



Munich Personal RePEc Archive

New Institutionalism and Structural Changes in the Economy

Kaluzhsky, Mikhail

Omsk Branch of the Financial University under the Government of
the Russian Federation, Omsk State Technical University

2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/58470/>
MPRA Paper No. 58470, posted 10 Sep 2014 13:23 UTC

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Калужский М.Л.

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

NEW INSTITUTIONALISM AND STRUCTURAL CHANGES IN THE ECONOMY

Kaluzhsky M.L.

Omsk Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

Аннотация: Статья о методологических основаниях и становлении неoinституциональной теории. Автор актуализирует новые методологические горизонты, открывающиеся при использовании инструментария неoinституциональной теории в экономическом анализе.

Ключевые слова: неoinституционализм, структура экономики, структурные изменения, экономическая теория, институциональная теория, трансакционные издержки, индуктивный метод, рутины.

Abstract: Article on methodological grounds and the establishment of new institutional theory. Author updates the new methodological horizons opened up by the use of tools new institutional theory in economic analysis.

Keywords: new institutionalism, structure of the economy, structural change, economic theory, institutional theory, transaction costs, inductive method, routine.

Возрождение институциональной теории в обновленном варианте неoinституционализма связывают обычно с выходом в свет работ американского экономиста Дж.К. Гэлбрейта. Они послужили очередным поворотным моментом в развитии экономической теории, все больше приближая её к реальной действительности. В основной своей работе «Новое индустриальное общество» (1967) в качестве нового объекта экономического анализа Дж.К. Гэлбрейт выделил «техноструктуру» – совокупность менеджеров высшего звена, разного рода посредников, лоббистов и т.д., реализующих функцию принятия решений в крупных корпорациях вместо владельцев капитала. На основании этого он разделил экономических субъектов в США на два вида: планирующие (корпорации) и рыночные (мелкий и средний бизнес).

Но главный вывод Дж.К. Гэлбрейта заключался в том, что деятельность корпораций, занимающих львиную долю экономики США и активно лоббирующих свои интересы, нивелирует разницу между микроэкономикой и макроэкономикой. Кроме того, на основании общности плановых методов руководства корпорациями в США и государственными предприятиями в СССР, Дж.К. Гэлбрейт разработал теорию конвергенции, т.е. взаимопроникновения капиталистической и социалистической систем хозяйствования. И хотя жизнь показала несостоятельность некоторых прогнозов и выводов Дж.К. Гэлбрейта, это не умаляет его заслуг. Он не просто ответил на актуальные запросы своего времени. Он указал направление дальнейшего развития институциональной теории в посткейнсианский период, а это уже трудно переоценить.

Современная теория неoinституционализма обладает, по крайней мере, тремя основными отличиями от «старого» институционализма [3, с. 4-5]:

1. Неoinституционалисты не пытаются привнести методы социальных наук (права, политологии и др.) в экономическую теорию, а наоборот используют инструментарий микроэкономки и теории игр для интеграции полученных результатов в структуру неoinституциональной теории. Наблюдается обратный процесс – выработанные после первоначального обобщения внешней информации методы применяются как инструмент институционального осмысления социальных явлений.

2. Неoinституционализм переходит от использования *индуктивного метода* исследования (т.е. синтеза первичной информации) к *дедуктивному методу* (т.е. анализу на основе принципов неоклассической теории). Плюсом этого подхода является целостность концеп-

ций, а минусом – их конечность (эндогенность). Теория конвергенции Дж.К. Гэлбрейта может служить ярким тому примером.

3. Если «старый» институционализм исследовал преимущественно механизмы институционального влияния в рыночной среде, то неинституционализм переходит к практическому применению институциональной методологии. В результате институциональная теория из инструмента осмысления реальности превращается в инструмент осознанного выбора поведенческих стратегий.

Функция неинституциональной теории на современном этапе заключается в использовании институциональных факторов и условий для обеспечения роста конкурентоспособности и эффективности. Любой индивидум потенциально конкурентоспособен с учетом возможностей, которые определяются особенностями деятельности социальных институтов (традиций системы, образования, инфраструктуры) и эффективностью его адаптивной реакции.

С другой стороны, любой хозяйствующий субъект тоже потенциально конкурентоспособен с учетом всего спектра упущенных им рыночных возможностей. При этом неинституционализм существенно пополнил понятийный аппарат институциональной теории новыми базовыми понятиями: транзакционные издержки, институциональная среда, рутины и т.д. Это не только послужило отправной точкой для формирования новых направлений в институциональной теории, но открыло новые горизонты для институционального анализа.

Важнейшее из этих понятий – *транзакционными (транзакционными) издержками*, под которыми институциональная теория понимает издержки, не связанные с процессом производства. Общепринятой сегодня является классификация транзакционных издержек, разработанная лауреатом Нобелевской премии 1993 г. Дугласом Нортом, включающая в себя пять видов издержек [2, с. 45-56]:

1) *информационные издержки*, связанные с информационным обеспечением бизнес-процессов;

2) *коммуникативные издержки*, связанные потерями времени на переговоры и заключение контрактов;

3) *логистические издержки*, связанные с потерями за счет ошибок и недостаточно эффективной организации бизнес-процессов;

4) *правоприменительные издержки*, связанные с затратами на оформление, обеспечение и защиту прав собственности;

5) *оппортунистические издержки*, связанные с невыполнением партнёрами условий контрактов.

Введение в научный оборот транзакционных издержек было вызвано структурными изменениями в мировой экономике 1990-х годов. Этот период был связан с перемещением производственных мощностей из традиционно индустриально развитых стран (США, Европы и даже Японии) в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой. В результате изменилась структура цен на готовую продукцию, и производственные издержки перестали играть решающую роль. Зато возросла роль всех остальных издержек, в своей совокупности именуемых транзакционными.

Развитие глобализации и углубление международного разделения труда привело к тому, что владелец патентов и торговой марки может вообще не заниматься производством, размещая заказы у независимых производителей в Юго-Восточной Азии. В этих условиях контроль над транзакционными издержками становится определяющим фактором конкурентоспособности, тогда как производственные издержки переходят в категорию «при прочих равных».

Другим важнейшим понятием новой институциональной теории стала *институциональная среда*, под которой понимаются правовые нормы, традиции и правила ведения экономической деятельности. Подразумевается, что институциональная среда действует экзогенно по отношению к экономическим субъектам, определяя их поведение. Между тем институты подразделяются на два основных вида: *формальные* и *неформальные*. Формальные институ-

ты сводятся к нормативным ограничениям экономической деятельности и могут в отдельных случаях отторгаться рынком (например, в форме теневой экономики или коррупции). Тогда как неформальные институты – естественное порождение самого рынка, которое может тормозить технологический прогресс ввиду своей архаичности. Взаимодействие формальных и неформальных институтов в институциональной среде превратилось в еще одну сферу развития неинституциональной теории.

Новым стало и понятие *рутины*, которое некоторые основатели эволюционной теории Ричард Нельсон и Сидней Уитнер стали применять для обозначения устойчивых стереотипов экономического поведения при принятии решений хозяйствующими субъектами [1, с. 138-188]. В основе этого подхода лежал тезис о том, что хозяйствующие субъекты в условиях недостаточности объективной информации о рынке (т.е. практически всегда) предпочитают руководствоваться традициями и стереотипами поведения, а не рациональными расчетами. Введение в научный оборот понятия рутины позволило не только объяснить причины отстающего и опережающего развития отдельных экономических субъектов в единых для всех участников рынка институциональных рамках. Оно послужило началом нового направления в институциональной теории – эволюционного институционализма.

Современный этап развития мировой экономики, основанный на активном внедрении информационных технологий и глубоких структурных изменениях, неизбежно находит свое отражение в развитии институциональной теории. Сегодня сложно даже перечислить все оформившиеся и только формирующиеся новые направления в неинституционализме. Главное в этом процессе, что институциональная теория своевременно реагирует на происходящие изменения, а сами новые концепции имеют в первую очередь большое практическое значение.

Библиографический список

1. Нельсон Р., Уитнер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2002. – М.: Фонд экономической книги “Начала”, 1997.

Опубликовано: Калужский М.Л. Неинституционализм и структурные изменения в экономике // *Актуальные вопросы развития региональной экономики: Материалы междунар. научно-практич. конференции.* – Омск: Параграф, 2012. – С. 55-57. – ISBN 978-5-87367-185-4. (Доступна [электронная версия](#)).