических факторов, обеспечивающих поток краткосрочных инвестиций, которые руководители стараются не афишировать.

1.4. Теория институциональных изменений

В экономической литературе рассматриваются различные причины формирования институтов. К наиболее общим из них можно отнести:

1. Постоянное развитие и углубление общественного разделения труда — поскольку, чем больше разных узких специальностей, тем больше потребность в координации и согласованиях действий между людьми;

2. Различия в экономических интересах людей, так как чем серьезнее эти различия, тем объективно выше потребность в четких правилах разрешения «распределительных» конфликтов;

3. Присутствие фактора неопределенности в большинстве сфер человеческой деятельности, так как институты, устанавливая нормы и правила взаимодействия, снижают для их участников уровни неопределенности;

4. Развитие процессов урбанизации — чем выше уровень концентрации людей в больших городах, тем важнее установление четких норм и правил их взаимодействия, совершенствование и расширение круга средств транспорта, связи, коммуникаций (они усиливают интенсивность взаимодействий людей), расширение финансовых рынков (чем больше круг ценных бумаг, их специфических функций, тем важнее четкие правила взаимодействий) и т. д.;

5. Ограниченная рациональность индивидов и, их стремление экономно расходовать любые ограниченные ресурсы, в том числе и собственные интеллектуальные возможности в условиях ненулевых издержек получения и переработки информации.

По мнению О. Уильямсона, главной целью (и причиной) формирования институтов является стремление людей к повышению уровня эффективности деятельности. С одной стороны, такое понимание вполне оправданно, так как люди вырабатывают нормы и правила взаимодействий, чтобы снизить свои издержки в процессе этих взаимодействий, поэтому идет «отбор» разных вариантов таких правил, в результате чего постепенно остаются все более эффективные варианты. Эта идея имеет множество подтверждений на практике, поскольку, как показывает опыт разных стран и эпох, именно от институтов (их качества и стабильности) могут зависеть наиболее важные составляющие эффективности деятельности и отдельных индивидов, и фирм, и целых национальных экономик. Так, например, на макроуровнях от качества и стабильности национальных институтов могут очень существенно зависеть:

- уровень затрат на ведение бизнеса;
- степень привлекательности страны для частных инвесторов и, соответственно, инвестиционная активность в стране;
- уровень конкурентоспособности национальной экономики;
- общий уровень развития экономики и благосостояния граждан данной страны.

В последние десятилетия Всемирный экономический форум (ВЭФ) при оценках уровней конкурентоспособности разных стран в качестве главных критериев выделяет степень эффективности работы национальных институтов и уровень производительности труда в стране. Соответственно общей в мире зависимостью считается то, что чем лучше работают институты в данной стране, тем выше в ней уровень ВВП на одного занятого и на душу населения. То есть эффективные институты обеспечивают эффективное развитие экономики, поддерживают стимулы к производительному труду, а это приведет к росту общего благосостояния.

В целом в качестве важнейшей причины возникновения институтов можно выделить то, что в процессе самых различных взаимодействий людей неизбежно возникают проблемы, которые требуют выработки правил обеспечивающих эти взаимодействия наиболее приемлемыми для участников способами. Чем разносторонне и интенсивнее становятся взаимодействия людей, тем больше формируется разного рода институтов.

Различают два основных способа формирования институтов — сознательный и спонтанный.

Сознательный способ формирования институтов имеет место в таких случаях, когда участники каких-либо совместных действий сознательно принимают решение о необходимости установления каких-то общих правил.

Спонтанный способ — это внезапно формирующиеся совместные стратегии поведения или действий, не согласовывавшиеся и не определявшиеся заранее (например, — в виде стадного эффекта толпы, возникшего в результате каких-то неожиданных опасных или важных для всех обстоятельств, или — в виде поведения участников соглашения в форме так называемых «фокальных точек», когда люди не сговариваясь, оказываются вдруг в одном и том же месте, хотя раньше ни само место, ни время встречи не были ими определены).

Институциональная структура общества достаточно стабильна. Стабильность институциональной структуры является необходимым условием для реализации сложных видов обмена и обусловлена тем, что иерархическая организация формальных правил, в которой каждый более высокий уровень сложнее и дороже изменить, чем предшествующий ему более низкий уровень, а неформальные ограничения еще более устойчивы и сложнее поддаются изменениям. Но стабильность институтов не гарантирует их эффективность, стабильность — это необходимое, но не достаточное условие для эффективности институтов. Будучи стабильными, институты подвержены изменениям, в большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно малых приращений, имеет непрерывный характер, но иногда происходят и дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества. Таким образом, хотя институциональная структура общества является относительно устойчивой, но все же институты не остаются неизменными и от характера и темпов институциональных изменений могут зависеть возможности данной страны в плане достижения более высоких уровней социально-экономического развития.

Институциональные изменения могут происходить в результате технического прогресса, открытия новых рынков сбыта, роста населения и так далее, то есть процессов, в результате которых становятся «невыгодными» отдельные формы институционального взаимодействия, успешно функционировавшие ранее. На смену одним формальным нормам принимаются другие, а неформальные отмирают постепенно, когда их начинает соблюдать все меньшее число людей.

В экономической литературе представлены различные подходы к объяснению причин и источников институциональных изменений. Так, например, Т. Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством» и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. «Праздное любопытство», по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник институциональных изменений он видел в конфликтах («трении») меж-

ду самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Й. Шумпетер главными факторами институционального развития считал инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли или квази-ренды от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого.

Д. Норт выделял несколько основные причин институциональных изменений:

– *изменения в относительных ценах* — приводят к институциональным изменениям, восстанавливающим эффективность в экономике или способствующим ее достижению. Изменения в относительных ценах, например, изменения в соотношении цен факторов производства — цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю, меняют стимулы экономических субъектов, вступающих во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений.

– *технологические инновации* — которые в свою очередь ведут к изменению относительных цен. Например, появились новые технологии, позволяющие отапливать дом не масляным или газовым обогревателем, а с помощью, установленного на крыше коллектора солнечных лучей. Чтобы принять решение об установке нового обогревателя, необходимо сравнить техническую эффективность обогревателей и их цены. Для традиционных видов отопления это просто сделать, а техническая эффективность солнечной батареи во многом зависит от институциональных соглашений, принятых в обществе, так как, например, высокое здание или дерево, растущие на соседних участках могут препятствовать попаданию солнечных лучей в ваш коллектор. Институциональное изменение (принятие закона, запрещающее создавать препятствия для пользования солнечными батареями) станет следствием появления новой технологии. Производители солнечных батарей и те, кто намерен пользоваться ими, предпримут определенные действия, которые приведут к институциональным изменениям.

– *изменения во вкусах и предпочтениях людей* — в обществе меняются представления о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации, появляются новые идеи, меняется мышление и то что когда то казалось приемлемым начинает восприниматься обществом как недопустимое, например, рабство, детский труд и т.д.

Различные подходы к объяснению причин и источников институциональных изменений представлены в табл. 2¹.

¹ Лесных В.В. Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику.

Причины изменения институтов

Автор	Формулировка
А. Алчиан	Эволюционная гипотеза: конкуренция между институтами должна привести к устранению «слабых» институтов и способствовать выживанию тех, которые обеспечивают наибольшую эффективность при координации действий экономических субъектов. Роль государства в такой ситуации ограничена правовым закреплением стихийно возникших или существенно изменившихся прежних институтов
Ф. Хайек	Институциональные изменения осуществляются в процессе социокультурной эволюции, выступающей как продолжение эволюции биологической. Рынок институтов также производит отбор самых эффективных институтов (общих правил поведения). В институциональной конкуренции побеждают те институты, которые обеспечивают более высокий жизненный уровень большему числу людей
Р. Ахсельрод	Эволюционный подход к институциональным изменениям более подходит для изучения того, как изменяются неформальные институты
Д. Норт	Главные причины институциональных изменений: изменения в относительных ценах и изменения в идеологии. Революционные изменения становятся результатом формирования неразрешимой ситуации, возникающей вследствие отсутствия опосредующих институтов, которые могли бы позволить конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов
В. М. Полтерович	Эффективный процесс трансплантации можно обеспечить лишь за счет вмешательства нерыночных сил, прежде всего государства, а для этого само государство должно быть достаточно эффективным
Ю. Валевиц	На рынке имеет место конкуренция между институтами. Но в отличие от эволюционного подхода к институциональным изменениям здесь речь идет о конкуренции не непосредственно институтов, а скорее, экономических субъектов, предлагающих различные институты. Институциональные трансакции на рынке осуществляются, как правило, с использованием неформальных контрактов. Контроль за выполнением неформальных контрактов не является совершенным. Это обстоятельство в значительной степени корректирует спрос на различные институты. На него влияют такие факторы, как репутация, ценности, традиции и т.д.
С. Г. Кирдина	Базовые институты определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки и ограничения для действия дополнительных, вспомогательных институтов. Базовые институты, соответствующие типу институциональной матрицы данного государства, развиваются более свободно, спонтанно. Развитие же альтернативных, вспомогательных институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами сбалансированное развитие той или иной общественной сферы, требует целенаправленных усилий со стороны социальных субъектов для своего внедрения
Г. Б. Клейнер	Социально-экономические институты имеют жизненные циклы с характерными стадиями зарождения, развития, стагнации, ослабления и исчезновения (ликвидации). Протекание и смена стадий этих циклов зависят от различных причин, факторов генезиса и развития институтов. Однако для стадии начального развития институтов, трансформации протоинститута в совокупность институтов характерен особый «экспериментально-модельный» этап, который отражает процесс развертывания института в относительно малом социальном объеме на предприятии

Автор	Формулировка
О. В. Фоми- чев	Институциональные изменения в значительной степени зависят от институциональной матрицы. Важнейшее свойство эволюционных институциональных изменений – зависимость от предыдущей траектории развития. Эволюция институтов не в состоянии обеспечить радикальное изменение тормозящих развитие общества институтов Резкость, одномоментность (не постепенность) преобразования и его социальная рискованность. Поэтому революционные изменения – всегда ломка: ломка привычек, части традиций (неформальных институтов), сознания. Революционные изменения практически всегда проходят болезненно, но и результаты их бывают часто эффективнее
В. Андрианов	Институты могут реагировать на изменения социальной, культурной, политической и природной среды. Институты могут мутировать и случайно под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, включая целенаправленное действие индивидов

Различают два основных способа изменений институтов: эволюционный и революционный (институциональное проектирование). Наиболее эффективным считается эволюционный путь. Его механизм наиболее глубоко раскрыт в работах Ф. Хайека и Д. Норта.

Основной особенностью *эволюционного пути* изменения институтов является то, что данный процесс происходит в связи с социально-экономическими условиями, сложившимися или формирующимися в данном обществе и с характерными для него неформальными нормами. То есть формирование новых свойств у институтов является успешным по своим результатам лишь тогда, когда в обществе происходит своеобразная длительная постепенная «подгонка» отдельных институциональных изменений под изменяющиеся социальные условия и сложившиеся неформальные нормы. Эволюционный путь изменения институтов определяется предшествующей траекторией развития, то есть всякий новый институт является предопределенным существующими социально-экономическими условиями (институциональной матрицей). Эволюционные изменения свойственны институциональным системам стран с развитой рыночной экономики, не подверженным серьезным социально-экономическим потрясениям.

В отличие от эволюционного *революционный (проектный) способ* формирования институтов означает, что в данном обществе просто вводятся новые формальные институты в расчете на то, что социальный порядок будет «исправляться» на основе и под влиянием произведенных институциональных нововведений. Революционные изменения не подразумевают следование изменений из предыдущей траектории развития экономики, поэтому революционные изменения это всегда ломка: ломка привычек, традиций (неформальных институтов). Революционные изменения практически всегда проходят болезненно.

Как показала практика конца XX – начала XXI вв., революционный способ изменений институтов может привести к серьезным негативным последствиям. Например «приватизация», проведенная в России в начале 1990-х годов

без какой-либо постепенной адаптации населения и экономики к вводимым преобразованиям привела к весьма значительным отрицательным последствиям

В рамках революционной зависимости между новыми и старыми институтами можно отметить три возможных пути их развития:

1. Появление противоположных существующей институциональной матрице формальных институтов (как правило, в виде законов, указов, повсеместно в период глубоких трансформаций, например, в переходной экономике) с последующим их укоренением и формированием новых неформальных норм, соответствующих принятым формальным;

2. Полное несоответствие принимаемых формальных правил неформальным нормам приводит к тому, что неформальные нормы оказываются более «живучими» и как результат — неформальная институционализация вновь принятых формальных правил;

3. Новые формальные правила не укореняются, что приводит к их исчезновению:

Если институциональные изменения отсутствуют, то это свидетельствует о том, что большинство субъектов не заинтересовано в пересмотре действующих «правил игры», т.к. любые изменения связаны для них с дополнительными издержками.

Скорость институциональных изменений зависит от того, насколько быстро будет расти число людей, использующих данный институт. Чем быстрее будет осознана необходимость и выгода от соблюдения определенного набора правил, тем быстрее они будут институционализированы.

Институционализация — это закрепление в отношениях между индивидами определенных правил и норм с возрастающей частотой их использования для все большей части членов общества.

Импорт институтов относится к революционному способу изменения институтов.

Импорт институтов как революционное институциональное изменение характеризуется следующими основными чертами:

- независимость от предыдущей траектории развития;
- резкость, одномоментность (не постепенность) преобразования (это свойство, как будет показано ниже, достаточно спорно);
- возможность направленного влияния на характеристики импортируемых институтов;
- социальная рискованность импортирования (определяющая зачастую негативное к нему отношение и обуславливающая необходимость взвешенного подхода);

Институциональная ловушка — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.¹ Институциональные ловушки возникают в периоды каких-либо «возмущений» то есть нарушения стабильности общественной системы, так как на какой-то пе-

¹ Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: Рос. экон. шк., 1998.

риод оказываются для нее неизбежными, необходимыми или выгодными, но впоследствии, когда их положительный эффект для общества исчерпал себя, они не исчезают и более того от них сложно избавиться.

Причины возникновения таких лишь временно эффективных для общества норм могут быть разными, а последующее закрепление их связано всегда с тем, что определенной или даже значительной части экономических субъектов в рамках данной системы становится невыгодным от этих норм отклоняться.

Различают по меньшей мере четыре эффекта, делающих невыгодными отклонения от неэффективных для общества норм:

1. **Эффект координации** — чем большее число субъектов следует какой-то неэффективной для общества норме поведения и чем более последовательно ее исполняет, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного субъекта. Например, чем более массовый характер носит уклонение от налогов, тем меньше вероятность быть наказанной для каждой отдельной фирмы;

2. **Эффект обучения** — люди приобретают все более эффективные навыки следования данной, ненужной или вредной для общества, норме и поэтому не хотят ее менять;

3. **Эффект сопряжения**. Его смысл в том, что данная норма в течение периода своего существования все в большей мере встраивается в систему других норм, поэтому от нее все труднее отходить;

4. **Эффект культурной инерции** — означает, что данная норма постепенно превращается в стереотип поведения, т. е. становится элементом экономической культуры, а изменение стереотипов, поведения, доказавших в прошлом свою эффективность, всегда требует больших усилий, чем просто переход от одного варианта поведения к другому.

Влияние данных эффектов как факторов устойчивости вредных для общества правил и норм состоит не только в том, что экономическим субъектам становится уже привычнее и «комфортнее» опираться на устоявшиеся нормы, а в том, что в случае отклонения от них эти субъекты могут реально нести весьма ощутимые потери. Так, например, если при массовой практике уклонения от налогов какой-то предприниматель решит начать их честно платить, то у него неизбежно возникнут сложности взаимодействия с большинством других фирм, оставшихся «в тени». Или если в условиях массовой коррупции чиновников, кто-то решит не давать им взятки, то он рискует столкнуться с постоянными отказами ему со стороны местных органов власти в самых важных для него решениях, что может существенно затормозить развитие его бизнеса или даже сделать это развитие невозможным.

Одно из наиболее серьезных последствий «институциональных ловушек» заключается в том, что хотя они и смягчают отрицательные краткосрочные последствия неподготовленных, слишком быстрых преобразований, в то же время они препятствуют долгосрочному экономическому росту.

Для общества в целом вероятность возникновения институциональных ловушек особенно возрастает при проведении радикальных экономических реформ. В таких условиях могут образоваться институциональные ловушки таких масшта-

бов, что в стране сформируются серьезные риски макроэкономических уровней. Попав в такого рода ловушку, общество может выбрать неэффективную траекторию развития, от которой чем дальше, тем труднее (если вообще возможно) будет отойти. Возможность формирования таких ситуаций связана так называемым *эффектом гистерезиса*, который определяется как форма зависимости состояния системы от прошлой траектории развития. Смысл эффекта гистерезиса состоит в том, что если общество, пытаясь преодолеть институциональную ловушку, просто вернется к прежнему своему состоянию (до «возмущения»), то этого может оказаться недостаточным для исчезновения закрепившейся неэффективной нормы, и обществу понадобится удвоить или утроить свои усилия (затраты), чтобы восстановились прежние параметры (или возможности развития).

Переход в начальное состояние или выход из институциональной ловушки связан с очень высокими издержками трансформации, что и сдерживает какие-либо серьезные преобразования, предопределяя тем самым длительное существование неэффективной нормы, кроме этого выход из институциональной ловушки может сдерживаться такими силами, как государство, влиятельные группы интересов и т.д.

Чтобы выйти из институциональной ловушки, необходимо решить хотя бы одну из следующих трех задач:

- 1) увеличить издержки соблюдения действующей неэффективной нормы;
- 2) снизить издержки соблюдения альтернативной эффективной нормы;
- 3) снизить издержки перехода к альтернативной норме.

Для решения этих задач необходимо изыскивать способы разрушения сложившихся механизмов координации, сопряжения и культурной инерции, способствующих закреплению неэффективных норм.

В теории институциональных изменений рассматривается по крайней мере два возможных выхода из институциональной ловушки:

1. Эволюционный — условия выхода формируются самой экономической системой, например, разрушению институциональной ловушки может способствовать ускорение экономического роста, системный кризис и т.д. Критический момент (бифуркационная точка истории) наступает, когда трансакционные издержки функционирования неэффективной нормы превысят трансформационные издержки отмены старой нормы и (или) введения новой нормы. В качестве определяющих величин следует рассматривать как издержки по адаптации нового института, так и социально-экономические последствия продолжения функционирования старой неэффективной нормы.

2. Революционный — ликвидация и замена неэффективной нормы происходит насильственным путем, в результате реформ, предусматривающих изменение культурных ценностей общества и проводимых, в частности, государством, или от его имени отдельными группами специальных интересов. Если подобные изменения связаны с перераспределением собственности и затрагивают интересы большинства социальных групп, то реформы проходят достаточно медленно, наталкиваясь на сопротивление тех слоев, чьи интересы ущемляются, что неизбежно приводит к резкому росту издержек трансформа-

ции. В данном случае успех зависит от соотношения средств и готовности «идти до конца» различных групп интересов.

В борьбе с институциональными ловушками, закрепившимися на микроуровне в отдельных случаях могут помочь, например, санкции в форме введения уголовной ответственности (за уклонение от уплаты налогов, за коррупцию, за вывоз капитала в офшоры и т. п.), развитие и совершенствование механизмов репутации (путем установления связи между поведением экономического субъекта в прошлом и его текущим вознаграждением), амнистии по различным нарушениям закона и т. п.

На макроуровне возможность преодоления институциональных ловушек всегда повышается, если в стране начинается быстрый экономический рост. Кроме того, очень важен рост общественной активности, т. е. ускорение темпов развития гражданского общества, координации усилий и действий сторонников отказа от устаревших неэффективных норм. Многое зависит от гибкости экономической политики государства, умения вовремя предпринять те или иные шаги сообразно конкретно складывающейся ситуации в экономике страны.

Издержки выхода из институциональной ловушки можно классифицировать следующим образом:

- издержки установления новой нормы;
- издержки преодоления культурной инерции (нежелание менять старые стереотипы);
- издержки, связанные с разрушением механизма лоббирования старой нормы;
- издержки адаптации новой нормы к существующей институциональной среде;
- издержки создания сопутствующих норм, без которых функционирование новой нормы будет неэффективно и т. д.

Теория институциональных ловушек имеет большое практическое значение для оценки состояния экономической системы и проводимой макроэкономической политики.

1.5. Институциональные технологии

Институциональные технологии — это технологии, связанные с генерацией (выращиванием), а также импортом новых институтов, способных привести к снижению транзакционных издержек функционирования различных систем общества, в том числе экономической.

Основными причинами внедрения институциональных технологий являются следующие факторы:

- институты уменьшают неопределенность выбора путем обеспечения предсказуемости результатов отдельной совокупности действий;
- институты сокращают транзакционные издержки сокращают производственные затраты;

Передача институциональных технологий возможна благодаря ряду свойств, присущих институтам:

- преемственность институтов и возможность их передачи от поколения к поколению благодаря механизму обучения;
- институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках.

Институциональные технологии, их развитие и способы внедрения в настоящее время еще недостаточно изучены. По мнению Т. Эггертссона, эти сложности обусловлены следующими аспектами:

- разногласиями о реальной эффективности конкретной институциональной технологии: какая система дает лучшие экономические результаты — децентрализованные рынки или централизованное управление; должны ли развивающиеся страны допускать свободные переливы привлеченного извне капитала и если да, то на какой стадии своего развития, и т.д.;

- внедрение институциональных технологий может одновременно иметь положительный спрос со стороны одних групп субъектов и отрицательный — со стороны других, что неизбежно ведет к высоким трансформационным издержкам;

- несмотря на достаточно большой объем знаний об институциональных технологиях, о динамической траектории перехода от одной экономической системы к другой известно довольно мало. В случае неудачи экономические и социальные науки не имеют готовых рецептов для восстановления возникшего в экономической системе дисбаланса¹.

Таким образом, «рынок институтов» принципиально искажен в гораздо большей степени, нежели чем рынок производственных технологий. Разработка институциональных технологий является длительным процессом, требующим больших финансовых затрат, поэтому многие страны предпочитают «импортировать» уже существующие институты.

Импорт институтов можно определить как процесс заимствования институтов. Термин «импорт» институтов в российской экономической литературе появился благодаря работам российского экономиста А. Н. Олейника, который заимствовал его у французского политолога Б. Бади. В работах экономистов, посвященных анализу переходной экономики и экономики развивающихся стран, часто используется термин «трансплантация» институтов. **Трансплантация институтов** — это процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде².

Импорт институтов в экономической литературе часто рассматривается как процесс идентичный революционным институциональным изменениям, что

¹ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: ДЕЛЮ, 2001. – С. 9–10.

² Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3.

с методологической точки зрения не вполне верно — импорт институтов не исчерпывает собой понятие институциональной революции¹.

Значимость импорта институтов обусловлена невозможностью на некоторых этапах социально-экономического развития самостоятельно эволюционным путем сформировать институты, необходимые для дальнейшего продвижения в направлении поставленных обществом задач и целей. Импортируя институты, показавшие свою эффективность, страны-импортеры стремятся сократить до десятилетий те процессы, которые страны-экспортеры переживали веками. Накопленный в мировой практике положительный опыт, рост кооперации между странами и во многом активная деятельность разного рода международных организаций² являются важным стимулом импортирования институтов. Еще одним фактором, определяющим важность импорта институтов, является возможность направленного импортирования с селекцией институциональных черт, необходимых обществу на данном этапе развития.

Импорт институтов как революционное институциональное изменение характеризуется следующими основными чертами:

- независимость от предыдущей траектории развития;
- одномоментность, не постепенность преобразования;
- возможность направленного влияния на характеристики импортируемых институтов;
- социальная рискованность импортирования, определяющая часто негативное к нему отношение и обуславливающая необходимость взвешенного подхода;

Импорт институтов означает разрыв ранее существовавших связей, неформальных институтов и появление новых. Чем больше связей разорвано, тем болезненнее процесс импортирование, но чем больше неформальных правил формализуются при импортировании, тем эффективнее импорт институтов.

Процесс импортирования (трансплантации) институтов предполагает последовательную реализацию трех основных стадий:

1. Выбор института и стратегии импортирования (трансплантации);
2. Создание инфраструктуры импортирования, в том числе разработку и лоббирование новых законов, создание вспомогательных и промежуточных институтов;
3. Осуществление мер, облегчающих адаптацию экономических субъектов к новому институту.

Основные факторы, определяющие особенности импорта институтов, приведены в табл. 3.

¹ Фомичёв О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip.

² Например, таких международных организаций как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБРР), Всемирная торговая организация (ВТО), Организация Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др.

**Определяющие факторы технологии импорта
(трансплантации) институтов**

Факторы	Содержание	Примеры
Издержки импорта (трансплантации)	Для институтов, в отличие от производственных технологий, отсутствует «проектная документация», описывающая условия применения и параметры «технологического процесса» и гарантируемые качества получаемого продукта. Трансплантация института – весьма рискованное и нередко очень дорогое мероприятие ¹	Чековая приватизация в России. Внедрение открытого акционерного общества при отрицательном спросе на этот институт со стороны значительной части трудовых коллективов привело к высоким издержкам
Стратегии импорта (трансплантации)	Предусматривает модификацию трансплантата с тем, чтобы облегчить его адаптацию к новой среде. Эффективная стратегия реформ должна предусматривать организацию диалога между представителями различных социальных групп для выработки решений, как можно более близких к консенсусу ²	Чековая приватизация в России. Внедрение открытого акционерного общества при отрицательном спросе на этот институт со стороны значительной части трудовых коллективов привело к высоким издержкам
Выбор трансплантата	Трансплантатом может быть действующий институт любой страны либо институт, существовавший в прошлом. Нередко политики предпочитают заимствовать наиболее передовые институты, стремясь максимально ускорить институциональное развитие ³	Примеры «забегания вперёд» – попытка внедрения современной прогрессивной системы взимания подоходного налога в России, заимствование системы бюджетного федерализма
Инфраструктура импортирования (трансплантации)	Стратегия промежуточных институтов предусматривает постепенную и целенаправленную трансформацию имеющегося института с тем, чтобы в результате получить его эффективную форму. Правильно построенная цепочка промежуточных институтов облегчает адаптацию, позволяет снизить трансформационные издержки ⁴	Институт полномочных представителей Президента в регионах как промежуточный институт системы федерализма
Использование структурной аналогии	Если спонтанное развитие некоторого института в одной стране происходит по схеме, уже осуществившейся в прошлом в других странах, можно предположить, что аналогия продолжится и в дальнейшем. Отсюда мы получаем ориентир для прогноза и управления, нацеленного на	Административная реформа в США

¹ Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35, вып. 2. – С. 3–20.

² Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

³ Там же.

⁴ Там же.

Факторы	Содержание	Примеры
	ускорение развития, увеличение эффективности ¹	
Национальное согласие	Целенаправленный импорт институтов при достижении национального согласия по поводу дальнейшего развития государства, нации ²	События последних десятилетий в странах «третьего мира»
Глобализация	Человек все яснее осознает себя «гражданином мира» как непосредственного участника всего, что в этом мире происходит. Резкое снижение той части транзакционных издержек, которая была запретительно высокой в прошлом и не позволяла людям смотреть дальше границ села, города, страны ³	
Уровень образования	Значительно более высокий (по сравнению даже с недавним прошлым) уровень образования населения, снизивший влияние обычаев, традиций, устоев на поведение людей, что способствует повышению скорости адаптации, модификации институтов ⁴	События последних десятилетий в странах «третьего мира»
Монетарное обеспечение	Появление новых институтов требует роста денежной массы или скорости оборота денег без такого увеличения ⁵	Кризис банковской системы в России в 90-х гг.

В экономической литературе выделяют несколько видов импорта институтов:

1. Импортное развитие институтов из развитых стран — самый распространенный вид импортирования.

Преимущества данного вида импортирования:

– возможность выбора института — на «рынке институтов» существует достаточно широкий выбор моделей, апробированных в разных странах и в различных условиях. Возникает своего рода «конкуренция институтов» и, соответственно, их экспортеров. Стране-экспортеру выгодно импортирование именно его политических, социально-экономических институтов в силу целого ряда причин, среди которых упрощение экономического взаимодействия (торговли, организации совместных предприятий, открытия фирм с участием капитала нерезидентов), расширение рынка сбыта собственной продукции, решение стратегических задач безопасности и т.д. В свою очередь импортер, как своеобраз-

¹ Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

² The Role of the State in competition and intellectual property policy in Latin America: Towards an Academic Audit of Indecopy / B. Boza ed. Peru., PromPeru Summer Research Fellowship 1999.

³ Фомичёв О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip.

⁴ Там же.

⁵ Сухарев О.С. Современные проблемы теории и практики реструктуризации промышленности: Институционально-эволюционный подход: дис. ... д-ра экон. наук. – Орел, 2001. – 486 с.

разный «покупатель товара», может рассчитывать получить в результате такой «конкуренции институтов» более дешевый «товар», что в данном случае означает принятие страной-экспортером на себя части издержек импортирования в виде гуманитарной помощи, прямого и портфельного инвестирования в экономику, кредиты, несмотря на высокие риски, международная поддержка, создание благоприятных внешнеторговых условий и т.д.

- апробированность института, его эффективность, подтвержденная практикой;

- возможность подробного анализа импортируемого института в стране-экспортере, что позволяет снизить социальную стоимость импортирования;

- возможность консультирования по отдельным проблемам, возникающим в ходе импортирования.

Недостатки данного вида импортирования:

- возможная не оптимальность данного института для данной страны;

- различия в неформальных институтах страны-донора и страны-реципиента, приводящие к противоречиям и конфликтам;

- возможная экономическая и политическая зависимость от страны – экспортера.

В качестве примеров данного вида импортирования как успешного, так и не очень, можно привести импортирование экономических и политических институтов в колонизованные страны Испанией, Португалией, Англией, Нидерландами и др., реформы Петра I, принятие Русью христианства. В новейшее время — послевоенное развитие Японии (с импортированием экономических институтов Запада), бурный рост в Юго-восточной Азии и некоторых странах Латинской Америки, возникший в результате удачного импортирования ряда американских и западноевропейских экономических институтов или неоднозначные примеры импортирования институтов в России и странах бывшего СНГ, некоторых странах Африки, Восточной Европы.

2. Импорт институтов из собственной истории — этот вид импортирования институтов встречается сравнительно редко и имеет больше недостатков, чем преимуществ.

К преимуществам можно отнести лишь отсутствие у населения психологического отторжения импортирования. Что касается возможного соответствия института сложившимся в обществе неформальным правилам, то чаще всего это неверно в силу постоянных изменений в обществе, смены мировоззренческих установок и т.п.

Недостатками данного вида импортирования институтов являются:

- невозможность детальной проверки и анализа функционирования импортируемых институтов;

- сложности с оценкой эффективности институтов;

- отсутствие факторов, снижающих экономические издержки импортирования.

В качестве примера можно указать неудачный опыт импортирования в Тунисе института амина (надсмотрщика на рынке), когда-то (при доминирова-

нии персонифицированного обмена) существовавшего в стране и доказавшего в то время свою эффективность. Институт аминов, введенный в наши дни, быстро стал коррумпированным инструментом предоставления преференций одним участникам перед другими, что ранее было невозможно из-за близкого знакомства всех участников рыночных отношений¹.

3. Импорт институтов из истории других стран — редко встречающийся вид импортирования институтов, характеризуется преимущественно недостатками, свойственными для импорта институтов из собственной истории и отсутствием преимуществ. В качестве примера можно привести установление диктатур пролетариата в Северной Корее и на Кубе по образцу СССР первых революционных лет, во время импортирования в самом СССР такого института уже не было.

4. Импортирование из теоретических произведений — преимущества данного вида импортирования скорее гипотетические — существует вероятность создания института, который будет эффективнее всех существующих и который не может быть получен в результате их эволюции.

В то же время этот вид импортирования обладает множеством недостатков:

- при импортировании из теоретических произведений иностранных мыслителей не учитывается национальная специфика;
- отсутствие эмпирической проверки практической эффективности института;
- отсутствие поддержки и консультирования при импортировании;

Институциональные технологии можно отнести к общественным благам, с тем отличием, что последствия внедрения нового института могут быть неодинаковыми для разных групп экономических субъектов. Различные экономические субъекты по-разному оценивают положительные и отрицательные последствия внедрения института, поэтому один и тот же институт может быть «положительным благом» для одной группы населения и «отрицательным благом» для другой. В результате спрос на институты со стороны одних групп населения часто сопровождается сопротивлением внедрению института со стороны других групп. Экономические субъекты предъявляют положительный или отрицательный спрос на институт в зависимости от того, насколько «полезным» они считают этот институт. **Суммарный спрос на институт** как результат суммирования положительного и отрицательного спроса на определенный институт отражается в расходах государства по поддержанию соответствующей нормы и в издержках, которые несут ее нарушители. Чем больше по абсолютной величине отрицательный спрос на институт, тем (при прочих равных условиях) выше трансформационные издержки его внедрения и трансакционные издержки, связанные с поддержанием уже внедренной нормы².

Практическая эффективность импорта институтов очень неоднозначна, многочисленные факты свидетельствуют о том, что институты, эффективные в одной среде, могут оказаться бесполезными или даже деструктивными в другой.

¹ Олейник А. Институциональная экономика. – М., 2000. – 416 с.

² Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3.

Возможные причины отторжения импортируемых институтов представлены в табл. 4.

Таблица 4

Причины отторжения имплантируемых институтов

Причины	Содержание	Примеры
Атрофия и перерождение института	Трансплантат оказывается невостребованным, если его использование не совместимо с культурными традициями или институциональной структурой реципиента ¹	Трансплантация института банкротства – из инструмента повышения эффективности он превратился в инструмент присвоения собственности
Активизация альтернативных институтов	Активизация альтернативных институтов, подчас неожиданной для инициаторов трансплантации ²	Введение в 1992 г. прогрессивной шкалы налогообложения физических лиц, аналогичной шкалам, существующим в развитых капиталистических странах
Институциональный конфликт	Экономические агенты не выполняют те или иные формальные правила, что соответствует активизации альтернативных норм и различию институциональных условий донора и реципиента	Необычная неэффективная форма корпоративного управления, возникшая в результате российской приватизации: открытое акционерное общество, управляемое работниками
Парадокс передачи	В результате (бесплатной) передачи более эффективной технологии донор может выиграть за счет реципиента ³	Либерализация внешней торговли - нелегальный экспорт цветных металлов, массовое занижение экспортных цен, громадная утечка капитала из России несли выгоду как раз тем странам, которые «поставляли» в Россию новые институты
Борьба групп влияния	Институциональная среда часто является следствием и результатом перераспределительных конфликтов между различными социальными группами ⁴	Небольшие группы влияния, нацеленные не на производственную, а на перераспределительную деятельность препятствуют укреплению прав собственности
Ослабленный эффект зависимости от предыдущей траектории развития	Россия как полигон нескольких грандиозных социальных экспериментов XIX-XX веков постоянно продуцировала маргинальные слои населения	Преимущество неформальных институтов достаточно слаба и не превышает в последнее время 2–3 поколений

¹ Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

² Там же.

³ Eaton J. Foreign Public Capital Flow. In: H.Chenery and T.N.Srinivasan (eds.). Handbook of Development Economics. 1989 v.II, Elsevier Science Publishers B.V., P.1306–1386.

⁴ Фомичёв О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip.

Причины	Содержание	Примеры
Не инвестирование в знания	Система образования абсолютно не предрасположена к адекватным реакциям на меняющуюся среду ¹	В России до сих пор обучение ведется по огромному числу невос требованных специальностей, специалисты получают не знания, а диплом
Импорту подлежат только формальные институты	Неформальные институты ригидны и мало трансформируются под воздействием импортированных формальных (наоборот, сами их значительно трансформируют). Невозможно радикальное изменение институционального окружения (не только краткосрочное, но и долгосрочное) ²	Коллективизм как атрибут национального характера затрудняет импорт в Россию институтов на базе частной собственности
Дисфункция институциональной макро-структуры	Потеря функционального наполнения практически всех работающих подсистем. Неэффективные институты делают это состояние относительно стабильным	Отрицательные результаты реструктуризации российской экономики в 1990-х гг.

Экономический эффект от импортирования института включает в себя следующие компоненты³:

- снижение транзакционных издержек;
- снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (улучшение производительности труда);
- новая выгода, получаемая экономическими субъектами от импортирования института, не существовавшая при наличии «старого» института;
- техническая помощь стран-экспортеров институтов;
- улучшение инвестиционного и предпринимательского климата;

К издержкам импорта институтов относятся:

- издержки проведения научных исследований по проблеме изменения институтов;
- издержки адаптации экономических субъектов к новым институтам (психологические), неснижаемые издержки отторжения частью общества самой идеи импортирования института, издержки подчинения закону;
- кратковременные издержки роста транзакционных издержек при параллельном существовании новых и старых норм;
- издержки рассогласования;
- издержки трансформации неформальных институтов (издержки на пропаганду в СМИ, инвестиции в образование);

¹ Кузьминов Я., Беляков С., Клячко Т., Якобсон Л. Состояние и перспективы развития российской системы образования // Инвестиционный климат и экономическая стратегия России. – М.: ВШЭ, 2000.

² Milgrom P., North D., Weingast B. The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. // Economics and Politics. – 1990. – Vol. 1. – P. 1–23.

³ Фомичёв О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.institutional.boom.ru/tranzitology/Fomichev_Import.zip.

– издержки на работу законодательного органа по принятию законов (зарплата депутатов, издержки лоббирования), издержки введения закона в действие (издержки переобучения чиновников, обеспечивающих соблюдение новых правил и норм), издержки информационной поддержки распространения новых норм (стоимость введения института);

1.6. Влияние институтов на эффективность экономической системы

Каким же образом можно выделить основные для развития экономической системы институты? Одним из способов является определение их эффективности.

Существующая в обществе институциональная система может состоять из институтов как повышающих, так и снижающих эффективность экономической системы. То есть в обществе можно наблюдать одновременно наличие институтов как способствующих экономическому росту, так и тормозящих его. В данном случае важна роль «институционального остатка», который складывается в конечном результате и оказывает решающее воздействие на развитие экономической системы.

Существует зависимость эффективности экономической системы от эффективности ее институциональной основы. Рассмотрим данный эффект с помощью графика (рис. 3).

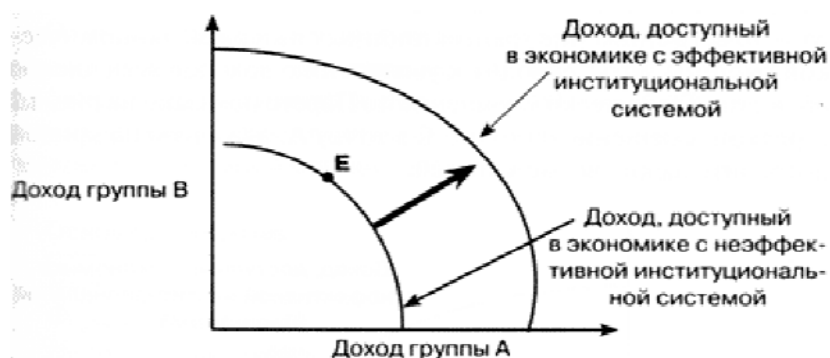


Рис. 3. Зависимость эффективности экономической системы от эффективности ее институциональной основы

Точка Е лежит на кривой потребительских возможностей, демонстрирующей уровень развития экономики с недостаточно эффективной институциональной системой, для которой характерно недопроизводство или отсутствие отдельных институтов, позволяющих сократить транзакционные издержки ее функционирования.

Своевременное развитие отдельных институтов позволило бы повысить эффективность институциональной системы, а следовательно, и экономической. Графически это показано смещением кривой потребительских возможностей вправо на рис. 3.

Но кроме фактора недопроизводства отдельных институтов необходимо учитывать то, что в различных условиях одни и те же институты могут оказы-

вать как положительное, так и отрицательное воздействие на развитие экономики. Так, например, ограничение конкуренции рассматривается как один из способов повышения эффективности за счет снижения транзакционных издержек для отдельных экономических агентов путем договорных обязательств сторон, и в то же время в результате договоренности цены теряют свою основную роль регулятора между спросом и предложением, что ведет к росту транзакционных издержек в целом.

Действие различных групп институтов представлено на рис. 4.

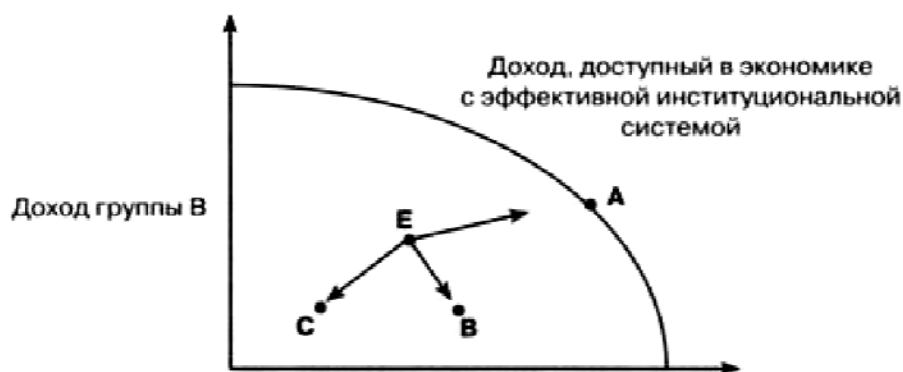


Рис. 4. Результаты функционирования различных групп институтов

Все институты можно разделить на три группы — институты, повышающие эффективность экономической системы, нейтральные институты и институты, снижающие эффективность экономической системы.

Результатом действия институтов, повышающих эффективность экономической системы, является улучшение по Парето — то есть снижение транзакционных издержек экономической системы, что приводит к увеличению доходов всех членов общества. Графически улучшение по Парето показано на рис. 4. стрелкой: смещение из точки Е в точку А, лежащую на кривой потребительских возможностей.

Роль нейтральных институтов заключается в снижении транзакционных издержек для одной группы экономических агентов и одновременном их росте — для другой. Такое перераспределение не приводит к повышению эффективности экономической системы в целом. Графически роль нейтральных институтов показана смещением из точки Е в точку В. И, наконец, развитие институтов, снижающих эффективность институциональной системы из-за несовершенства «правил игры» и роста неопределенности, приводит к усложнению процесса обмена, росту транзакционных издержек экономической системы, что показано на графике стрелкой: перемещение из точки Е в точку С. Если продолжить этот анализ, то становится правомерной постановка вопроса: как объяснить выживание обществ и экономик с устойчиво низкими параметрами функционирования? Один из ответов дает теория эволюционных изменений — с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической, политической и социальной организации.

2. ТЕСТЫ

2.1. Тесты, задачи, упражнения

Тест 1. Институты

Укажите все верные ответы.

1. Под институтами в неоинституциональной теории понимается:

- а) разработанные людьми ограничения;
- б) результат процессов, происходивших в прошлом;
- в) высшие учебные заведения;
- г) «правила игры» в обществе;
- д) все ответы верны.

2. Дж. Коммонс определял институты как:

- а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
- б) привычки;
- в) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
- г) нет верного ответа.

3. Т. Веблен определял институты как:

- а) коллективные действия, ограничивающие действия индивидуальные;
- б) результат поведенческих привычек;
- в) равновесия в повторяющихся взаимодействиях между людьми;
- г) механизмы рационализации поведения человека;
- д) нет верного ответа.

4. Какие институты являются важнейшими в рыночной экономике в трактовке О. Уильямсона:

- а) собственность, хозяйственная этика, фирмы;
- б) государство, профсоюзы, парламент;
- в) фирмы, рынки, отношенческая контрактация;
- г) классическая, неоклассическая и отношенческая контрактации;
- д) нет верного ответа.

5. Какое из приведенных определений не является определением института:

- а) совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности;
- б) объединение граждан для защиты общих интересов;
- в) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- г) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия;

д) нет верного ответа.

6. Что не входит в состав института?

- а) формальные правила;
- б) неформальные нормы;
- в) организации;
- г) система наказания;
- д) нет верного ответа.

7. Чем определяются большая устойчивость неформальных норм?

- а) длительностью их эволюции;
- б) искусственным установлением «сверху»;
- в) судебной практикой;
- г) законодательством;
- д) случайностью.

8. Что относится к формальным правилам?

- а) конституция;
- б) традиция;
- в) обычай;
- г) закон;
- д) категория.

9. Какие из указанных ниже институтов играют роль неформальных:

- а) конституция;
- б) традиции;
- в) религия;
- г) здравый смысл;
- д) законы.

10. Что выступает критерием эффективности институтов:

- а) размер полученной прибыли;
- б) размер достигнутой минимизации издержек;
- в) размер достигнутой полезности;
- г) размер экономии масштаба производства;
- д) размер национального дохода.

11. Правила – это:

- а) нормы, признанные государством в качестве координирующих инструментов экономического и социального взаимодействия между людьми и группами людей;
- б) модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации;

в) критерии, в соответствии с которыми те или иные действия, суждения или зависимости признаются правильными или ложными («неправильными») в данном обществе на определенной ступени его развития;

г) набор утверждений, созданный с целью облегчения усвоения какого-либо учебного материала, информации, данных о состоянии тех или иных объектов или общества и мира в целом.

12. Компонентами рутин являются:

- а) знания;
- б) навыки;
- в) ценности;
- г) ожидания;
- д) все ответы верны.

13. Формально-правовые институты играют в экономике более важную роль, чем институты неформальных правил, в:

- а) любой экономической системе;
- б) доиндустриальных обществах;
- в) индустриальных обществах;
- г) верны ответы в и с.

14. Какие из ниже перечисленных структур можно квалифицировать как организацию:

- а) студенческая группа;
- б) вуз;
- в) правила дорожного движения;
- г) центральный банк;
- д) движение против строительства атомных захоронений в г. Ангарске.

15. Институциональная среда – это:

а) совокупность организаций, отвечающих за регулирование обменов, совершаемых в экономике;

б) ряд формальных правил, созданных людьми для организации производства, обмена и потребления;

в) совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена и распределения;

г) набор правил, соблюдение которых обеспечивается специализированной организацией.

16. Не является примером институционального соглашения –

- а) соглашение между фракциями в парламенте об обмене голосами;
- б) закон «О соглашениях о разделе продукции»;
- в) соглашение олигополистов об уровне цен;
- г) протокол о намерениях.

17. Институтами, относящимися к разновидности институциональной среды, не являются:

- а) обычаи и традиции, регулирующие взаимоотношения в локальных сообществах;
- б) контрактные соглашения;
- в) правовые акты гражданского законодательства;
- г) принципы рациональности;
- д) нет правильного ответа.

18. Неформальная институционализация:

- а) влияние неформальных норм на формальные правила;
- б) несогласование формальных правил и неформальных норм;
- в) закрепление неформальных норм в законодательстве;
- г) оппортунистическое поведение;
- д) все ответы верны.

19. Институциональный конфликт это:

- а) конфликт между производителями и потребителями;
- б) конфликт между системой наказания и системой принуждения;
- в) несогласование формальных правил и неформальных норм;
- г) несогласование намерений и действий покупателя;
- д) нет верного ответа.

20. Специфика институтов заключается в том, что они:

- а) зависят от предшествующего развития;
- б) не зависят от предшествующего развития;
- в) нейтральны к предшествующему развитию;
- г) нет верного ответа.

21. Какие институты являются важнейшими в рыночной экономике в трактовке О. Уильямсона:

- а) собственность, хозяйственная этика, фирмы;
- б) государство, профсоюзы, парламент;
- в) фирмы, рынки, отношенческая контрактация;
- г) классическая, неоклассическая и отношенческая контрактации.

22. Какое из приведенных определений не является определением института:

- а) совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности;
- б) объединение граждан для защиты общих интересов;
- в) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- г) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Тест 2. Институты

Верно/Неверно

Ответьте «Да», если высказывание верно или «Нет», если высказывание неверно:

1. Институт можно определить как систему формальных правил и неформальных норм, определяющих взаимоотношения между членами общества.

2. Институты отражают образ мышления, характерный для определенной общности людей.

3. В составе института Д. Норт выделяет две главные составляющие: формальные правила и механизмы принуждения.

4. Следование образцам и шаблонам поведения гарантирует экономическим агентам максимизацию полезности.

5. Правила – это нормы, признанные государством в качестве координирующих инструментов экономического и социального взаимодействия между людьми и группами людей.

6. Неформальные правила не могут быть критерием отбора формальных правил.

7. Система правил не может воздействовать на относительные цены ресурсов.

8. Институциональный конфликт – это конфликт между производителями и потребителями.

9. Неформальная институционализация – это влияние неформальных норм на формальные правила.

10. Традиции и обычаи являются примерами формальных правил. Н

11. Роль нейтральных институтов заключается в снижении трансакционных издержек для одной группы экономических субъектов и одновременном их росте – для другой.

12. Государство можно исследовать и как институт (механизм формирования и соблюдения системы формальных правил на базе социального контракта), и как организацию (структуру государственного аппарата управления, систему законного наказания и принуждения).

13. Институционализация – это закрепление в отношениях между индивидами определенных правил и норм с возрастающей частотой их использования для все большей части членов общества.

14. Организации не влияют на эффективность институциональной системы.

15. Согласование формальных правил и неформальных норм не оказывает влияния на эффективность функционирования существующей системы институтов.

16. Понятие «норма» шире, чем понятие «правило», поскольку включает в себя еще и обычаи, традицию.

17. Неформальные нормы изменяются быстрее формальных правил.

18. Формальные нормы являются основой для появления неформальных норм.

19. Неформальные нормы появились в обществе значительно раньше формальных.

20. Длительность эволюции формальных правил определяет их большую устойчивость.

21. Формальные правила – это традиции, обычаи, социальные условности.

22. Отдельные сферы деятельности могут регулироваться только неформальными нормами при отсутствии формальных правил.

23. Формальные институты – это самоподдерживающиеся, самовыполняющиеся правила, без вмешательства третьей стороны (государства).

24. Неформальные правила могут быть искусственно придуманы и насильственно внедрены.

25. Может ли неграмотный человек действовать рационально?

26. В тех сферах, где неформальные правила управляют человеческим поведением, невозможно правильно оценить юридическое действие формальных, поддерживаемых государством правил, не поняв действующие неформальные правила.

27. Формальные и неформальные правила могут быть не согласованы друг с другом, в этом случае люди будут действовать, руководствуясь неформальными правилами.

28. Понятия норма и правила являются идентичными понятиями.

Тест 3. Теория институциональных изменений

Укажите все верные ответы.

1. Суть зависимости от траектории предшествующего развития заключается в том, что:

а) изменение неформальных правил не может происходить дискретно;

б) в процессе эволюционных изменений естественным образом только эффективные институты становятся систематически действующими;

в) в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях;

г) формальные и неформальные правила со временем претерпевают изменения, при этом изменение одних, как правило, обуславливает изменение других.

2. Что является основной причиной эволюции общественных институтов?

а) развитие производства;

б) общественный прогресс;

в) эволюция демократии;

г) положительные трансакционные издержки;

д) отрицательные трансакционные издержки.

3. Какие Вы можете назвать причины появления институтов?

- а) низкие транзакционные издержки;
- б) высокие транзакционные издержки;
- в) низкие производственные издержки;
- г) высокие трансформационные издержки;
- д) предельные издержки.

4. Механизм институциональных изменений был предложен:

- а) О. Ульямсоном;
- б) А.Смитом;
- в) Дж. М. Кейнсом;
- г) Д. Нортom;
- д) Дж. Бьюкененом.

5. Изменения в относительных ценах меняют:

- а) стимулы экономических агентов;
- б) отношение людей к экономической реальности;
- в) структуру экономического поведения;
- г) институциональную структуру;
- д) все ответы верны.

6. Одним из источников институциональных изменений является:

- а) политика государства;
- б) идеология;
- в) нравственные устои в обществе;
- г) природно-климатические изменения;
- д) изменение численности населения.

7. Основными подходами к роли прошлого в современном развитии институтов являются:

- а) эволюционный;
- б) зависимость от траектории предшествующего развития;
- в) революционный;
- г) верны а) и б);
- д) верны а) и в).

8. Радикальные изменения в формальных правилах – это:

- а) дискретные изменения;
- б) революционные изменения;
- в) государственные изменения;
- г) эволюционные изменения.

9. Пересмотр контрактных отношений с целью получения потенциальной выгоды – это:

- а) автономные изменения;
- б) инкрементные изменения;
- в) государственные изменения.

10. Почему раз возникнув институты существуют даже после того, как они перестали приносить заметную пользу:

- а) потому что люди противятся изменению привычных институтов;
- б) потому что никто не заинтересован в их отмене;
- в) из-за нерасторопности законодательных органов;
- г) потому что институциональные изменения имеют очень высокие затраты.

11. Институциональные изменения, возникающие и распространяющиеся без предварительного плана и замысла, являются:

- а) случайными;
- б) спонтанными;
- в) вероятными
- г) необратимыми.

12. Целенаправленные институциональные изменения возникают и распространяются в соответствии с:

- а) указаниями МВФ;
- б) осознанно разработанным планом;
- в) случайно возникшими обстоятельствами;
- г) указаниями правительства.

13. Сценариями трансформационного перехода общества от одной системы хозяйствования к другой являются:

- а) неоклассический;
- б) неинституциональный;
- в) кейнсианский;
- г) верны а) и б);
- д) верны б) и в).
- е) нет правильного ответа.

14. Какие институциональные ограничения обладают большим «сроком жизни»:

- а) формальные;
- б) неформальные;
- в) стихийно сложившиеся;
- г) сознательно сконструированные.

15. В какую сторону происходит изменение общественных институтов в долгосрочном периоде:

- а) в сторону большей взаимной согласованности;
- б) в сторону увеличения числа институтов;
- в) в сторону уменьшения затрат производства и обмена;
- г) общее количество общественных институтов практически не меняется.

16. В ситуации импорта институтов проблемой является:

- а) дефицит госбюджета;
- б) высокая инфляция;
- в) взаимоотношение новых формальных и старых неформальных норм;
- г) появление институциональных ловушек.

17. Институциональная ловушка это:

- а) влияние неформальных норм на формальные правила;
- б) несогласование формальных и неформальных норм;
- в) устойчивая неэффективная норма;
- г) закрепление неформальных норм в законодательстве.

18. В издержки выхода из институциональной ловушки не входят:

- а) издержки установления новой нормы;
- б) издержки производства продукции;
- в) издержки связанные с ликвидацией механизма лоббирования старой нормы;
- г) издержки преодоления культурной инерции.

19. Примером институциональной ловушки не является:

- а) бартер;
- б) государство;
- в) теневая экономика;
- г) коррупция.

20. Согласно Норту причиной институциональных изменений является:

- а) взаимодействие между институтами и организациями;
- б) изменение механизмов управления контрактными отношениями;
- в) противоречие отношений власти и контроля;
- г) изменения в структуре прав собственности.

Тест 4. Теория институциональных изменений

Верно/Неверно

Ответьте «Да», если высказывание верно или «Нет», если высказывание неверно:

1. Следствием процесса развития общества является трансформация институтов.
2. Последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок, может служить примером институционального изменения.
3. Изменение относительных цен на ресурсы не является причиной изменения правил.
4. Суть зависимости от траектории предшествующего развития 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.
5. Институциональные изменения могут носить искусственный характер.
6. Чем больше разнообразия допускает общество, тем интенсивнее и плодотворнее протекает отбор социально-целесообразных институтов.
7. Институциональная система подвержена постоянным изменениям.
8. Скорость институциональных изменений не зависит от того, насколько быстро будет расти число людей, использующих данный институт.
9. Революционные изменения не подразумевают следование предыдущей траектории развития общества и сопровождаются коренным изменением неформальных институтов.
10. Отсутствие институциональных изменений свидетельствует о том, что подавляющее большинство субъектов не заинтересованно в пересмотре действующих «правил игры», т.к. любые изменения связаны для них с дополнительными издержками.
11. Согласно принципу «конгруэнтности институтов» формальные и неформальные институты, а также их изменения должны соответствовать друг другу.
12. Институциональная ловушка представляет собой неэффективную неустойчивую норму.

2.2. Вопросы для самопроверки

1. Как определяет понятие «институт» неинституциональная экономическая теория?
2. Дайте определение «института», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает его сущность.
3. Назовите основные составляющие института.
4. В чем отличие института от организации?
5. Какова роль организаций в институциональной системе?
6. Какие функции выполняют институты в обществе?
7. В чем отличия норм от правил?
8. В чем отличие неформальных правил от правил формальных? Какие более изменчивы?

9. Приведите примеры формальных и неформальных институтов, а также разных типов взаимодействия между ними.
10. Как формируется система неформальных институтов в обществе?
11. Как согласуются формальные и неформальные нормы и правила, существующие в обществе?
12. Как государство может влиять на изменение неформальных правил?
13. Что понимается под институциональным конфликтом?
14. Какова роль механизмов принуждения в функционировании института?
15. Есть ли взаимосвязь между процессом формирования институтов и их устойчивостью? Ответ поясните.
16. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации типа «дилемма заключенных»?
17. Что такое «импорт» институтов и к каким негативным последствиям он может привести?
18. Приведите пример институтов, возникших в результате импорта.
19. Чем ситуация типа «дилемма заключенных» отличается от ситуации неравенства?
20. В чем отличие ситуации «невидимая рука» от ситуации «дилемма заключенных»?
21. Какие функции выполняет институт, возникающий в ситуации неравенства?
22. Какие функции выполняет институт в ситуации координации?
23. Какие функции выполняет информационная санкция и в чем заключается ее отличие от других видов санкций за несоблюдение неформальных правил?
24. Чем автоматическая санкция отличается от внутренней санкции — вины?
25. В чем отличие двусторонних санкций от санкций многосторонних?
26. Назовите основные элементы системы общественного контроля и выделите основные типы контролеров.
27. Что понимается под институциональными изменениями и каковы их источники?
28. Кто является субъектами институциональных изменений?
29. От чего зависит скорость институциональных изменений?
30. Что понимается под институционализацией?
31. Назовите виды зависимости между новыми и старыми институтами. Какой характер присущ каждому виду зависимости?
32. Назовите возможные пути развития новых институтов в рамках революционной зависимости.
33. Как отражаются на институциональной системе общества неприжившиеся новые институты?
34. Какие подходы применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
35. Опишите в общих чертах модель институциональных изменений Норта.

36. Что такое институциональная матрица и какова ее роль в институциональном формировании общества?
37. Почему так важна стабильность институциональной структуры?
38. Как соотносятся стабильность институциональной структуры и ее эффективность?
39. Что такое институциональное равновесие?
40. Что понимается под дискретными институциональными изменениями?
41. Что такое рутина? Перечислите виды, компоненты, значение рутин.
42. Какова классификация санкций за несоблюдение правил?
43. Какие особенности институциональной структуры общества могут привести к революции?
44. Объясняет ли экономическая теория участие людей в революции и как это соотносится с понятием «безбилетника»?
45. Что такое «зависимость от пути развития» и как она проявляется в институциональной сфере?
46. Какие формы зависимости от пути развития вам известны? Какая из них представляет наибольший интерес для экономистов и почему?
47. Что такое «институциональная ловушка»? Приведите примеры институциональных ловушек.
48. Каковы возможные пути выхода из институциональной ловушки?
49. Что понимается под «институциональным остатком»?
50. Какую роль играют институты в развитии экономической системы?
51. В каком случае институциональные изменения могут носить искусственный характер?
52. Как можно объяснить отсутствие институциональных изменений? Приведите примеры.

2.3. Вопросы для обсуждения на семинарском занятии

1. Всегда ли норма является результатом рационального выбора выполняющих ее предписание людей? Если нет, то какие препятствия рациональному выбору норм Вы можете назвать?
2. Можно ли сказать, что абсолютный диктатор — это лучший вариант третьей стороны, осуществляющей принуждение?
3. Существование формального правила легче доказать, чем существование социальной нормы. Чем можно объяснить сложности, связанные с выявлением социальной нормы, и что может свидетельствовать о том, что она существует?
4. Существует так называемые «спящие» нормы права, которые малоизвестны и редко применяются на практике. Как вы думаете, является ли «спящая норма» институтом?

5. В обыденной жизни потенциальные «дилеммы заключенных» регулируются не столько нормами закона, сколько неформальными социальными нормами. Приведите несколько примеров подобного института, который заставляет людей выбирать те стратегии, которые могут быть непривлекательными для них.

6. Какие ситуации, по Вашему мнению, встречаются чаще: ситуации координации или ситуации типа «дилемма заключенных»?

7. Какие правила, на ваш взгляд, более гибкие — формальные или неформальные?

8. Приведите примеры, иллюстрирующие различные типы взаимодействия между формальными и неформальными правилами.

9. Проведите сравнительный анализ представленных в экономической литературе подходов к определению института.

10. Сравните следующие ситуации:

а) Вы пытаетесь заключить сделку с иностранным контрагентом, однако, не знаете языка, на котором говорит ваш контрагент, он не говорит на вашем языке, а найти переводчика вы не смогли. Сделку заключить не удастся.

б) Вы пытаетесь заключить сделку и обсуждаете ее условия с контрагентом, при этом ваша речь грамматически правильная, в то время как речь вашего партнера выдает в нем человека, относящегося к другому, более низкому социальному кругу. По непонятным вам причинам контрагент отказывается заключать с вами сделку, и вам кажется, что именно различие в речи сыграло в этом отказе определенную роль.

В каждой из этих ситуаций вы понесли определенные потери — вам не удалось заключить сделку, которая была выгодна для вас, и это можно рассматривать как определенного рода санкцию. Какой тип санкции действует в этих ситуациях? Объясните различие между этими типами санкций.

11. Какие неформальные институты (этического характера) можно выделить в современной хозяйственной практике в России. Приведите пример и обоснуйте свой ответ.

12. Приведите пример экономического института и связанной организации, в чем заключается их дихотомия? Какое место (роль) они занимают в хозяйственной практике?

13. Приведите примеры внешних и внутренних институтов. На основании приведенных примеров, опишите особенности их формирования в переходной экономике. Какое влияние они оказывают на институциональные изменения.

14. К какому типу институциональных изменений Вы бы отнесли реформы 90-х годов XX века. Обоснуйте свой ответ.

15. Какие из экономических институтов современной России возникли в результате импорта?

16. Сущность и причины институциональных ловушек в российской экономике.

17. Могут ли отдельные сферы деятельности регулироваться только неформальными нормами при отсутствии формальных правил? Поясните свой ответ. Приведите примеры.

18. Какие из известных Вам неформальных институтов следует легализовать и почему? Поясните ответ.

19. Из истории экономики России (любой страны) приведите примеры эволюционных и революционных институциональных изменений.

20. Может ли государство влиять на изменение неформальных правил? Нужна ли система общественного контроля?

21. Какие неформальные институты можно выделить в современной хозяйственной практике России.

22. Что понимается под инерционностью институционального развития и как ее можно объяснить?

23. Назовите основные проблемы, связанные с институциональными преобразованиями. В чем выражается институциональный конфликт?

24. К какому типу институциональных изменений Вы бы отнесли реформы 90-х годов XX века?

25. Каковы издержки перехода от командной к рыночной системе в 90-х гг. в России и чем они были вызваны? Ответ поясните.

26. От каких условий зависит эффективность неформальных институтов в регулировании жизни определенного сообщества?

27. Что такое зависимость от траектории развития применительно к экономическим институтам общества? Приведите примеры.

28. В каком смысле рынок является институтом? Какие экономические функции выполняет рынок в качестве института? Каким образом он их выполняет?

29. Какая логическая связь существует между понятиями «общественное разделение труда», «размеры рынка» и «институциональная структура»? Почему первое определяется вторым, а второе третьим?

30. Почему при отсутствии общественного разделения труда («экономика Робинзона Крузо») институты не нужны?

31. Почему углубление общественного разделения труда увеличивает потребность общества в институтах? Какие функции институтов в результате становятся все более актуальными?

2.4. Темы для рефератов, докладов, эссе

1. Понятие института как регулятора совместной деятельности. Право и условные нормы как виды институтов.

2. Институты и их эффективность в России. Противоречия интересов в российской экономике.

3. Воздействие отдельных организаций (например, профсоюза) на изменение институциональной системы, их позитивное или негативное влияние на развитие экономики.

4. Институциональные изменения: понятие, источники, виды.

5. Импорт институтов, типология инноваций и субъектов инноваций.

6. Механизмы институциональных изменений.

7. Экономическая политика государства и издержки трансформации институтов. Институциональные ловушки.

8. Институциональные ловушки в российской экономике.

9. Виды зависимости между новыми и старыми институтами в периоды институциональных трансформаций.

10. Революционный характер институциональных изменений в переходной экономике и их последствия для общества.

11. Проблемы формирования новых институтов в постсоциалистических странах (на примере отдельных институтов, таких, например, как институт Президента, парламент, центральный банк, институт частной собственности, банкротства и т.д.).

12. Коренное изменение отдельных институтов (банковской системы, налоговой системы) и проблемы связанные, с их функционированием в российской экономике.

13. Модели поведения человека и их роль в экономическом развитии.

14. Роль рутин в экономической деятельности.

15. Сети в институциональном анализе.

16. Институциональная структура экономики России.

17. Импорт институтов на примере стран с различной институциональной системой.

18. Ретроспективный анализ импорта институтов в переходной экономике России.
19. Проблемы трансформации институтов в 90-х гг. в России.
20. Теневая экономика в СССР.
21. Положительный опыт институциональных трансформаций (на примере Китая, Японии и др. стран)
22. Сравнительный анализ основных институтов командной и рыночной экономики.
23. Институты как решение проблемы мотивации: российская специфика.
24. Институты как механизмы минимизации транзакционных издержек в советской экономике.
25. Роль неформальных институтов в перераспределении ресурсов в советской экономике.
26. Институциональные ловушки в российской экономике.
27. Устойчивые неформальные институты в российской экономике.
28. Трансформация формальных институтов в России в 90-е годы.
29. Трансформация неформальных институтов в России в 90-е годы.
30. Внутренние и внешние институты в советской экономике.
31. Институты лицензирования и стандартизации как механизм контроля качества в российской экономике.
32. Развитие института корпоративной культуры в России.
33. Анализ взаимосвязи между институтами и экономическим развитием.
34. Институциональные ловушки и дисфункции экономических институтов.

СЛОВАРЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ, ПОНЯТИЙ И ТЕРМИНОВ

Внутренний механизм принуждения (self-enforcement) — механизм, обеспечивающий соблюдение правил посредством самоограничения человека.

Государство (state) — организация, обладающая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющегося на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками; обладая сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, государство оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности.

Институт (institution) — ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением данных правил.

Институт (institution) — созданные человеком правила, которые ограничивают поведение людей и упорядочивают взаимоотношения между ними, что становится возможным, когда правила подкрепляются соответствующим механизмом принуждения к их соблюдению.

Институционализация — закрепление в отношениях между индивидами определенных правил и норм с возрастающей частотой их использования для все большей части членов общества.

Институционализация теневой экономики — это закрепление теневой экономической деятельности экономических субъектов в те или иные типы организаций, признаваемые всеми участниками данной деятельности.

Институциональный вакуум — это отсутствие или недостаток в институциональной системе формальных институтов, способных поддерживать осуществление сделок с наименьшими транзакционными издержками, вследствие ликвидации механизма управления прежней хозяйственной системой и отсутствия нового.

Институционализация внешней нормы — процесс постепенного принятия людьми в качестве этических воззрений и добровольное выполнение внешних норм, доказавших свою общественную полезность в процессе исторического развития.

Институциональный предприниматель (institutional entrepreneur) — лицо (группа лиц), расходующее ресурсы с целью изменения существующей системы формальных правил.

Институциональное равновесие (institutional equilibrium) — ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен в обществе, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию отношений.

Институциональная среда (institutional environment) — правила игры, определяющие контекст в котором осуществляется экономическая деятельность; совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют основу для производства, обмена и распределения.

Институциональные изменения (institutional changes) — процесс трансформации формальных и (или) неформальных ограничений, а также соответствующих им механизмов контроля за соблюдением; появление новых правил с соответствующими механизмами обеспечения их соблюдения, исчезновение старых действовавших правил, а также изменение структуры трансакций в рамках существующего набора правил (процедур) для их участников. Иначе говоря, процесс изменения формальных и неформальных правил, ограничивающих поведение людей, а также поддерживающих их механизмов принуждения.

Институциональные соглашения (institutional arrangements) — договоры между хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.

Интенсивность стимулов (incentive intensity) — характеристика степени гарантированности присвоения чистых доходов, приходящихся на усилия и решения стороны, принимающей участие в сделке. Сильные стимулы возникают, когда сторона имеет четко специфицированное право на свои чистые доходы и легко может определить их величину. Слабые стимулы возникают тогда, когда чистые доходы являются результатом совместной деятельности сторон и величину вклада каждой стороны сложно определить.

Институциональный конфликт — результат несогласованности между формальными и неформальными правилами. В одном случае институциональный конфликт приводит к появлению нежизнеспособных институтов, в другом — к появлению устойчивых, хотя и неэффективных образований — институциональных ловушек.

Институциональная ловушка — это неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер.

Институциональная матрица — это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых общественных институтов, обусловивших появление первых государств и предопределивших развитие всех последующих институциональных структур, которые, в свою очередь, служат воспроизведению первичной модели, сущность которой сохраняется.

Институциональное устройство (institutional arrangement) — контракт и соответствующая ему структура управления, которая объединяет хозяйственные единицы и определяет способ их сотрудничества и/или конкуренции.

«Институциональный человек» — человек, имеющий сложную систему мотивов, которая определяется усвоенными им институтами. Цель его поведения состоит в гармонизации взаимоотношений с внешней социальной средой.

Институциональное поведение — поведение человека, формируемое им исходя из институционализированных им норм и ценностей.

Институциональные технологии — это технологии, связанные с внедрением (импортом) институтов, а также с генерацией (выращиванием) новых институтов, способных привести к снижению транзакционных издержек функционирования экономической системы и обеспечить экономический рост.

Конфликт — отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

Координирующие правила — правила, обеспечивающие согласованность действий или ожиданий и опирающиеся, как правило, на какой-либо внешний институт, содержащий информацию о доступном наборе альтернатив.

Конгруэнтность институтов — соответствие формальных и неформальных институтов, а также их изменений друг другу.

Культура — общественный механизм обмена, хранения, воспроизводства и отбора информационных продуктов.

«Контрактный человек» — это человек, стремящийся исполнить возложенные на него обязательства как общественного, так и частного характера.

Криминализованная экономика — экономика, функционирующая в рамках официальной экономики и осуществляемая противоправными способами (различного рода взятки, хищение государственного и общественного имущества путем кражи, разбоя, грабежа; обман, обсчет потребителей; противозаконная оптовая и розничная торговля; спекуляция и т.д.).

Криминальная экономика — экономическая деятельность, связанная с прямым нарушением закона, функционирующая вне рамок официальной экономики (незаконное подпольное производство и реализация общественно полезных товаров и услуг).

Криминальная квазиэкономика — преступления против личной собственности граждан, реализация добытого противоправным способом у граждан имущества.

Легальные нормы и правила — нормы и правила официально признанные законом.

Моральные воздействия (санкции) — общественное осуждение, затруднение для нарушителей доступа к привычным для них социальным связям, исключение их из традиционных сфер общения и т. п.

Недопроизводство институтов — недостаточно развитая с точки зрения эффективности институциональная система. Основная причина заключается в отсутствии изначально импульсов (стимулов) для развития данных институтов.

Нелегальные нормы и правила — нормы и правила, не признанные законом.

Неформальные правила (informal rules) — не закрепленные ни в каком официальном источнике, возникающие со временем в ходе повторяющихся взаимодействий между людьми, правила, исполнение которых гарантируется не угрозой законодательно установленных санкций, а наказанием со стороны членов того сообщества, где действуют эти правила.

Неформальная институционализация — приоритет неформальных «правил игры» в обществе над формальными, в некоторых случаях «подстраивание» формальных правил под неформальные нормы. Суть неформальной институционализации в том, что вновь принятые, разработанные в соответствии с зарубежными рыночными аналогами законы начинают работать совершенно по-иному, не по «рыночному».

Неофициальная экономика — легальные виды экономической деятельности, где имеет место не фиксируемое, с целью минимизации издержек, производство товаров и услуг, сопряженное с уклонением от уплаты налогов. Неофициальная экономика — это реализация продукции неучтенной правомерной деятельности, материализация скрытых доходов от неучтенной правомерной деятельности, потребление приобретенных благ на неучтенные доходы от правомерной деятельности.

Неформальная экономика — экономика, основанная на использовании неформальных связей в официальной экономике (противозаконное традиционное распределение в официальной экономике: сокрытие законных доходов от налогообложения; материализация незаконных, неучтенных доходов; потребление приобретенных благ на незаконные, неучтенные доходы).

Организация (organization) — структурированное объединение экономических агентов, разделяющих (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций.

Организационная культура — система норм, правил и моральных ценностей, регламентирующая отношения между членами организации.

Ограниченная рациональность (bounded rationality) — предпосылка относительно экономического поведения человека, которая означает, что люди ведут себя преднамеренно рационально, стараясь добиться лучшего решения при данных ограничениях, однако результат, которого они достигнут, не будет оптимальным вследствие лимитированных познавательных способностей человека в получении и обработке информации. Является основной причиной неполноты контракта.

Оппортунистическое поведение — поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т. е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства. Асимметричная информация создает возможности для оппортунистического поведения.

Общественные блага — блага, для которых отсутствует исключительность доступа и конкурентность при потреблении.

Общественный выбор — это совокупность процессов нерыночного согласования индивидуальных действий через систему политических институтов демократического общества.

Правила (rules) — общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) в отношении других индивидов (групп).

Привычка — многократно повторяющееся следование правилам.

Распределительные правила — правила, связанные с тем, что даже в процессе координационных мероприятий возможно асимметричное распределение результата.

Редистрибутивная экономика — это взаимосвязанное хозяйство, складывающееся в условиях коммунальной материально-технологической среды,

когда условием выживания каждого является выживание всей хозяйственной системы в целом.

Рутинa — совокупность «внутренних» институтов хозяйственного субъекта. В эволюционной экономической теории играет ту же роль, что гены в биологии.

Способ организации сделки (governance structure) — институциональное образование, которое обеспечивает цельность транзакций и получение сторонами того, что они надеялись получить в результате исполнения сделки. Уильямсон выделяет три альтернативных способа организации сделки — рынок, гибридные институциональные соглашения и иерархию.

Скорость институциональных изменений — зависит от того, насколько быстро будет расти число людей, использующих данный институт. Чем быстрее будет осознана необходимость и выгода от соблюдения определенного набора правил, тем быстрее они будут институционализированы.

Суммарный спрос на институт — как результат суммирования положительного и отрицательного спроса на определенный институт — отражается в расходах государства по поддержанию соответствующей нормы и в издержках, которые несет ее нарушители.

Трансплантация институтов — это процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде.

Теневая экономика — экономика, скрытая от возможностей государственного учета и контроля. Это экономическое явление, так как поведение участников данного сектора экономики объясняется мотивом рациональности и экономической выгодой. Функционирующие здесь экономические субъекты описываются типичной моделью «homo economicus».

Формальные правила (formal rules) — правила, записанные в официальном источнике, за исполнением которых следит специальная группа людей, уполномоченных на это государством.

Фиктивная экономика — это искажение экономической информации о производственных процессах и их результатах, нерациональное использование ресурсов, выпуск некачественной продукции, фальсификация продукции, а также это экономика спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошеннических действий, связанных с получением и передачей денег.

Эволюционные институциональные изменения (evolutionary institutional changes) — периферийные изменения в формальных и(или) нефор-

мальных правилах, обуславливающие постепенные изменения во всей институциональной системе.

Эффект гистерезиса — определяется как форма зависимости состояния системы от прошлой траектории развития. Смысл эффекта гистерезиса состоит в том, что если общество, пытаясь преодолеть институциональную ловушку, просто вернется к прежнему своему состоянию (до «возмущения»), то этого может оказаться недостаточным для исчезновения закрепившейся неэффективной нормы, и обществу понадобится удвоить или утроить свои усилия (затраты), чтобы восстановились прежние параметры или возможности развития (см. эффект «path dependence»).

Эффект «path dependence» — зависимость последующего развития общества от траектории его предшествующего развития.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ И ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агапова И. И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И. И. Агапова. — М.: Экономистъ, 2006. — 254 с.
2. Бренделева А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: «Дело и Сервис». 2006. — 352 с.
3. Бренделева, Е.А. QWERTY – эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек / Е.А. Бренделева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2006. — № 2 — Т. 4.
4. Земцова Л. В. Институциональная экономика: учеб. пособие Томск: Эль Контент, 2012. — 168 с.
5. Институциональная экономика: учеб. пособие / под рук. акад. Д. С. Львова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 318 с. — (Серия «Высшее образование»).
6. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Институциональная экономика: Учеб. Пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014.
8. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. — М.: ИМЭМО, 1990.
9. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. — М.: Гардарики, 2007. — 255 с.
10. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. — М.: ТЕИС, 2000. — С. 23
11. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М.Юдкевич. — М.: ГУ-ВШЭ, 2005.
12. Литвинцева Г. П. Институциональная экономическая теория: учебник / Г. П. Литвинцева. — Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. — 336 с.
13. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика; под ред. А. Олейника— М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 113–151.
14. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике // Институциональная экономика; под ред. А. Олейника — М.: ИНФРА-М, 2005 — С. 191–241.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
16. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р. М. Нуреев. — 2-е изд., изм. — М.: НОРМА, 2007. — 560 с.
17. Нуреев Р. М. Институционализм в новой экономической истории / Р. М. Нуреев, Ю. В. Латов // Институциональная экономика; под ред. А. Олейника— М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 191–241.

18. Одинцова М. И. Институциональная экономика / М. И. Одинцова. — М.: Изд.-во ГУ-ВШЭ, 2007.
19. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А. Н. Олейник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 416 с.
20. Олсон М. Логика коллективных действий / М. Олсон. — М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
21. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович. — М.: Российская экономическая школа, 1998.
22. Сатаров Г.А. Как возможны социальные изменения. Обсуждение одной гипотезы // *Общественные науки и современность*, № 3, 2006, С. 23–39.
23. Сатаров Г.А. Институты хаоса: проблема узнавания // *Полития*, № 3 (50), 2008. С. 45–56.
24. Сатаров Г. А. Прологомены к последней модернизации в России // *Вопросы экономики*, № 5, 2011. С. 4.
25. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2004.
26. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2008.
27. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2008.
28. Трансформация экономических институтов в постсоветской России / под ред. Р. М. Нуреева. Вып. XIV. — М.: Московский общественный научный фонд, 2000. — 242с.

Электронные ресурсы

1. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». — <http://www.ecsocman.edu.ru>.
2. Экономический сайт. — <http://www.economicus.ru>.
3. Encyclopedia of Law and Economics — http://allserv.rug.ac.be/_gdegeest.
4. Международная организация по новой институциональной экономике ISNIE <http://www.isnie.org>.
5. Библиотека Либертариума — <http://www.libertarium.ru/library>.

Учебное издание

Шавкунова Ирина Сергеевна

Институты и их роль в жизни общества

Учебное пособие для студентов, магистрантов

Издается в авторской редакции

Технический редактор
А. С. Ларионова

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 08.06.15. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 4,6. Тираж 100 экз.

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права.
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.