

УДК 630*791

Е.С. Романов

Романов Евгений Самуилович родился в 1929 г., окончил в 1952 г. Архангельский лесотехнический институт, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики отраслей Архангельского государственного технического университета, действительный член РАЕН. Имеет более 160 печатных научных работ по проблемам экономической эффективности инвестиций и производственных мощностей в лесозаготовительной промышленности.



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ*

Затронуты теоретические положения институционализма, которые используются в исследовании современной ситуации в лесозаготовительной отрасли.

Ключевые слова: институты, институциональная среда, транзакционные издержки, типы организаций.

На кафедре экономики отраслей АГТУ выполняется исследование на тему «Институциональные факторы и средства сохранения и развития добывающей отрасли лесопромышленного комплекса (лесозаготовительная промышленность Архангельской области)», в котором используется аппарат пока еще мало известной в лесной экономической науке институциональной теории.

Институциональная экономика (ИЭ) – относительно новое направление в экономической теории. Ее рождение связывают со статьей Р. Коуза «Природа фирмы», вышедшей в 1937 г. Это направление развивается параллельно с классической экономической теорией (неоклассикой), дополняя ее.

Изучаемую в вузах дисциплину, называвшуюся прежде экономической теорией, а еще ранее политэкономией, теперь называли просто экономикой. В основном это неоклассика, но есть там и немного об ИЭ. К сожалению, студенты, «сдавшие» экономику, весьма смутно помнят об институциональной теории. Пока институциональная экономика – удел специалистов; правда, ее основательно изучают в ВШЭ МГУ [4].

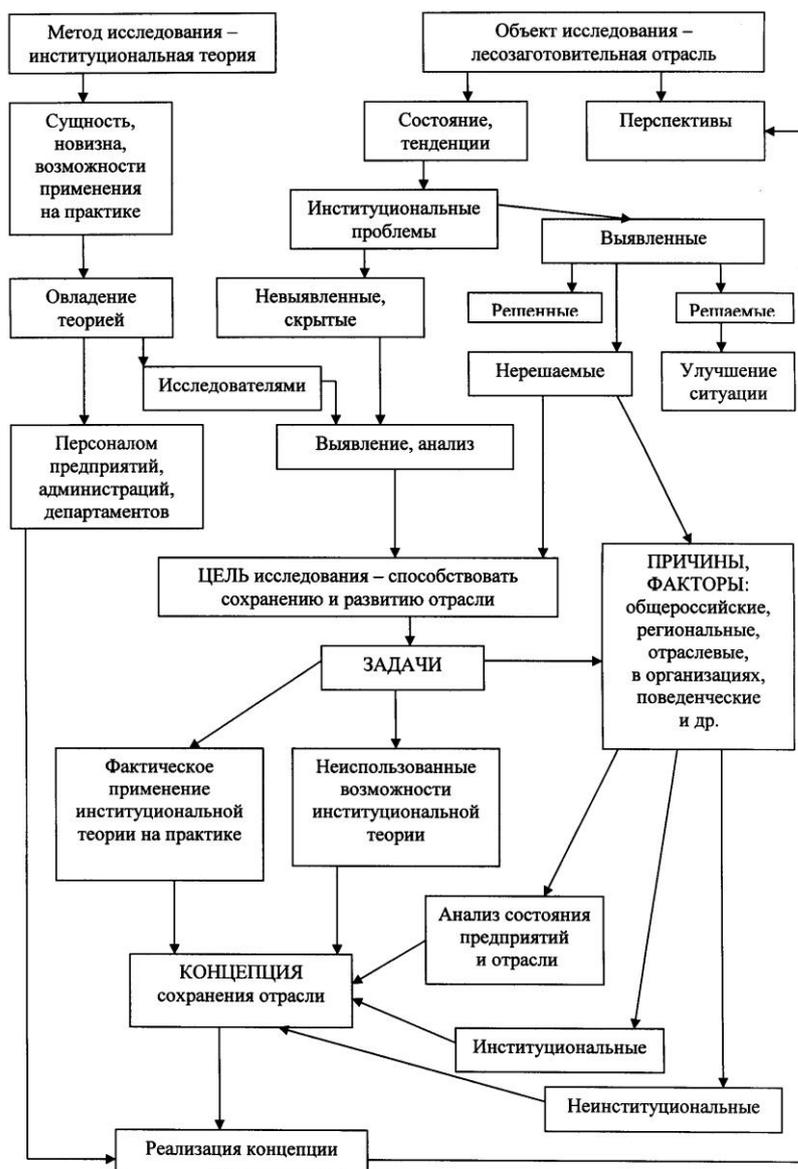
Все солидные цитируемые авторы-теоретики ИЭ живут за рубежом. Р. Коуз и Д. Норт удостоены Нобелевских премий за 1991 и 1993 гг. Современным лидером считают О.И. Уильямсона, фундаментальный труд которого «Экономические институты капитализма» переведен на русский язык [6]. Наилучшее, на наш взгляд, изложение институциональной теории дано в учебнике [2, с. 657-683]; автор главы – Р.И. Капелюшников.

В отечественной экономической действительности институциональные процессы, конечно же, идут, но их участники – собственники и менед-

*Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) и администрации Архангельской области (проект № 02-02-00358 а/с).

жеры, в большинстве своем мало знают об этом. Институциональные разделы есть в разных программах реформирования, реструктуризации, в том числе и по лесопромышленному комплексу (ЛПК), но они очень узки по содержанию. А потребность в более глубоком изучении и использовании новой теории, несомненно, есть.

В заявке на грант мы не скрывали, что как отраслевые экономисты недостаточно владеем институциональной теорией (ИТ). В исследовании предусмотрено овладеть ИТ, а затем не только применить ее как метод исследования, но и донести до менеджмента ЛПК (см. схему).



Системограмма исследования

Справедливо отмечено [2], что пока новая теория характеризуется внутренней неоднородностью, имеет серьезные концептуальные расхождения, но тем не менее может считаться семейством подходов с общими идеями. Далее рассмотрены в основном те положения институциональной теории, которые, как мы полагаем, имеют отношение к теме нашего проекта.

1. *Институциональная среда, институты.*

О. Уильямсон дает следующее определение: «Институциональная среда – правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и правовые нормы образуют основу производства, обмена и распределения» [6, с. 668]. Изучать, учитывать следует «нравы, народные обычаи, институты, политические структуры, позиции, мотивы, пристрастия, инстинкты» (Ч. Бернад, цитировано по [6, с. 33]).

Наиболее содержательна, на наш взгляд, трактовка, данная В.Л. Макаровым [5]: «Институты экономические понимаются в широком и узком смыслах. В широком – это любые зафиксированные обществом правила, ограничивающие экономическое поведение индивидов; в состав правил входят законы, другие юридические нормы, т. е. все, что относится к юридическому регулированию экономической деятельности. Сюда же входят правила, формально не писанные, закрепленные в этических нормах, традициях, общественной морали... В узком смысле, институты – это различного типа организации независимо от того, оформлены они юридически или нет..., т. е. фирмы, акционерные общества, бюджетные учреждения, биржи, страховые компании, банки, судебные органы, различного рода ассоциации, объединения и т. п.». Формально такие институты могут быть созданы в странах с переходной экономикой весьма быстро. Однако изменить среду, в которой перечисленные институты функционируют, гораздо сложнее. Под средой понимаются: новое законодательство и его реальное применение; персонал, оперирующий новыми знаниями; население, адекватно реагирующее на новые условия, и многое другое, связанное с психологией, привычками, традициями.

В.Л. Макаров обращает внимание, что получил признание так называемый *индекс качества институтов* – интегральный показатель, в котором учитывается степень выполнения обязательств правительством, эффективность деятельности судебной и карательной систем, работа Центрального банка, уровень коррупции и теневой экономики и др. «Показано эконометрическими методами на большой выборке стран, что стабильный долговременный рост экономики и индекс качества институтов положительно взаимосвязаны. Для России вычисление данного индекса не проводилось, однако и так ясно, что он чрезвычайно низок», – эту оценку В.Л. Макарова можно без колебаний отнести к лесопромышленному комплексу; достаточно вспомнить события на Выборгском ЦБК (1999 г.), длительную напряженную ситуацию вокруг Котласского ЦБК в 2002–2003 гг. и т. д.

Приведенные и иные имеющиеся толкования не разграничивают четко институты и среду. По-видимому, такая грань и не нужна; важно лишь

не упустить что-то в анализе и оценках. В согласии со словарями иностранных слов будем считать, что институты – это определенные формы организации, регулирования, упорядочения общественной жизни, деятельности и поведения людей; элементы экономической и иных структур. Остальное можно отнести к институциональной среде.

2. Трансакционные издержки (ТИ).

Эти издержки – отличительное понятие, визитная карточка институциональной теории. Создается впечатление, что их значение и роль как будто нагнетаются авторами. При этом они не спешат раскрыть содержание ТИ; их количественное выражение считается делом весьма непростым. Мало конкретных примеров прямого влияния ТИ. В.С. Катькало – переводчик и автор комментариев к книге [6] – справедливо замечает, что от акцента, который делает О. Уильямсон на значение минимизации ТИ, «может сделаться не по себе» даже бывалым ученым (с. 13).

Приведем некоторые разъяснения природы ТИ.

Р. Коуз, введший понятие ТИ в научный оборот, понимал под ТИ издержки пользования рыночным механизмом: необходимо вести переговоры, осуществлять взаимосвязи, устранять разногласия. Позднее к ТИ стали относить любые виды издержек, сопровождающие взаимодействие экономических агентов не только на рынке, но и внутри организации (соответственно «рыночные» и «иерархические» ТИ). В [2, с. 660] приводится, без ссылки на автора одна из классификаций ТИ. Это издержки:

- 1) поиска информации (о ценах, товарах, услугах, поставщиках, потребителях и т. д.);
- 2) ведения переговоров;
- 3) измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг;
- 4) по сертификации и защите прав собственности – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, затраты времени и средств на восстановление нарушенных прав;
- 5) «оппортунистического поведения» менеджеров, работников.

О. Уильямсон дает такие определения основным понятиям своей теории (с. 690): «Трансакция – микроаналитическая единица анализа в теории ТИ. Она имеет место тогда, когда товар или услуга пересекают границу смежных технологических процессов. Трансакции определяются управленческими структурами (рынками, иерархиями, их смешанными формами)... Трансакционные издержки – *ex ante* издержки, связанные с составлением проекта договора, ведением переговоров и обеспечением гарантий соглашения, и в особенности *ex post* издержки, возникающие, когда реализация контракта сбивается с установленного курса в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений. Это затраты на управление экономической системой».

Пишут о высокой и возрастающей доле ТИ в валовом внутреннем продукте США; о том, что контраст между развитыми и развивающимися странами пропорционален этой доле [2]. По аналогии, вероятно, можно ут-

верждать, что роль ТИ неодинакова в разных видах экономической деятельности и отраслях (в добывающих меньше, чем в обрабатывающих, возрастая с приближением к конечному продукту).

Здесь важно отметить, что обсуждаемая категория транзакционных издержек и их минимизации не сопровождается математическим моделированием. Назвав свой подход «экономической теорией транзакционных издержек», О. Уильямсон «не прибегает к конструированию математических моделей...», использует весь арсенал методов познания, отличных от математических: логические построения, прикладные исследования, проверку гипотез эмпирическими данными, анализ конкретных ситуаций и т. д.» [6, с. 13]. Автор этого замечания В.С. Катькало напоминает, что О. Уильямсон ранее проявил себя как «изошренный мастер» математического моделирования, но здесь «причина кроется в природе предмета исследований современного институционализма, проникновение в тайны которого требует от ученого, прежде всего, кардинального изменения в *видении экономической реальности*». Выделенные нами слова особенно важны. Мы адресуем их себе и всем, кто приобщается к новой теории, оценивает ее. Перечисленный выше «арсенал методов познания» также весьма полезен.

В работах отечественных экономистов транзакционные издержки не подтверждаются фактами той роли, которая придается им в теории, не приводятся цифры [1, 3]. Но у нас нет оснований не доверять мнению ведущих специалистов: «Согласно неоинституциональному подходу, независимо от того, являются ли транзакции «рыночными» или «иерархическими» (внутрифирменными), их обслуживание – дело весьма дорогостоящее» [2, с. 660].

По Р. Коузу, фирмы потому и существуют, что берут на себя часть транзакций, оставляя другую часть рынку. Разнообразие фирм и интеграция их обусловлены разной долей принимаемых на себя транзакций: «Во всех случаях фирма выступает как орудие экономии транзакционных издержек. О значении подобной экономии можно судить на примере строительства крупных морских судов в США. Было установлено, что для создания такого судна требуется иметь 74 компонента. Из них 43 производили сами судостроительные фирмы и 31 приобретали «со стороны». Средняя стоимость одного компонента составила около 50 тыс. дол. Анализ показал, что если бы все компоненты производились внутри фирмы, то средняя стоимость комплекта возросла бы на треть, а если бы все они были приобретены через рынок, – то почти вдвое» [2, с. 671].

Считают [2], что транзакционный подход помогает понять многие трудности переходного периода, с которыми столкнулись постсоциалистические страны. Со своей стороны добавим, что этот подход, может быть, даст ответ на вопрос, почему в российской экономике «не растут, как грибы» столь, казалось бы, испытанные и эффективные формы, как ФПГ, а в ЛПК застопорился процесс вертикальной интеграции.

Вряд ли нам удастся, хотя бы краем глаза, заглянуть в транзакции нынешних собственников лесных предприятий. Не будет, следовательно, и

их анализа. Но учитывать их, понимать, где и как они влияют, совершенно необходимо и возможно.

3. Другие вопросы.

Помимо изложенного, достижениями и результатами новой ИЭ считаются [2]: объяснение многообразия контрактных форм и типов деловых организаций, их взаимодействия с институциональной средой; анализ оппортунистического поведения, влияния правовых режимов на систему экономических стимулов и т. д. Имея в виду задачи нашего исследования (см. схему), отметим следующее.

Представляется весьма важным утверждение О. Уильямсона: «Любая попытка серьезного изучения экономической организации должна исходить из признания комбинированного влияния на ее развитие условий ограниченной рациональности и оппортунизма в сочетании с условием специфичности активов... Именно условие специфичности активов является критерияльным для различия конкурентной и управленческой моделей контракта». Если эта специфичность мала, хорошо служат конкурентные модели контрактов. Однако не все активы легко перемещаемы для альтернативного применения. Анализ проблемы специфичности активов – «центральная задача исследовательской программы Новой институциональной экономической теории» (с. 90). Не вдаваясь пока в проблему специфичности активов, отметим, что для лесозаготовительной отрасли и в вопросе о вертикальной интеграции она имеет особо важное значение.

Используя новые поведенческие понятия – ограниченную рациональность людей и их оппортунизм, О. Уильямсон определяет основную задачу экономической организации как «разработку таких контрактов и структур управления, цель и результат действия которых состоят в экономии на ограниченной рациональности при одновременной защите трансакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением их участников» [6, с. 24]. Здесь проявляется утверждение, что экономическая теория трансакционных издержек О. Уильямсона «по своей природе является междисциплинарной наукой, систематизирующей юридические, экономические и организационные знания».

Фирму (предприятие) рассматривают как нерыночный (административный, внутренний) механизм хозяйственной координации. Ее называют также иерархией, иерархической структурой. Часто употребляется выражение «перевод трансакции под крышу» объединенной собственности, которое означает выполнение тех или иных контрактных процедур внутри предприятия его менеджментом вместо прямых взаимодействий «на рынке». Это одно из основополагающих положений трансакционного подхода к фирме. Считается, что при «перевод под крышу» «мощные рыночные стимулы неизбежно приносятся в жертву организационному компромиссу», а для замены их «внутренней организацией» требуется «продумать огромную работу» [6, с. 620].

В центре внимания ИЭ находятся отношения внутри экономической организации, тогда как в неоклассике фирма и другие организации рассмат-

риваются как «черный ящик», внутрь которого неоклассика не заглядывает. В этом смысле подход новой ИТ может быть охарактеризован как *микро-микроэкономический* в отличие от микроэкономики неоклассической теории [2, с. 655].

Мы полагаем, что все эти вопросы обостряются при решении задачи – входит или не входит предприятие в вертикально-интегрированную структуру (ВИС). Никто пока не исследовал и ситуацию внутри таких специфических предприятий, как леспромхоз.

Вертикальным структурам посвящены две главы в книге О. Уильямсона. Используются понятия: интеграция «назад» и «вперед». Отсчет делается от переработчиков: интеграция «назад» – с сырьевыми предприятиями, «вперед» – с реализацией, сбытом, экспортом. Приводятся весьма поучительные примеры интеграции, в том числе «ошибочной» (причем не редкие). Однако наша российская действительность, по крайней мере в ЛПК, как всегда, столь своеобразна, что аналогий для поиска решений в этих двух главах [6] мало.

Обращаясь к новой теории, полезно знать и о критике в ее адрес. Согласно [2, с. 655], многие экономисты оценивают ИЭ скептически, ставя ей в вину, что:

недостаточно строги выводы ИЭ, поскольку большинство ее сторонников предпочитают неформализованный анализ (говоря проще, чисто словесную аргументацию);

главное понятие – транзакционные издержки – расплывчато; упор на них оборачивается недооценкой производственных издержек; ссылки на «невидимые невооруженным глазом» ТИ порой используются, чтобы оправдать неэффективную практику;

принижается роль власти; отношения с государством рассматриваются как равноправные, чуть ли не партнерские и т.д.

Уже сделанная нами часть исследования дает право согласиться с некоторыми из этих замечаний. Однако в целом институциональная теория, несомненно, позволяет по-новому взглянуть на современную ситуацию в лесопромышленном комплексе. Многие понятия этой теории выступают как институциональные факторы (условия, причины, среда) и как институциональные же средства достижения цели. При этом, естественно, учитываются и иные факторы: ресурсные, технологические, привычные экономические, социальные, экологические. Возможности анализа существенно возрастают.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 51–69.
2. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.

3. *Кожин А.Е.* Экономическая эффективность вертикальной интеграции лесопромышленных предприятий // Лесн. журн. – 2001. – № 5–6. – С. 174–181. – (Изв. высш. учеб. заведений).

4. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

5. Политическая энциклопедия. В 2-х т. – М.: Мысль, 1999. – Т. 1. – С. 444.

6. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Пер. с англ. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

Архангельский государственный
технический университет

Поступила 27.06.03

E.S. Romanov

Institutional Economics: from Theory to Practice

Theoretical provisions of institutionalism to be used in studying the contemporary situation in forest-harvesting branch have been touched on.
