МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра экономической теории

ЭССЕ

по институциональной экономике

на тему:

**ПОНЯТИЕ “ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК”. ПРИМЕРЫ “ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК” В РОССИИ**

Факультет бизнеса

Группа ФБЭ–73

Выполнила: Соловьева М.К.

Проверила: Литвинцева Г.П.

Новосибирск

2010

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

[Введение 3](#_Toc279654574)

[1. Понятие “институциональных ловушек” 5](#_Toc279654575)

[1.1 Институциональная ловушка — пример 1: бартер 6](#_Toc279654576)

[1.2 Институциональная ловушка — пример 2: неплатежи 8](#_Toc279654577)

[1.3 Институциональная ловушка — пример 3: уклонение от налогов 9](#_Toc279654578)

[1.4 Институциональная ловушка — пример 4: коррупция 10](#_Toc279654579)

[1.5 Институциональная ловушка — пример 5: самореализующиеся пессимистические ожидания 10](#_Toc279654580)

[2. "Институциональные ловушки", связанные с последствиями приватизации 12](#_Toc279654581)

[3. Выход из институциональной ловушки 16](#_Toc279654582)

[Заключение 18](#_Toc279654583)

[Список литературы 19](#_Toc279654584)

# Введение

В институциональной теории Дугласом Нортом, Брайеном Артуром, Полом Дэвидом и другими давно уже поставлен вопрос о том, почему в результате институциональной эволюции возникают неэффективные устойчивые институты, т.е. институциональные ловушки.

В терминах неоинстуциональной теории «институциональная ловушка — это неэфективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер, осуществляя изменения какого-то института вне связи с трансформацией правил по другим институтам, мы создаем тупиковую ситуацию для решения стоящих перед нами задач. Явление, получившее такое определение, связано с отсутствием необходимой согласованности макроэкономических регуляторов. Преобразования экономических институтов не могут осуществляться произвольно, потому что в экономике все взаимосвязано: уровень товарных цен - цена труда; гарантированный минимум оплаты труда - наполняемость бюджета; соотношение внутренних и мировых цен - валютный курс; использование разницы между ценами предприятий, контрактными и мировыми ценами - поступление налогов - утечка капитала и прочее.

После того, как «институциональная ловушка» сформировалась, возврат к начальным условиям не приводит к ее разрушению: имеет место так называемый гистерезиса — влияние прошедших событий на естественные значения экономических переменных. В свете институциональной теории гистерезис— типичное явление для процессов формирования норм и, в частности, «институциональных ловушек».

 Анализ формирования институциональных ловушек подтверждает, что создание «рыночного правового поля» не гарантирует возникновения эффективных рыночных институтов. В период широкомасштабных реформ макроэкономическая политика может существенно повлиять на институциональное развитие. Однако в данном случае существует опасность возникновения еще одной «институциональной ловушки»: когда цель макроэкономической стабилизации, необходимой для успеха реформ, вступает в конфликт с институциональными целями, делая задачу реформирования трудноразрешимой.

Принципиально важным является вопрос о том, почему, вследствие каких механизмов возникают ловушки. Это важно, потому что такие явления, как бартер, неплатежи, система избегания налогов, коррупция как раз являются институциональными ловушками: это то, из-за чего страдает наша экономика.

Проблема "институциональных ловушек" привлекла в последние десять лет пристальное внимание экономистов и ученых, занимающихся изучением экономических процессов в странах с переходной экономикой.

# 1. Понятие “институциональных ловушек”

Возникновение институциональных ловушек — главная опасность при проведении реформ. 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 институциональную ловушку, и тогда уже останется в ней даже при снятии возмущения.

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

Структура устойчивых норм существенно зависит от трансформа­ционных издержек, связанных с ликвидацией старых институтов. Их наличие ведет к возникновению новых устойчивых состоя­ний — смешанных норм поведения. В смешанном равновесии преимущества 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. Еди­ножды попав в институциональную ловушку, система выбирает неэф­фективный путь развития, причем со временем переход на эффективную траекторию может оказаться уже нерациональным.

Яркий пример неэффективного технологического развития приведен в работе П.Дэвида. 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 рассматривается несколько примеров институциональных лову­шек, используя, в основном, опыт реформирования российской экономи­ки.

## 1.1 Институциональная ловушка — пример 1: бартер

Институциональная теория помещает специ­фические условия применения моделей в центр ана­лиза. С точки зрения неоинституционалыюй экономики некоторые "институцио­нальные ловушки" объясняются трудностями с нахождением рав­ноценной замены участникам сделки на микроуровне. Возьмем например бартер. В унаследованной от советского времени структуре эко­номики каждое предприятие не имело особых альтернатив в выбо­ре поставщиков и покупателей. После отмены директивного плани­рования находящиеся в середине производственной цепочки пред­приятия превратились в заложников тех, которые находятся ближе к потребителю. Цену на произведенный ими продукт, учитывая без­выходность ситуации, покупатель потенциально мог снижать даже ниже себестоимости. Переход на бартерные расчеты в данных усло­виях позволял ограничить оппортунизм покупателя при сохране­нии прежних производственных связей.

Бартер нередко сопровождает быструю инфляцию. Суть этого явле­ния можно объяснить, опираясь на понятие трансакционных издержек. В современной экономике трансакционные издержки бартера обычно 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 трансакционные издержки денежного обмена могут возрастать 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. 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 трансакционные издержки бартера ниже трансакционных издержек 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 трансакционные издержки бартера, так как при этом было легче находить партнеров, чтобы строить бартерные цепочки (эффект координации). В силу этого по мере роста бартерной экономики облегчалось присоеди­нение к ней новых предприятий.

Предпосылки для бартера были созданы благодаря изменению фундаментальных факторов — темпа инфляции и риска не­платежа — повлекшему резкое изменение соотношения между трансакционными издержками де­нежного обмена и бартера. Эффект координации ускорил формирование этой нормы. С течением времени трансакционные издержки 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. Но это не привело к ликвидации бартера. Бартерное поведение поддержива­лось 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 издержкам. 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. Таким образом, наблюдается 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.

Это значит, что либерализация цен целесообразна лишь при достаточном развитии денежных ин­ститутов, обеспечивающих низкие трансакционные издержки даже при высокой ин­фляции. Иначе система неизбежно попадет в бартерную ловуш­ку.

## 1.2 Институциональная ловушка — пример 2: неплатежи

Еще одним примером институциональной ловушки являются 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 «лавин» 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 были очень велики, система креди­тования работала крайне хаотично, а закон о банкротстве и механизмы санации отсутствовали вовсе. В результате действия этих 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 ресурсы. 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») неплательщики могли 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 налогов. В результате применение закона о банкротстве было полностью блокировано массовостью неплатежей. В декабре 1995 г. этот проект был принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в первом чтении. В порядке его подготовки ко второму чтению было проанализировано более 600 внесенных поправок. Однако затем работа над этим проектом была приостановлена. Тому имелись две причины: появление альтернативного законопроекта (на 70% повторяющего текст прежнего), а также принятие Государственной Думой в первом чтении проекта Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве) банков и иных кредитных организаций" в качестве совершенно самостоятельного законопроекта, никак не связанного с проектом общего закона о несостоятельности (банкротстве). В результате принятие нового закона о банкротстве затягивается до 1998 года.

## 1.3 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 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 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, воздействие рыночной трансакции на третьих лиц, не опосредованное рынком, 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 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.

## 1.4 Институциональная ловушка — пример 4: коррупция

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 государственного 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.

## 1.5 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» на финансовых рынках. В ряде случаев возникновение подобных ловушек не приводит к изменению институциональной структуры. Достаточно изменить 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.

Имеющийся опыт борьбы с инфляцией показал, что остановить её рост в России за счет традиционных монетаристских мер невозможно. Наиболее активно эти меры по рекомендации Международного валютного фонда (МВФ) применялись с 1995-1998 гг. Правительство пыталось остановить рост цен путем целенаправленного снижения совокупного общественного платежеспособного спроса за счет:

* урезания бюджетных расходов; длительных задержек в выплате пенсий, заработной платы бюджетникам и расчетов с предприятиями за выполненные госзаказы;
* сокращения денежной массы, находящейся в сфере обращения и др.

 Темпы инфляции за счет этих мер в 1996-1997 гг. были приостановлены. Но уже в 1998 г. она вновь резко возросла и оставила по официальным данным 84,4%, вызвав кризис неплатежей вплоть до остановки из-за этого производства и торговли. В 2000 г. в результате экономического оживления, обусловленного благоприятной конъюктурой мировых цен на энергосырьевые ресурсы, темп инфляции замедлился. Обнадежившись этим фактом, Правительство заявило о своем намерении добиться в 2001 г. снижения роста потребительских цен 12-14%. Однако уже первый квартал 2001 г. показал, что это намерение вряд ли можно осуществить: рост потребительских цен за квартал составил 7-7,2%, т.е. около 30% в годовом исчислении. Инфляция в ноябре 2009 года, согласно данным Росстата, составила 0,3%. Ноябрьский рост потребительских цен стал минимальным для этого месяца за все время наблюдения с 1991 года (до этого минимальным показателем для ноября были 1997 и 2006 годы - по 0,6%). Обычно в РФ к концу года инфляция разгоняется, так как перестает действовать сезонный фактор удешевления плодоовощной продукции, и растут расходы бюджета.

# 2. "Институциональные ловушки", связанные с последствиями приватизации

К числу "институциональных ловушек", возникших в результа­те игнорирования институциональных ограничений, обычно относят распространение бартера, неплатежей, уклонения от налогов и кор­рупции. Более чем через десятилетие после начала реформ обнару­живается и ряд "ловушек", обусловленных спецификой проведенной в России приватизации.

Основные этапы приватизации в России - "малая" приватиза­ция, массовая приватизация, денежная приватизация и "залоговые аукционы" - пришлись на первую половину 1990-х годов. Однако возникшая в итоге структура собственности не только не соот­ветствует критериям экономической эффективности, но и создает предпосылки для обострения социально-экономических проблем в средне- и долгосрочной перспективе.

Говоря о реальных ограничениях, помешавших осуществлению приватизации в соответствии с неоклассическим идеалом, начнем с рассмотрения структуры экономики, доставшейся в наследство от пла­нового хозяйства. Оптимальные границы предприятия в плановой экономике определялись совершенно иначе, чем в условиях рынка. Каждое предприятие было "вписано" в производственную цепочку и приватизация каждого звена этой цепочки по отдельности представ­ляется экономически нецелесообразной. Как отмечалось выше, пред­приятия, находившиеся в технологической цепочке дальше от конеч­ного потребителя, превратились в заложников своих более выгодно расположенных партнеров. Раздельная приватизация звеньев произ­водственной цепочки привела лишь к тому, что собственники распо­лагавшихся вблизи ее начала (добыча) и конца (сбыт конечным по­требителям) предприятий получили своеобразную ренту. "В момент либерализации экономики некоторые экономические агенты получа­ют возможность извлекать дополнительный доход — переходную рен­ту - исключительно благодаря занимаемым ими позициям.

Массовая приватизация создала предпосылки для распыления ак­ционерного капитала среди множества индивидуальных собственников. Никто из них не приобрел достаточно большой пакет акций, чтобы кон­тролировать действия менеджеров. В то же время на действия менедже­ров не накладывал ограничения и переживающий этап своего формиро­вания фондовый рынок. Число предприятий, чьи акции регулярно коти­руются на фондовом рынке, в России было существенно меньше, чем во многих странах Восточной Европы. В итоге сложилась такая ситуация, когда отсутствие контроля со стороны акционеров и фондового рынка создало предпосылки для оппортунистического поведения менеджеров, то есть максимизации ими собственной полезности в ущерб интересам акционеров. В результате массовой приватизации 1992-1994 гг. были разрушены старые механизмы контроля над менеджерами, а новые, по крайней мере, в кратко- и среднесрочной перспективе, не были созданы. Административный контроль со стороны профильных министерств и ведомств стал уже невозможен, а рыночные механизмы контроля со сто­роны акционеров и фондовой биржи еще не начали действовать.

Авторы российской программы приватизации возлагали боль­шие надежды на возможность перераспределения акций после перво­начальной массовой приватизации, которое способно скорректировать ошибки, допущенные в ее ходе. Теорема Коуза, согласно которой пер­воначальное распределение прав собственности незначимо ввиду возможности впоследствии свободно обмениваться правами собствен­ности, часто эксплицитно использовалась ими в качестве обоснования таких надежд. Однако при этом оказалось неучтенным, или, точнее, учтенным в недостаточной степени ограничение, связанное с величи­ной трансакционных издержек, возникающих при обмене правомочиями. Иначе говоря, взаимосвязь между основными параметрами ин­ституциональной среды и величиной трансакционных издержек не привлекла должного внимания в момент принятия решений относи­тельно приватизации. Отсюда убеждение в том, что сначала необходи­мо провести приватизацию, а институциональные реформы, в том числе касающиеся фондового рынка и защиты прав собственности, можно оставить на потом, а не наоборот. Из-за игнорирования ограничений, обусловленных высокими трансакционными издержками, надежды на перераспределение собственности легальными методами, то есть с помощью совершения сделок на фондовом рынке, не оправдались. Поэтому в постсоветских экономиках первоначальное распределение прав собственности значимо и играет определяющую роль в отноше­нии модели корпоративного управления, а права на ошибку при разработке программы приватизации практически нет.

Еще более серьезная ошибка была допущена на эта­пе приватизации, получившем название "залоговые аукционы", по ито­гам которых в 1995-1996 гг. отдельные банки получили право на кон­трольные пакеты акций ряда наиболее ценных добывающих предприя­тий в обмен на предоставление кредитов переживавшему глубокий бюджетный кризис правительству. Проблема заключается не столько в том, что средне- и долгосрочные интересы самого государства были принесены в жертву краткосрочным потребностям, сколько в закрытой и непрозрачной организации залоговых аукционов: к участию в них был допущен лишь узкий круг приближенных к правительству предпринимателей. Залоговые аукционы вместо шага в направлении ры­ночного механизма аллокации прав собственности стали фактором укрепления сетевой структуры российской экономики, стимулирующей совершение трансакций преимущественно внутри групп предпринимателей, объединенных неформальными и формальными связями. Ограничение, без учета которого невозможно объяснить расхождение между официально заявленными и действительными результатами залого­вых аукционов, связано со спецификой властных отношений, складыва­ющихся в постсоветских странах. Эти властные отношения можно оп­ределить как навязанные. Навязанный характер власти заключается в односторонней зависимости ее субъектов от тех, кто наделен властными полномочиями. Поэтому предприниматели заинтересованы в установлении привилегированных отношений с представителями вла­сти, чтобы в частном порядке уменьшить негативные последствия дей­ствий последних и даже получить выигрыш за счет проигрыша других, не имеющих подобных привилегий, предпринимателей.

Два соображения препятствуют вынесению вопросов социальной справедливости за рамки обсуждения результатов постсоветской при­ватизации. Во-первых, выбор в пользу методов массовой приватиза­ции сам по себе свидетельствует о стремлении авторов программы приватизации заручиться массовой поддержкой населения через по­лучение каждым гражданином равной доли в национальном богат­стве. Иначе говоря, социальные и политические цели даже фор­мально признавались в качестве значимых при проведении привати­зации. Во-вторых, если перераспределение прав собственности край­не затруднено ввиду высоких трансакционных издержек, степень рав­номерности первоначального распределения прав собственности из вопроса о справедливости превращается в чисто экономический воп­рос о системе стимулов. Например, распыление акционерного капи­тала может создавать эффективные стимулы к максимизации менед­жерами остаточного дохода (прибыли после уплаты налогов), но толь­ко при условии существования развитого фондового рынка.

Особенностью постсоветской институциональной среды, которая обычно упускается из виду, следует признать отсутствие четких границ между политикой, экономикой, наукой и другими общественны­ми сферами. Поэтому не исключено, что критерии справедливости, значимые для одной сферы, применяются за ее пределами. При оценке результатов приватизации, в частности, могут использоваться и тра­диционные, и политические, и собственно экономические критерии справедливости. И, конечно, с учетом такого множества критериев ве­роятность достижения консенсуса относительно справедливого рас­пределения прав собственности не только в среде рядовых граждан, но и между различными группами предпринимателей чрезвычайно мала. Экономически неэффективная структура собственности оказы­вается еще и социально нелегитимной, что заставляет усомниться в возможности устойчивого социально-экономического развития несмот­ря на экономический рост, наблюдаемый с начала 2000-х годов.

# 3. Выход из институциональной ловушки

Один из вариантов выхода из "институциональных ловушек", свя­занных с последствиями приватизации, возможен на локальном уров­не, то есть перераспределение прав собственности внутри бизнес-групп, или вертикально интегрированных компаний. Трансакционные издержки внутри границ бизнес-групп существенно ниже, чем на открытом рынке, а сами эти права защищены лучше ввиду возможности обращения при возникно­вении конфликтов к выполняющим квазисудейские функ­ции представителям высшего менеджмента.Интеграцион­ные процессы облегчают внутренний трансферт капитала, также осу­ществляемый с меньшими издержками, чем на финансовом рынке. Внут­ренний "рынок капитала" означает, что финансовые "потоки из раз­личных источников концентрируются и направляются по наиболее выгодным вариантам их использования”.

Альтернативой поиску выхода на локальном уровне представляются попытки воздействовать на институциональные ограничения на макроуровне. Здесь необходим прежде всего отход от модели навя­занных властных отношений, где они выступают в качестве ограничения как на макро-, так и на микроуровне. Так, процедуры внутрифирменного управле­ния хотя и не напрямую, но взаимосвязаны с институтами, обеспечи­вающими участие граждан в принятии политических и экономичес­ких решений. Например, наличие согласованных властных отноше­ний внутри фирмы является необходимым, хотя и недостаточным условием успешного функционирования демократических институтов на макроуровне.

Акцент на изменении модели властных отношений предполагает приоритет политических изменений как предпосылки целого ряда дру­гих институциональных реформ. "В значительной степени политическая, а не экономическая сфера предопределяет параметры последую­щего развития". Конкретизируя этот тезис, Я. Корнаи выстраивает такую последовательность реформ для постсоветских стран: трансфор­мация политической структуры, институциональные изменения, приве­дение в соответствие совокупного спроса и совокупного предложения. Нужно ли говорить, что в России и других постсоветских странах не только не была соблюдена эта последовательность, но и демократичес­кие реформы свелись исключительно к формальным аспектам, не зат­рагивающим неформальные основы властных институтов?

Изменение модели властных отношений может содействовать выходу из "институциональной ловушки" так как, во-первых, именно государство является агентом, который способен обеспечить четкую дифференциацию сфер общественной жизни и верховенство внутри каждой из них особых, свойственных только ей принципов спра­ведливости. В результате перераспределение прав собственности, в том числе и административными методами, оценивается в соответствии с экономическими критериями, а политические, традиционные и другие цели отходят на второй план. Во-вторых, отказ от модели навязанных властных отношений создаст механизм ответственности представителей государства и их обратной связи с рядовыми гражданами, что потребует учета инсти­туциональных ограничений, значимых в повседневной жизни, далее если последние и носят неформальный характер. Стремление к достижению некоего абстрактного идеала уступает место обязательствам обладающих властью лиц по решению конкретных проблем, в том числе порожденных приватизацией 1990-х годов.

Наконец, в методологическом плане помещение в центр анализа властных отношений как ключевого институционального ограничения реформ представляется одним из наиболее привлекательных вариантов придания "альтернативному и эклектическому" подходу внутренне согласованного и непротиворечивого характера. К сожалению, именно отсутствие внутренней согласованности и сохранение ряда противоречий остаются одним из главных направлений критики работ, отражающих попытки учесть максимально широкий круг институциональных ограничений. Конечно, использование теории трансакционных издержек, производной от неоклассической парадигмы, для анализа одних проблем, а теории корпоративного контроля Э. Берли и Дж. Минза, близкой к "старому" институционализму, -других, соответствует духу постмодернизма, когда право метатеорий на существование ставится под сомнение и делается выбор в пользу локального и контекстуального знания. Но с учетом зависимости многих других институциональных ограничений от модели властных отношений появляется возможность найти общий "стержень" альтернативного и неортодоксального институционального анализа.

# Заключение

"Институциональные ловушки" сопутствовали и сопутствуют переходной экономике России в самых различных сферах: отношениях собственности, кредитно-денежной системе, структуре реального сектора экономики и т.д. К институциональным ловушкам относятся бартер, неплатежи, коррупция, избежание налогов. Как показывают многочисленные примеры, именно радикальные решения чаще всего способствуют возникновению институциональных ловушек.

При каждом институциональном преобразовании должны быть предприняты 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 институционной ловушки 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. Не всегда понимается, какую именно роль играет тот или иной институт в поддержании институционального равновесия и далеко не всегда умеем спрогнозировать эффективность той или иной нормы в долгосрочной перспективе. Чем богаче «институциональная фауна», тем больше возможностей для выхода из институциональных ловушек.

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

# Список литературы

1. Олейник А. Институциональные ловушки постприватизационного периода в России / А. Олейник // Вопросы экономики. — 2004.
2. Полтерович В.М. [Институциональные ловушки: есть ли выход?](http://ecsocman.edu.ru/ons/msg/157179.html) // Общественные науки и современность. 2004.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 108.
4. David P. Clio and Economics of QWERTY. American Economic Review. - 1985.
5. ИА "Финмаркет" - «инфляция 2010»
6. <http://www.allpravo.ru/diploma/doc18p0/instrum1761/print1763.html> - « История правового регулирования / Правовое регулирование банкротства кредитных организаций »