



Munich Personal RePEc Archive

Institutional Traps and Economic Reforms

Polterovich, Victor

CEMI RAS

1999

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27257/>
MPRA Paper No. 27257, posted 07 Dec 2010 10:24 UTC

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЛОВУШКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ*

© 1999 г.

В. М. Полтерович

(ЦЭМИ РАН и РЭШ, Москва)

Статья посвящена развитию теории институциональных ловушек — неэффективных, но устойчивых институтов, или норм поведения, — в связи с проблемами реформирования экономики. Описываются механизмы, обуславливающие попадание системы в институциональную ловушку, рассматриваются пути выхода из нее. В связи с этим вводятся понятия трансформационных издержек и переходной ренты, обсуждается роль государства в переходных экономиках, проблемы выбора темпа, последовательности и степени подготовленности реформ. В качестве примеров институциональных ловушек рассматриваются такие институты, как бартер, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция. Приводится теоретико-игровая модель бартерной ловушки.

1. Введение

Широкомасштабные реформы, происходившие в восточно-европейских странах в 90-х годах, выявили со всей очевидностью, сколь велика потребность в развитой теории институциональных экономических изменений и в то же время продемонстрировали, насколько неудовлетворительным является ее нынешнее состояние. Россия явилась особенно горьким

*Статья представляет собой переработку доклада «Институциональная динамика и теория реформ», прочитанного на III Международном симпозиуме «Эволюционная экономика и 'мэйнстрим'» (г. Пуццо, 30–31 мая 1998 г.). Работа выполнена в рамках исследовательской программы «Transforming Government in Economies in Transition» (GET), реализуемой Российской экономической школой.

уроком. Преобразования в России — по всем их основным направлениям — привели к последствиям, не предсказанным экспертами. Либерализация цен породила существенно более быстрый и длительный их рост, чем прогнозировалось многочисленными исследователями. Стремление стабилизировать цены любой ценой обусловило формирование механизма неплатежей и переход к бартерным обменам, т. е. фактически к формированию неденежной экономики на новой основе. Попытка реформировать налоговую систему стимулировала развитие теневой экономики. Ослабление государственного контроля над потоками ресурсов, имевшее целью создание конкурентной среды, породило невиданное ранее распространение коррупции. В результате шоковой приватизации вместо эффективных частных собственников возникла неэффективная форма организации — открытые акционерные общества, находящиеся в собственности работников. Все эти метаморфозы сопровождались необычайно глубоким и непредвиденным спадом производства.

Между тем, практически все перечисленные феномены уже наблюдались в той или иной форме при послевоенном реформировании западноевропейских экономик и, в особенности, в процессе модернизации латиноамериканских и южно-азиатских экономических систем. Этот опыт практически не был принят во внимание, поскольку до самого последнего времени был зафиксирован в литературе лишь как перечень «специальных случаев». Не существовало ни общих терминов, ни методологии, позволяющих использовать его при разработке и анализе экономических преобразований.

В последнее десятилетие ситуация начинает меняться. Наряду со значительным потоком публикаций, посвященных тем или иным конкретным проблемам реформирования экономики, появились работы, где сделаны попытки выявить общие закономерности процесса реформирования. Почему реформы часто откладываются, несмотря на достигнутое в обществе согласие о необходимости их осуществления? В какой мере кризисы стимулируют реформы? Какова должна быть последовательность реформенных мероприятий? Следует ли уповать на «шоковую терапию» или придерживаться градуалистской стратегии? Является ли закономерным падение производства на первом этапе реформ? Следует ли проводить реформы, преодолевая сопротивление значительной части или даже большинства населения, или целесообразно добиваться всеобщей поддержки? Эти и ряд других вопросов стали предметом серьезных

статистических и модельных исследований (см., например, уже упоминавшийся обзор Родрика [1]). После так называемого «Вашингтонского консенсуса»¹ в явной форме поставлена задача создания «руководства для реформаторов». И хотя задача эта далека от своего решения, уже можно говорить о возникновении нового раздела теоретической экономики — общей теории реформ.

Новое направление формируется на базе всех основных разделов экономической теории, включая сравнительно новые разработки по теории приватизации, изучению нарождающихся финансовых рынков и исследованию рентоориентированного поведения и коррупции. В последние годы в анализ все чаще вовлекаются такие, казалось бы, неэкономические факторы как «кредит доверия правительству» или «репутация фирмы» [2]. В соответствующих эмпирических работах формируются и используются новые индексы, характеризующие институциональную структуру экономической системы, такие как индекс либерализации, индекс коррупции, индекс политической свободы [3], [4].

Казалось бы, новое направление должно было бы опираться на эволюционную институциональную теорию, переживающую в последние двадцать лет определенный подъем (см. [5]–[8]). Однако это не так.² Не только в статьях, посвященных конкретным проблемам реформ, но, например, и в уже цитированной обобщающей работе Родрика [1], содержащей более семидесяти ссылок, имена создателей новой институциональной (и новоинституциональной) теории не упоминаются вовсе.

В двадцатом веке изменение экономических институтов стало в значительной мере результатом реформ, целенаправленных мероприя-

¹«Вашингтонский консенсус» — список из десяти мероприятий, составленный Дж. Вильямсоном (см. [1]). По его мнению, большинство экспертов считают целесообразным проведение этих мероприятий на первом этапе реформ в развивающихся и восточноевропейских странах. Элементами «Вашингтонского консенсуса», в частности, являются установление фискальной дисциплины, переориентация приоритетов в расходовании государственных средств на секторы здравоохранения и образования и на инфраструктуру, налоговая реформа, направленная на расширение налоговой базы и сокращение числа налогов, и т. п. Родрик [1] утверждает, что одна из наиболее успешно развивавшихся стран, Южная Корея, следовала лишь первым пяти рекомендациям из этого списка.

²Разумеется, исследователи реформ иногда используют понятие трансакционных издержек и ссылаются на работы Коуза, играющие важнейшую роль в трудах новых институционалистов, но давно уже вошедшие в «мэйнстрим».

тий разного масштаба, проводимых по определенному плану. Реформы генерируют поток институциональных инноваций, часть которых оказывается способной к развитию в их задуманном варианте, другая часть реализуется в виде, мало похожем на первоначальный проект, третья — быстро погибает. Поэтому теория реформ должна была бы стать важнейшей частью институциональной экономики. Тот факт, что этого не происходит, вновь ставит вопрос о жизнеспособности институционализма (сравни [9]), который пока остается привлекательной идеологией, а не инструментом исследования.

Цель настоящей статьи — развить понятийный аппарат для объяснения того, почему в процессе реформ (направленных на повышение эффективности экономической системы), появляются устойчивые неэффективные институты, или нормы поведения.³ Применительно к общим институциональным изменениям этот вопрос был поставлен еще Т. Вебленом и является центральным в главе 11 книги Д. Норта [7]. Норт опирается на исследование Б. Артура [11] (см. также [12]), посвященное самоподдерживающимся механизмам в экономике. Артур иллюстрирует свои идеи с помощью динамических моделей, интерпретируемых, главным образом, как модели технологического развития. Норт замечает, что описанные Артуром механизмы играют важную роль и в эволюции институтов, и особо выделяет два фактора, которые, по его мнению, определяют направление институциональных изменений — возрастающий масштаб отдачи и трансакционные издержки.

В настоящей работе сделана попытка использовать идеи Артура и Норта для описания общей схемы формирования неэффективных устойчивых институтов, называемых здесь институциональными ловушками. Демонстрируется применимость этой схемы к таким, казалось бы, разнообразным институтам как бартер, неплатежи, уклонение от налогов, коррупция. Показано, что наряду с трансакционными издержками важную роль для институциональной динамики играют также затраты на переключение от одной нормы к другой, называемые далее издержками трансформации, и переходная рента — доход, возникающий в частном

³Я использую термины «институт» и «норма» или «правило поведения» как синонимы. Содержание этих понятий в различных институциональных теориях обсуждают, например, Ходжсон [9] и Нестеренко [10].

секторе в результате движения к равновесию после либерализационных реформ.

Предлагаемый ниже подход позволяет конкретизировать два важных и, казалось бы, очевидных положения, которые тем не менее не нашли отражение в имеющихся «руководствах для реформаторов» (см., в частности, [13]) и часто не учитываются экспертами по реформам.⁴ Первое из них касается взаимосвязи между макроэкономической политикой и институциональной структурой. Тот факт, что реакции макроэкономических переменных на макроэкономические воздействия в принципе зависят от действующих институтов, является общим местом, хотя обычно предполагается, что эти реакции инвариантны по отношению к институциональной организации для широкого класса систем. Менее тривиальной и более важной является другая линия связи между макроэкономическим управлением и экономическими институтами: **макроэкономические воздействия могут вести к существенным изменениям институциональной структуры.** В частности, институциональные ловушки нередко являются непредвиденным результатом макроэкономического управления в процессе реформ.

Второе положение касается подготовленности или, более обще, последовательности реформенных мероприятий. Ни в «Вашингтонском», ни в «Пост-Вашингтонском» консенсусах не содержится даже попытки наметить целесообразную последовательность преобразований⁵ или связать их характер с действующими институтами. Между тем, в последнее время появилось несколько исследований, демонстрирующих, что успех реформ во многом зависит от начального состояния экономической системы, т. е. от ее подготовленности к реформам. Правда, этот вывод сделан на основе анализа агрегированных индексов, так что механизм зависимости остается за кадром. Приведенный ниже анализ институциональных ловушек позволяет частично вскрыть этот механизм.

⁴В последние двадцать лет в результате деятельности Мирового банка и Международного валютного фонда появилась новая едва ли не массовая профессия — эксперт по реформам. Этот факт является еще одним аргументом в пользу необходимости общей теории реформ.

⁵Зависимость целесообразных реформенных мероприятий и действующих институтов, видимо, не изучалась систематически, хотя, конечно, имеется немало работ, фактически касающихся этой проблемы.

2. Нормообразующие факторы

Норма — это правило, которому следуют, могут следовать или должны следовать большие группы людей. В каждой сфере деятельности в каждый момент времени возможны многие альтернативные нормы. Разнообразные факторы, влияющие на процесс формирования норм, можно разделить на три большие группы: **фундаментальные, организационные и социетальные**.⁶ К фундаментальным факторам относятся ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы, к организационным — действующие законы и инструкции, а примерами социетальных могут служить ожидания и сложившиеся стереотипы социального взаимодействия. Фундаментальные факторы менее подвижны и определяются вне рассматриваемого процесса нормообразования, хотя иногда и подвержены его влиянию. Социетальные факторы характеризуют взаимодействие участников в самом этом процессе. Разумеется, деление условно и может зависеть от того, какой именно процесс нормообразования рассматривается. Чтобы пояснить нашу классификацию, рассмотрим следующий пример.

В бюрократической системе нормой может стать коррупция, либо «честное» выполнение обязанностей. Какой из двух стереотипов поведения возобладает зависит от таких фундаментальных факторов как зарплата бюрократов и других членов общества, от организационных — системы контроля и наказаний за коррупцию, а также от факторов социетальных — готовности коллег и клиентов сотрудничать при вымогательстве и даче взяток, либо, напротив, противодействовать коррупции.

Артур и Норт (см. также [17]) подчеркивают, что процессы нормообразования могут существенно зависеть от случайных обстоятельств. Их аргументы убедительны, однако приложимы лишь к уникальным, а не повторяющимся явлениям. Если, например, либерализационные реформы часто сопровождаются ростом коррупции, то естественно попытаться найти содержательную причину возникновения и закрепления такой нормы. В последующих рассмотрениях тот или иной фундаментальный, либо организационный фактор будет выступать в качестве подобной причины.

⁶Эта классификация предложена в моей недавней статье применительно к факторам коррупции [16].

3. Трансакционные издержки и издержки институциональной трансформации

Целесообразно различать трансакционные издержки и издержки институциональной трансформации. Первое из этих понятий широко известно. Согласно Эггертсону [8, с. 15] основными составляющими трансакционных издержек являются следующие статьи.

1. Поиск информации о товаре или услуге, поиск партнера в сделке, сбор информации о нем.
2. Процедура торга, приготовление и подписание контракта.
3. Контроль партнера в процессе выполнения контракта, принуждение к выполнению контракта.
4. Оплата и оформление контракта в процессе его реализации.
5. Защита контракта от третьих лиц (например, от налоговых органов, если контракт нелегален).

В настоящей статье термин «трансакционные издержки» понимается в несколько обобщенном смысле как издержки взаимодействия агента с партнерами в рамках той или иной нормы поведения. Например, ущерб от обнаружения факта взяточничества является компонентой трансакционных издержек для чиновника, избравшего коррупцию в качестве нормы.

Издержки, связанные с переходом от одной нормы к другой, я называю **издержками институциональной трансформации**, или, короче, **трансформационными издержками**⁷. При широкомасштабных реформах трансформационные издержки несут как государственный бюджет, так и отдельные фирмы. Можно указать следующие основные статьи трансформационных издержек.

1. Составление проекта трансформации.

⁷В литературе термин «издержки трансформации» часто используется в ином смысле — как издержки переработки ресурсов. В данной статье всегда имеются в виду издержки институциональной трансформации.

2. «Лоббирование» проекта.
3. Создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта.
4. Реализация проекта.
5. Адаптация системы к новому институту.

Всякая трансформация, особенно широкомасштабная, приводит в той или иной мере к дезорганизации системы (см. [15]), усугубляющей издержки адаптации.

Любой проект реформ должен включать оценку соответствующих издержек. Несмотря на очевидность этого положения, при обсуждении многих реформ вопрос об издержках даже не поднимается⁸.

4. Экстерналии и устойчивость норм поведения

Для того, чтобы норма поведения была устойчива, индивидам должно быть «невыгодно» или «нецелесообразно» от нее отклоняться. Иными словами, устойчивость должна обеспечиваться тем или иным механизмом стабилизации — механизмом с отрицательной обратной связью. Такой механизм может опираться непосредственно на структуру индивидуальных предпочтений. Например, норма «мыть руки перед едой» поддерживается соображениями личной гигиены. Другой вариант — предусмотренные законом или обычаем санкции за отступление от норм. Третий и существенно более интересный тип механизма стабилизации основан на так называемом **эффекте координации**, обеспечиваемом экстерналиями специального вида⁹. В дальнейшем они называются **под-**

⁸В работе [1] обсуждается показатель трудности реформы как отношение дохода, перераспределяемого в процессе реформирования, к выигрышу, возникающему вследствие увеличения эффективности системы. В ряде случаев этот показатель, называемый «political cost-benefit ratio» удается оценить.

⁹Напомним, что экстерналией называется зависимость функции полезности или технологических возможностей агента от решений остальных участников. Зависть, альтруизм или загрязнение используемой воды в результате сброса отходов соседями являются стандартными примерами экстерналий.

держивающими. Эффект координации состоит в том, что чем более последовательно исполняется норма в обществе, тем больший ущерб несет каждый конкретный индивид при отклонении от нее. Конструкция механизма отрицательной обратной связи в этом случае содержит положительную обратную связь: чем больше людей следуют норме, тем менее целесообразно отклоняться от нее, тем больше людей следуют норме¹⁰.

Рассмотрим простейший пример поддерживающей экстерналии (который обычно используют для демонстрации эффекта координации). На необитаемом острове оказалась группа мотоциклистов, среди которых часть предпочитает левостороннее, а другая часть — правостороннее движение. Можно предположить, что в первый день на дорогах будет царить хаос из-за неизбежных столкновений. Но каждый мотоциклист, начинающий движение, скоро заметит, что, присоединившись к большинству, он минимизирует вероятность аварии. Поэтому неизбежно возобладает одна из двух норм поведения; какая именно — может определяться фундаментальным фактором — численным превосходством «правосторонних» или «левосторонних» мотоциклистов, — либо случайностью, если их равное число. В данном случае экстерналия — это зависимость вероятности для индивида попасть в аварию от выбора остальных агентов. Чем большее число мотоциклистов следуют некоторой норме, тем выгоднее для каждого индивида не нарушать ее.

В приведенном примере имеются ровно два устойчивых равновесия — две нормы поведения. Множественность устойчивых норм довольно часто, хотя и не обязательно, возникает в ситуациях с поддерживающей экстерналией. Какая именно из возможных норм реализуется зависит не только от текущих значений фундаментальных факторов, но и от предыстории.

В более содержательных экономических примерах (см. ниже) координация действий агентов уменьшает трансакционные издержки тех, кто следует принятой ими норме поведения, а потому отклонение от нее становится невыгодным.

Возобладавшая норма с течением времени закрепляется в результате

¹⁰Не следует, как это иногда делают, отождествлять положительную обратную связь и возрастающий масштаб отдачи (increasing return to scale). Например, классические модели роста предполагают убывающий масштаб отдачи, но, конечно же, используют положительную обратную связь: с увеличением выпуска растет капитал, что, в свою очередь, увеличивает выпуск.

того, что участники обучаются выполнять ее более эффективно и совершенствуют технологию ее реализации. Если в обществе уплата налогов является нормой, то будет улучшаться технология заполнения деклараций и осуществления платежа. Если же превалирует другая норма — уклонение от налогов, то соответствующие методы будут развиваться в первую очередь. Это явление называют эффектом обучения (хотя, быть может, точнее было бы говорить об эффекте совершенствования¹¹), его результатом является уменьшение трансакционных издержек, связанных с применением нормы.

Важное значение имеет также другое явление, называемое здесь **эффектом сопряжения**. С течением времени возникшая норма оказывается сопряженной со многими другими правилами, встроеной в систему других норм. Поэтому отказ от следования норме повлечет за собой цепочку других изменений и, следовательно, высокие (сопряженные) трансформационные издержки. Повышая трансформационные издержки, эффект сопряжения также способствует закреплению нормы.

Наконец, третий механизм закрепления норм — **культурная инерция**, нежелание агентов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом.

Таким образом, в процессе закрепления нормы трансакционные и трансформационные издержки меняются в противоположных направлениях: уменьшение первых сопровождается увеличением вторых.

В случае изменения нормы соответствующие трансформационные издержки неравномерно распределяются между агентами. Это обстоятельство, а также культурная инерция и неопределенность величины трансформационных издержек приводят к возникновению групп давления, препятствующих изменению действующих норм.

Для механизмов с поддерживающими экстерналиями характерна возрастающая зависимость выигрыша каждого участника от стратегий остальных, однако само по себе это свойство еще не достаточно для того, чтобы экстерналиа оказалась поддерживающей. Рассмотрим в качестве примера следующую ситуацию.

Пусть жильцы многоквартирного дома собирают деньги на ремонт

¹¹ Артур говорит об эффекте обучения (learning effect), имея в виду «... улучшение продуктов или уменьшение затрат на их производство по мере их распространения» (см. [11, с. 10]), т. е. фактически речь идет о совершенствовании. Эффекту обучения посвящена глава 8 в книге [12].

подъезда. Каждый из них мог бы охарактеризовать полезность ремонта для себя количеством денег, которое он был бы готов уплатить за ремонт, если бы жил в доме один. Но поскольку жильцов в доме много, каждый намерен уплатить меньшую сумму и должен решить — какую именно. Если некоторый житель предполагает, что остальные и без него наберут сумму, необходимую, чтобы оплатить ремонт, то ему выгоднее всего не платить вовсе. Но ситуация симметрична, и если все рассуждают таким образом, то ремонт не состоится, так что каждый житель окажется в проигрыше¹². Эта парадоксальная ситуация, возникающая всякий раз, когда речь идет о финансировании общественных благ, известна в литературе как проблема зайца (freerider problem) и изучается, в частности, теорией налогообложения. Экстерналии такого типа не приводят автоматически к формированию норм. Для организации системы финансирования общественных благ требуются внешние механизмы, основанные на принуждении, обычае или контракте.

5. Эффективность норм и институциональные ловушки

В примере с левосторонним и правосторонним движением обе нормы выглядят эквивалентными. В других случаях одна из норм оказывается Парето-оптимальной, а другая — нет. В примере с ремонтом многоквартирного дома при отсутствии контракта жильцы остаются с неотремонтированным подъездом, рациональный контракт позволяет улучшить положение каждого из них. Однако в других ситуациях Парето-сравнения недостаточны для сопоставления норм и их приходится сравнивать по тем или иным критериям «общественной полезности» или «эффективности». Неэффективную устойчивую норму (неэффективный институт) будем называть **институциональной ловушкой**¹³. Как и в случае любой нормы, устойчивость институциональной ловушки означает, что при

¹²Ситуация может быть описана моделью равновесия по Нэшу с целевыми функциями (ожидаемыми полезностями) участников вида $a_n f(x_n + x) - x_n$, $0 < x_n < 1$. Здесь a_n — индивидуальная полезность ремонта, $f(x_n + x)$ — вероятность осуществления ремонта, x_n — плата участника n , x — плата остальных.

¹³В англоязычной литературе используется термин «lock-in», который иногда переводят как «блокировка».

небольшом временном внешнем воздействии на систему она остается в институциональной ловушке, возможно, лишь незначительно меняя параметры состояния, а после снятия возмущения — возвращается в прежнее равновесие.

Возникновение институциональных ловушек — главная опасность при проведении реформ. Описанные выше универсальные механизмы — эффекты координации, обучения, сопряжения, а также культурная инерция и лоббирование — ответственны и за формирование институциональных ловушек.

Вследствие эффекта координации индивид или малая группа проигрывают при отклонении от соответствующего стереотипа поведения, в то время как одновременный переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы увеличить общественное благосостояние. Остальные эффекты закрепляют возникшую норму (иногда они могут привести к формированию ловушки, независимо от эффекта координации).

Если в системе превалировала эффективная норма, то после сильного возмущения (не меняющего, однако, структуру множества равновесий) она может попасть в ИЛ, и тогда уже останется в ней даже при снятии возмущения.

Это так называемый эффект **гистерезиса**¹⁴ — типичное явление для процессов формирования норм и, в частности, институциональных ловушек.

Структура устойчивых норм существенно зависит от трансформационных издержек. На первый взгляд кажется, что их наличие лишь увеличивает устойчивость, оставляя сами нормы неизменными. Однако, более тщательное рассмотрение показывает, что присутствие трансформационных издержек ведет к возникновению новых устойчивых состояний — смешанных норм поведения. В смешанном равновесии преимуще-

¹⁴Термин заимствован из физики. В некоторых случаях состояние системы зависит не только от значения экзогенного параметра, но и от того, получено ли это значение путем уменьшения или увеличения параметра. Этот эффект и называют гистерезисом. Если мы изменили состояние системы, увеличив параметр (в данном примере — трансакционные издержки денежного обмена), то при наличии гистерезиса для возвращения ее в прежнее состояние приходится уменьшать параметр до значения, ниже исходного. Гистерезис — одна из форм зависимости движения системы от ее прошлой траектории («path dependence»). Факт «значимости истории» является центральным в исследованиях Артура ([11], [12]).

ства одной нормы над другой нивелируются из-за издержек трансформации. При этом типичной является потеря асимптотической устойчивости при возмущениях, превышающих некоторый порог. В этом смысле имеется аналогия между трансформационными издержками и трением покоя в механике. Некоторые смешанные равновесия могут быть эффективными, а другие — нет, образуя целый спектр институциональных ловушек.

Увеличившиеся под действием эффекта сопряжения издержки трансформации могут поддерживать изначально неэффективную норму даже в том случае, когда эффект координации перестает действовать. Единжды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может оказаться уже нерациональным.

Замечательный пример неэффективного технологического развития приведен в работе П. Дэвида [17]. Он исследует, чем обусловлено стандартное расположение букв английского алфавита на клавиатуре компьютеров. На первых пишущих машинках оно было выбрано из случайных соображений, в частности, в верхний ряд были поставлены буквы, необходимые коммивояжеру, чтобы в присутствии потенциальных покупателей напечатать «type writer». Через 65 лет, когда было предложено расположение букв, обеспечивающее более высокую — на 20–40% — скорость печати, для перехода на новую систему, пришлось бы переучивать всех машинисток, освоивших уже скоростной метод.

Массовость этой профессии способствовала сокращению затрат на обучение одной машинистки, в результате переход на технически более совершенную систему оказался нерациональным. Описанный процесс нетрудно интерпретировать, как результат действия эффектов обучения, сопряжения и кооперации (Дэвид говорит о «технической взаимосвязанности» и «экономии на масштабе»).

Ниже я рассматриваю несколько примеров институциональных ловушек, используя, в основном, опыт реформирования российской экономики.

Институциональная ловушка — пример 1: бартер

Бартер нередко сопровождает быструю инфляцию. Суть этого явления можно объяснить, опираясь на понятие трансакционных издержек (ТИ). В современной экономике трансакционные издержки бартера обыч-

но превышают издержки денежных трансакций, поэтому бартерный обмен сравнительно редок. С увеличением темпа инфляции хранение денег приводит все к большим потерям, чтобы уменьшить их, экономические агенты стремятся увеличить скорость обращения, а это приводит к росту собственных издержек трансакций (затрат на осуществление сделки). С некоторого момента ТИ денежного обмена могут возрасти очень быстро, если финансовая система не справляется с увеличивающимся объемом трансакционной активности.

В экономиках с развитой банковской системой доля бартера невелика даже при высоких темпах инфляции. Однако в России в начале 1992 г. сложились необычно благоприятные условия для распространения бартера (см. [18]). Банковская система была в зачаточном состоянии, запаздывание при безналичных расчетах внутри Москвы составляло около 2 недель, межрегиональные трансакции нередко требовали месяца и более. Подчас выгоднее было доставлять наличные на самолете в мешках, чем переводить со счета на счет. Вскоре ряд предприятий обнаружили, что ТИ бартера ниже ТИ денежного обмена. С другой стороны, и трансформационные издержки перехода на бартер оказались сравнительно низкими, поскольку еще сохранялись старые «прямые связи» между поставщиками и потребителями, которые всячески поощрялись в плановой системе. Современные средства связи упрощали поиск контрагентов и переговоры. Чем большее число предприятий предпочитали бартер, тем меньше оказывались ТИ бартера, ибо при этом было легче находить партнеров, чтобы строить бартерные цепочки (эффект координации). В силу этого по мере роста бартерной экономики к облегчалось присоединение к ней новых предприятий.

Таким образом, предпосылки для бартера были созданы благодаря изменению фундаментальных факторов — темпа инфляции и риска неплатежа — повлекшему резкое изменение соотношения между ТИ денежного обмена и бартера. Эффект координации ускорил формирование этой нормы. С течением времени ТИ бартера продолжали уменьшаться в результате эффекта обучения: предприятия научились выстраивать длинные цепочки обменов. Возникшая норма породила новый институт бартерных посредников и оказалась удобным инструментом ухода от налогов (эффект сопряжения).

К 1997 году инфляция в России радикально уменьшилась, а технология денежного обмена существенно усовершенствовалась. Это, однако,

не привело к ликвидации бартера¹⁵. Бартерное поведение поддерживается эффектом координации, оно закрепилось в результате обучения, сопряжения и культурной инерции. Каждый агент, решивший выйти из системы бартера, должен был бы нести трансформационные издержки: порвать устоявшиеся связи, искать новых партнеров и быть готовым к тому, чтобы оказаться под контролем налоговых органов. Поэтому законодательные санкции за бартер могли бы привести к временному углублению спада производства — высоким общественным трансформационным издержкам¹⁶. Для бартерных посредников ликвидация бартера означала бы потерю их доходов, они несомненно являются потенциальными членами группы давления по поддержанию этой нормы.

Либерализация цен с последовавшим инфляционным шоком оказали «кумулятивное» воздействие на систему — породили институциональные изменения, так что при последующем снижении инфляции и трансакционных издержек денежного обмена система не вернулась в исходный режим. Мы, таким образом, наблюдаем упоминавшийся выше эффект гистерезиса.

В зависимости от трансакционных издержек фирма может предпочесть бартер по одному виду продукции и монетарный обмен — по другому. При учете трансформационных издержек кроме «чистых» равновесий появляются также смешанные нормы поведения, в соответствии с которыми часть однородного товара фирма обменивает по бартеру, а оставшуюся часть — на деньги. В точках смешанного равновесия разница между предельными издержками бартера и монетарного обмена, обусловленная эффектом координации, не компенсирует предельные издержки трансформации, так что ни увеличение, ни уменьшение денежных обменов невыгодно.

Формальная модель бартерной ловушки содержится в Приложении.

Из приведенного анализа следует важный вывод, который мог бы

¹⁵ Детальное описание механизма бартерных обменов содержится в работе [19]. По разным оценкам в 1997 г. от 50 до 80% всех обменов между промышленными предприятиями осуществлялись по бартеру. Характерная деталь: чтобы увеличить поступления в Пенсионный фонд РФ, его сотрудники помогали предприятиям организовывать бартерные цепочки. Председатель фонда В.Барчук упоминает о том, что С. Кириенко, позднее премьер-министр, «еще работая в Нижнем Новгороде» провел «одну из наиболее эффективных схем» бартера [20].

¹⁶ Поэтому В.Барчук говорит, что с бартером нельзя справиться в одночасье ([20]).

быть включен в «руководство для реформаторов»: **либерализация цен целесообразна лишь при достаточном развитии денежных институтов, обеспечивающих низкие ТИ даже при высокой инфляции. Иначе система неизбежно попадет в бартерную ловушку.**

Институциональная ловушка — пример 2: неплатежи

Если одно из предприятий не платит своим поставщикам, это сказывается на их платежеспособности и может послужить источником «лавины неплатежей». В развитых экономиках возникновение таких «лавины» предотвращается благодаря эффективным институтам кредитования и механизмам принуждения к платежу — процедурам банкротства и санации предприятий. В России 1992 г. инфляционный шок в результате либерализации лишил предприятия средств на счетах. Запаздывания при трансакциях, как уже отмечалось, были очень велики, система кредитования работала крайне хаотично (хотя и с отрицательным реальным процентом), а закон о банкротстве и механизмы санации отсутствовали вовсе. В результате действия этих (фундаментальных и организационных) факторов большая часть предприятий обнаружила, что им не следует ждать от своих потребителей полной оплаты своей продукции, но зато и они могут лишь частично оплачивать поставляемые им ресурсы¹⁷. Прекращение поставки неоплачиваемых ресурсов в этих условиях не имело смысла: фирма могла бы лишиться вовсе своих потребителей; кроме того, при нарушении неписанной нормы («не можешь — не плати, но и не требуй от других») «сообщество неплательщиков» могло бы применить к ней те же санкции. Сформировавшийся таким образом эффект координации придал устойчивость механизму неплатежей, усилившуюся в результате сопряжения с бартером и уклонением от налогов¹⁸. В результате применение закона о банкротстве было полностью блокиро-

¹⁷ Анализ возникновения механизма неплатежей см., например, в статье [18].

¹⁸ Предприятию нет смысла требовать от потребителя платы, если поступления на его счет автоматически перечисляются в бюджет, как это происходило в России со «злостными неплательщиками» в 1995–1997 гг.

вано массовостью неплатежей¹⁹.

Институциональная ловушка — пример 3: уклонение от налогов

Для экономического агента выбор стратегии уплаты (или неуплаты) налогов определяется фундаментальными и организационными факторами. К первым относятся налоговая политика и политика государственных расходов.

Для того, чтобы граждане не уклонялись от налогов, они должны верить, что налоги будут потрачены на увеличение их благосостояния (в широком смысле этого слова) и при том — эффективным образом. Отсутствие этой веры существенно обостряет проблему зайца. При нерациональной политике государства неуплата налогов может оказаться более эффективным поведением не только с точки зрения каждого отдельного фрирайдера, но и для общества в целом. Уклонение от налогов получает моральное оправдание. Кредит доверия особенно подрывается, если государство одновременно увеличивает налоги и уменьшает расходы на социальное обеспечение, как это происходило в России в 1992-1998 гг., — люди не чувствуют положительного эффекта от увеличивающейся налоговой нагрузки.

Возможно, при выборе стратегии уплаты налогов более значим организационный фактор — система принуждения, формирующая ожидания ущерба от неуплаты. В начале радикальных реформ в России налоговая служба еще не сформировалась, возможности контроля были крайне ограничены, налоговая полиция появилась лишь через пять лет — в 1997 г.

Если налоги слишком высоки, а система принуждения к их уплате неэффективна, то уход от налогов оказывается выгодным для многих экономических агентов. Но тогда и вероятность обнаружения каждого

¹⁹Заметим, что многие предприятия старались поддерживать баланс между своей задолженностью поставщикам и задолженностью им потребителей. Если бы такой баланс имел место для всех предприятий, то механизм неплатежей оказался бы формой бартера, характеризующейся, однако, очень высокой неопределенностью, а значит, еще большими транзакционными издержками. Отметим также, что систематическое неисполнение правительством своих обязательств существенно ускорило становление механизма неплатежей.

конкретного неплательщика мала. Чем больше масштаб уклонения от налогов, тем меньше ожидаемый ущерб от неуплаты для каждого неплательщика, что, в свою очередь, увеличивает масштаб уклонения. Поддерживающая экстерналия порождает эффект координации.

Массовое уклонение от налогов приводит к возникновению соответствующей системы обслуживания: появляются разработчики и консультанты, создающие и внедряющие новые схемы уклонения от налогов. Эффект обучения, как обычно, дополняется эффектом сопряжения: появляются специфические формы организации производства, искажается отчетность, уход от налогов сопрягается с бартером, неплатежами и коррупцией. Для агента выход из теневого сектора связан с высокими трансформационными издержками, тем более, что единожды уплатив налоги, он «засвечивается». Поэтому умеренное увеличение затрат на укрепление системы сбора налогов вызывает лишь рост издержек в системе избегания налогов, истощая экономику. Не дает результата и небольшое снижение налоговой нагрузки: те, кто не платил налоги, платить не станут, а те, кто платил — уменьшат платежи. Таким образом, эффект гистерезиса проявляется здесь в полной мере.

Как обычно, выход из институциональной ловушки требует больших затрат — как в случае принятия «решительных мер» (резкого усиления контроля, ужесточения наказаний, существенного уменьшения налоговых ставок), так и при постепенном совершенствовании налоговой системы.

Институциональная ловушка — пример 4: коррупция

Этот пример институциональной ловушки изучался в другой работе автора ([16]) и послужил прототипом для излагаемой общей схемы. Соответствующий механизм очень похож на описанные выше, поэтому нет необходимости описывать его в деталях. Неадекватность законодательства, нерациональность государственной политики и высокая дифференциация доходов являются фундаментальными факторами, способствующими коррупции, так что коррумпированная система может оказаться экономически более эффективной, чем бескоррупционная. Эти факторы дополняются размытостью моральных норм, слабостью механизмов го-

сударственного и общественного контроля. Чем массовее коррупция, тем труднее обнаружить и осудить взяточника. Эта экстернальная зависимость лежит в основе эффекта координации, придающего устойчивость системе коррупции. Совершенствуясь, она приобретает иерархическую структуру, сопрягаясь с другими механизмами теневой экономики.

В [16] приведена простейшая модель, описывающая эффект координации применительно к механизму коррупции²⁰. При соответствующих модификациях она применима и к другим рассмотренным выше примерам (см., в частности, Приложение).

Институциональная ловушка — пример 5: самореализующиеся пессимистические ожидания

Известно немало примеров того, как эффект координации ожиданий и процедуры их адаптации порождают неэффективные устойчивые равновесия в процессах движения цен и перераспределения трудовых ресурсов и инвестиций. К их числу относятся, в частности, состояния кейнсианской безработицы, высокоинфляционные равновесия, «пузыри» (bubbles) на финансовых рынках. В ряде случаев возникновение подобных ловушек не приводит к изменению институциональной структуры. Достаточно «переломить» ожидания и при соответствующих макроэкономических воздействиях система переходит в эффективное равновесие. Однако нередко ситуация, возникшая под влиянием пессимистических ожиданий, закрепляется институционально благодаря эффекту сопряжения и, таким образом, соответствующие стереотипы поведения становятся нормой. Хорошо известным примером является использование механизмов индексации для смягчения последствий инфляции. Благодаря индексации инфляция оказывается институциональной проблемой.

²⁰Имеется обширная литература по экономической теории коррупции, где фактически исследуются коррупционные ловушки (см. [21], [2], а также ссылки в [4]).

6. Культурная инерция и институциональный конфликт

История полна неудачными попытками переноса институтов из одной культурной среды в другую. Не случайно экономические механизмы стран, прежде отсталых, но демонстрировавших в последние десятилетия наиболее стремительный рост — Японии, Южной Кореи, Китая, — принципиально отличаются от своих американских и европейских прототипов. Тем более удивительно, что в процессе российских реформ вопрос о совместимости американских институтов (а именно их пытались имитировать) с российской культурной традицией на государственном уровне практически не поднимался. Между тем, культурная инерция не могла не оказать влияния на судьбу насильственно внедряемых институциональных инноваций.

Институциональный конфликт — между укоренившимися и внедряемыми нормами — иногда приводит к появлению нежизнеспособных институтов (таких как закон о банкротстве в период кризиса неплатежей), но в ряде случаев появляются устойчивые, хотя и неэффективные образования — мутанты, являющиеся еще одной формой институциональной ловушки.

Яркий пример такого мутанта — появившаяся в результате российской приватизации новая форма предприятия — открытое акционерное общество, контролируемое работниками. Стремясь не допустить создания коллективных предприятий, плохо поддающихся реструктуризации, и взрастить на российской почве систему корпораций западного типа [18], правительство вывело гибрид, менее всего способный к обновлению. Если основная часть акций фирмы распределена между менеджерами и рабочими, то менеджеры не могут позволить себе массового увольнения рабочих: в случае, если уволенные продадут акции внешним инвесторам, велика вероятность смены менеджеров. По аналогичным причинам рабочие должны опасаться увольнять менеджеров, ибо после продажи ими акций контроль над фирмой может перейти в руки новых хозяев, так что рабочие окажутся под угрозой увольнения. Многие российские фирмы имеют избыток рабочей силы и страдают от низкой квалификации управляющих, однако их парадоксальная организационная структура препятствует и существенному сокращению затрат труда, и привлечению новых менеджеров.

7. Переходная рента

Любое ограничение свободного перетока ресурсов или уровня цен эквивалентно некоторой привилегии и порождает дополнительный (по сравнению с конкурентным равновесием) **рентный доход**. Важнейшими источниками такого дохода в экономиках советского типа были различия между оптовыми и розничными, а также между внутренними и мировыми ценами. Основная часть ренты шла государству и перераспределялась, остальное присваивалось чиновниками и агентами черного рынка. В результате либерализации цен рентные доходы должны были исчезнуть, а вместе с ними — возможности злоупотреблений. Сопоставление двух режимов — равновесия при неравновесных ценах и конкурентного равновесия было целиком в пользу последнего; отсюда делался вывод, что достаточно снять ограничения и устранить государство, чтобы немедленно повысить эффективность. Ошибка состояла в неучете переходного режима. Эта ошибка привела к менее драматическим последствиям для небольших стран и стран с более продвинутым экономическим механизмом — более развитой банковской системой, с ценами, более близкими к мировым. Но для России потери были колоссальны.

В момент либерализации экономики некоторые экономические агенты получают возможность извлекать дополнительный доход — **переходную ренту** — исключительно благодаря занимаемым ими позициям. Либерализация цен ставит в привилегированное положение поставщиков дефицитных товаров, либерализация внешней торговли дает возможность импортерам и экспортерам играть на разнице внутренних и мировых цен, образование новых рынков валют и ценных бумаг создает массу арбитражных возможностей для банков.

До 1992 г. благодаря монополии внешней торговли весь рентный доход, обусловленный поддержанием в России низких цен на сырье, поступал государству. Некоторая часть его терялась из-за неэффективности и коррумпированности государственных чиновников, а остальное тратилось на нужды бюджета.

Очевидные недостатки такого механизма послужили аргументом в пользу шоковой либерализации цен и внешней торговли. Расчет был на то, что как только внутренние цены уравниваются с мировыми, рентный доход исчезнет, экспортеры приобретут эффективные рыночные стимулы, отпадет необходимость в государственном вмешательстве, а значит,

не будет и потерь.

Эта логика некорректна даже если отвлечься от непосредственного влияния либерализации внешней торговли на внутреннее производство. Она не учитывает, что для установления равновесия после либерализации требуется значительное время, исчисляемое годами для такой страны, как Россия, с ее масштабами и слабыми связями между регионами. В переходном режиме частные фирмы получают рентные доходы, от которых отказалось государство. Хотя эти доходы исчезают со временем, они столь велики в начальный период, что приводят к фантастически быстрому обогащению тех, кто оказался «в нужное время в нужном месте». Механизмы реинвестирования доходов еще не созданы, а потому они тратятся на потребление небольшой группой частных лиц. Масса населения нищает²¹.

Не следует думать, что результатом либерализации цен является лишь перераспределение ренты, от которой отказалось государство. В переходном процессе часть ренты просто исчезает, происходит ее **диссипация**, ибо ресурсы тратятся на осуществление самого переходного процесса, поиск равновесия. В частности, потери возникают из-за раскоординированности действий экономических агентов [15]. В процессе поиска часть мощностей простаивает из-за отсутствия сырья или спроса на производимую продукцию, а часть произведенных товаров не находят сбыта. Эти потери являются компонентой трансформационных издержек. Видимо, они во многом обуславливают так называемый трансформационный спад производства.

Резкий рост дифференциации доходов и криминализация общества, характерные для многих реформирующихся экономик тесно связаны с присвоением переходной ренты. В результате создаются предпосылки попадания системы в коррупционную ловушку [16]. Дезорганизация и диссипация ренты, являясь важными причинами производственного спада, способствуют формированию институтов неплатежей и ухода от налогов.

²¹Хотя понятие переходной ренты вводится здесь, видимо, впервые, близкие идеи содержатся в работе [22].

8. Выход из институциональной ловушки

Эффекты координации, обучения и сопряжения уменьшают трансакционные издержки действующей нормы и увеличивают издержки ее трансформации. Требуется масштабное изменение фундаментальных или организационных факторов, например, радикальное ужесточение наказания за отклонение от общественно эффективной нормы. Такая стратегия не только связана с большими затратами, но, в свою очередь, может породить неблагоприятные кумулятивные эффекты. История борьбы с неплатежами и неуплатой налогов в России показывает, насколько труден этот вариант выхода из институциональной ловушки.

Имеются основания предполагать, что с течением времени в экономической системе спонтанно формируются механизмы, способствующие выходу из институциональной ловушки. Если рыночная инфраструктура несовершенна и, соответственно, издержки рыночных трансакций велики, то неизбежен спонтанный процесс укрупнения фирм. Такой процесс наблюдался практически во всех «переходных» экономиках, включая послевоенную Японию, Южную Корею, Францию. Происходит он и в России. Укрупнение корпораций частично снимает проблему бартера и платежей, облегчает сбор налогов, препятствует криминализации, правда за счет усиления монопольной власти.

Другой принцип постепенного выхода из ИЛ демонстрируется в работах [2], [23], посвященных коррупции. Два элемента, не принимаемые обычно во внимание, имеют здесь первостепенное значение. Во-первых, поведение агента формирует его **репутацию** и тем самым оказывает кумулятивный эффект на его возможности в будущем. Во-вторых, в поведении агентов важное значение имеет имитационная составляющая — использование стратегий с успехом примененных другими агентами. Хотя коррупционное равновесие может быть экономически выгодным в краткосрочной перспективе, при достаточном разнообразии агентов некоторые из них будут придерживаться альтернативной нормы, проще говоря, не будут брать взятки. С течением времени они получают преимущество перед другими благодаря высокой репутации. Это должно побудить других чиновников имитировать их поведение. Конечно, фундаментальные и организационные факторы могут способствовать либо препятствовать спонтанному выходу системы из ИЛ.

Вследствие эффекта сопряжения издержки выхода из институцио-

нальной ловушки могут стать столь большими, что переключение окажется невыгодным. Единожды выбрав неэффективную траекторию, система будет вынуждена продолжать двигаться по ней пока не разовьется кризис. Эволюцию плановых экономик можно рассматривать как пример такого развития. Неспособность правительств найти «мягкий», управляемый выход из институциональных ловушек является, видимо, одной из основных причин системных кризисов, наблюдаемых сейчас в ряде развивающихся и переходных экономик.

9. Государство в период реформ

Крупные реформы проводятся правительствами и уже поэтому роль государства в период реформ неизбежно возрастает. Этот тезис справедлив и в том случае, когда реформы направлены на децентрализацию управления и, следовательно, — в конечном итоге — на уменьшение роли государства. Иницилируя реформы, государство получает возможность влиять на судьбы людей и манипулировать ценностями в гораздо большей мере, нежели в стационарном режиме.

Нередко в качестве меры государственного влияния используют долю государственных расходов в ВВП. Данный показатель характеризует возможности государства перераспределять ресурсы в системах со сложившимися институтами, но совершенно не отражает их, например, в период массовой приватизации, когда стоимость перераспределяемых потоков возрастает на порядок. Именно это обстоятельство делает рыночные преобразования возможными: проводящее реформы правительство ослабляет не свои собственные позиции, а лишь позиции своих преемников.

Успех реформ зависит от их подготовленности, выбора их последовательности и темпа. При этом важнейшая задача состоит в том, чтобы избежать институциональных ловушек.

В период реформ в условиях нестабильности институциональной структуры и макропеременных положение предприятий может в большей мере зависеть от случайных обстоятельств, чем от качества менеджмента. Поэтому особое значение приобретает государственная **промышленная политика**, направленная на то, чтобы не допустить банкротства фирм или даже целых отраслей, важных для народного хозяйства,

но попавших во временные трудности. Важными задачами промышленной политики являются также инициация и поддержка роста, стимулирование конкуренции и регулирование экспортных и импортных потоков за счет таможенных тарифов и квот.

Среди специалистов нет единства в вопросе о том, в какой мере правительство должно вмешиваться в экономику. До недавнего времени значительная часть экономистов считала, что вмешательство должно ограничиваться ситуациями так называемой несостоятельности рынка²². Поэтому «Вашингтонский консенсус» включал требования дерегулирования, приватизации, либерализации экономики и не содержал ни слова о роли правительства. Лишь позднее было обращено внимание на то, что страны «экономического чуда», такие как Южная Корея и Тайвань, начали реформы отнюдь не с приватизации, а напротив, с создания государственных предприятий в новых перспективных отраслях производства, что они либерализовывали внешнюю торговлю постепенно, в течение почти трех десятилетий, и до последнего времени сохраняли государственный контроль над иностранными инвестициями. Родрик [1] замечает, что Мексика, Боливия и Аргентина за пять лет сделали больше в направлении приватизации и либерализации внешней торговли и финансов, чем гораздо более успешные страны Юго-Восточной Азии за тридцать лет. При этом «азиатские тигры» широко использовали промышленную политику, льготное кредитование и протекционистские меры.

В последние годы идеи либерального радикализма находят все меньше приверженцев среди профессионалов. Отражением этой тенденции стала работа Джозефа Стиглица о «Пост-Вашингтонском консенсусе» [13], где утверждается, что «правительство должно служить дополнением рынка». Стиглиц особенно подчеркивает роль правительства в развитии человеческого капитала и в заимствовании и создании новых технологий. Оба фактора играли решающую роль в странах «экономического чуда».

Важным инструментом правительственной политики в ряде стран — особенно в Японии и Франции — было **индикативное планирова-**

²²Несостоятельность рынка (market failure) — ситуация, в которой рынок не обеспечивает эффективное распределение ресурсов. Подобные ситуации давно и интенсивно изучаются экономической теорией. В частности, они возникают при наличии экстерналий и распределении общественных благ.

ние (см., например, [24], [25]). Оно позволяет интегрировать различные фрагменты государственного регулирования экономики и создать непротиворечивую систему прогнозов, воздействий и стимулов, организовать диалог представителей различных социально-экономических и политических групп.

Реформы в России и восточно-европейских странах стали необходимы потому, что система тотального государственного контроля над экономикой доказала свою неэффективность. Вместе с тем в условиях институционального неравновесия ни один другой агент, кроме правительства, не способен принимать эффективные долгосрочные решения. (Если и правительство не способно на это, то реформы обречены на неудачу). Ни менеджеры и коллективы предприятий, ни частные предприниматели не обладают достаточно длительным горизонтом планирования. Не чувствуя уверенности в будущем, экономические агенты ставят перед собой краткосрочные задачи, стремятся к личному обогащению, а «невидимая рука» несовершенного рынка еще не умеет трансформировать эгоистическое поведение в общественно полезное. Индикативное планирование призвано смягчить этот неизбежный порок переходного режима. С течением времени он частично преодолевается также благодаря возникновению крупных корпораций, финансово-промышленных групп.

Как уже отмечалось выше, формирование крупных корпораций — характерная черта переходных режимов во многих странах. Причины их возникновения разнообразны, и их анализ не входит в нашу задачу (по этому поводу см., например, работу В. Дементьева [26]). Отметим лишь, что именно крупные корпорации являются носителями длительного планового горизонта и потому могут явиться опорой стратегического планирования. Рациональный баланс между антимонопольными мерами, сдерживанием корпораций и их поддержкой является неременным условием успеха долгосрочной промышленной политики, помогающей избежать институциональных ловушек.

10. Темп, подготовленность и последовательность реформ

Вопрос о темпе реформ широко обсуждается в литературе, главным образом, в связи с приватизацией (см. обзор точек зрения и ссылки в [27]). Сторонники «шоковой терапии» приводят ряд аргументов в пользу высокого темпа реформ. Реформы часто болезненны для тех или иных слоев населения. Как и при хирургической операции, следует по возможности сократить период развития болезни, когда экономический организм не способен функционировать эффективно. Другой аргумент: для того, чтобы сделать реформы необратимыми, не следует давать возможность их противникам консолидироваться. Оба аргумента предполагают отсутствие сомнений в целесообразности проводимых преобразований — ситуация, которую вряд ли можно считать типичной. Более серьезный довод в пользу шокового пути состоит в том, что для «запуска» реформ необходимо превышение пороговых значений определенных параметров. Например, бессмысленно приватизировать одно-единственное предприятие, на эффективность приватизации можно рассчитывать лишь по достижении определенной критической массы приватизированных фирм со своей рыночной инфраструктурой.

Альтернативная — градуалистская — точка зрения базируется на трех основных аргументах, которые, используя введенную выше терминологию, можно сформулировать следующим образом.

Во-первых, проведение реформ, создание новых институтов требует ресурсов на покрытие трансформационных издержек. Рассматривая проект реформ наряду с другими возможными направлениями капиталовложений в рамках единой задачи оптимизации потребления за определенный период, получим оптимальную стратегию, которая, как правило, предусматривает постепенность любых трансформаций.

Во-вторых, мы никогда не можем быть уверены в том, что первоначальный план реформ не потребует коррекции. Нельзя гарантировать, что намечаемые преобразования не приведут в институциональную ловушку или не породят институциональных конфликтов. При слишком быстрых преобразованиях их объективная промежуточная оценка и коррекция оказываются невозможными.

В третьих, реформы должны быть **хорошо подготовлены** и про-

ведены **в определенной последовательности**. Например, как было показано выше, шоковая либерализация цен неизбежно ведет в бартерную ловушку (и ловушку неплатежей), если отсутствует достаточно быстродействующая система денежных расчетов, позволяющая при росте цен избежать слишком больших транзакционных издержек. Точно так же либерализация внешней торговли не должна осуществляться до того, как будет в достаточной мере либерализован внутренний рынок и введена система (временных) экспортных тарифов для изъятия переходной ренты. Для экономики с негибкими неравновесными ценами отток ресурсов и увеличение безработицы, рост дифференциации доходов, вызванные устранением контроля за экспортом и импортом, могут далеко перевесить положительный эффект от расширения рынка и увеличения импорта.

Одной из причин кризиса, разразившегося в России в августе 1998 г., была, на наш взгляд, преждевременная стабилизация цен. Правительство отказалось от сеньоража, не создав надежной налоговой системы. При низкой собираемости налогов стабилизация достигалась за счет внешних заимствований и неплатежей, что в конечном итоге и обусловило кризис доверия и платежный кризис.

В работах [28], [29] показано, что подготовленность реформ (измеряемая начальным индексом либерализации) имела первостепенное значение для успеха реформенных процессов в переходных экономиках Восточной Европы. Этот факт интересно сопоставить с результатом доклада [30], где рассматривались страны Юго-Восточной Азии за период с 1960 по 1994 гг. Вариация темпов роста выпуска на одного работника в этих странах почти целиком объясняется средним доходом в 1960 г., средней продолжительностью полученного образования в 1965 г. и индексом качества институтов, сконструированным по опросам, проведенным в 80-х годах. Высокая значимость последнего показателя при отсутствии среди независимых переменных характеристик макроэкономического регулирования заставляет предположить, что макроэкономическая политика влияет на долгосрочный рост в той мере, в какой она сказывается на формировании экономических институтов.

11. Заключительные замечания

«Самое вредное — это вовсе не невежество, а знание чертовой уймы вещей, которые на самом деле неверны.» Это изречение, согласно П. Хейне, принадлежит Ф. Найту [31]. В будущей «Памятке для реформаторов» оно должно быть напечатано на первой странице.

Среди «чертовой уймы» неверных вещей, «знание» которых принесло особенно много вреда экономике многих стран, два мифа должны занять особо почетные места: учение об идеальной централизованной экономике и вера в спонтанное развитие эффективного рынка.

Плоский, хотя и справедливый тезис о необходимости оптимального сочетания государственного управления и рыночного механизма никем не оспаривается и никого не убеждает, ибо он оставляет каждому возможность верить в то, где именно находится оптимум.

Теория институциональных ловушек, будучи нейтральной по отношению к идеологическим спорам, демонстрирует ошибочность радикальных позиций и дирижистского и либерального толка. Как показывают многочисленные примеры, именно радикальные решения чаще всего способствуют возникновению институциональных ловушек.

При каждом институциональном преобразовании должны быть приняты усилия по **прогнозированию и избеганию возможных институциональных ловушек**. Эти усилия должны стать непременной составной частью подготовки к любой реформе.

Одна из главных опасностей для реформы — превращение переходных норм в постоянно действующие и неэффективные в долгосрочной перспективе. Протекционистская политика, необходимая на определенном этапе, может породить неэффективную неконкурентоспособную структуру, поддерживаемую соответствующим лобби. **Чтобы предотвратить появление ИЛ такого рода, следует с самого начала планировать постепенный демонтаж института, не эффективного в долгосрочной перспективе — вводимая норма должна быть временной и предусматривать свою собственную автоматическую отмену.**

Другой важный универсальный принцип — **поддержание разнообразия институциональных форм**. Мы не всегда понимаем, какую именно роль играет тот или иной институт в поддержании институционального равновесия и далеко не всегда умеем спрогнозировать эффек-

тивность той или иной нормы в долгосрочной перспективе. Чем богаче «институциональная фауна», тем больше возможностей для выхода из институциональных ловушек.

Отнюдь не любой институт, эффективный в одной культурной среде, способен эффективно функционировать в другой. **Необходимо учитывать культурную инерцию и вероятность возникновения институционального конфликта.**

Внедрение любой новой конструкции — в том числе, и институциональной — требует времени на наладку и адаптацию. Для институциональных инноваций, затрагивающих интересы миллионов людей, особенно важно иметь проект переходного режима, включая, возможно, создание **промежуточных институтов**. Одна из важных задач начального этапа реформ — **изъятие переходной ренты в пользу государства**, с тем чтобы не допустить неоправданной дифференциации доходов и криминализации общества.

Развитая выше теория носит квазистатический характер. Важной задачей дальнейших исследований является создание динамических моделей попадания системы в институциональную ловушку и выхода из нее. Возможно на этом пути удастся продвинуться в понимании другого спектра проблем — причин и последствий институциональных экономических кризисов.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Пример институциональной ловушки — бартерная ловушка

Рассмотрим модель, позволяющую проиллюстрировать и уточнить приведенное выше описание процесса бартеризации экономики.

Пусть экономика включает n агентов, обменивающихся друг с другом. Каждая фирма может использовать две технологии обмена: бартерную и монетарную. Обозначим через x_j долю всего объема трансакций, осуществляемых агентом j по бартеру. Для простоты будем считать, что объем трансакций каждого агента одинаков и равен 1. Издержки обмена характеризуются функциями, одинаковыми для всех фирм. Издержки бартера на единицу обмениваемого товара $c_b(\sum x_i)$ зависят от совокупно-

го объема трансакций по бартеру и тем меньше, чем больше этот объем. Эта гипотеза отражает тот факт, что организация бартерных обменов облегчается при наличии большого числа участников и больших объемах обмениваемых в системе ресурсов.

Аналогичным образом издержки монетарного обмена $c_m(\sum x_i)$ тем выше, чем большая доля обмениваемых количеств продается по бартеру, а не за деньги.

Мы не выделяем явно поставщиков товара и потребителей, считая, что предлагаемые и спрашиваемые объемы в совокупности сбалансированы. Для агентов с одинаковыми функциями издержек это обеспечивает баланс в равновесии (определяемом ниже). В противном случае модель становится более сложной.

Агент j стремится оптимальным образом распределить весь объем трансакций между двумя технологиями обмена, решая следующую задачу:

$$x_j c_b(x_j + \sum_{i \neq j} x_i) + (1 - x_j) c_m(x_j + \sum_{i \neq j} x_i) \longrightarrow \min \text{ по } x_j, \quad (\text{П.1})$$

$$0 \leq x_j \leq 1.$$

Предположим, что

$$c_b(1) > c_m(1), \quad c_b(n - 1) < c_m(n - 1), \quad (\text{П.2})$$

т. е. что издержки бартера выше издержек монетарного обмена, если лишь один агент выбрал бартер и ниже, если все агенты за исключением одного перешли на бартер. Используя убывание и возрастание, легко проверить, что в описанной игре существуют ровно два равновесия Нэша: монетарное ($x_j^* = 0, \forall j$) и бартерное ($x_j^{**} = 1, \forall j$). Естественно считать, что $c_m(0) < c_b(n)$, так что бартерное равновесие неэффективно. Оба равновесия устойчивы по отношению к небольшим возмущениям.

Предположим, что система находилась в монетарном равновесии, и в некоторый момент трансакционные издержки денежных обменов резко возрасли, так что $\tilde{c}_m(0) > c_b(0)$ (здесь \tilde{c}_m — возмущенная функция издержек монетарного обмена). При этих условиях система должна перейти в единственное — бартерное — равновесие. Последующее возвращение функции издержек к ее прежнему виду c_m не приводит к возврату системы в прежнее равновесие — она остается в неэффективном бартерном режиме. Это и есть гистерезисный эффект, о котором говорилось выше.

Модель (П.1) принимает во внимание лишь один из описанных выше факторов нормообразования — эффект координации. При учете трансформационных издержек структура множества равновесий существенно усложняется. В частности, наряду с «чистыми» возникают смешанные равновесия, в которых некоторые агенты могут использовать обе технологии обмена. Благодаря этому модель выглядит более реалистической.

Чтобы сохранить простоту модели, будем теперь предполагать, что удельные издержки монетарного обмена не подвержены эффекту координации и могут принимать два значения: они равны c_m^0 для каждой единицы товара, которая в текущем состоянии продается или покупается за деньги, и $c_m^1 > c_m^0$ для объемов, которые обмениваются по бартеру. Разница $c_m^1 - c_m^0$ отражает трансформационные издержки, возникающие вследствие отказа от прежних контрагентов, переходу к новой документации и т. п.

Заметим, что непосредственное суммирование трансакционных и трансформационных издержек некорректно, так как первые представляют собой поток затрат, а вторые — разовые вложения. Поэтому в рассматриваемой модели речь идет о приведенных трансакционных издержках.

Пусть \hat{x}_i — доля объема трансакций, осуществляемых агентом j путем бартера. Обозначим

$$C_m(x_j, \hat{x}_j) = (1 - \hat{x}_j)c_m^0 + (\hat{x}_j - x_j)c_m^1, \quad \text{если } x_j \leq \hat{x}_j;$$

и

$$C_m(x_j, \hat{x}_j) = (1 - x_j)c_m^0, \quad \text{если } x_j \geq \hat{x}_j.$$

Тогда задача j -го агента примет вид:

$$x_j c_b(x_j + \sum_{i \neq j} x_i) + C_m(x_j, \hat{x}_j) \longrightarrow \min \text{ по } x_j, \quad (П.3)$$

$$0 \leq x_j \leq 1.$$

Еще раз подчеркнем, что эффект координации для монетарного обмена и трансформационные издержки при переходе от монетарного обмена к бартеру здесь не учтены.

Модель (П.3) определяет множество равновесий Нэша $Y_j(\hat{x})$, $j = 1, \dots, n$ для каждого набора $\hat{x} = (\hat{x}_1, \dots, \hat{x}_m)$. Вектор \hat{x} назовем равновесным, если

$$\hat{x}_j \in Y_j(\hat{x}), \quad \forall j.$$

По-прежнему считаем, что c_b убывает и, кроме того, что

$$c_m^1 \geq c_b(n), \quad c_b(1) \geq c_m^1. \quad (\text{П.4})$$

Можно показать, что **совокупность равновесий в данном случае содержит следующие точки:**

- а) **монетарное равновесие:** $x_j = 0, \forall j$ (если $c_b(1) \geq c_m^0$);
- б) **бартерное равновесие:** $x_j = 1, \forall j$ (если $c_m^1 \geq c_b(n)$);
- с) **любой вектор $\hat{x} = (\hat{x}_1, \dots, \hat{x}_n)$ такой, что**

$$c_b(\sum \hat{x}_i) \leq c_m^1, \quad (\text{П.5})$$

если при этом $x_j(c_b(x_j + \sum_{i \neq j} x_i) - c_m^0)$ возрастает по $x_j, \forall j$, при $x_j \geq \hat{x}_j$.

Монетарное равновесие изолировано (если $c_b(0) > c_m^1$).

Механизм формирования смешанной нормы поведения (см. с)) ясен. В точке смешанного равновесия благодаря эффекту координации предельные издержки монетарного обмена c_m^0 ниже издержек бартера, но из-за издержек трансформации увеличение денежных обменов невыгодно.

Докажем сформулированное утверждение. Вектор $\hat{x} = (\hat{x}_i)$ является равновесным тогда и только тогда, когда выполнены соотношения

$$x_j c_b(x_j + \sum_{i \neq j} \hat{x}_i) + (\hat{x}_j - x_j) c_m^1 \geq \hat{x}_j c_b(\sum \hat{x}_i), \quad \forall x_j \leq \hat{x}_j, \quad (\text{П.6})$$

$$x_j c_b(x_j + \sum_{i \neq j} \hat{x}_i) + (1 - x_j) c_m^0 \geq \hat{x}_j c_b(\sum \hat{x}_i) + (1 - \hat{x}_j) c_m^0, \quad \forall x_j \leq \hat{x}_j. \quad (\text{П.7})$$

Если $\hat{x}_i = 0, \forall i$, то (П.6) выполнено автоматически, а (П.7) — вследствие того, что $c_b(x_j) \geq c_b(1) \geq c_m^0$.

Если $\hat{x}_i = 1, \forall i$, то (П.6) справедливо, ибо

$$c_b(x_i + n - 1) \geq c_b(n), \quad c_m^1 \geq c_b(n),$$

а (П.7) выполнено автоматически.

Из (П.5) и монотонности c_b следует (П.6); если же левая часть (П.7) возрастает по x_j , то ее минимум достигается при $x_j = \hat{x}_j$, значит выполнено (П.7), т. е. $\hat{x} = (\hat{x}_i)$ — равновесие.

Подставляя в левую часть (П.6) значение $x_j = 0$, получим необходимое условие равновесия при $\hat{x} \neq 0$:

$$c_m^1 \geq c_b(\sum \hat{x}_i).$$

Это невозможно для непрерывной функции c_b , если $c_m^1 < c_b(0)$ и сумма \hat{x}_i близка к нулю. Значит, в этом случае $\hat{x} = 0$ — изолированное равновесие.

Если, например, $n = 2$ и $c_b(z) = 1/(1+z)$, $c_m^0 = 1/5$, $c_m^1 = 3/5$, то, как легко показать, множество равновесий состоит из монетарного равновесия и всех состояний $\hat{x} = (\hat{x}_j)$, таких что $x_1 + x_2 \geq 2/3$. Здесь, таким образом, имеется целый набор неэффективных норм — бартерных ловушек, предусматривающих различные доли бартера, но существенно отличающихся от монетарного равновесия.

Список литературы

- [1] **Rodric D.** Understanding Economic Policy Reform // Journal of Economic Literature, v. XXXIV (March 1996), pp. 9–41.
- [2] **Tirole J.** A Theory of Collective reputations with applications to the persistence of corruption and to firm quality. - Institut d'Economie Industrielle, Toulouse, MIT and Ceras, Paris, 1993.
- [3] **de Melo M., Denizer C., Gelb A.** From Plan To Market: Patterns of Transition // Xith World Congress of the International Economic Association, Tunis, 18–22 December, 1995.
- [4] **Bardhan P.** Corruption and Development: A Review of Issues // Journal of Economic Literature, September 1997, v. XXXV, pp. 1320–1346.
- [5] **Nelson R., Winter S.** An Evolutionary Theory of Economic Change. - Cambridge: Harvard Univ. Press, 1982.
- [6] **Уильямсон О. И.** Экономические институты капитализма. - Санкт-Петербург: Лениздат, 1996.
- [7] **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Изд-во «Начала», 1997.

-
- [8] **Eggertsson T.** Economic behavior and institutions. - N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
- [9] **Ходжсон Дж. М.** Жизнеспособность институциональной экономики. В сб. «Эволюционная экономика на пороге XXI века.» Доклады и выступления участников международного симпозиума (г. Пущино, 23–25 сентября, 1996). - М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997, с. 29–74.
- [10] **Нестеренко А. Н.** Институционально-эволюционная теория: современное состояние и основные научные проблемы. В сб. «Эволюционная экономика на пороге XXI века.» Доклады и выступления участников международного симпозиума (г. Пущино, 23–25 сентября, 1996). - М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997, с. 10–28.
- [11] **Arthur W. B.** Self-Reinforcing Mechanisms in Economics. In: The Economy as an Evolving Complex Systems (eds. P.W. Anderson, K. J. Arrow, D. Pines), A proceedings volume in the Sante Fe Institute Studies in the Sciences of Complexity, 1987, New Mexico. - Addison-Wesley Publishing Company, 1988, pp. 9–28.
- [12] **Arthur W. B.** Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. - Ann Arbor, The University of Michigan Press, 1994.
- [13] **Stiglitz, Joseph E.** More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus // Wider Annual Lectures 2, The United Nations University, May, 1997.
- [14] **Ясин Е.** Российская экономика и экономическая политика. Общество и экономика, № 1, 1998, с. 29–41.
- [15] **Blanchard O., Kremer M.** Disorganization. Preprint. MIT and NBER, October 1996.
- [16] **Полтерович В. М.** Факторы коррупции // Экономика и матем. методы, т. 34, 1998, вып. 3.
- [17] **David P.** Clio and the Economics of QWERTY. Amer. Econ. Rev., v. 75, No. 2, 1985, pp. 332–337.

- [18] **Полтерович В. М.** Экономическая реформа 1992: битва правительства с трудовыми коллективами // Экономика и матем. методы, т. 29, вып. 4, 1993.
- [19] **Клейнер Г. Б., Макаров В. Л.** Бартер в Российской экономике. - М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
- [20] **Рубченко М.** Борьба за спокойную старость. (Интервью с руководителем Пенсионного фонда РФ В. Барчуком) // Эксперт, 11 мая 1998, № 17 (134).
- [21] **Lui F. T.** A Dynamic Model of Corruption Deterrence // Journal of Public Economics, v. 31, 1986, № 2, pp. 215–236.
- [22] **Gelb A., Hillman A., Ursprung H.** Rents and the Transition. Background paper, World Bank Development Report, 1996.
- [23] **Bicchieri C., Rovelli C.** Evolution and Revolution. The Dynamics of Corruption // Rationality and Society, v. 7, 1996, No. 2.
- [24] **Cazes B.** Indicative Planning in France // Journal of Comparative Economics, v. 14, No. 4, 1990, pp. 607–620.
- [25] **Sato K.** Indicative Planning in Japan. Journal of Comparative Economics, v. 14, No. 4, 1990, pp. 625–647.
- [26] **Дементьев В.** Интеграция предприятий и экономическое развитие. Препринт # WP/98/038. - М.: ЦЭМИ РАН, 1998.
- [27] **Polterovich, V.** Towards the theory of privatization. - Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Sciences, Working Paper # WP/96/001, 1996.
- [28] **de Melo M., Denizer C., Gelb A., Tenev S.** Circumstance and Choice: the Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies. Preprint. The World Bank International Finance Corporation, October, 1997.
- [29] **Волянский Д.** Инфляция, рецессия и подготовленность реформ в странах с переходной экономикой. Дипломная работа. М.: МГУ, 1997.

-
- [30] **Rodric D.** Institutions and Economic Performance in East and South-east Asia // In: Round Table Conference, The Institutional Foundation of Economic Development in East Asia. Tokio, 16–19 December, 1996, pp. 391–429.
- [31] **Хейне П.** Экономический образ мышления. – М.: «Дело». 1992.