

**В.В. ВОЛЬЧИК, д.э.н., профессор,  
Южный федеральный университет,  
Ростов-на-Дону, Россия**  
[volchik@sfedu.ru](mailto:volchik@sfedu.ru)

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, КОЛЛЕКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

*Предпринимается попытка проанализировать институциональные изменения в экономике с позиций синтеза методологии оригинальной и новой институциональной экономической теории. В данном контексте используются концепты коллективных действий, социальных ценностей, групп интересов, социального капитала и зависимости от предшествующей траектории развития для создания теоретических рамок при исследовании качественной динамики в эволюции хозяйственных порядков. Исследование социальных ценностей и коллективных действий акцентирует внимание на поведенческих аспектах, связанных с формированием устойчивых привычек, паттернов. Доминирование церемониальных или инструментальных ценностей в рамках хозяйственного порядка задает долгосрочный вектор эволюции институциональной системы экономики и требует разработки мер социально-экономической политики, направленной на изменение качества человеческого и социального капиталов.*

**Ключевые слова:** институциональная экономика, институциональные изменения, социальные ценности, коллективные действия, группы специальных интересов, социальный капитал

**V.V. Volchik**

### ***Institutional Changes, Collective Actions and Social Values***

*In this paper, I have made an attempt to analyze institutional change in economy synthesizing original and new methodologies of institutional economics. The concepts of collective actions, social values, interest groups, social capital and path dependence have been applied in this context in order to create a theoretical framework during the qualitative research on evolutionary dynamics of various economic orders. Conducting a research on social values and collective actions I have underscored manifold behavioral dimensions associated with prescribed pattern formation and habits. The long-run evolutionary vector of development in institutions and economic systems is determined by the values supported by the prevailing economic order – they can be either ceremonial or instrumental. Analyzing the phenomenon of ceremonial dominance we are required to develop the measures of economic and social policy aimed to alter the quality of human and social capital.*

**Keywords:** *institutional economics; institutional change; social capital; social values; interest groups, collective action*

### **Введение**

Институциональные изменения – одна из фундаментальных проблем современной институциональной экономической теории. Однако в рамках современного научного дискурса проблема институциональных изменений рассматривается преимущественно в свете теорий новой институциональной экономики. Необходимо отметить, что в рамках мейнстрима экономической теории долгое время проблема институциональных изменений находилась вне предметной области или, в крайнем случае, на периферии исследований. Процессы в мировой экономике в 80-90 годах XX века заставили задуматься о важности институтов для экономического развития, особенно в странах, где начался переход от плановой к рыночной экономике.

Подход к институциональным изменениям в традициях новой институциональной экономики акцентированно рассматривает институты как экзогенный фактор, влияющий на поведение экономических акторов (Грейф, 2013. С. 55-56). Однако в современной институциональной экономической теории существует два подхода к пониманию природы институтов: «Некоторые ученые представляют институты эндогенными и включающими в себя убеждения (касающиеся поведения других), которые включены в индивидуальные ментальные модели. Это видение резко контрастирует с другим семейством научных работ, в которых институты представляют собой экзогенные и связывающие правила, которые ограничивают индивидуальные действия. Согласно последнему подходу, создание правил – чисто стратегический процесс, а внимание уделяется тактикам, которые используют различные агенты или коалиции, чтобы манипулировать или, по крайней мере, влиять на «правила игры» (Brousseau, Garrousteb, Raynaudc, 2011. P. 4).

© В.В. Вольчик, 2014

<http://www.elibrary.ru/issues.asp?id=37579>

<http://www.instud.net>, <http://www.nbuu.gov.ua/>

Таким образом, первый подход, делающий акцент на эндогенной природе институтов, характерен для оригинального (старого) институционализма, а основанный на экзогенной природе – неоинституционализма.

В контексте данной работы применение в исследовании институциональных изменений концептов коллективных действий, социальных ценностей, групп интересов, социального капитала и зависимости от предшествующей траектории развития, основывается на синтезе методологий новой и оригинальной (старой) институциональной экономики, а также экономической социологии. Данный подход применяется в контексте делиберативного дискурса (*Вольчик, 2013*) в экономической и шире – социальных науках и позволяет продвинуться в направлении более комплексного понимания сложного и неоднозначного феномена институциональных изменений.

Вклад оригинального институционализма в исследование институциональных изменений, прежде всего, заключается в исследовании преимущественно качественных факторов, определяющих экономическое поведение акторов, центральными из которых являются доминирующие в хозяйственном порядке социальные ценности. Именно исследование социальных ценностей и поведенческих паттернов позволяет интегрировать теории институциональных изменений с исследованиями социального капитала и коллективных действий, которые получили широкое распространение в рамках современных социальных наук.

### **Институты и социальные ценности**

Формирование институциональной системы (структуры) общества зависит от доминирующих социальных ценностей. Последние непосредственно связаны с поведенческими паттернами. Социальные ценности принято разделять на две группы: церемониальные и инструментальные. Надо отметить, что в реальных обществах мы сталкиваемся со сложной комбинацией смешанных ценностей, где в одних случаях могут доминировать инструментальные, а в других – церемониальные.

Социальные системы чаще всего имеют институциональную систему (структуру), которая без должного регулирования и политики государства неизбежно приводит в ходе эволюционных процессов к доминированию традиционных ценностей. Такая институциональная структура не способна поддерживать про-

цессы, связанные с модернизацией общества, и обеспечивать воспроизводство инструментально обусловленных ценностей. Поэтому проводимая социально-экономическая политика не должна способствовать насаждению мифов и церемониальных ценностей (*Bush, 1987*).

Ключевое значение институтов в обществе с позиций традиционного институционализма заключается в том, что они определяют поведенческие паттерны. Широко распространена классификация поведения, состоящая из трех элементов: церемониальное поведение, инструментальное поведение и смешанное поведение (*Bush, 1987; Elsner, 2012*). Поведенческие паттерны тесно связаны с системой социальных ценностей, среди которых ключевое значение имеют церемониальные и инструментальные ценности.

Церемониальные ценности заключаются в предпочтении обладания властью и высоким социальным статусом, тогда как противоположные им инструментальные ценности, заключаются в предпочтении экономической и технической эффективности. Церемониальные ценности являются основой для различных привилегий, определения статуса в обществе, отношений власти в контексте социальных классов и страт, отношений между начальниками и подчиненными, опираются на традиции и мифы, укоренившиеся в обществе (*Bush, 1987. P. 1079*).

С другой стороны, инструментальные ценности – фундаментальная причина модернизации и развития институциональной системы. Они служат для решения текущих проблем общества, тесно связаны с инстинктом мастерства, создаются и прививаются населению через продуманную социальную политику, через расширение запаса знаний и образование.

Традиционные (эволюционно сложившиеся комбинации инструментальных и церемониальных ценностей) ценности связаны с качеством социальных связей и, следовательно, социального капитала. В обществе, где не развито образование, будут доминировать церемониальные ценности. Уровень образования находится в обратной зависимости от архаичных ценностей, социального капитала и институтов. Теоретически, институциональные изменения в структуре ценностей отражаются в институциональном контексте церемониального доминирования, которое отражает большее распространение церемониальных ценностей по сравнению с инструментальными. На практике это означает, что доминирование и навя-

зывание традиционных (церемониальных) ценностей препятствует эффективным институциональным изменениям. П. Буш отмечает, что часто существующая в обществе институциональная структура не способна поддерживать жизненные процессы общества и обеспечивать инструментально обусловленное знание, поэтому проводимая социально-экономическая политика не должна способствовать насаждению мифов и церемониальных ценностей (Bush, 1987. P. 1091).

В рамках традиционного институционализма подчеркивается важность рассмотрения институциональных изменений через призму их дискреционного характера, однако это не означает, что все изменения носят сознательный и намеренный характер. Большое значение при исследовании институциональных изменений должно уделяться демографической политике, развитию демократических институтов, саморегулированию, доверию, свободе слова, самовыражению, ассоциациям.

Социальный капитал определяет не только возможность и продуктивность социальных и экономических взаимодействий, он также является одним из важнейших факторов, определяющих инновационный характер деятельности хозяйственных организаций, причем главными компонентами социального капитала здесь выступают доверие и внутриорганизационные нормы (рутины) (Zheng, 2010).

Анализ социального капитала предполагает несколько иной уровень анализа по сравнению с исследованиями пары индивид – институты. Исследования социального капитала предполагают фокусировку на сетях, состоящих из индивидуальных отношений и взаимодействий, где особое значение имеют доверие и эмоционально окрашенные поведенческие паттерны индивидов. Определенные формы социального капитала, к примеру, долгосрочные социальные взаимодействия, основанные на доверии и, например, религиозных нормах, могут регулировать создание и распределение общественных благ в локальных сообществах (Fafchamps, 2006).

### Синтез теорий институциональных Изменений

В работах Д. Норта были заданы концептуальные рамки анализа институциональных изменений в рамках новой институциональной экономической теории. Однако, институциональные изменения являются важной пробле-

мой и в старом, или традиционном (old or original) институционализме. Особенности научной коммуникации в экономической теории привели к тому, что теоретические конструкции старого институционализма были вытеснены неинституциональной теорией. Несмотря на это, в рамках старой институциональной школы можно найти релевантные теории, которые с успехом можно применить в исследованиях институциональной динамики.

Анализ институциональных изменений предполагает, что история имеет значение. Новая экономическая история (клиометрика) стала важной составляющей неинституционализма, а работы таких ученых, как Д. Норт (North, 1981), Р. Фогель (Fogel, 1989), Дж. Мокир (Mokyr, 1990), А. Грейф (Greif, 2006), Дж. Най (Nye, 2007) сформировали мощную исследовательскую программу. Хотя можно отметить, что, например, у Д. Норта мы можем наблюдать значительную эволюцию его идей в сторону междисциплинарного синтеза, что в некоторых аспектах сближает поздние работы с концепциями традиционного институционализма (Норт, 2010; Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011).

Важным моментом в анализе институциональных изменений является тот факт, что рыночная метафора<sup>1</sup> не всегда может быть применима к анализу изменений и отбора институтов (Maucourant, 2012). В нортской традиции анализа институциональных изменений эволюция хозяйственных порядков может рассматриваться как переход от естественного государства (порядка ограниченного доступа) к порядку открытого доступа, соответствующему развитым демократическим странам с рыночной экономикой.

Согласно Д. Норту, Дж. Уоллису и Б. Вайнгасту: «Естественное государство снижает проблему повсеместного распространения насилия путем создания господствующей коалиции, члены которой обладают особыми привилегиями. Логика естественного государства вытекает из того, как оно решает проблему насилия. Элиты – члены господствующей коалиции – соглашаются уважать привилегии друг друга, включая права собственности и доступ к определенным видам деятельности. Ограничивая доступ к этим привилегиям только членами господствующей коалиции, элиты создают надежные стимулы сотрудничать, а не бороться».

<sup>1</sup> Например, широко распространены в неинституциональном анализе такие метафоры: «рынок институтов», «политические рынки» и т.д.

ся друг с другом» (Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011). Естественное государство в рамках данной исследовательской традиции может быть трех типов: хрупкое, базисное и зрелое. Национальное государство в таком контексте рассматривается как относящееся к одному из типов естественного государства или, напротив, к порядку открытого доступа.

В отличие от естественного государства «порядок открытого доступа существует только в том случае, если большое число индивидов имеют право формировать организации, которые могут участвовать в самых разнообразных видах экономической, политической и общественной деятельности. Более того, право на формирование организаций должно быть определено безлично. Безличность означает одинаковое отношение ко всем. Равенство невозможно без безличности» (Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011). Норт, Уоллис и Вайнгаст отмечают ключевую характеристику порядка открытого доступа: «способность формировать организации по желанию, без одобрения со стороны государства, обеспечивает ненасильственную конкуренцию в политике, экономике и в любой другой области общества с открытым доступом» (Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011).

Формальные и неформальные институты изменяются с разной скоростью, что составляет фундаментальную проблему при исследовании институциональных изменений. Если мы говорим об институциональной системе (организации, структуре) хозяйственного порядка, то неизбежно сталкиваемся с дихотомией формальных и неформальных институтов, ее составляющих.

Кроме того, при осуществлении долгосрочных институциональных реформ необходимо учитывать асинхронность в динамике механизмов регулирования (и технологий), с одной стороны, и институтов – с другой. Таким образом, противоречие между спонтанными эволюционными процессами и сознательным изменением институтов в ходе экономических реформ можно рассмотреть в контексте взаимодействия институтов и механизмов регулирования. Под институтами мы понимаем совокупность правил, основанных на доминирующих ценностях, механизмов, обеспечивающих их выполнение, формирующих у акторов устойчивые поведенческие паттерны, определяемые коллективным действием, структурирующие повторяющиеся взаимодействия в социальных порядках. Механизмы ре-

гулирования представляют собой систему властных связей и отношений, возникающих в результате упорядочения хозяйственных процессов в рамках существующих организаций (государства, корпораций и т.д.).

Данная проблематика может быть соотнесена с известной дихотомией Веблена-Эйрса (Вольчик, 2008). Инерционные институты связаны с укоренившимися ценностями и социальным капиталом. Их изменение, как и накопление, связано с процессами социализации, образования и применяемых в производстве технологий. С другой стороны, механизмы регулирования могут довольно радикально изменяться в ходе проводимых реформ. Для гармоничной эволюции социального порядка он должен содержать необходимые процедуры, которые преобразуют механизмы регулирования, например, в процессе правоприменения в универсальные правила, на которых основываются институты порядка открытого доступа. Коммонс показал, как в правовой системе формируются институциональные основания капитализма в обществе, где доминирует общее право (common law) (Коммонс, 2011).

Значительную роль в неоинституциональном варианте теории институциональных изменений играет анализ действия групп специальных интересов. Институты в этом контексте исследуются в связи с проблемами сотрудничества и оппортунистического поведения в малых и больших группах, например, при анализе эффекта безбилетника, а также при анализе действия групп специальных интересов как институциональных инноваторов (Olson, 1995).

Согласно известному исследователю коллективных действий и групп интересов М. Олсону: «Узкие особые интересы всегда представляют собой ничтожные меньшинства... проблема заключается в том, что меньшинства настолько незначительные, что могут игнорировать ущерб, приносимый ими обществу, тем не менее, отчасти благодаря рациональному незнанию масс граждан, способны влиять на политику в пользу своей отрасли или профессии, либо могут совместными усилиями добиться повышения цен или заработной платы на своих рынках. Но производители, связанные с этим конкретным рынком, представляют настолько ничтожное меньшинство избирателей, что никак не могут рассчитывать на успех, особенно если интеллектуальная элита понимает, что происходит» (Олсон, 2012).

Действия узких групп специальных ин-

тересов приводят к перераспределению доходов и, в конечном итоге, замедляют экономическое развитие. Однако отрицательный эффект от существования узких групп специальных интересов не ограничивается влиянием на экономические показатели развития. Группы специальных интересов ограничивают доступ к созданию организаций, а также формируют институциональную структуру, препятствующую деятельности уже существующих.

Группы интересов можно также рассматривать с позиций теории социального капитала. Действительно, концепции социального капитала акцентируют внимание на двух ключевых моментах: доверии и формировании социальных связей посредством создания добровольных ассоциаций. Группы интересов (как формальные, так и неформальные) могут существовать в форме добровольных ассоциаций, которые наряду с показателями доверия определяют качество социального капитала в том или ином хозяйственном порядке.

В научной литературе социальный капитал связывают с тремя важнейшими компонентами: доверием, нормами поведения, способствующими сотрудничеству, и социальными сетями (Полищук, Меняшев, 2011). Социальные сети, которые формируются в обществе, могут приводить к значительной возрастающей отдаче норм, определяющих определенное качество социального капитала. И если нормы, которые стали причиной формирования социальных сетей, были неэффективными или субоптимальными для экономического развития, то они могут закрепиться на значительное время вследствие эффекта блокировки (lock in) и зависимости от предшествующей траектории развития (path dependence) (Arthur, 1989).

Выражая позицию социологов, Л. Гудков отмечает, что в самом понятии «социальный капитал», введенном экономистами, нет ничего нового по сравнению с обычными понятиями культуры и ее институционализации, но оно позволяет оперировать с доверием по аналогии с другими видами капитала. Социальный капитал (=межличностное доверие) в социально-экономических работах представляет собой новейший функциональный инвариант понятия «культура» или «цивилизация», суженного настолько, что оно становится доступным для операционализации и измерения (Гудков, 2012).

В рыночной экономике, соответствующей порядку открытого доступа, именно качество социального капитала создает базу для

формирования и функционирования институтов, обеспечивающих обезличенный генерализованный обмен. А. Селигмен отмечает важность анализа социального капитала в связи с генерализованным доверием внутри групп: «Именно наличие такого доверия превращает объединение социальных акторов в моральное сообщество, ибо доверие есть такая разновидность социального капитала, которая обретается и используется только группой в целом, что создает возможность существования в среде ее членов генерализованного доверия (в отличие от индивидуального капитала, который обретается индивидами и используется ими для достижения частных целей, таких как образование, практическая подготовка и т. п.)» (Селигмен, 2002).

Еще одной качественной характеристикой, определяющей социальный капитал, может служить солидарность как способ кооперации и генерации доверия. В научной литературе солидарность не всегда ассоциируется с капиталистическим или рыночным хозяйственным порядком. Например, как отмечает А.В. Бузгалин: «солидарность оказывается реально действующим, эффективным и практически используемым в экономике способом кооперации индивидов в процессе осуществления совместной деятельности» (Бузгалин, 2011. С. 158–159). Согласно данному подходу, солидарность, являясь некапиталистической формой сотрудничества, исторически может проявляться в дух формах. Первая форма характеризует «докапиталистические отношения сотрудничества, основанные на доиндустриальном типе технологий, ручном репродуктивном труде, подчинении человека традиции и другим формам личной зависимости (наиболее типичный пример – община)» (Бузгалин, 2011. С. 161). Вторая посткапиталистическая или постиндустриальная форма включает «принципиально иные отношения, предполагающие преимущественно творческое содержание деятельности и добровольное свободное ассоциирование участников этого процесса... они базируются на творческом, постиндустриальном по своему содержанию труде» (Бузгалин, 2011. С. 161).

Нам представляется, что постиндустриальная форма солидарности является важным признаком формирования социального капитала, основанного на инструментальных ценностях. Социальные сети, основанные на солидарности второго типа, способствуют развитию креативных качеств человека, что очень

важно для модернизации не только экономики, но и всего социального порядка.

Группы интересов имеют стимулы закреплять в создаваемых общественных институтах и статусах существующий социальный капитал. Например, такие институты, как касты, сословия, номенклатура, местничество являются проявлением институционализации социального капитала (доверия, ассоциаций) определенной группы. Такие группы заинтересованы, чтобы существующие социальные связи воспроизводились в кругу избранных по какому-либо признаку: родственному, национальному, религиозному и т.д.

В обществах открытого доступа в результате культурной эволюции и функционирования правовой системы сформировались институты, которые не позволяют (препятствуют) социальному капиталу институционализироваться в форме жестких иерархических социальных структур. Напротив, в порядках ограниченного доступа доминирующие группы интересов всячески заинтересованы в воспроизводстве ограничений, основанных на статусах, социальных ролях или, например, на принадлежности к элите.

«Элитарные организации ограничивают возможность создания конкурирующих с ними структур – политических партий и корпораций в современном контексте. Они могут установить такие ограничения в писаных законах, например, введя однопартийную систему или государственную собственность на все крупные экономические предприятия. Однако зачастую эти ограничения менее формальны – это регулятивные препятствия для входа на рынок или расширения новых компаний, аресты и физическое давление на сопротивляющихся индивидов и организации или лишение последних доступа к медийным и финансовым ресурсам» (Норт, Уоллис, Уэбб, Вайнгаст, 2012. С. 9).

Формирование устойчивых групп интересов связано со стабильностью, как в политическом, так и экономическом смыслах. Фактор стабильности может оказывать двойное влияние на экономическое развитие. С одной стороны, стабильность позволяет основным экономическим акторам осуществлять больше долгосрочных инвестиций. С другой стороны, стабильность связана с доминированием групп специальных интересов, ориентированных на извлечение ренты от перераспределения ресурсов в свою пользу, что было охарактеризовано М. Олсоном как социальный склероз (Ол-

сон, 1995).

Влияние групп специальных интересов может оказывать на экономическое развитие как положительное, так и негативное влияние (Хоенак, 1989). Положительное влияние, прежде всего, может быть связано с солидарными действиями предпринимателей в направлении снижения административных барьеров и улучшения деловой инфраструктуры. Положительное влияние групп интересов также может быть связано с деятельностью по внедрению технологических инноваций, например, путем привлечения в тот или иной регион крупных корпораций, деятельность которых связана с наукоемким производством со значительной возрастающей отдачей. Однако формирование групп интересов, оказывающих положительное влияние на развитие, связано с преобладающими на той или иной территории социальными ценностями.

Группы интересов, которые доминируют на постсоветском пространстве, являются по своей сути результатом эволюции советской номенклатуры. Закрытость и ограничение доступа в такие группы является важным условием стабильности (Acemoglu, Robinson, 2006. Pp. 325–330). Таким образом, получение ренты напрямую зависит от возможности воспроизводства групп специальных интересов в рамках современной бюрократической структуры власти. Для того, чтобы элиты из распределительных коалиций эволюционировали в направлении формирования групп со всеохватывающими интересами (Olson, 1995. Pp. 22–27), необходимы стимулы.

### Коллективные действия и институты

Для понимания процессов взаимовлияния эволюции институтов и технологий на экономическое развитие необходимо более подробно рассмотреть влияние коллективных действий на структурирование повторяющихся взаимодействий между людьми. Ключевым здесь является вопрос, что запускает кумулятивный механизм формирования институтов, способствующих расширению обменов, технологическим инновациям, научным исследованиям и росту благосостояния.

Коллективные действия как источник правил рассматриваются в современной экономической теории в двух традициях: Дж. Коммонса и М. Олсона. Как уже отмечалось выше, подход М. Олсона, прежде всего, основывается на технических аспектах коллектив-

ных действий в малых и больших группах (Олсон, 1995). Группы, согласно данному подходу, производят коллективное благо с разной степенью эффективности в зависимости от своего размера, избирательных стимулов и действия эффекта безбилетника. К коллективному благу также можно отнести институциональные инновации, позволяющие группе извлекать выгоду, чаще всего связанную с получением ренты или перераспределением. Однако могут существовать и группы со всеохватывающими интересами, действия которых продуктивны и связаны с институтами, способствующими росту благосостояния всех индивидов, в рамках того или иного хозяйственного порядка (Олсон, 1995). И хотя подход Олсона отличается хорошо проработанной формальной частью, связанной с проблемой максимизации коллективного блага группой интересов, он не позволяет дать релевантное объяснение причинам формирования групп со всеохватывающими интересами и, самое главное – не учитывает качественных характеристик формируемых институтов, которые являются продуктом коллективных действий.

Подход Коммонса основан на правовом понимании сути коллективных действий. Институты являются и источником, и результатом коллективных действий и формируют пространство, в котором становится возможным осуществление трансакций. Причем само понятие трансакций охватывает все пространство экономических взаимодействий от рыночных обменов до государственного нормирования (Коммонс, 2012). Понимание особенностей коллективных действий в том или ином хозяйственном порядке зависит от доминирующей правовой системы и механизмов правоприменения. Важнейшим институтом, связанным с коллективным действием у Коммонса также является институт собственности.

Поскольку экономические блага ограничены, их приобретение регулируется коллективным действием. Коллективное действие создает права и обязанности в отношении собственности и свобод, без которых в обществе царил бы анархия. Институциональная экономика дает коллективному действию собственное место в разрешении конфликтов и сохранении порядка в мире ограниченных ресурсов, частной собственности и противоречий (Commons, 1990).

Формирование институтов, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, зависит, кроме домини-

рующих социальных ценностей, еще от сформировавшихся (иногда вследствие случайных исторических событий) механизмов создания формальных институтов их репликации и правоприменения. Коллективное действие создает действующие правила и права собственности, но эффективность и успешность структурирования повторяющихся взаимодействий (во всех видах трансакций) зависит от гибкости системы и ее возможности изменяться в соответствии с экономическими и технологическими вызовами исторического процесса.

Институциональные изменения, прежде всего, затрагивают вопросы эволюции государства и его функций. Важнейшей проблемой при анализе институционализации государства является проблема коллективных действий. Преодоление ограничений, коренящихся в традиционной хозяйственной культуре периферийных регионов, позволит расширить масштабы социальных сетей и деперсонифицированного доверия, составляющие базис и определяющие качество социального капитала.

Основные институты (политические, социальные, экономические культурные), которые чаще ассоциируются с «гражданским обществом», характеризуются дихотомией по отношению к институту государства. С одной стороны, современное развитое государство, основанное на порядке открытого доступа, уже имеет развитые гражданские институты. С другой стороны, при переходе от порядка ограниченного доступа к порядку открытого доступа большую роль играет именно государственная политика, благодаря которой в обществе формируется базис, основанный, например, на накоплении человеческого и развитии социального капиталов. Ключом к пониманию роли государства в формировании институтов является всесторонний анализ природы коллективных действий, которые создают условия для расширения социальных взаимодействий.

Эндогенный характер институциональных изменений предполагает использование более протяженного временного интервала для планирования и разработки конкретных мер экономической и социальной политики. Изменения в соотношении доминирующих социальных ценностей связаны объективно длительными процессами в обществе, например, постройка завода или здания университета может занять гораздо меньше времени, чем подготовка квалифицированных кадров на той или иной территории, а главное – значительно времени потребует понимание в обществе

важности ценностей и формировании привычки к усилиям, ведущим к развитию инстинкта мастерства и инструментарных ценностей.

В реальности трудно разделить эндогенные и экзогенные институциональные изменения. Мы можем говорить о преимущественно эндогенных или экзогенных изменениях. Эндогенные институциональные изменения связаны не только с эволюцией поведенческих паттернов и системы ценностей. Эндогенные изменения также связаны с развитием организаций или, в широком смысле, групп интересов. Свободные ассоциации, или объединения индивидов, как проявление существующего качества социального капитала, формируют правила или привычные для их участников модели поведения, которые являются основой для формирования институтов.

Предпринимательские организации (фирмы) в своей деятельности также оказывают влияние на формирование институциональной среды, как и эндогенный фактор. И здесь очень важно, какие возникают стимулы у предпринимателей, и какие интересы они определяют как базовые: «Интересы формируются благодаря комбинации факторов: возможностям, относительным ценам, предпочтениям и убеждениям. Тогда, когда расширяются возможности, ренты от особых (специфичных) отношений и организаций снижаются, поскольку растет их ценность в рамках альтернативных отношений и организаций» (Wallis, 2011. P. 60).

Экзогенные институциональные изменения, особенно связанные с импортом институтов, могут изменить сложившуюся структуру стимулов, что, разрушив привычные социальные связи, может привести к нестабильности. В стране, где регионы отличаются не только по экономическому развитию, но, что очень важно по институциональной системе, внедрение институциональных инноваций связано с существенным риском дисфункций институтов некомплементарным существующим социальным ценностям на той или иной территории.

Возникновение организаций с открытым доступом, существование которых является важным условием экономического развития, должно охватывать все социальные сферы: «Открытый доступ в организации всех типов: политические, экономические, муниципальные, религиозные и образовательные есть признак современного развитого общества» (Wallis, 2011. P. 63).

Основное назначение институтов в соци-

альном порядке – структурировать повторяющиеся взаимодействия между людьми (Дементьев, 2013). В экономике эффективные институты снижают транзакционные издержки, делая транзакции более частыми и регулярными. Чем большее количество акторов включено в действие того или иного института, тем сложнее его изменить вследствие возрастающей отдачи и эффекта блокировки. Относительно формирования доверия и социальных сетей в рамках того или иного сообщества необходимо учитывать, что «отсутствие социального капитала угроза оппортунистического поведения делает невозможным достижение договоренностей по Коузу, и проблема коллективных действий без участия государства оказывается неразрешимой» (Wallis, 2011. P. 63).

Коллективные действия в рамках коммонсовской традиции в институциональной экономике напрямую связаны с институтами и государством, которое обеспечивает легитимное пространство для действий акторов. Институт, согласно Коммонсу, это «коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» (Коммонс, 2012. С. 69). Следовательно, именно благодаря государству, системе права и правоприменению коллективное действие способствует освобождению и расширению индивидуальных действий.

Коллективные действия в различных хозяйственных порядках имеют различную природу, основанную на качестве социального капитала. Схематично эти два качества можно отразить в двух формулах (метафорах): «коллективизм несвободных людей» и «солидарность свободных людей» (Вольчик, 2009). Именно второе качество социального капитала, связанное с солидарностью, позволяет воспользоваться возможностями рыночного хозяйственного порядка. Солидарность в рыночной экономике не противоречит принципу конкуренции. Конкуренция как процесс координации хозяйственной деятельности может поддерживаться (или защищаться от монополии) только солидарными коллективными действиями, являющимися источником современных институтов в развитых экономиках.

Исследования институциональных изменений должны учитывать исторические закономерности эволюции конкретных хозяйственных порядков, так как качественные характеристики тех или иных локальных институциональных систем могут сильно различаться в зависимости от доминирующих ценно-



стей, убеждений и социального капитала. Д. Норт отмечает: «...убеждения, которых придерживаются люди, определяет те выборы, которые они делают, что, в свою очередь, структурирует изменения в социальном ландшафте» (Норт, 2010. С. 42). Причем не обязательно более эффективные институты и поведенческие паттерны будут вытеснять менее эффективные. Причинами экспансии сравнительно неэффективных институтов и технологий могут быть зависимость от предшествующей траектории развития (Нуреев, Латов, 2005. С. 3; Вольчик, 2003; David, 1985; Arthur, 1994; Cowan, 1990. Pp. 541–567), экзактация (Вольчик, Бережной, 2012. С. 165–187), институциональная инерция (Вольчик, Скорев, 2003. С. 55–63), отсутствие должной государственной политики, направленной на развитие в обществе инструментальных ценностей. Как уже отмечалось, церемониальные ценности являются доминантными по отношению к инструментальным, и, в отсутствие политики, первые будут преобладать. Поэтому разработка мер экономической политики, направленных на изменение или выращивание институтов, должна базироваться на релевантном понимании исторических закономерностей эволюции институтов и доминирующих социальных ценностей в обществе.

### Литература

1. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. (2011). Экономика идентичности. – М.: Карьера Пресс, 224 с.
2. Бережной И.В., Вольчик В.В. (2008). Исследование экономической эволюции института власти-собственности. – М.: ЮНИТИ-ДАНА.
3. Бузгалин А.В. (2011). Социальный капитал: клей, обеспечивающий устойчивость позднего капитализма, или гексоген в его основании? // *Общественные науки и современность*, № 3.
4. Вольчик В.В. (2003). Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 1, № 3, pp. 36–42.
5. Вольчик В.В. (2008). Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 6, № 2.
6. Вольчик В.В. (2009). Эволюция российского института власти-собственности // *Политическая концептология: журнал метадисциплинарных исследований*, № 1.
7. Вольчик В.В. (2013). Принципы делиберативной демократии для решения проблем в экономической теории // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 5, № 2.
8. Вольчик В.В., Бережной И.В. (2009). Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка // *TERRA ECONOMICUS*, т. 7, № 2, с. 65–73.
9. Вольчик В.В., Бережной И.В. (2012). Отбор и экзактация институтов: роль групп специальных интересов (глава 8) / В кн. *Архинов А.Ю., Курдина С.Г., Мартишин Е.М.* (ред.) *Эволюционная и институциональная экономическая теория: дискуссии, методы и приложения*. – Спб.: Алетейя.
10. Вольчик В.В., Скорев М.М. (2003). Институциональная инерция и развитие российской системы образования // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*, т. 1, № 4, с. 55–63.
11. Гудков Л. (2012). «Доверие» в России: смысл, функции, структура. Мониторинг перемен: основные тенденции // *Вестник общественного мнения*, № 2 (112).
12. Дементьев В.В. (2013). О некоторых особенностях предмета институциональной теории // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*, т. 5, № 2, с. 5–13.
13. Коммонс Дж. (2011). Правовые основания капитализма. – М.: Изд-во Высшей школы экономики.
14. Коммонс Дж. (2012). Институциональная экономика // *TERRA ECONOMICUS*, т. 10, № 3.
15. Мокир Дж. (2012). Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний. – М.: Изд. Института Гайдара.
16. Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*, т. 1, вып. 2.
17. Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. – М.: Изд-во ГУ – ВШЭ.
18. Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. – М.: Изд. Института Гайдара.
19. Норт Д., Уоллис Дж., Уэбб С., Вайнгаст Б. (2012). В тени насилия: уроки для об-

ществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности // *Вопросы экономики*, № 3.

20. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2005). Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории // *Историко-экономические исследования*, т. 6, № 1–2.

21. Нуреев Р.М. (2008). Экономика развития: Модели становления рыночной экономики. М.

22. Олсон М. (1995). Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления экономического роста // *Экономика и математические методы*, т. 31, вып. 4.

23. Олсон М. (2012). Власть и процветание. Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры. – М.: Новое издательство.

24. Полищук Л., Меняшев Р. (2011). Экономическое значение социального капитала // *Вопросы экономики*, № 12.

25. Радаев В.В. (2003). Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // *Общественные науки и современность*, № 2, с. 5–16.

26. Селигмен А. (2002). Проблема доверия. – М.: Идея-Пресс.

27. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth / In Aghion P., Durlauf S.N. (eds.) *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, New York, Elsevier.

28. Acemoglu D., Robinson J.A. (2006). De facto political power and institutional persistence // *American Economic Review*, 96, pp. 325–330.

29. Arthur W.B. (1994). Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

30. Arthur W.B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *The Economic Journal*, v. 99, № 394.

31. Bush P.D. (1987). The Theory of Institutional Change // *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, № 3, pp. 1075–1116.

32. David P.A. (1985). Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*, v. 75, № 2.

33. Elsner W. (2012). The Theory of Institu-

tional Change Revisited: The Institutional Dichotomy, Its Dynamic, and Its Policy Implications in a More Formal Analysis // *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, № 1.

34. Fafchamps M. (2006). Development and Social Capital // *Journal of Development Studies*, vol. 42, № 7, pp. 1180–1198.

35. Fogel R. (1989). Without Consent or Contract. New York: Norton.

36. Greif A. (2006). Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. Cambridge.

37. Hodgson G.M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*, v. 27.

38. Hoenack St.A. (1989). Group Behavior and Economic Growth // *Social Science Quarterly*, vol. 70, no. 3, pp. 744–758.

39. Maucourant J. (2012). New Institutional Economics and History // *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, no. 1.

40. Mokyr J. (1990). The lever of riches: Technological creativity and economic progress. Oxford: Oxford University Press.

41. Mokyr, J. (2002). The gifts of Athena: The historical origins of the knowledge economy. Princeton: Princeton University Press.

42. North D.C. (1981). Structure and change in economic history. New York: W.W. Norton.

43. Nye J. (2007). War, Wine, and Taxes: The Political Economy of Anglo-French Trade, 1689–1900. Princeton, NJ.

44. Olson M.Jr. (1995). The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // *American Economic Review*, v. 85, № 2, pp. 22–27.

45. Wallis J.J. (2011). Institutions, organizations, impersonality, and interests: The dynamics of institutions // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 79, issue 1–2, pp. 48–64.

46. Zheng W. (2010). A Social Capital Perspective of Innovation from Individuals to Nations: Where is Empirical Literature Directing Us? // *International Journal of Management Reviews*, vol. 12, № 2, pp. 151–183.

Статья поступила в редакцию 25.02.2014