

В.Л. ТАМБОВЦЕВ

Институциональный рынок как механизм институциональных изменений*

Важность институционального аспекта трансформации экономических систем, в частности реформирования переходных экономик, признается всевозрастающим числом исследователей и политиков, в том числе и в России. Однако преобразованию этого понимания в конкретные рекомендации по изменению хода реформ препятствует недостаточное развитие теоретических представлений о процессах институциональных изменений. Задача данной статьи - проанализировать эти представления, развить понятия *институционального рынка* и показав плодотворность его применения для объяснения некоторых явлений в переходной российской экономике.

Понятие институционального рынка

В последние годы отечественные исследователи приступили к активному освоению институциональной экономической теории. При этом не всегда проводится четкое разграничение между такими внешне схожими, но по существу глубоко различными направлениями, как традиционный институционализм, эволюционная экономическая теория и неоинституционализм [Нуреев, Латов, 2001]. Между тем далеко не все положения, формулируемые в рамках одной из названных теорий, считаются справедливыми и принимаются в рамках других. Прежде всего, это относится к базовому понятию института, неодинаково трактуемому упомянутыми направлениями.

Не останавливаясь на деталях, различающих понимание института, введу в явном виде то его определение, которому буду следовать в рамках этой работы, - неоинституциональное определение. В соответствии с ним институт представляет собой совокупность санкционируемых правил в единстве с социальным механизмом их защиты. Это означает, что в составе института выделяются: (а) правила поведения экономических агентов в определенных ситуациях; (б) правила поведения гарантов выполнения правил (а) в случаях выявления отклонений от них.

* Выражаю искреннюю признательность магистрам экономики Е. Тамбовцевой и Л. Валитовой за проведенные расчеты, доктору физико-математических наук, профессору СПбГУ А. Бухвалову и доктору социологических наук, профессору СПбГУ Ю. Веселову за высказанные ценные замечания, а также всем участникам семинара Центра управленческих и институциональных исследований факультета менеджмента СПбГУ (май 2000 года), III Международной конференции "Проблемы общественного сектора переходной экономики" (Санкт-Петербург, май 2000 года) и IV Международной конференции по проблемам эволюционной экономики (Пушино-на-Оке, июнь 2000 года) за то внимание, которое они уделили данной теме, и участие в ее обсуждении.

Исходя из этого понимания, институциональное изменение можно определить следующим образом: пусть имеется институт I , состоящий из правил I_1 для экономических агентов A и правил I_2 для гарантов института G . Тогда его *качественным* изменением будет: изменение алгоритма выполнения правил I_1 либо изменение контингента агентов A , к которым относится правило I_1 либо изменение правил I_2 , либо изменение контингента гарантов G , либо любое сочетание упомянутых элементарных изменений. *Количественным* изменением института I будем называть изменение в частоте его использования экономическими агентами в тех ситуациях, где соответствующее правило I_1 *должно* использоваться.

Практически все существующие подходы к изучению институциональных изменений ограничивают свой анализ действиями государства по формированию новых правил поведения экономических агентов и их внедрению в хозяйственную жизнь посредством легального принуждения. По-моему, такой подход не исчерпывает всех важных сторон осуществления институциональных изменений. Ведь наряду с институциональными нововведениями, осуществляемыми через взаимодействие групп специальных интересов на политической арене (так сказать, централизованно), в экономической системе непрерывно идет и массовый децентрализованный процесс *выбора экономическими агентами* различных форм обменных и иных институтов - норм и правил ведения ими своей хозяйственной деятельности, включая спонтанное придумывание новых алгоритмов действий и осуществление многообразных качественных изменений существующих институтов.

Представления о том, что в своем экономическом поведении индивид постоянно выбирает его конкретные институциональные формы, практически общепризнаны (см., например [Уильямсон, 1996, с. 149; Buchanan, 1994, р. 125; Менар, 1996, с. 8]). Относительно этого выбора можно также сказать, что он представляет собой *конкуренцию институтов*. Последняя не сводится к политической борьбе в процессе функционирования политического рынка. Ее важная разновидность - "обычная" конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются *несовпадающими* правилами поведения: «то, что мы действительно имеем в виду, говоря о "конкуренции между правилами", - это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов» [Kerber, Vanberg, 1995, р. 39].

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

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

Впервые, вероятно, понятие *рынка институтов* в явном виде было введено в 1994 году С. Пейовичем [Pejovich, 1994] и развито в его более поздней статье 1996 года: "Рынок институтов - это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает,

следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения" [Pejovich, 1996, p. 117].

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

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

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

Из этих признаков вытекает, что любой рынок можно кратко охарактеризовать как географическое либо функциональное пространство (локус коммуникаций), на котором происходят обмены и заключаются взаимовыгодные сделки. Ведь наличие такого пространства есть обязательное условие для получения информации о партнере и обмена ею в ходе переговоров о заключении сделки. Если сопоставить теперь определение "рынка вообще" с дефиницией институционального рынка Пейовича, можно утверждать, что отражаемый ею процесс действительно обладает основными чертами рынка.

На любом рынке продавцы и покупатели заключают сделки. Естественно полагать, что на рынке институтов (или институциональном рынке - будем использовать эти термины как синонимы) заключаются *институциональные сделки*. Это понятие введено Д. Бромли и обозначает "действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства" [Bromley, 1989, p. 110]. Если трактовать понятие институционального устройства достаточно широко, можно утверждать, что *массовый выбор* для совершения действий определенной институциональной формы (правила) действительно ведет к установлению нового институционального устройства, в то время как, напротив, *спорадический, редкий* его выбор будет обуславливать сохранение старой институциональной структуры.

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

Вместе с тем, контекст, в котором Бромли использует понятие институциональной сделки, наводит на мысль, что он понимает ее, скорее, как действие *на политическом рынке*, нежели как "второй слой" обычных действий экономических агентов на товарных рынках. Поскольку я разделяю и противопоставляю здесь *политический* и *институциональный* рынки, то применение данного понятия для характеристики сделок на последнем может ввести в заблуждение. Другими словами, адекватный термин оказывается "занятым" для выражения иного понятия.

Удобным, хотя, по-видимому, и не самым удачным, выходом из этой ситуации может быть введение некоторых уточнений к понятию институциональной сделки. Будем называть *явными* институциональными сделками совместные действия инди-

видов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства, а *неявными* - их совместные действия по выбору того или иного правила, в соответствии с которым осуществляются действия в связи с желанием совершить некоторую товарную сделку. Поскольку в результате таких действий изменяется *частота* использования релевантных той или иной ситуации правил, меняется и *режим* функционирования этих правил, а следовательно, в конечном счете и существующее институциональное устройство.

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

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

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

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

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

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

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

Характеризуя институты как предметы купли-продажи на рынке, т.е. как товары, необходимо, прежде всего, обратить внимание на то, что они представляют собой предметы длительного пользования, т.е. *капитальные активы*, способные приносить доход в течение продолжительного (неопределенного) периода времени. Для обеспечения производительного использования института каким-либо индивидом он должен быть в определенном смысле *приобретен* последним. Такое приобретение по своим характеристикам более всего напоминает аренду - ведь применив данное правило действия в течение какого-то промежутка времени, индивид "отставляет" его, чтобы вернуться к его использованию в случае возникновения необходимости. Однако у *кого* экономический агент "арендует" такой актив? В каком смысле и как существует последний в те периоды времени, когда он не используется кем-либо из хозяйствующих индивидов? Ответы на эти вопросы представляются весьма важными для понимания институционального рынка, который, в свою очередь, выступает, по моему мнению, важнейшим звеном (и механизмом) всего процесса институциональных изменений¹.

Функционирование институционального рынка

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

- получению тем или иным способом информации о содержании нормы, алгоритме ее осуществления и последствиях действий по данному правилу;
- поиску контрагента, способного (т.е. обладающего упомянутыми знаниями) и согласного (т.е. считающего это выгодным) взаимодействовать с индивидом именно по соответствующим правилам;
- заключению с ним явной и неявной институциональной сделки;
- осуществлению мониторинга исполнения условий заключенной сделки;
- обеспечению согласия и готовности гаранта правила принуждать оппортунистическую сторону к исполнению правила в случае его нарушения².

¹ С учетом вышесказанного можно даже поставить под сомнение характеристику политического и институционального рынков как альтернативных механизмов распространения институциональных изменений: лишь последний является действительным механизмом распространения, в то время как первый - лишь механизм "вбрасывания" институциональных альтернатив на рынок правил.

² Вопрос о стимулах для гаранта осуществлять свои функции принуждения экономических агентов

Отмечу, что данная последовательность действий относится к разряду правил *двусторонних* трансакций и соответствующим образом трансформируется, если последние являются одно- или многосторонними.

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

Подобный "составной" характер продавца отражает тот факт, что правила осуществления трансакций - предмет коллективного пользования, поскольку обмен (по крайней мере добровольный) не может быть осуществлен без совпадения намерений и взаимодополнения действий обеих его сторон, а также без наличия и действий гаранта исполнения правила³.

Тем самым, можно утверждать, что каждая товарная сделка на товарном рынке дополняется: (а) совместным выбором конкретной институциональной формы ее осуществления; (б) имплицитным или эксплицитным *контрактом* относительно исполнения каждой из сторон своей части выбранного ими и известного им алгоритма действий по осуществлению товарной сделки в соответствующей институциональной форме, включая субконтракт с гарантом соответствующего правила. Такой контракт имеет характер *плана совместных действий* по трансформации системы, состоящей из контрагентов намечаемой товарной сделки, их имуществ, гаранта исполнения правила и его имущества (уровня благосостояния), в некоторое новое состояние, характеризующееся другим распределением прав собственности на отдельные элементы упомянутых имущественных комплексов [Тамбовцев, 1996].

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

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

к исполнению правил представляет чрезвычайно интересный предмет анализа, который, однако, выходит далеко за рамки данной статьи.

³ Тот факт, что среди множества различных сделок (контрактов) существуют и самоосуществляющиеся, не предполагающие реального наличия гаранта как "физической" третьей стороны, не влияет на правильность приведенного рассуждения (специально этот случай будет рассмотрен далее).

контракта могут как включаться в "базовый" товарный контракт в виде тех или иных особых условий, так и существовать помимо него как отдельный план совместных действий.

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

На каком же основании мы характеризуем все упомянутые действия как акты функционирования институционального *рынка*, а не акты производства институтов? Во-первых, институт в строгом смысле слова, как он был определен выше, здесь отнюдь не производится; если в очередной ситуации и производится, так это совместное *единичное действие*. Во-вторых, в указанных ситуациях все-таки происходит обмен, однако это не перераспределение *прав на имущество*, а обмен правами на *применение отдельных правомочий собственности* на те или иные элементы этого имущества (особенно, если включать в состав последнего и компоненты суверенитета хозяйствующего индивида, т.е. его права самостоятельно принимать решения).

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

Одновременно заключение неявной институциональной сделки требует и определенных прямых (бухгалтерских) издержек. Конкретизировать последние можно, по нашему мнению, следующим образом. Издержки использования любого правила складываются из двух компонентов: (1) единовременных стартовых издержек *освоения* правила, включающих затраты на получение информации о нем и на обучение практике действия; (2) текущих издержек *применения* правила, включающих прямые и косвенные затраты.

Прямые издержки применения правила состоят из затрат на выполнение тех действий, которые это правило предполагают (включая оплату услуг гаранта правила). Очевидно, чем чаще применяется правило, тем ниже его приведенные (дисконтированные) издержки, поскольку величина компонента (1) распределяется на большее число актов применения правила. Как отмечает Пейович, "по прошествии времени люди обучаются, как приспособиться к правилам, выявляют предоставляемые ими возможности и эксплуатируют большинство тех из них, которые благоприятны для них" [Pejovich, 1996, p. 118]. Для правила, ставшего *привычкой*, соответствующая доля издержек типа (1) становится практически равной нулю. Освоение *нового* правила предполагает для экономического агента, прежде всего, авансирование средств на приобретение соответствующего блока (1), величина которого выполняет, тем самым, роль своеобразного *барьера* на пути перехода к использованию нового правила.

Косвенные издержки следования какому-либо правилу заключаются в упущенной выгоде, которая могла бы быть получена индивидом при отказе от такого следования. Очевидно, что, принимая предпосылки ограниченной рациональности индивида и неполноты имеющейся у него информации, следует признать, что эта составляющая издержек выбора ("приобретения") правил на институциональном рынке наиболее неопределенна, существенно зависит от степени информированности субъекта о возможных (осуществимых) формах транзакций на товарных и факторных рынках и последствиях их использования. Другими словами, реальные - явно учитываемые при принятии соответствующих решений - издержки на институциональном рынке, даже обуславливающие выбор одного и того же правила разными субъектами, могут (и будут) оказываться для них резко различающимися в зависимости от полноты информированности о разнообразии институциональных "оформлений" товарных сделок.

В любом случае, переход к действиям по новым правилам произойдет тогда, когда ожидаемая будущая выгода от их использования окажется выше, чем фактические затраты видов (1) и (2): ведь при *первом* использовании нового правила соответствующие издержки должны быть понесены *единовременно*. Если же речь идет о выборе между *уже освоенными* альтернативными правилами, в расчет принимается только их компонент (2), с одной стороны, и величины ожидаемых выгод - с другой.

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

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

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

Так, величиной предложения можно считать его *разнообразие*, т.е. число различных вариантов правил, по которым может быть осуществлена некоторая товарная сделка. В этом случае в качестве производителей правил будут выступать индивиды и организации, создающие упомянутые варианты. При таком подходе, однако, довольно

сложно сформулировать параметры функции предложения: ведь темпы изобретения (придумывания, заимствования) новых алгоритмов действий весьма слабо зависят от цен (издержек, которые несут "потребители" или "покупатели" институтов). Дело в том, что эти издержки могут просто "не доходить" в форме дохода до создателей используемых правил: например, если хозяйствующие субъекты используют некоторый вид договора, предлагаемый Гражданским кодексом, издержки, которые они при этом несут, вовсе не оказываются доходами разработчиков этого кодекса.

Думаю, наиболее адекватен следующий подход к структуризации стороны предложения институционального рынка: поскольку каждое правило состоит, как отмечалось выше, из алгоритма действий агентов и активности гаранта нормы, принуждающей исполнять эти действия, то *величиной предложения* института можно считать минимум из двух величин: (1) числа товарных трансакций, которые экономические агенты готовы осуществить по данному правилу, и (2) числа сделок, которые может "обслужить" соответствующий гарант, т.е. *масштабов* (или уровня) *готовности гаранта осуществлять мониторинг и инфорсмент*⁴ исполнения соответствующего правила. Иначе говоря, величина (2) представляет собой предлагаемый гарантами *объем услуг* по обеспечению исполнения выбранного правила действий.

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

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

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

Итак, обобщая сказанное о спросе и предложении на институциональном рынке, можно утверждать, что в данный момент времени при осуществлении совокупности товарных трансакций, из которых складывается функционирование экономической системы, каждое из релевантных этим трансакциям правил функционирует в стольких случаях, в скольких его: (1) намечают использовать партнеры по товарным сделкам и одновременно (2) готовы "обслужить" гаранты исполнения.

Если правило совместно выбирается контрагентами (на него предъявляется спрос), но потенциальные гаранты не готовы осуществлять его мониторинг и инфорсмент (отсутствует достаточное предложение), цена такого правила (готовность контрагентов нести связанные с его применением трансакционные издержки) растет до тех пор, пока доходы возможного гаранта ("продавца" или "производителя") не сделают для него выгодным оказание требуемой услуги. И наоборот, если потенциальные гаранты реализации некоторого правила конкурируют между собой за оказание услуг мони-

⁴ Буду использовать иногда для краткости этот варваризм как обозначение действий по принуждению к исполнению выбранного правила. В оправдание введения в данный текст этого термина можно сослаться на тот факт, что он уже использован в ряде публикаций Института экономики переходного периода.

торинга и инфорсmenta его применения, соответствующая цена для контрагентов товарной сделки снижается, ибо они оказываются в состоянии выбирать того гаранта, который "обслужит" их с наименьшими издержками.

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

Сформулированные положения позволяют сделать следующий, вполне очевидный, вывод: для увеличения доли товарных сделок, осуществляемых посредством некоторого правила R^* необходимо либо снизить цену его "приобретения" у гаранта для экономических агентов при неизменной предпочтительности использования правила, либо повысить предпочтительность (прямые выгоды) его использования, с тем, чтобы на часть сэкономленных (или полученных) средств агенты смогли привлечь дополнительных гарантов (финансирования расширения мощности по обслуживанию сделок у действующего гаранта).

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

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

Модели институционального рынка

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

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

Оценка типа рыночной структуры институционального рынка дает основание для поиска его моделей среди разнообразных моделей ценообразования и равновесия на

рынках дифференцированных продуктов. Д. Хэй и Д. Моррис выделяют несколько основных типов таких моделей, созданных на базе концепции монополистической конкуренции и позволяющих отчасти преодолеть те неопределенности, которые были свойственны исходной модели Э. Чемберлина [Хэй, Моррис, 1999]. Характерная черта всех этих моделей - наличие явной зависимости потребительского выбора конкретного дифференцированного товара от двух базовых факторов - предпочтений на множестве таких товаров и величины бюджетного ограничения покупателя. Исходя из этого, можно предложить следующую простую модель поведения потребителя на рынке бюкененовских товаров.

Пусть у нас имеются две КФП, и в соответствии со своими предпочтениями относительно них покупатели некоторого товара x приобретают его в пропорции π . т.е. имеются два бюкененовских товара x_1 и x_2 , причем $x_1 = \pi x_2$. Пусть x_1 и x_2 - цены на товары x_1 и x_2 , устанавливаемые продавцом, причем $p_1 = \alpha p_2$. Задача, решаемая продавцом, при введенных обозначениях может быть записана следующим образом:

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 \rightarrow \max,$$

$$x_1 + x_2 = x.$$

Поскольку продавец самостоятельно устанавливает цену каждого бюкененовского товара, решение этой задачи заключается в том, что сначала он продает весь товар с большей ценой в объеме, определяемом спросом на соответствующую КФП со стороны покупателя, а затем продает остаток товара по меньшей цене. Тем самым, при заданных ценах пропорция π фактически определяется покупателем.

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

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

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 = M,$$

где M - запас денег, которым располагает потребитель.

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

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

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

Первый момент, требующий такого подтверждения. - это наличие в реальности предпочтений на множестве КФП. Очевидно, для таких средств искусственной дифференциации товаров, как товарные знаки, знаки обслуживания, места происхождения товаров и т.п.. существование соответствующих относительно устойчивых предпочтений в специальных подтверждениях не нуждается: феномен лояльности потребителей к брэндам, готовность переплачивать за приобретение товара с предпочтительным товарным знаком непосредственно наблюдаемо и фиксируется множеством специальных маркетинговых исследований.

По отношению к КФП можно привести по меньшей мере три таких подтверждения. Во-первых, это исследование К. Хэндли с соавторами, посвященное эмпирическому изучению транзакционных стратегий российских промышленных предприятий. Не останавливаясь на содержательных выводах, полученных авторами, отметим лишь один важный момент: полученные ими данные опроса 328 фирм показывают, что, несмотря на все разнообразие механизмов управления контрактными отношениями, "российские предприятия демонстрируют строгое предпочтение применению прямых переговоров между ними для решения возможных контрактных проблем" [Hendley *et al.*, 1998, p. 4]. Иначе говоря, фирмы отдают предпочтение отношенческим контрактам.

Во-вторых, упомяну работу С. Джонсона с соавторами, предметом которой стал анализ процессов принуждения к исполнению контрактов в переходных экономиках. Исследование построено на данных опросов менеджеров частных предприятий отраслей обрабатывающей промышленности в России, Украине, Польше, Словакии Румынии, проведенных в 1997 году. Один из основных его результатов - вывод о взаимозаменяемости внутреннего механизма отношенческой контрактации и внешнего механизма судебного принуждения [Johnson *et al.*, 1999].

В-третьих, прямые подтверждения существования предпочтений отдельных КФП были получены в ходе опроса, проведенного в октябре 2000 года в рамках проекта Бюро экономического анализа "Влияние централизации принятия решений и состояния финансовой дисциплины на процессы реструктуризации и конкурентоспособность отечественных производителей", в котором я принимал непосредственное участие (см. табл. 1 и 2). Сопоставление столбцов 5 таблиц 1 и 2 показывает их совпадение *по упорядоченности* рассматриваемых контрактных форм, однако свидетельствует о наличии различий по соответствующим *долям*. Иными словами, предприятия применяют контрактные формы в соответствии со своими предпочтениями, однако не полностью в желаемых масштабах.

Таким образом, имеющиеся данные подтверждают возможность интерпретировать рынок бьюкененовских товаров как рынок монополистической конкуренции.

Количественная проверка предложенной модели предполагает моделирование динамики различных КФП как функций от бюджетных организаций покупателей. Кроме того, поскольку выгодность использования КФП зависит от накопленного опыта их использования, в случае, если модель институционального рынка отвечает реальности, в рамках соответствующей динамики должен иметь место эффект социального обучения - зависимость текущего значения переменной от предшествующих ее значений. При этом наиболее точная модель социального обучения - логистическая кривая [Яблонский, 1978].

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

Анализ данных опросов Российского Экономического Барометра за период с февраля 1992 года по январь 2000 года показал, что динамика бартерных продаж описывается уравнением логистической кривой с хорошими статистическими параметрами

Предпочтительность различных форм оплаты закупок предприятиями

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

Таблица 2

Фактическая частота использования различных форм оплаты закупок

Форма оплаты	Фактическая частота использования формы оплаты (5 - наиболее часто, 1 - наименее часто)					
	Нет ответа	1	2	3	4	5
Безналичными	14,1	4,5	4,5	5,1	11,3	60,5
Наличными	24,3	24,3	10,7	14,1	10,7	15,8
По бартеру	31,6	19,2	13,6	14,7	10,2	10,7
Векселями	49,7	23,7	10,2	9,6	4,0	2,8
Другими ценными бумагами	69,5	27,7	1,7	0,6	0,6	0,0

($R^2 = 0,92$, F -статистика 1161,4). Таким образом, можно заключить, что распространение данной КФП действительно обеспечивалось действием механизма социального обучения⁵.

Для количественной проверки модели институционального рынка было построено эконометрическое уравнение, объясняющее динамику доли бартера в продажах в промышленности двумя группами факторов: предшествующим значением этой переменной (что призвано учесть эффект социального обучения); величиной бюджетного ограничения предприятий. Последний фактор отражался такими переменными, как величина собственных средств на счетах предприятий (в силу особенностей отечественной экономики величиной кредитных заимствований предприятий можно пренебречь) и коэффициент чистой ликвидности.

Полученные уравнения характеризуются очень высоким коэффициентом детерминации, достаточно полно специфицированы и статистически значимы ($R^2 = 0,98$. F -статистика Дарбина равна -3,6, что по модулю больше табличного значения для 95% значимости, равного 1,96, F -статистика 2354,2).

Аналогичный подход был реализован и по отношению к некоторым другим реалиям современной российской экономики (задержки заработной платы, просроченная задолженность бюджету и др.). Дело в том, что все они могут интерпретироваться как особые контракты между теми или иными экономическими

⁵ Столь же хорошо описывается логистической кривой и динамика доли наличных денег в обращении в России за указанный период. Поскольку этот показатель является общепризнанным индикатором масштабов теневой экономики, то и в данной сфере, следовательно, имели место процессы социального обучения.

агентами. В соответствии с развитым подходом, их выбор также осуществлялся на институциональном рынке, так что динамика распространенности упомянутых форм должна описываться эконометрическими уравнениями, имеющими структуру, схожую со структурой уравнения, моделирующего динамику бартера. Уравнения для соответствующих КФП, построенные на основе предложенного подхода, имеют высокие коэффициенты детерминации, статистически значимы на высоком уровне и обладают приемлемой спецификацией.

Таким образом, можно утверждать, что предложенная концепция институционального рынка как механизма осуществления институциональных изменений может использоваться для объяснения широкого класса явлений и тенденций, наблюдаемых в переходных экономиках. При этом стратегии воздействия на результаты заключаемых неявных институциональных сделок, описанные в конце второго раздела данной статьи, определяют те рычаги, посредством которых государство может влиять на формирующуюся институциональную структуру трансформируемой экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Менар К.* Экономика организаций. М., 1996.
- Нуреев Р., Латов Ю.* "Плоды просвещения" (новая российская экономическая наука на пороге III тысячелетия) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
- Тамбовцев В.Л.* К типологии контрактов // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32. Вып. 3.
- Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
- Хэй Д., Моррис Д.* Теория организации промышленности. СПб., 1999.
- Яблонский А.И.* Развитие науки как открытой системы // Системные исследования. Ежегодник. М., 1978.
- Bromley D.W.* Economic Interests and Institution: The Conceptual Foundations of Public Policy. New York, 1989.
- Buchanan J.* Choosing What to Choose // Journal of Institutional and Theoretical Economics 1994. Vol. 150. № 1.
- Hendley K., Murrell P., Ryterman R.* Law, Relationships and Private Enforcement: Transitional Strategies of Russian Enterprises. Washington, 1998.
- Johnson S., McMillan J., Woodruff Ch.* Contract Enforcement in Transition // Paper presented on Fifth Nobel Symposium in Economics "The Economics of Transition", September 10-12 1999 Stockholm, 1999.
- Kerber W., Vanberg V.* Competition among Institutions: Evolution within Constrains // Competition among Institutions. New York, 1995.
- Pejovich S.* The Market for Institution versus Capitalism by Fiat // Kyklos. 1994. Vol. 47.
- Pejovich S.* The Market for Institution versus the Strong Hand of the State: The Case of Eastern Europe // Economic Institutions, Market and Competition. Cheltenham, 1996.