

УДК 330.1

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Горячев Вадим Петрович

старший преподаватель
Сибирский федеральный университет, Красноярск

author@apriori-journal.ru

Аннотация. Эффективность институциональных изменений непосредственно зависит от корректности определения их причин, от точности выбора их вида на конкретном отраслевом рынке. Уточненная нами классификация позволяет определить наиболее предпочтительный, потенциально эффективный вид институциональных изменений для конкретного типа отраслевого рынка, в зависимости от его структуры, стратегий развития фирм, возможностей и целей политических элит, связанных с развитием данного рынка.

Ключевые слова: экономика; отраслевые рынки; фирма; экономическая теория; институциональные изменения; экономическая эффективность; трансакционные издержки; институциональный анализ.

INSTITUTIONAL CHANGES AND THEIR EFFICIENCY AT THE MICROECONOMIC LEVEL

Goryachev Vadim Petrovich

senior lecturer
Siberian Federal University, Krasnoyarsk

Abstract. Efficiency of institutional changes directly depends on a correctness of definition of their reasons, on the accuracy of a choice of their look in the concrete branch market. The classification specified by us allows to define the most preferable, potentially effective type of institutional changes for concrete type of the branch market, depending on its structure, strategy of development of firms, opportunities and the purposes of the political elite connected with development of this market.

Key words: economy; branch markets; firm; economic theory; institutional changes; economic efficiency; transactional expenses; institutional analysis.

Эффективность институциональных изменений непосредственно зависит от корректности определения их причин, от точности выбора вида институциональных изменений на конкретном отраслевом рынке. Последнее же, в свою очередь, обуславливается необходимостью наличия достаточно широкой классификации институциональных изменений по наиболее значимым экономическим признакам.

Проблемой определения причин институциональных изменений в экономике занимался К. Маркс. В частности, Маркс исследовал причины смены общественно-экономических формаций [1], которые можно рассматривать в качестве своего рода мегаинститутов – широкого комплекса формальных и неформальных норм, регламентирующий отношений

первобытного, рабовладельческого, феодального, капиталистического или социалистического типа. Основной причиной институциональных изменений такого рода мегаинститутов (смены общественно-экономических формаций) являлось, по Марксу, антагонистическое противоречие между уровнем развития производительных сил и устаревшими, неэффективными для такого рода уровня социально-экономическими отношениями.

Вопросы экономической природы и причин институциональных изменений рассматривал и Т. Веблен. В его исследованиях используется аналоговый подход, в соответствии с которым институты сравниваются с генами человека, т.е. осуществляется определенный перенос биологических процессов и закономерностей на экономические отношения институционального плана, а именно [2]:

- по Веблену, как ген передает информацию на наследственном уровне, так и институт является агентом передачи информации между различными экономическими субъектами (в данном случае выделяется информационная роль института, которая у формальных и неформальных институтах реализуется с помощью различных механизмов);
- как биологические гены видоизменяются под влиянием факторов внешней среды, институты меняются под воздействием ряда обще-социальных, культурных и политических процессов;
- по аналогии с биологическими генами, которые подвержены случайным мутациям, экономические институты могут, по Веблену, также изменяться случайным образом, принимая при этом достаточно длительную устойчивую траекторию такого рода социально-экономической «мутации».

По нашему мнению, аналогия между биологической мутацией и институциональными изменениями в экономике не может рассматриваться в качестве абсолютной: на ее основе невозможно исследовать весь спектр особенностей и проблем институциональных изменений. Тем не

менее, аналогия между случайными мутациями, и институциональными изменениями, обусловленными не объективными, исторически детерминированными процессами, а случайными факторами (например, субъективным влиянием крайне сильного политического лидера), представляется оправданной. Причем в результате такого рода случайных, как правило вызванных субъективных факторов, формируются институциональные изменения, которые, как правило, влекут снижение экономической эффективности, в том числе и достаточно длительное.

Представитель неоинституциональной экономики Т. Эггертсон сформулировал «обобщенную теорему Коуза», которая гласит: «Если институциональные издержки невелики, то экономика всегда будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора институтов» [3]. Тем самым, Эггертсон утверждал, что при незначительном уровне транзакционных издержек в экономике процесс институциональных изменений всегда будет прогрессивным, будет приводить к долгосрочному положительному изменению уровня экономической эффективности. Впоследствии такого рода подход к проблеме институциональных изменений был назван «оптимистическим» или «наивным»; фактически он не был подтвержден практикой.

Впоследствии вопросом о том, почему в результате институциональных изменений возникают и существуют в течение длительного времени экономически неэффективные системы отношений, занимался Д. Норт. Согласно его мнению, основными причинами длительного устойчивого функционирования возникших в результате институциональных изменений неэффективных систем социально-экономических отношений являются [4]:

- государство, которое *de iure*, должно обеспечивать эффективные правила, нормы, институты, зачастую ведет себя как «хищник» (в терминологии Д. Норта), то есть стремится максимизировать монопольную ренту – разницу между доходами и расходами казны, используя для

этого различные недостаточно эффективные институты, механизмы принуждения, повышая тем самым трансакционные издержки и снижая уровень экономической эффективности развития как организаций, так и индивидов (аналогичной позиции по вопросу о двойственной роли государства в обеспечении функционирования институтов и о частой фактической склонности к противодействию прогрессивным институциональным изменениям и сохранению неэффективных институтов пишет и Дж. Стиглиц, приводя в качестве примера современную американскую модель экономической политики [5]);

- выгоды и издержки от действия институтов распределяются неравномерно – как следствие, зачастую перераспределительные соображения (например, со стороны одной из получивших меньший объем выгод в результате институциональных изменений политико-экономических элит) берут верх над соображениями повышения эффективности; из-за высоких же трансакционных издержек проигрывающая в результате институциональных изменений группа не в состоянии «откупиться» от выигравшей группы для осуществления новых институциональных изменений, обеспечивающих более высокий уровень общей эффективности;
- инерция развития институтов и издержки их смены, то есть, по Норту, зачастую выгоднее сохранить старый, пусть и недостаточно эффективный, институт, нежели принять издержки и риски, связанные с институциональными изменениями в направлении возможного, но неочевидного, повышения эффективности экономического развития.

В. Попов конкретизирует последний из приведенных выше тезисов Д. Норты относительно причин наличия неэффективных институтов и отсутствия действенных стимулов к институциональным изменениям следующим образом: «Издержки перехода с одной траектории развития на другую могут быть запредельно высокими; более того, сам такой пере-

ход может быть нереален, а соответствующие попытки рано или поздно закончатся возвращением в прежнюю колею» [6].

В целом, же Д. Норт выделял два основных источника (причины) институциональных изменений [4]: изменение относительных цен (на различные виды экономических ресурсов); политические и природные катаклизмы.

Тем самым, Д. Норт разграничивает собственно экономические и иные, в первую очередь социально-политические, факторы возникновения институциональных изменений. Вместе с тем, он уточняет, что, в принципе, при отдельных вариантах институциональных изменений данные факторы могут быть взаимосвязаны. Действительно, например, институциональная трансформация в отечественной экономике в начале 1990 гг. была связана и с экономическим диспаритетом (необъективной оценкой стоимости труда, параметров потребления, оторванной от реальности стоимостью производственных ресурсов и процесса директивного планирования развития социалистической экономики в целом), и с тенденциями развития социально-политических элит, которые не могли осуществить более приемлемые для социума институциональные изменения, по всей видимости не обладая для этого необходимой политической волей и способностью к межэлитному политико-экономическому консенсусу.

Результативность институциональных изменений в значительной степени обуславливается корректностью выбора траектории, способа их осуществления.

М. Шолтен и А. Оттоу выделяют четыре типа институциональных изменений в зависимости от типа «институционального принуждения» [7]. Под институциональным принуждением авторы понимают принуждение определенных элит и фирм к принятию новых норм и институтов. Они рассматривают ситуацию институционального принуждения применительно к унификации финансово-экономического законодательства

членов Евросоюза в рамках формируемого единого экономического пространства в 2000 г. На наш взгляд, институциональное принуждение присуще подавляющему большинству институциональных изменений, т.к. практически всегда существуют фирмы и социальные группы, не согласные с характером конкретных институциональных изменений.

Типами институциональных изменений по М. Шолтен и А. Оттоу являются «модели институционального принуждения» S (small), M (middle), L (large) и XL (extra-large). Указанные типы институциональных изменений дифференцируются в зависимости от сочетания ряда параметров, таких как структура институциональных изменений, их значимость для развития различных типов рынка, соответствие изменения институтов экономической судебной практике и т.п.

И.С. Пыжев и В.Н. Руцкий выделяют такие способы осуществления институциональных изменений, как «спонтанные институциональные изменения, естественным образом приводящих к более эффективному взаимодействию субъектов экономики при условии государственного невмешательства в институциональную среду на принципах экономического либерализма» [8] или институциональное проектирование, под которыми понимается «формирование целенаправленных проектов институциональных изменениях, заключающихся в сознательной трансформации правил и механизмов взаимодействия субъектов экономики, способных привести к более эффективному использованию имеющихся ресурсов».

Достаточно подробную типологию траекторий институциональных изменений приводит В.Л. Тамбовцев [9]: государственный импорт институтов; естественная диффузия заимствования; легализация спонтанных изменений; спонтанное становление института; законотворчество; дискреционное поведение экономических агентов (принятие или непринятие ими централизованно внедряемых новых экономических институтов).

Необходимо отметить, что в специальной литературе недостаточно освещен вопрос о классификации институциональных изменений. Тра-

диционно выделяются только институциональные изменения эволюционного или революционного характера. Такого рода институциональные изменения Д. Норт называет, соответственно, инкрементными и дискретными: «Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоевания или революции... Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере для одной из сторон обмена)» [4].

Кроме того, имеет место достаточно очевидная дифференциация институциональных изменений в зависимости от масштаба их осуществления на общегосударственные, отраслевые и региональные. Ф. О'Хара дифференцирует институциональные изменения на глобальные, региональные (имея в виду масштабные регионы мировой экономики) и внутригосударственные, показывает их взаимосвязь (синергию) [10].

Между тем, от классификации институциональных изменений непосредственно зависит и результативность государственного регулирования в процессе осуществления такого рода изменений конкретного вида с целью уменьшения их негативных эффектов, и рациональность экономического поведения фирм, которые имеют возможность точно определить институциональные изменения какого именно вида имеют место быть и соответствующим образом скорректировать свою деятельность.

Соответственно, дополненная автором классификация институциональных изменений по наиболее значимым экономическим признакам представлена в таблице 1.

Так, в зависимости от фактора длительности целесообразно дифференцировать институциональные изменения на долго, средне- и краткосрочные. В целом, нельзя не согласиться с мнением О. Шай относительно того, что «зачастую трансформация институтов, в том числе отраслевых, вызывается краткосрочными, в том числе относительно слу-

Классификация институциональных изменений

Классификационные признаки	Виды институциональных изменений
1. Характер формирования	<ul style="list-style-type: none"> - эволюционные институциональные изменения (инкрементные); - революционные институциональные изменения (дискретные).
2. Масштаб	<ul style="list-style-type: none"> - общегосударственные институциональные изменения (затрагивающие подавляющее большинство экономических процессов функционирования государства); - отраслевые институциональные изменения; - локальные институциональные изменения (регионального или муниципального уровня).
3. Длительность	<ul style="list-style-type: none"> - долгосрочные институциональные изменения; - среднесрочные институциональные изменения; - краткосрочные институциональные изменения.
4. Политический фактор	<ul style="list-style-type: none"> - институциональные изменения, связанные со сменой властных элит; - институциональные изменения, связанные с существенной ротацией властных элит; - институциональные изменения, существенным образом не затрагивающие состав и структуру властных элит.
5. Основные причины институциональных изменений	<ul style="list-style-type: none"> - институциональные изменения, обусловленные преимущественно субъективными причинами; - институциональные изменения, обусловленные преимущественно объективными причинами.
6. Характер влияния на эффективность экономического развития	<ul style="list-style-type: none"> - институциональные изменения, вызывающие долгосрочное увеличение экономической эффективности; - институциональные изменения, вызывающие краткосрочное снижение экономической эффективности, обеспечивающее ее последующее долгосрочное увеличение; - институциональные изменения, обеспечивающие долгосрочное уменьшение экономической эффективности; - институциональные изменения, вызывающие краткосрочное увеличение экономической эффективности, но влекущие ее последующий длительный спад.

чайными, факторами, но имеет длительные последствия» [11]. Вместе с тем, иногда, на современных динамично развивающихся типах отраслевых рынков, например виртуальных рынках, последствия институциональных изменений, даже достаточно существенных, могут носить краткосрочный, по меркам традиционной экономики, характер.

Принципиальное значение для экономического поведения фирм имеет и классификация институциональных изменений в зависимости от политического фактора. Так, те изменения, которые сопровождаются массовой сменой политических элит, как правило, увеличивают уровень неопределенности и риска, как операционных (в частности, вызываемых ускоренным ростом инфляции, который часто сопровождает институциональные изменения и практически всегда – процесс масштабной смены политических элит), так и трансакционные.

В зависимости от основных причин возникновения предлагается дифференцировать институциональные изменения на возникающие преимущественно по причинам объективного и субъективного характера. Разумеется, как правило, имеет место определенное сочетание такого рода причин, но определенные факторы все же следует рассматривать в качестве доминирующих, в том числе для обоснования рациональной стратегии поведения фирм на рынке. Так, например, такие масштабные институциональные изменения как смена общественно-экономических формаций (мегаинститутов) всегда обусловлены глубинными объективными предпосылками, основной из которых является противоречие между уровнем развития производительных сил и архаичными производственными отношениями. Вместе с тем, конкретными причинами смены мегаинститутов, как правило, являются политические события, связанные со сменой элит, с появлением новых сильных политических лидеров и т.п., то есть с факторами субъективного плана.

Другой пример: существует обширная экономическая дискуссия по поводу того, вызваны ли были институциональные изменения начала

1990 гг. в отечественной экономике преимущественно объективными или субъективными факторами. Так, например, Е.Т. Гайдар достаточно аргументировано, на основании анализа обширного статистического материала, доказывает, что такого рода институциональные изменения были обусловлены масштабными объективными причинами, вызванными структурно-отраслевой неэффективностью советской экономики [12]. Не оспаривая качества такого рода анализа, по нашему мнению, причины данных институциональных изменений были обусловлены в основном субъективным фактором, а именно – слабостью верховной власти в СССР, существенным влиянием на нее западного либерализма. Вероятно, наличие более сильного политического лидера в тот период не вызвали бы столь социально неэффективные, резкие институциональные изменения, возможно протекали бы эволюционным путем и вызвали формирование экономической модели, близкой к современной китайской, синтезирующей элементы плановой и рыночной экономических систем.

Аналогичным образом характер институциональных изменений начала 2000 гг., существенного укрепления формальных институтов в тот период был обусловлен личностью нового политического лидера; объективные же макроэкономические факторы изменений (экономический рост, вызванный последствиями девальвации рубля 1998-1999 гг. и ускоренным ростом мировых цен на энергоносители) были хотя и существенны, но, по нашему мнению, все же вторичны. Соответственно, фирмы, осуществляя планирование своего экономического поведения, в том числе связанного с освоением отраслевых рынков, должны учитывать высокую вероятность новых институциональных изменений в РФ после смены действующего главы государства.

Наконец, предлагается дифференцировать институциональные изменения с позиций характера их влияния на эффективность экономического развития. Следует отметить, что в период большинства институциональных изменений имеет место временный спад эффективности

экономической системы, вызванный определенной дезорганизацией экономического поведения субъектов хозяйствования, домохозяйств, отдельных органов государственной власти и управления, обусловленной, в свою очередь, сложностью быстрого восприятия новых норм. В идеале, такого рода спад эффективности должен носить недлительный характер, сменяясь впоследствии долгосрочным устойчивым увеличением эффективности экономического развития.

Уточненная нами классификация институциональных изменений позволяет определить наиболее предпочтительный, потенциально эффективный вид институциональных изменений для конкретного типа отраслевого рынка, в зависимости от его структуры, стратегий развития фирм, возможностей и целей политических элит, связанных с развитием данного рынка.

В целом, наименее эффективными для поведения фирм на отраслевых рынках являются институциональные изменения, которые, в соответствии с разработанной классификацией, являются революционными, общегосударственными, долгосрочными, связанными с массовой сменой политических элит, вызванные преимущественно действием субъективного фактора и влекущими долгосрочное снижение эффективности развития экономической системы.

Список использованных источников

1. Маркс К. Капитал. СПб.: Лениздат, 2013.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984.
3. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 131.
4. North D.C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.
5. Стиглиц Дж. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011.
6. Попов В. Стечение обстоятельств или историческая закономерность? // Вопросы экономики. 2009. № 7. С. 84.
7. Scholten M., Ottow A. Institutional Design of Enforcement in the EU: The Case of Financial Markets // Utrecht Law Review. 2014. V. 10. Iss. 5. P. 80-91.
8. Пыжев И.С., Руцкий В.Н. Механизм институциональных изменений в инфраструктуре жизнедеятельности населения региона // Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве. Омск, 2012. С. 287.
9. Тамбовцев В.Л. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005. Т. 3. № 4. С. 33-35.
10. O'Hara Ph.A. Policies and institutions for moderating deep recessions, debt crises and financial instabilities // Panoeconomicus. 2013. V. 60. Iss. 1. P. 21.
11. Шай О. Организация отраслевых рынков. М.: ГУ ВШЭ, 2014. С. 57.
12. Гайдар Е.Т. Гибель империи. Уроки для современной России. М.: Астрель, 2012.