Н. Р. Исправникова

Институциональные возможности и коррупционные ограничения стратегии модернизации

Исправникова Наталия Револьдовна — заведующая кафедрой экономической социологии и маркетинга социологического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова, доктор экономических наук, профессор (e-mail: ecsoc05@mail.ru).

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы «институциональной» модернизации, ориентированной на институциональные реформы, направленные на улучшение качества институтов, подавление коррупции, устранение административных барьеров, совершенствование человеческого капитала и т.п.

Ключевые слова: институциональная ловушка, институциональные реформы, институциональный конфликт, коррупция, модернизация, переходная рента, промежуточные институты.

Хорошо известны «пять элементов» стратегии модернизации России, предложенной Президентом Д.Медведевым — институты, инфраструктура, инвестиции, инновации, интеллект, призванные оздоровить политический и экономический курс страны на период до 2020 года.

Впервые в истории современной России Д. Медведев назвал свободу главным ресурсом нации, а институты назвал первым и самым важным элементом модернизации. Это новая точка отсчета в понимании наших перманентных проблем и поиск реальных путей выхода на новый уровень развития. Это осознание той труднопостижимой истины, что эффективность экономики и уровень социального развития находится в прямой зависимости от зрелости институтов.

Согласно преобладающему в настоящее время в научном сообществе пониманию, сущность института сводится к нормам и правилам, которые структурируют и организуют взаимоотношения людей[1].

[1] Понятие «институт» широко используется экономистами и социологами, однако в трактовке его содержания до сих пор сохраняются существенные разногласия. Главный «водораздел» проходит между теми, кто под институтами понимает устойчивые нормы и правила, определяющие поведение людей, и теми, кто считает, что институты — это организации (фирмы, учреждения, го-

Подход к институтам, как к правилам, основан и на идеях Дж.Коммонса, который ядром института, его конституирующим элементом называл правовые нормы[1]. Д. Норт (лауреат Нобелевской премии по экономике), Э. Фуруботн и Р. Рихтер, трактуя институт как набор формальных и неформальных правил (включая устройства, обеспечивающие их соблюдение), делают ссылку на работу лидера «поздней» немецкой исторической школы Г. Шмоллера[2]. Нобелевский лауреат, американский экономист Т. Шульц, в монографии «Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований» под институтами понимал именно правила поведения, определяемые довольно широко. К правилам он относил и денежно-кредитные отношения, и организационные структуры, основанные на контрактах, кооперации и т.д., и права собственности, включая трудовое законодательство, и формы человеческого капитала, и материально-техническую инфраструктуру[3].

М. Вебер считал признаками социального института наличие рациональных установлений и аппарата принуждения (пусть использующего лишь мягкие, психологические формы воздействия на лиц, попадающих в сферу действия данного института)[4]. Многие современные зарубежные социологи разделяют определение института как устойчивого комплекса формальных и неформальных норм, правил, принципов, установок, регулирующих те или иные сферы человеческой деятельности[5]. Английский философ Дж. Ролз пишет: «Под институтами я буду понимать публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное»[6]. Эти правила характеризуют определенные формы действий людей как разрешенные или запрещенные. В качестве примеров институтов он называет игры, ритуалы, суды, парламенты, рынки и системы собственности.

сударство, партии, профсоюзы и т. д.). Мы полагаем, что по существу две данные позиции дополняют друг друга. Нормы и правила можно рассматривать как простые институты по отношению к организациям — сложным институтам. Организации базируются на комплексной системе норм и правил, одни из которых реально действуют в масштабах всей страны, другие — только в рамках данной отрасли или даже отдельной организации.

[1] *Commons J. R.* The Legal Foundations of Capitalism. N. Y. : McMillan, 1924.

[2] См. : *Фуруботн Э. Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория. СПб. : Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — С. 9.

[3] *Schultz T.* Investment in Human Capital. N. Y., 1971. P. 249 (Цит. по : Нуреев Р. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. — 2000. — № 6. — С. 136).

[4] *Вебер М.* О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения. — М. : Прогресс, 1990. — С. 536 – 537.

[5] Современная западная социология. — М. : Изд-во полит. литературы, 1990. — С. 116 – 117.

[6] *Ролз Дж.* Теория справедливости. — Новосибирск, 1995. — С. 61.

Представитель современного классического институционализма Дж. Ходжсон в предисловии к русскому изданию книги «Экономическая теория и институты» пишет: «Лично я определяю институты как *долговечные системы сложившихся и укорененных правил, которые придают структуру социального взаимодействия*»[1].

Известный российский социолог, академик Т.Заславская считает, что каждый социальный институт, регулирующий конкретную область общественной жизни, состоит из четырех элементов: формальные (правовые, административные, организационные) нормы и правила, регламентируемые властными и управленческими органами; механизмы государственного контроля за выполнением установленных норм и правил; механизмы общественного контроля; неформальные нормы, укорененные в культуре данного общества[2]. Эти элементы взаимосвязаны, но всегда сохраняют определенную автономность.

Норма — это правило, которому следуют, могут следовать или должны следовать большие группы людей.

Разнообразные факторы, влияющие на процесс формирования норм, можно разделить на три большие группы[3]: фундаментальные, организационные и культурные традиции, утвердившиеся в данном обществе. К фундаментальным факторам относятся ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы, к организационным — действующие законы и инструкции. Культурные традиции связаны с воспроизведением устойчивых практик поведения, которые вошли в привычку, закреплены в местных обычаях[4]. На этом уровне люди повторяют свои повседневные действия, совершая их полуавтоматически, часто не думая об их эффективности и не придавая им большого значения. Фундаментальные факторы менее подвижны и определяются вне рассматриваемого процесса нормообразования, хотя иногда и подвержены его влиянию. Разумеется, деление условно и может зависеть от того, какой именно процесс нормообразования рассматривается.

При соответствующих фундаментальных макроэкономических воздействиях система приходит в **эффективное равновесие**.

При этом мы не всегда понимаем, какую именно роль играет тот или иной институт в поддержании институционального равновесия, и далеко не всег-

---

[1] См. : *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — М. : Дело, 2003.

[2] *Заславская Т. И.* Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. — М. , 2004. — С.112 – 114.

[3] *Полтерович В.* Стратегии модернизации, институты и коалиции // Вопросы экономики. — 2008. — № 4.

[4] Доклад на 6-й Международной научной конференции ГУ–ВШЭ «Модернизация экономики и выращивание институтов». Москва, 5 – 7 апреля 2005 г.

да умеем спрогнозировать эффективность той или иной нормы в долгосрочной перспективе.

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

Важно учитывать также, что для сопоставления норм, их приходится сравнивать по тем или иным критериям **«общественной полезности»** или **«эффективности».**

Таким образом, эффективный институт:

– это институт соответствующий критериям «общественной полезности» и «эффективности»;

– это институт, поддерживающий институциональное равновесие;

– это институт, обеспечивающий эффективность той или иной нормы в долгосрочной перспективе;

– это институт способный эффективно функционировать в соответствующей культурной среде.

Принципиальное значение данное определение получает при внедрении (создании) нового института.

Ниже представлена схема создания нового института (схема 1)[1].

1) В исходном пункте находится возникшая проблема и принимается формальна норма: либо заимствованная (применение передового опыта других стран для решения своей проблемы), либо изобретенная и спроектированная с учетом собственного опыта.

2) Соотношение сил поддержки и противодействия определяется объективными препятствиями, мешающими усвоению нового института, его некомплементарностью, несогласованностью со старыми институтами, разной направленностью в их действиях. Если силы поддержки превосходят силы противодействия и лояльное восприятие института становится нормой, то институт усваивается и входит в практику. Если же преобладают силы противодействия и институт на уровне неформальных практик извращается или отторгается и не преодолевает барьера большинства — приходится возвращаться к исходной проблеме, корректировать формальную норму и затем повторять процесс заново.

3) Прецеденты представляют собой разные случаи восприятия нормы (усвоение, извращение или отторжение).

Таким образом, институциональные изменения требуют особенно серьезных усилий и затрат, обусловленных обеспечением серии позитивных пре-

[1] Там же.

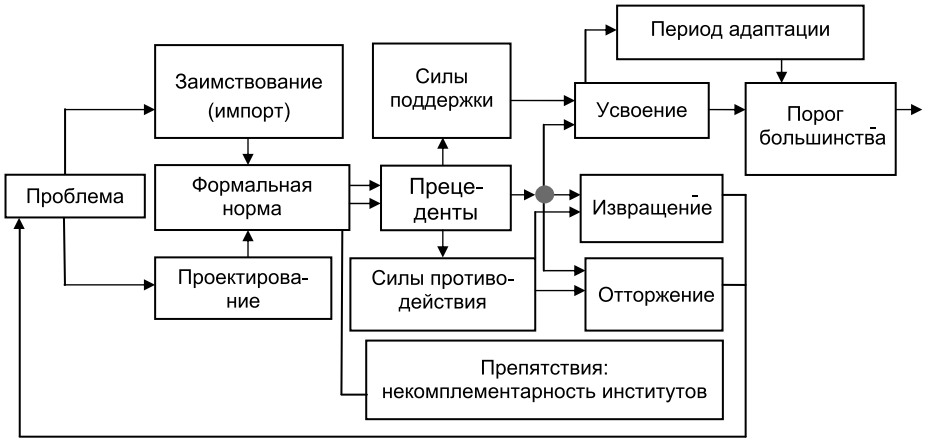


Схема 1. Создание нового института

цедентов, мобилизацией и стимулированием сил поддержки, преодолением барьера большинства.

В качестве удачного примера создания нового института может быть рассмотрено ОАО **«Российская венчурная компания»**[1] — один из ключевых новых институтов развития.

Рассмотрим процесс создания нового института, следуя логике, предложенной в схеме № 1.

Основная проблема, которая решалась при создании этого института: обеспечить ускоренное формирование эффективной и конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы, путем создания саморазвивающейся венчурной отрасли во взаимодействии с другими институтами развития, с помощью вовлечения частного венчурного капитала, развития инновационного предпринимательства и технологической бизнес-экспертизы мобилизуя человеческий потенциал России.

Исходная формальная норма содержит:

1. Принципы, регулирующие стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования;

[1] ОАО «Российская венчурная компания» было создано в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р. Уставный капитал ОАО «РВК» составляет 30 011 320 700 руб. 100 % капитала РВК принадлежит Российской Федерации в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом Российской Федерации (Росимущество).

2. Принципы, регулирующие значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Институт исполняет роль государственного фонда венчурных фондов, через который осуществляется государственное стимулирование венчурных инвестиций и финансовая поддержка высокотехнологического сектора в целом.

Основные силы поддержки нового института — игроки венчурного рынка: предприниматели и международные инвесторы.

Институт несомненно эффективен и преодолел порог большинства.

Для того чтобы формальная норма поведения была устойчива, индивидам или группам лиц должно быть «невыгодно» или «нецелесообразно» от нее отклоняться.

Однако, поскольку отклонения имеются существуют и издержки отклонения от нормы — **транзакционные издержки,** и издержки перехода от одной нормы к другой — **издержки институциональной трансформации**[1]**.**

Что касается издержек отклонения, то следует иметь в виду, что любая форма социальной организации — рынок, фирма, государство — требует немалых издержек для своего создания и поддержания на «ходу». При этом различные социальные институты отличаются по уровню и структуре этих издержек. Наиболее эффективными оказываются институты, обходящиеся обществу дешевле.

Классическое определение транзакционных издержек дал Эггертссон: «В общих словах транзакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права»[2]. Однако он же отмечает, что четкой дефиниции транзакционных издержек не существует, как и в неоклассической теории нет корректного определения издержек производства. Согласно Р. Мэтьюзу, транзакционные издержки «состоят из издержек составления и заключения контракта, а также… надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта»[3].

В специальной литературе, как правило, выделяют пять типов транзакционных издержек.

1. Издержки на поиск информации. Если речь идет о предпринимателях, то им приходится нести издержки поиска товара для покупки и потенциаль-

---

[1] *Полтерович В.* Указ. соч.

[2] *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. — М. : Дело, 2001. — С. 29.

[3] *Matthews R. C. O.* The Economics of Institutions and Sources of Growth // Economic Journal. 1986. Vol. 96, No 12. P. 904.

ного продавца, изучения его деловой репутации или, напротив, поиска потребителей для своих товаров и услуг.

2. Издержки оценки и контроля качества. Благодаря стандартизации методов оценки соответствующие затраты невелики для массовых товаров повседневного спроса, но достаточно ощутимы для более сложных технических товаров.

3. Издержки ведения переговоров и заключения договоров.

4. Издержки защиты прав собственности. К ним относят издержки на составление контракта или подготовку учредительных документов фирмы. Регистрацию сделки или новой фирмы, защиту прав собственности в судебном порядке или иными способами.

5. Издержки защиты от оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением понимается любое уклонение от соблюдения условий контракта или неписанного соглашения. Поэтому неисполнение работником своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям менеджеров фирмы — такая же форма оппортунистического поведения, как поставка товаров ненадлежащего качества.

Часто как вид транзакционных издержек рассматривают и **коррупционные платежи.** Среди исследователей, работающих в этом направлении, чаще всего называют С. Роуз-Аккерман[1]. В рамках данного подхода, коррупция предполагает *ex ante* и *ex post* транзакционные издержки. К первым относятся издержки определения участников сделки, размер и тип взятки, правил и норм совершения сделки. Ко вторым — соблюдение соглашения, обеспечение доверия, адаптация к изменившимся обстоятельствам и механизм разрешения разногласий. В рамках экономики преступности индивид взвешивает все издержки и блага своих преступных действий и рационально решает идти на преступление, если ожидаемая полезность подобных действий выше, чем, если бы он остался честным и потратил свое время и ресурсы иным образом. Существует достаточно примеров «узаконивания» взятки. Издержки, позволяющие обеспечить «благосклонность» клиента, рассматриваются как обычные деловые затраты, вычитаемые из дохода в налоговых декларациях. И здесь вопрос не в том, законен ли платеж, а в том, являлся ли он «общепринятой необходимой издержкой» при проведении сделки[2].

Особое место при этом занимает соотношение «выгод» и «издержек». Именно здесь появляется коррупционная составляющая транзакционных издержек.

---

[1] *Rose-Ackerman S.* Corruption: A Study in Political Economy. / S. Rose-Ackerman. — N.-Y. : Academic Press, 1978.

[2] *Райсмен В. М.* Скрытая ложь. Взятки: «крестовые походы» и реформы — М. , 1988. — С. 121.

Понятие транзакционных издержек неотделимо от моделирования формирования и развития институтов. Вручение Нобелевской премии по экономике в 2007 г. Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину полностью связано с теорией транзакционных издержек, в частности теорией издержек поиска информации[1].

В свою очередь издержки, связанные с переходом от одной нормы к другой — это издержки институциональной трансформации или трансформационные издержки. При широкомасштабных реформах трансформационные издержки несут как государственный бюджет, так и отдельные фирмы. Можно указать следующие основные статьи трансформационных издержек.

1. Составление проекта трансформации.

2. Создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта.

3. Реализация проекта.

4. Адаптация системы к новому институту.

Всякая трансформация, особенно широкомасштабная, приводит в той или иной мере к дезорганизации системы, усугубляющей издержки адаптации. Любой проект реформ должен включать оценку соответствующих издержек. Несмотря на очевидность этого положения, при обсуждении многих реформ, особенно широкомасштабных, вопрос об издержках даже не поднимается.

Особый вид трансформационных издержек — **коррупционные издержки трансформации**. Они появляются при переходе от рациональной модели создания нового института (схема 1) к неэффективному институту с точки зрения большинства. Назовем это «Переход № 1»

В случае «Перехода № 1» к издержкам трансформации следует отнести:

1. «Лоббирование» проекта (появление пролоббированной нормы).

2. Издержки, связанные с нивелированием последствий институционального разрыва между формальной нормой и пролоббированной нормой.

3. Издержки по устранению институционального конфликта.

4. Создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта (Появление переходной ренты. Издержки, связанные с установлением размера ренты).

5. Переходная рента (появляется коррупционная составляющая).

6. Реализация проекта (появление неформального института).

Рассмотрим каждый из компонентов коррупционных издержек трансформации на примере схемы 2.

---

[1] *Измалков С., Сонин К., Юдкевич М.* Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 11.

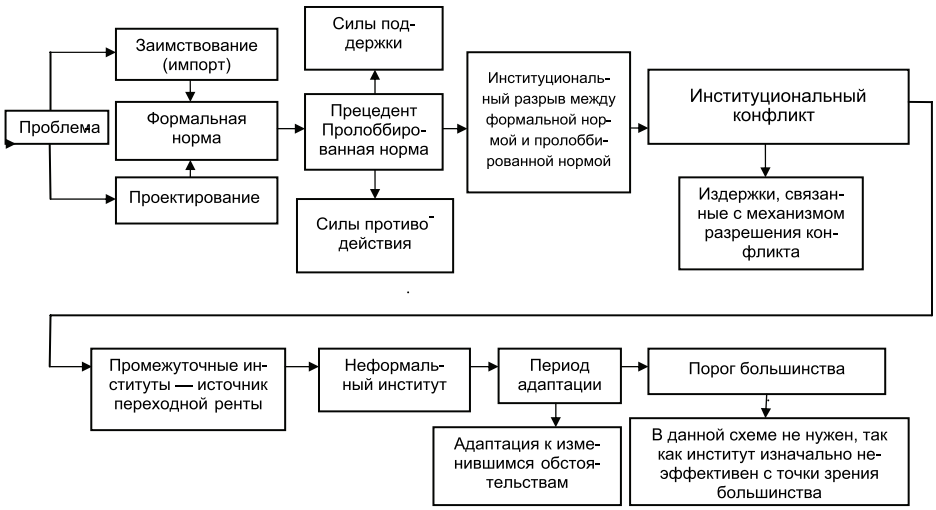


Схема 2. Создание нового института, неэффективного с точки зрения общества

Лоббирование проекта. В специальной литературе лоббизм рассматривается как система реализации интересов различных групп путем организованного воздействия на законодательную и административную деятельности государственных органов.

В связи с тем, что государство объективно не в состоянии удовлетворить одновременно и наиболее полно все интересы сразу, возникает проблема очередности, приоритета в осуществлении тех или иных интересов. Отсюда закономерно стремление различных групп и слоев общества воздействовать на поведение государства с целью переориентации политики в свою пользу, стимулировать его принимать выгодные для себя управленческие решения.

Государство в лице законодательной, исполнительной и судебной ветвей власти должно регулировать складывающиеся экономические отношения. Устанавливая для всех общие правила игры, государство в конечном итоге должно способствовать развитию конкуренции и оздоровлению деловой среды. Однако государственное регулирование, как правило, отстает от меняющихся экономических условий.

Не дожидаясь обновления, бизнес старается по-разному преодолеть назревшие противоречия. Начинает работать криминал, который за нелегальные деньги предлагает бизнесу пути обхода устоявшихся норм. Часть нелегальных денежных средств оседает в карманах чиновников в виде взяток, коррупция процветает, а чиновники становятся не заинтересованными в изменении законодательства, так как потеряют источник дохода.

Силы поддержки. В данной схеме это силы, обладающие дискреционной властью — властью над распределением каких-либо не принадлежащих им (силам) ресурсов по своему усмотрению:

а) политическая и бизнес элиты;

б) чиновники (бюрократия);

в) судебная система;

г) правоохранительные органы и т. д.

Цель внедрения неэффективного с точки зрения общества института со стороны сил поддержки: возможность получения экономической прибыли — коррупционной ренты, связанной с 1) использованием властных полномочий; 2) являющейся следствием монопольного положения некоторых государственных должностных лиц.

Институциональные разрывы[1]. В сложных институциональных системах неизбежно возникают институциональные разрывы между: смежными институтами; правилами игры и правилами контроля; институциональными уровнями. Институциональный разрыв между формальными правилами и неформальными деловыми практиками позволяет поддерживать сложившуюся структуру власти и уровень коррупции, необходимый для постоянной «подкормки» чиновников.

Указанные разрывы нередко становятся прямым следствием институциональных реформ, особенно если при подготовке проведения последних не были учтены сложность и многоуровневость институциональной системы.

При этом если институциональные разрывы слишком велики или сохраняются продолжительное время, то вместо усвоения и укоренения нового института могут возникать разного рода незавершенные и промежуточные состояния с откровенно негативными последствиями: деформализация и извращение нового института, частичное введение нового института или отторжение нового института. Нарастает институциональный конфликт.

Институциональный конфликт. Институциональный конфликт — между исходной (рациональной) и пролоббированной нормами — приводит к появлению неэффективных институтов с точки зрения общества. Самый свежий пример — реструктуризация РАО «ЕЭС».

Реструктуризация является одним из основных направлений реформирования электроэнергетики. Здесь происходит изменение структуры отрасли, ее разделение по видам деятельности, т.е. демонополизация. Реструктурируемые предприятия подвергаются функциональным изменениям: меняется схема управления, техническая и коммерческая инфраструктура.

В электроэнергетике России был выбран кардинальный путь реструктуризации — разделение монополии на основе разделения собственности.

[1] Доклад на 6-й Международной научной конференции ГУ–ВШЭ...

Мировой опыт показывает, что подобный подход является логическим элементом крайне либерального пути реформ. В качестве формальной нормы здесь выступает: быстрая либерализация рынка электроэнергии, резкое сокращение государственного присутствия в отрасли (как собственника и регулятора), широкое привлечение частного сектора не только в генерирующий сегмент, но и к управлению в сфере инфраструктурной составляющей. Насколько современная российская экономика реализует такую модель, ясно уже сейчас. Очевидно несовершенство рыночной среды, которая вызывает противоречия, конфликты и риски в реформируемой электроэнергетике России. Речь идет не только об отсутствии желаемого снижения цен на либерализованном рынке, а, напротив, их роста. Сомнительна также возможность предотвращения монопольной дискриминации в доступе к инфраструктурным сетям. Отношения здоровой конкуренции плохо развиты и плохо регулируются в российской экономике и едва ли в ближайшем будущем смогут стать действенным фактором роста эффективности.

Более того, многие образовавшиеся в результате демонополизации компании ведут себя по-прежнему как монополии. Обладая мощными преимуществами на рынке, энергокомпании злоупотребляют своими правами, по сути, игнорируя и ущемляя права других субъектов рынка. Имея лоббистские возможности, естественные монополии могут проводить свою экономическую политику в масштабах всей страны, порой подменяя государство. Это негативно сказывается на положении более слабых субъектов: страдают граждане-потребители, мелкий и средний бизнес, промышленность и т.д. В условиях неразвитых рыночных отношениях, как, например, в России, нормативно-правовое регулирование монополистов может подменяться прямым вмешательством государства.

Создание промежуточных институтов. Внедрение любой новой нормы — в том числе и неформальной — требует времени на наладку и адаптацию. Здесь важно иметь проект переходного режима, включая, возможно, создание промежуточных институтов. Однако поскольку промежуточные институты в нашей схеме создаются с целью получения дополнительной переходной ренты, одна из важных задач начального этапа реформ — изъятие переходной ренты в пользу государства, с тем, чтобы не допустить неоправданной дифференциации доходов и криминализации общества.

Переходная рента. Любое ограничение свободного перетока ресурсов или уровня цен эквивалентно некоторой привилегии и порождает дополнительный (по сравнению с конкурентным равновесием) рентный доход. Например, 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 в ходе реформ начала 90–х годов рентные доходы

должны были исчезнуть, а вместе с ними и возможности коррупционных злоупотреблений. Сопоставление «равновесия при не равновесных ценах» и «конкурентного равновесия» — было целиком в пользу последнего; отсюда делался вывод, что достаточно снять ограничения и устранить государство, чтобы немедленно повысить эффективность. Ошибка либеральных реформаторов состояла в неучете объема транзакционных издержек и издержек институциональной трансформации переходного режима. Эта ошибка привела к драматическим последствиям. Для России потери были колоссальны.

При этом следует иметь ввиду, что переходная рента на стадии, когда коррупция еще находится в незрелом, транзитивном состоянии, — это способ для бизнеса от случая к случаю максимизировать прибыль за счет получения внеэкономических преимуществ в конкуренции, либо способ доступа к бюджетным средствам, к льготной приватизации эффективных объектов хозяйственной собственности.

Когда коррупция переходит в стадию зрелого состояния, *переходная рента принимает форму коррупционной ренты,* превращаясь уже в способ «захвата государства»; при достижении емкости коррупционного рынка, превышающей размеры бюджета государства, и возникает феномен «приватизации государства».

Суть феноменов *захвата государства* и *его приватизации* состоит в том, что ресурсы и возможности государства эксплуатируются коррупционным корпусом чиновников для извлечения коррупционной ренты, которая становится не просто побочным, стохастическим (от раза к разу) доходом, а доходом основным, доминирующим, регулярным, намного превосходящим официальное денежно-материальное обеспечение по основному месту работы в системе государственной/муниципальной службы. В этой связи возникает эффект макросоциальной институционализации коррупции[1]. Поэтому получатели переходной ренты заинтересованы в сохранении статус–кво, для чего используется широкий арсенал средств, включающий, прежде всего, создание «административных барьеров» и «латентной юриспруденции».

Резкий рост дифференциации доходов и криминализация общества, характерные для многих реформирующихся экономик, во многом объясняются присвоением коррупционной ренты. В результате создаются предпосылки трансформационного спада производства и попадания системы в **коррупционную ловушку.**

Наличие «коррупционной ловушки» на макроуровне определяют следующие факторы: «бюрократические традиции, сложившиеся в обществе», «высокая дифференциация доходов населения» и «низкий культурный уровень развития».

---

[1] См. : *Тимофеев Л. М.* Институциональная коррупция. — М. , 2000 ; *Гилинский Я. И.* Криминология: Теория, история, эмпирическая база, социальный контроль. Курс лекций. — СПб. : Питер, 2002.

Первый элемент представленной триады — «бюрократические традиции», на самом деле, является мощным фактором для установления в обществе особого коррупционного порядка, где нелегальные формы отношений являются нормой поведения. Зачастую коррупция является частью культуры или стилем жизни отдельного региона. Например, Президент Индонезии Сихаро известен как «мистер 10 %», так как международные корпорации, занимающиеся бизнесом в этой стране, должны платить строго установленную взятку ее президенту или членам его семьи[1].

Высокая дифференциация доходов населения также является фактором, способствующим попаданию общества в коррупционную ловушку. При преобладании в обществе только двух социальных слоев — бедных и богатых — возникает ситуация, когда инвестиции в производственную сферу становятся невыгодными по ряду причин (низкий платежеспособный спрос, длительный срок отдачи вложенного капитала и т.д.). Тогда основными вложениями собственников крупных капиталов становятся рыночные платежи (зачастую нелегальные) за обладание теми или иными преимуществами (рентой) для извлечения монопольного дохода.

Низкий культурный уровень общества дает возможность насаждения населению удобных теневым кругам моделей поведения. В этом случае население легко поддается психологическому манипулированию.

Т.о., при «Переходе №1» лоббизм начинает работать на уровне прецедента (см. схему 2). Происходит своеобразная «эрозия» нормы: ее содержание изменяется. Появляются поправки, новые толкования, дополнения и т. д. Возникает институциональный разрыв между исходной формальной нормой и пролоббированной нормой, в результате чего возникают институциональный конфликт и промежуточные состояния создания нового института. Последние наверняка предполагают наличие переходной ренты. Формируется неформальный новый институт. Перед нами классическая петля институциональной ловушки.

Институциональная ловушка. Говоря о непредвиденных результатах макроэкономической политики в России в 1990–х годах, В. Полтерович использует термин «институциональные ловушки». Этот термин фиксирует устойчивые негативные институциональные последствия тех или иных (изначально продиктованных благими намерениями) макроэкономических решений.

Институциональная ловушка — неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт). Как и в случае любой нормы, устойчивость институциональной ловушки означает, что при отклонении от соответствующего стереотипа поведения индивид или малая группа проигрывают, в то время как

[1] *Wei S.-J.* Corruption in economic development: beneficial grease, minor annoyance, or major obstacle? World Bank Institute, Governance Publications, 1999.

одновременный переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы улучшить общественное благосостояние.

Выход из институциональной ловушки. Возникновение институциональных ловушек — главная опасность при проведении реформ и создание новых институтов. «*Переход № 2»: от неэффективного института, созданного в противовес формальной норме, к эффективному с точки зрения общества (большинства)*.

Переход с неэффективной траектории на эффективную траекторию реформ.

Выход из институциональной ловушки связан с высокими затратами. Требуется масштабное изменение фундаментальных или организационных факторов, например, радикальное ужесточение наказания за отклонение от общественно эффективной нормы. Такая стратегия сопряжена с высокими издержками и в свою очередь может порождать 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.

Другой принцип постепенного выхода из институциональной ловушки предлагается в работах, посвященных коррупции. Хотя коррупционное равновесие может быть экономически выгодным в краткосрочной перспективе, при достаточном разнообразии участников коррупционных сделок некоторые из них будут придерживаться альтернативной нормы, проще говоря, не будут брать взяток. С течением времени они получат преимущество перед другими благодаря высокой репутации. Это должно побудить других чиновников имитировать их поведение. Подчеркнем, что фундаментальные и организационные факторы могут способствовать либо препятствовать спонтанному выходу системы из институциональной ловушки.

Подводя итог, можно сделать вывод, что неспособность организаторов реформ найти «мягкий», управляемый выход из институциональных ловушек является, видимо, одной из основных причин демодернизации российской экономики на современном этапе.

Список литературы

1. *Глазьев С. Ю.* Стратегия и концепция социально-экономического развития до 2020 года: экономический анализ // URL : http://spkurdyumov.narod.ru/Glazev111.htm.

2. *Григорьев Л. М., Аузан А. А., Афонцев С. А., Гонтмахер Е. Ш., Гурвич Е. Т., Кузнецов Б. В., Плаксин С. М., Тамбовцев В. Л., Шаститко А. Е. и др.* Коалиции для будущего. Стратегия развития России в 2008 – 2016 гг. // URL : http://www.hse.ru/data/216/061/1237/16.05.07.pdf.
3. *Заславская Т. И.* Современное российское общество. Социальный механизм трансформации. М. , 2004.
4. *Медведев Д. А.* Боремся с коррупцией // URL : http://www.expert.ru/news/2008/10/03/gd_korr.
5. *Петров В.* Многоликая модернизация // URL : http://www.lawinrussia.ru/glavnaya-tema/2010 – 06 – 21/mnogolikaya-modernizatsiya.html.
6. *Роуз-Аккерман С.* Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы / Пер. с англ. О. А. Алякринского. М. : Логос, 2003.
7. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. М. : Дело, 2003.

© Исправникова Н. Р., 2011