

В. Л. ТАМБОВЦЕВ

Институциональные изменения в российской экономике

Общим местом анализа происходивших последние 10 лет в России преобразований стали представления о них как о радикальном изменении, о ликвидации административно-командной, централизованно планировавшейся экономики, о переходе к рыночной модели или, по крайней мере, о начале такого перехода. Я не буду пытаться рассмотреть все его стороны или составляющие и остановлюсь только на *институциональных изменениях*, произошедших за указанный период.

Если формулировать кратко, суть институционального подхода к экономике заключается в признании того, что богатство (народов, фирм, отдельных граждан) зависит не только (или даже не столько) от тех ресурсов, которыми обладает или располагает соответствующий субъект, сколько от тех *правил*, по которым он может использовать эти ресурсы. Ведь именно правила вместе с механизмами принуждения к их выполнению и представляют собой, согласно Д. Норту, *институты*. Как связаны правила и богатство? Экономическая теория (модель общего равновесия), как известно, утверждает, что стоимость максимизируется, когда ресурсы - путем добровольных обменов - способны перераспределяться таким образом, что оказываются там, где могут быть использованы наиболее эффективно. Процессы распределения ресурсов требуют транзакционных издержек (затрат на поиск партнеров, измерение качеств предмета обмена, на ведение переговоров, на мониторинг реализации согласованного контракта, на предотвращение оппортунистического поведения сторон и т.п.), структура и величина которых явным образом и определяется теми правилами, по которым происходит обмен. Следовательно, правила, облегчающие обмен, минимизирующие транзакционные издержки, способствуют максимизации стоимости (богатства), в то время как правила, ему мешающие, не максимизируют стоимость, а лишь перераспределяют ее - обычно в пользу тех или иных индивидов или их групп (так называемых групп специальных интересов).

Проанализировав *сложившиеся правила действий* индивидов в условиях современного российского капитализма, мы можем попытаться определить, какие из них способствуют, а какие препятствуют свободным и добровольным обменам, т.е. эффективному использованию тех ресурсов, которыми так богата наша страна. Важно подчеркнуть, что эти сложившиеся институты мы будем рассматривать с точки зрения *изменений*: какие из старых правил ушли, какие новые правила возникли, а также - как они возникли. Дело в том, что в зависимости от источника появления того или иного порядка действий сильно меняются и возможности сознательного влияния на этот порядок, если он по каким-то причинам не удовлетворяет тех или иных экономических агентов.

Тамбовцев Виталий Леонидович — доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

Прежде чем перейти к анализу институциональных изменений в российской экономике за 90-е годы, необходимо кратко остановиться на его теоретических предпосылках. Как известно, в настоящее время в экономической науке нет единой, общепризнанной *теории институциональных изменений*. Ее место замещают несколько различных концепций.

В качестве базовой может быть принята концепция, объясняющая изменения институтов, прежде всего правомочий собственности, изменениями в относительных ценах экономических ресурсов. Государство и политические процессы трактуются в ней как пассивные факторы, молчаливо "принимающие" любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды [1-3]. Иными словами, при таком подходе к объяснению институциональных изменений внимание акцентировалось преимущественно на существовании спроса на них со стороны экономики, обусловленных недостаточной эффективностью использования ресурсов. При этом не учитывался потенциал их предложения, "зависящего от способности и желания политического порядка обеспечить новую институциональную среду" [4]. Причем игнорировались не только политические факторы, но и значимость того, как вводимые правила, принимаемые или отвергаемые институциональные изменения повлияют на перераспределение богатства [5].

Ограниченная объяснительная способность очередного подхода породила несколько вариантов альтернативных концепций. Прежде всего это подход Норта, отличительная черта которого - явное введение в анализ процессов, происходящих на политическом рынке, и подчеркивание положительности (неравенства нулю) на нем транзакционных издержек, т.е. наличие препятствий для осуществления соответствующих политических действий и обменов. Ведь, как отмечает Б. Вира, "выбор институциональных альтернатив осуществляется на политической арене и является конечным результатом идеологических дискуссий, балансируя политические силы" [6, p. 763].

Принятие за основу приведенных положений позволило Норту поставить под сомнение широко распространенное мнение о том, что институты представляют собой прежде всего *средства экономики издержек* хозяйственной деятельности, поскольку повышают уровень определенности внешней среды и сокращают затраты на поиск информации, ее анализ и т.п., т.е. уменьшают транзакционные издержки как часть общих издержек хозяйствования. Подобное мнение, как показано Нортом [7], ошибочно, ибо фактически исходит из наивной предпосылки о том, что "естественный отбор" (конкуренция) среди институтов обеспечивает "выживание" тех из них, которые позволяют ресурсам быть использованными с наибольшей эффективностью [8].

Препятствием к тому, чтобы в числе реально действующих институтов были представлены только обеспечивающие наиболее эффективные условия хозяйствования, служат различные факторы, центральный среди которых — *высокие транзакционные издержки осуществления институциональных изменений*: "...в мире нулевых транзакционных издержек одержит верх эффективное решение, способное продублировать наибольший совокупный доход. Но поскольку транзакционные издержки не являются нулевыми, можно ожидать формирования различных моделей экономического поведения, отражающих различия в том, насколько успешно конкретная институциональная система снижает транзакционные (и трансформационные) издержки. Но почему же упорно существуют сравнительно неэффективные экономики? Что мешает им воспринять институты более эффективных экономик? Если бы институты существовали в рамках нулевых транзакционных издержек, то история не имела бы значения; изменение в соотношении цен или предпочтениях немедленно индуцировало бы реструктуризацию институтов для эффективной адаптации к новым условиям... Но если вопрос состоит в том, каким образом мы пришли к сегодняшним институтам, и если пройденный нами путь ограничивает будущий выбор имеющихся у нас альтернатив, то мы можем утверждать не только то, что история имеет значение, но и то, что устойчивость плохо функционирующих экономик и многовековая дивергентная модель развития происходят из одного корня" [7, с. 120].

В другой своей работе, специально характеризуя роль государства в формировании эффективных прав собственности (т.е. способных обеспечить наибольшую совокупную, общественную эффективность использования ресурсов), Норт отмечал: "Становление неперсонализированных правил и договорных отношений означает становление государства, а вместе с ним - и неравного распределения силы принуждения. Это создает возможность для тех, кто обладает большей силой принуждения, толковать законы в собственных интересах независимо от того, как это скажется на производительности. Иначе говоря, начинают приниматься и соблюдаться те законы, которые отвечают интересам власть предержащих, а не те, которые снижают совокупные транзакционные издержки... Политическим системам органически присуща тенденция производить на свет неэффективные права собственности, которые приводят к стагнации и упадку. Тому есть две основные причины. Во-первых, доходы, которые получают правители, могут оказаться выше при такой структуре собственности, которая хотя и неэффективна, но зато легче поддается контролю и создает больше возможностей для взимания налогов, чем эффективная структура, которая требует высоких издержек контроля и сбора налогов. Во-вторых, правители, как правило, не могут позволить себе устанавливать эффективные права собственности, поскольку это может оскорбить одних подданных и тем самым поставить под угрозу соблюдение прав других. Иначе говоря, даже если правители захотят принимать законы, руководствуясь соображениями эффективности, интересы самосохранения будут диктовать им иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок..." [9, с. 72]. Как представляется, приведенные положения достаточно адекватно характеризуют нынешнюю российскую ситуацию, однако не отражают альтернативного способа "внедрения" институциональных инноваций - через так называемый *институциональный рынок*. Особенности этого механизма мы рассмотрим далее, сейчас же продолжим характеристику существующих концепций институциональных изменений.

Другим подходом к проблеме является предложенная В. Раттеном и Ю. Хайями теория "индуцированных институциональных инноваций" [10]. Они пытаются в равной мере учесть как экзогенные изменения, порождающие спрос на новые институты, так и политические и культурные ограничения на предложение "ответных" институциональных изменений. В соответствии с их подходом экзогенные изменения в технологиях, обеспеченности ресурсами или в потребительском спросе создают неравновесие на рынках факторов производства, из которого и вырастает спрос на институциональные изменения. При этом, по их мнению, институциональные инновации предлагаются для того, чтобы сохранить достающуюся государству (или его функционерам — "политическим предпринимателям") долю частных доходов. Поскольку рост частных доходов не тождествен социальному благосостоянию, предлагаемые властью институциональные нововведения могут быть неэффективными с точки зрения всего общества, его экономики. Эта теория подчеркивает не только культурную ограниченность предлагаемых институциональных изменений, но и выдвигает на передний план фактор *частного дохода институционального инноватора*.

Кроме того, необходимо выделить "распределительную" теорию институциональных изменений Г. Лайбкепа [11, 12]. С его точки зрения, отношение отдельных экономических агентов к предлагаемой институциональной инновации определяется чистыми выгодами, достающимися им от осуществления последней. Возникающий конфликт интересов находит свое разрешение в процессе ведения политических переговоров и заключения соответствующих сделок (контрактов): "...ядро проблемы осуществления этих сделок заключается в придумывании политически приемлемых распределительных механизмов для указания получателей выгод от институциональных изменений в течение того времени, пока сохраняются их производственные преимущества" [12, p. 5].

Упомянутые выше экзогенные изменения могут породить политическое неравновесие и вызвать спрос на институциональные нововведения. Мотивами возникающего

контрактного процесса способны служить осознаваемые потери от существующей неэффективной институциональной структуры и ожидаемая часть чистой выгоды, которую можно реализовать за счет исключения этих неэффективностей. Однако "влиятельные стороны", которым угрожают потери в новой институциональной структуре, в состоянии заблокировать выгодные институциональные изменения, если только эти потери не будут им приемлемым образом компенсированы. Высокий уровень транзакционных издержек на политическом рынке ведет к тому, что такие формы, как многочисленность сторон политического контрактного процесса, разнородность групп специальных интересов, информационная асимметрия и неравномерность в распределении богатства, могут в результате привести к появлению социально неэффективных конечных результатов, т.е. к принятию не наилучших из объективно возможных политических решений по изменению формальных правил поведения экономических агентов.

Еще одна важная теоретическая позиция - позиция Дж. Найта, который привлек внимание к "проблеме безбилетника" в связи с процессами заключения политических сделок по поводу осуществления социально эффективных институциональных изменений [13]. С этой точки зрения рациональный экономический агент не будет принимать участия в подобном контрактном процессе, поскольку в случае его успешного завершения он без всяких затрат получит свою часть общей выгоды. Найт трактует социальные взаимодействия как контрактные процессы и вводит понятие асимметричного распределения силы в обществе в качестве первичного объяснения институциональных изменений. При этом институциональная структура может неточно отражать имеющуюся асимметрию распределения ресурсов - из-за наличия индивидуальных издержек заключения и осуществления контрактов, высоких транзакционных издержек коллективных действий и существования значительной неопределенности в соотношении предпринимаемых действий и их фактических конечных результатов. По Найту, спрос на институциональные изменения возникает со стороны частных агентов, заботящихся исключительно о собственном благе. Лишь случайно общественное разрешение распределительного конфликта может привести к конечным результатам, оказывающимся также социально желательными. По его мнению, гипотеза о том, что конструкция исключает неэффективные институты, должна быть отброшена, поскольку сила (возможность насилия), как правило, распределена в обществе неравномерно. Соответственно, "развитие и изменения суть функции распределительного конфликта по поводу значимых социальных благ, в то время как устойчивость и стабильность суть функции непрерывной способности институциональных правил обеспечивать распределительные преимущества" [13, p. 210].

Итак, исходя из основных современных концепций институциональных изменений, можно заключить, что они связывают вопрос о возможностях государства реально изменить действующие формальные институты с двумя вопросами. Первый - о распределении сил в обществе и на политической арене (соответственно о распределении выгод и потерь от намечаемого изменения, которые могут понести определенные группы специальных интересов). Второй - о величине издержек (не только денежных) на осуществление требуемого коллективного действия, которая может оказаться запретительно высокой для осуществления такого действия, несмотря на значительные потенциальные выгоды от него. Ведь, во-первых, вполне может оказаться, что издержки должны будут нести одни политические группы, а пользоваться плодами - другие; а во-вторых, если даже субъекты выгод и издержек совпадают, расходовать ресурсы необходимо в данный момент, получать же выгоду предполагается только в будущем. Между тем в периоды нестабильности, особенно политической, коэффициент дисконта может быть достаточно велик, что сразу делает стартовые издержки изменения запретительно высокими.

В таких условиях важное значение приобретает *рынок институтов*. Как отмечает С. Пейович, "рынок институтов - это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий

индивиды оценивают преобладающие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения" [14, p. 117].

Выражение "конкуренция институтов" представляет собой, конечно, метафору, впрочем, равно как и выражение "конкуренция товаров". Если в последнем случае между собой конкурируют фирмы (производители и торговцы) за деньги покупателей, то в первом - «то, что мы действительно имеем в виду, говоря о "конкуренции между правилами", так это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов. Мы хотим понять, как распределение населения, индивидов или групп по градациям "шкалы правил" определяется относительными успехами, которые различные правила помогают получить их соответствующим пользователям» [15, p. 39].

Иначе говоря, "конкурентная победа" того или иного института означает, что именно он получил массовое распространение в экономическом поведении, систематически используется в схожих ситуациях подавляющим большинством хозяйствующих субъектов, а "проигрыш" в конкурентной борьбе - что данное правило перестает применяться вообще или ему следуют лишь изредка в классе схожих ситуаций принятия решений. Следование индивида тому или иному правилу обуславливается, очевидно, не только текущими *экономическими* выгодами, но и более широким кругом обстоятельств, включая упоминавшиеся традиционные, религиозные или идеологические ограничения, ожидаемые социальные санкции за их нарушения, ожидаемые выгоды от следования иным нормам (различные формы одобрения со стороны группы, разделяющей такие нормы) и т.д. Таким образом, "относительные успехи", фигурирующие в приведенной выше цитате, имеют не только экономический, но и социально-психологический характер.

Исходя из того, что в массовых процессах выбора экономических институтов присутствуют *спрос* на конкретные виды институтов, *предложение* последних со стороны тех агентов (организаций и индивидов), которые в состоянии обеспечить включение субъектов спроса в функционирование желаемого института, а также *цена* использования института, оказывается возможным говорить не только о феномене конкуренции институтов, но и о существовании *рынка институтов*, на котором, собственно, и происходит их конкуренция (метаконкуренция, по Ф. Хайеку). Короче, различия между механизмами политического и институционального рынков сводятся к тому, что через политический рынок вводятся (или запускаются) правила, результаты использования которых хозяйствующими субъектами *приносят* ту или иную *выгоду игрокам политического рынка*, в то время как на институциональном рынке имеют хождение (используются) правила экономического поведения, результаты следования которым *оцениваются как выгоды самими хозяйствующими субъектами*.

Если обобщить приведенные выше позиции, то можно выделить три значимых для нашей темы момента:

- институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия *жизненного цикла* любой системы. Это означает, что следует выделять фазы зарождения изменения (институциональное нововведение), функционирования (нового) института и его отмирания, исчезновения, являющегося одновременно и параллельно и фазой возникновения его функционального заместителя — нового института. Очевидно, жизненные циклы различных экономических институтов сильно отличаются по своей продолжительности и причинам перехода от фазы к фазе;

- внутри фазы институционального нововведения на этапе возникновения инноваций целесообразно разграничить три их основных источника - заимствование, непреднамеренное изобретение, целенаправленное (преднамеренное) изобретение (институциональное проектирование);

- внутри той же фазы на этапе распространения ("вживления", "укоренения") нового института важно выделить два принципиально различных механизма: государст-

венное принуждение к использованию, предполагающее выбор нового института через механизм *политического рынка** и добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм *рынка институтов*.

Важно подчеркнуть, что в качестве приобретаемых *товаров* на институциональном рынке сплошь и рядом выступают также и те *правила, принуждать к следованию которым пытается государство*. Иначе говоря, хозяйствующие субъекты, во-первых, выбирают среди официально разрешенных форм транзакций наиболее подходящие, с их точки зрения, к той конкретной ситуации, в которой они принимают решения; а во-вторых, выбирают между разрешенными и не разрешенными формами транзакций (опять-таки в соответствии со своими критериями выгоды). Следовательно, вменяемые государством правила (отобранные на политическом рынке) будут реально функционировать в экономике тогда и только тогда, когда они "покупаются" и на свободном институциональном рынке.

Эта особенность этапа распространения нового института (и фазы его функционирования) особенно важна для понимания специфики современной российской экономики. Ведь внедряемые государством правила поведения хозяйствующих субъектов будут ими выбираться (добровольно или не добровольно) тогда и только тогда, когда *издержки отказа от них* (т.е. прямые экономические потери вследствие выбора неоптимальной формы транзакции из числа официально разрешенных плюс санкции за нарушение) *будут превышать* по абсолютной величине *выгоды от такого нарушения*. Очевидно, основные условия достижения такого положения дел - высокая вероятность применения санкций и их сравнительная весомость. И если с последним фактором в России, как всегда, "все в порядке", т.е. санкции достаточно жестоки, то с первым - опять-таки, как всегда, - порядка нет: вероятность понесения наказания за нарушение официальных правил хозяйствования сравнительно невелики, т.е. жестокость российских законов по-прежнему смягчается необязательностью их исполнения. Соответственно, из числа "внедряемых" - отобранных политическим рынком - правил остаются бытовать только те, что *отбираются свободным институциональным рынком*¹.

* * *

После такого теоретического введения попытаемся ответить на вопрос: какие институты *исчезли* за прошедшие 10 лет, какие новые правила ведения дел, напротив, *вошли в хозяйственный обиход*? Представляется, наиболее значимым правилом, которое перестало действовать в российской экономике, является — для значительного числа хозяйствующих субъектов - институт *всеобщего принудительного назначения поставщиков ресурсов и покупателей продукции*. Разумеется, частично (и притом для многих экономических агентов) он все еще сохраняется, проявляясь в таких феноменах, как регулярно издаваемые губернаторами предписания продавать зерно только определенным элеваторам и т.п. Однако подобные предписания формально антиконституционны, т.е. государственное введение такого рода предписаний в принципе само стало нарушением формальных правил. Все прочие институты, свойственные централизованно планировавшейся экономике, - увы! - продолжают бытовать и сегодня.

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть принципиальную важность этой новации которая открыла перед хозяйствующими субъектами *возможности* использовать доступные им ресурсы наиболее эффективным образом. Причем некоторые из этих субъектов даже *воспользовались* предоставленной возможностью.

Однако сам по себе отказ от прямого принуждения в сфере производства и торговли оказался недостаточным для того, чтобы *вся* российская экономика заработала как рыночная система. В стране до сих пор фактически отсутствует развитый рынок та-

¹ Общая характеристика современного российского институционального рынка представлена в [16, 17].

кого фактора производства, как земля (хотя неформальные сделки с землей повсеместны, их неформальность сама по себе обуславливает высокие издержки спецификации и защиты правомочий собственности, сужая тем самым возможности оптимального распределения данного ресурса между производителями). Рынок же труда в силу известных ограничений по мобильности работников также функционирует лишь в зачаточной форме (за исключением отдельных крупных городов). Очевидно, фактическое отсутствие указанных рынков как легальных и массовых (нелегальные сделки с землей, как известно, происходят постоянно) приводит к тому, что соответствующие трансакционные издержки велики и препятствуют свободному движению ресурсов с целью повышения эффективности их использования. Именно в неполноте системы рынков современной российской экономики некоторые исследователи усматривают основную причину продолжающегося падения производства [18].

А какие *принципиально новые правила* хозяйственного поведения возникли за истекшее десятилетие? Обнаружить их не так-то просто. Чаще всего в качестве масштабных институциональных инноваций, осуществленных государством и означающих решительный переход к рынку, называют либерализацию цен и введение частной собственности на производственные активы (средства производства).

Более внимательный анализ первого из названных феноменов показывает, что в данном случае *реальное введение* данного правила произошло задолго до принятия соответствующего нормативного документа, который только формализовал, разрешил делать без обещания наказания то, что фактически уже несколько лет было нормальной практикой для хозяйствующих субъектов. В качестве элементов такой практики можно назвать бартерные обмены дефицитными товарами и ресурсами, договорные цены, функционирующий черный рынок и т.п.

Что же касается введения частной собственности, то для внесения ясности в этот вопрос нужно вспомнить, что данный феномен представляет собой *набор различных частичных правомочий*. Фактически все из них, за исключением права беспрепятственной продажи, уже принадлежали менеджменту государственных предприятий. Приватизация, тем самым, опять-таки явилась не более чем формализацией фактического распределения правомочий собственности, возникшего еще в дореформенные времена. О том, насколько сейчас расходятся формальная и фактическая структуры собственности и контроля, красноречиво говорят ответы на вопросы одного из обследований, проведенного в рамках проекта ИСАРП "Неформальный сектор в российской экономике": на промышленных предприятиях, находящихся в государственной собственности, в 68% случаев контроль принадлежит администрации, в 6% случаев - трудовому коллективу, в 2% случаев - внешнему собственнику, в 6% случаев полного контроля нет ни у кого, и только в 18% случаев - органами власти. Таким образом, обе рассмотренные инновации, успешно введенные - внедренные - государством, на поверку оказываются *формализацией практики, сложившейся спонтанно*, без использования принудительных усилий государства.

Что же *действительно изменилось* в институциональной структуре российской экономики за прошедшие 10 лет? Представляется, таких изменений три:

- отказ государства от *попыток* повсеместного указания хозяйствующим субъектам, что и сколько производить, кому и по какой цене продавать (о чем упоминалось выше);
- резкое снижение уровня и сужение сферы государственной защиты правомочий собственности и принуждения к исполнению контрактов;
- существенная регионализация правил хозяйствования.

Рассмотрим эти изменения подробнее. В рамках первого речь идет именно об отказе от *попыток* диктовать производителям и продавцам параметры производства и обмена, поскольку в действительности фактическое размывание централизованного планирования началось задолго до перестройки. Оно выражалось в первую очередь в феномене массовой корректировки планов, т.е. подгонки плановых "заданий" к фак-

тическому объему выпуска. Что же касается установления цен, то формулярный характер определения оптовых цен (себестоимость плюс нормативная прибыль) давал производителям возможность, увеличивая издержки, децентрализованно влиять и на цены. Разрешение на установление так называемых договорных цен в конце 1980-х годов окончательно размыло централизованное планирование.

Однако поскольку формального отказа от него вплоть до начала рыночных реформ не было, у органов государственного управления экономикой всегда оставалась *возможность давления* на менеджеров, "не выполняющих план". Кроме того, именно плановые "задания" служили отправной точкой для установления масштабов легального денежного поощрения и менеджеров, и других работников. Вследствие этого объемы фондов стимулирования находились вне какой-либо связи со спросом на производимую продукцию. Тем самым отказ от попыток планировать все и вся заложил легальную основу для рыночного поведения хозяйствующих субъектов, устранил разрыв между их фактическим поведением и формальным запретом на такое поведение.

Если первое из выделенных изменений можно оценивать как позитивное, снимающее некоторые барьеры на путях обменов, т.е. повышающее эффективность использования ресурсов, то второе, напротив, существенно сузило потенциальные границы обменов. Ведь государство, как известно из экономической теории, - это организация, имеющая конкурентные преимущества при осуществлении легального насилия (Норт), а защита прав собственности и контрактов - деятельность, сводящаяся в конечном счете к насилию или его угрозе. Поскольку спецификация правомочий собственности является непременным условием *всякого* (неаутистического, по Л. фон Мизесу) обмена, неисполнение данной функции государством понуждает исполнять ее прежде всего самому собственнику, который практически неизбежно затрачивает на это большее количество ресурсов, чем если бы он передал ее специализированной организации - государству. По моим оценкам [19], доля сделок, защищаемых без обращения к государству, ныне составляет у нас около 70% всего их количества, увеличившись по сравнению с дореформенным периодом в 2,5 раза. Интересно отметить, что эмпирические исследования, проведенные в 1997-1998 годах, показали, что в случае нарушения контракта на покупку пострадавшие стороны склонны обращаться к государству в лице Арбитражного суда в 24-25% случаев [20, с. 128]. При этом преобладание *частного* порядка улаживания хозяйственных конфликтов не следует отождествлять с преобладанием *криминального* характера такого улаживания. Разумеется, роль частных силовых организаций в выполнении функции улаживания конфликтов существенно возросла за последние 10 лет, но отнюдь не стала ведущей. Это подтверждается многими, в том числе упомянутыми, независимо проведенными эмпирическими исследованиями.

Важнее другое: данный процесс не только сузил границы обменов, но и стал основным барьером на пути превращения сбережений в инвестиции. *Надежно*, т.е. с издержками, не являющимися запретительно высокими, сегодня можно защитить только активы в их наиболее ликвидной - денежной - форме, а также реальные *дorangостоящие* активы, имеющие одного владельца. Следовательно, институт распределенного собственника - акционерный капитал, имеющий достаточно качественную законодательную основу, не может реально функционировать. Тем самым значительные сбережения частных лиц либо трансформируются в инвестиции за пределами России, либо хранятся в форме сокровищ, т.е. функционируют непроизводительно.

Третий из отмеченных моментов - регионализация правил хозяйствования, сам по себе негативно сказывающийся на расширении обменов, "отягощен" в российских условиях дополнительной особенностью - *персонификацией* разрешительно-запретительной практики местных властей. Иными словами, вместо *рыночных* соглашений в России в массовом порядке действуют соглашения *клановые* [21].

Подытоживая сказанное, можно дать следующую общую характеристику совокуп-

ности экономических институтов современного российского капитализма: за последние 10 лет в стране сложился и функционирует, т.е. находится в состоянии равновесия, рынок *разнотипных* институтов обмена. Не более одной пятой обращающихся на нем "товаров" относится к типу белого, цивилизованного рынка (с государственным гарантом правомочий собственности и их изменений), в то время как остальная часть его объема поделена примерно поровну между обменов, относящимися к частным клановым соглашениям (с групповым частным гарантом) и к государственными клановым соглашениям (с государственным гарантом, действующим избирательно, т.е. не на основе закона, а на основе отдельных решений, принимаемых представителями исполнительной власти) [17].

Хозяйствующий субъект, столкнувшийся с необходимостью осуществить ту или иную трансакцию, оказывается перед выбором: в рамках какого из указанных правил ему действовать? Устойчивость сложившегося предложения указанных типов институтов говорит о том, что издержки, которые вынуждены нести субъекты выбора при приобретении прав на использование соответствующих правил, *примерно равны*: они не сильно различаются по величине для разных секторов этого рынка, хотя, конечно, и имеют разные структуры. Наличие равновесия на рынке экономических институтов означает, что изменения в пользу преобладания любого из его секторов, прежде всего сектора цивилизованного рынка, не могут произойти спонтанно, самопроизвольно - необходимы источник и причина изменений.

В этой связи может возникнуть следующий вопрос: заключается ли основная причина сложившейся ситуации в том, что мы не можем ввести новые формальные правила, способные изменить сложившиеся, привычные практики хозяйствования, или в том, что мы не можем должным образом формализовать эти привычные неформальные практики? Представляется, что подобная постановка охватывает не все существующие в данной сфере альтернативы. Реальная причина сложившегося неэффективного равновесия заключается в том, что оно *выгодно* (а значит, эффективно) для тех социальных сил (групп специальных интересов), от чьих позиций зависит как введение новых формальных правил, так и формализация бытующих неформальных практик.

Другими словами, в приведенном вопросе употреблена не та модальность: если слово "можем" заменить на слово "хотим", уточнив при этом, кто именно (какая группа специальных интересов) подразумевается под словом "мы", он становится гораздо более корректным. По крайней мере, допускающим определенный ответ, звучащий примерно так: "мы" *не хотим* вводить новые правила хозяйствования, которые обеспечили бы возможность ресурсам перераспределиться так, чтобы с их помощью создавалась максимальная стоимость, поскольку "нам" вполне достаточно того, что "мы" получаем при действующих правилах.

Можно долго и бесплодно спорить о том, кто суть упомянутые "мы" - властвующая российская элита в целом, отдельные ее фрагменты, те или иные политические партии, мафия, аполитичные слои населения, не желающие избирать того, "кто знает, как надо", и т.д., и т.п. При всем том трудно избавиться от ощущения, что в основе нежелания *тех, кто может* изменить действующую институциональную структуру российского капитализма лежит богатство России - обилие на ее территории первичных (природных) ресурсов, доходов от продажи которых (пока) вполне хватает для их нормального существования.

Если эта гипотеза верна, то решительные технологические изменения, происходящие в мировой экономике и обуславливающие долговременную тенденцию к относительному снижению цен на первичные ресурсы, составляют источник для исторического оптимизма в отношении будущего нашей страны: как только доходы от продажи первичных ресурсов перестанут покрывать "их" расходы, "они" неизбежно будут вынуждены менять правила, которые не дают остальным гражданам страны эффективно использовать доступные им ресурсы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Demsetz H.* Toward a Theory of Property Rights // *American Economic Review*. 1967. Vol. 57.
2. *Umbeck J.R.* The California Gold Rush: A Study of Emerging Property Rights // *Explorations in Economic History*. 1977. Vol. 14.
3. *Field B.C.* The Evolution of Property Rights // *Kyklos*, 1986. Vol. 42.
4. *Feeny D.* The Demand for and Supply of Institutional Arrangements // *Rethinking Institutional Analysis and Development: Issues, Alternatives and Choices*. San Francisco, 1993. P. 182, 183.
5. *Eggertsson T.* *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, 1990. P. 249.
6. *Vira B.* The Political Coase Theorem: Identifying Difference between Neoclassical and Critical Institutionalism // *Journal of Economic Issues*. 1997. Vol. 31. № 3. P. 765.
7. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
8. *Alchian A.A.* Uncertainty Evolution and Economic Theory // *Journal of Political Economy*. 1930. Vol. 58.
9. *Норт Д.К.* Институты и экономический рост // Thesis. 1993. Т. I. Вып. 2.
10. *Ruttan V.W., Hayami Y.* Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *Journal of Development Studies*. 1984. Vol. 20.
11. *Libecap G.* Distributional Issues in Contracting for Property Rights // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1989. Vol. 145.
12. *Libecap G.* *Contracting for Property Rights*. Cambridge, 1989.
13. *Knight J.* *Institutions and Social Conflict*. Cambridge, 1992.
14. *Pejovich S.* The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe // *Economic Institutions, Markets and Competition*. Cheltenham, 1996.
15. *Competition among Institution*. New York, 1995.
16. *Тамбовцев В.Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. М., 1997.
17. *Тамбовцев В.Л.* Институциональная динамика в переходной экономике // *Вопросы экономики*. 1998. №5.
18. *Polishchuk L.* Missed Markets: Implications for Economic Behavior and Institutional Change. // *Transforming Post-Communist Political Economies*. Washington, 1997.
19. *Тамбовцев В.Л.* Объект экономической безопасности России // *Вопросы экономики*. 1994. №12.
20. *Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998.
21. *Boltanski L., Thevenot L.* *De la justification. Les economies de la grandeur*. Paris, 1991.