

## Особенности развития экономических институтов в России\*

© 2017 Федулов Дмитрий Владимирович

кандидат экономических наук

© 2017 Летаева Татьяна Валерьевна

кандидат экономических наук

Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)

454080, г. Челябинск, пр-т Ленина, д. 76

© 2017 Победин Александр Александрович

кандидат экономических наук, доцент

Уральский институт управления - филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 66

E-mail: d373@rambler.ru, t. letaeva@gmail.com, alexandr.pobedin@uapa.ru

Эволюция экономических институтов России с начала 1990-х гг. представляла собой сложный, часто непоследовательный процесс, в основном направленный на интернационализацию неофициальных институтов, импорт и реставрацию институтов. Рассматривается эволюция экономических институтов России с начала рыночных реформ. Раскрывается прямая взаимосвязь между эффективностью экономических реформ в России и формированием новых экономических институтов.

*Ключевые слова:* эволюция, институциональная экономика, экономическое развитие, экономические институты, импорт институтов.

С начала 1990-х гг. институциональные принципы функционирования внутренней экономики России претерпели кардинальные изменения. Однако данные процессы протекали довольно спонтанно. Причиной этому послужили ранее существующие экономические связи, что привело к принудительному (неэкономическому) уничтожению ранее установленных “правил” и, как следствие, к хаосу в национальной экономике. Правительство было не в состоянии предложить какую-либо действенную альтернативу, переложив реконструкцию и восстановление разрушенных реформами институтов на новой идеологической базе на их собственные плечи. В перспективе существующие процессы, возможно, приведут к различным изменениям в экономических системах, включая функциональные преобразования экономических институтов, старые институты постепенно исчезнут, а новые займут их место. Это зависит от того, насколько предприниматели осознают данные изменения, и от того, насколько глубоки действительные противоречия. Как это случается, осознание и желание реализуются через экономические интересы, которые, в принципе, являются основой функционирования и реформирования экономических систем<sup>1</sup>.

\* Статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление от 16 марта 2013 г. □ 211), соглашение □ 02.A03.21.0011.

Данная статья основывается на теоретических положениях исследований зарубежных и отечественных ученых в области институциональной теории, таких как Бен-Нер и Путтерман; Энджерман и Соколофф; Чжан. Проблемы неустойчивости и недостаточного количества институтов обсуждались Э. Дуркхеймом. Фундаментальный подход к развитию институтов представлен в исследованиях Дж. Арона, Г. Каравали, Д. Норты, Е. Острома, С. Педжовича и др.

Вопросы нелиберальной теории в институциональной политической экономике проанализированы Н.Дж. Чжаном, М. Симоли, Г. Доси, Дж. Стиглицем и др.

Обзор эволюционных теорий в биологии, социологии, антропологии и экономике представлен в работах Дж.С.Дж.М. Ван ден Берга (Амстердамский свободный университет, Институт исследования окружающей среды, Амстердам, Нидерланды) и М. Стагла (Школа исследования окружающей среды, Университет Лидз, Великобритания). Они сравнили неэволюционные и коэволюционные теории и развили коэволюционный подход к анализу институтов. Исследования М.К. Набли (Мировой банк, Южная Африка) и Дж. Наджента (Университет Южной Калифорнии, Лос-Анджелес, США) установили потенциальные взаимосвязи между важными компонентами новой институциональной

экономической теории и показали возможность их применения для решения экономических и политических проблем в процессе долгосрочного развития развивающихся стран. Этот анализ можно также применить при оценке развития российских экономических институтов в различных областях экономики и общества: вопросы инновационной деятельности, защиты интеллектуальной собственности, экономической безопасности, социальной интеграции исследованы Мингалева, Мирских, Гатауллиной, Шеломенцевым.

Активно обсуждались вопросы о роли и важности институтов в развитии стран и регионов в разных областях: вопросы государственных и частных соглашений, институтов, конкуренции (Чже и Цянь; Гелбах и Кифер; Остром; Соссиер, Старополи и Ивранде-Биллон; Спиллер), вопросы институционального и экономического развития (Джан; Дорвард; Глизер, Ла Порта, Лопес-де-Силанз и Шлейфер; Остром), вопросы институционального механизма инновационного развития регионов (Мингалева, Гайфутдинова и Подгорнова), институтов и предпринимательства (Хай; Холкомб) и другие вопросы. Обзоры специальной литературы освещают большинство из этих вопросов.

Исследования А. Дорварда, Дж. Кидда, Дж. Моррисона и С. Паултона являются сильными историческими, теоретическими и практическими обоснованиями для более последовательной политики в области координирующих функций институтов в экономике.

Факторный анализ быстрого роста в новых индустриальных странах (Корея, Тайвань, Гон Конг и Сингапур) Восточной Азии был проведен С. Хаггардом (Калифорнийский университет, США) и Чжун Ин Муном, которые исследовали фактор организационной структуры и аргументы в пользу индустриализации в вопросе экономической эффективности. Они пришли к заключению, что уникальные институциональные решения политических проблем и неопределенности институциональной структуры необходимо осуществлять с учетом экономической целесообразности политических ограничений экономического роста. Анализ важности институтов для развития азиатских стран был проведен в статье Х. Дж. Чана (Университет Кэмбридж). Профессор Чан выделил три типа институтов, которые особенно важны для экономического развития: институты для координации и управления, институты для обучения и инноваций и институты для перераспределения национального дохода и социального сплочения<sup>2</sup>. Он изучил, как они способствуют развитию различных азиатских стран, и пришел к выводу, что институци-

ональные преобразования необходимо проводить осторожно и с соблюдением местных условий.

В своих работах С. Хаггард (Калифорнийский университет, Сан Диего, Калифорния, США) исследует взаимосвязь между институтами и экономическим развитием Тайваня. С. Хаггард и И. Чжен (Коннектикутский университет, США) пришли к выводу, что быстрый рост экономики в восточно-азиатских новых индустриальных странах зависел от институциональных инноваций. Хаггард, Т.Дж. Чжэн (Департамент политических наук, США) и Д. Кан (Правительственный Департамент, США) исследовали бюрократическую реформу в Корее и Тайване. Авторы проанализировали политические и институциональные ограничения, при которых работала государственная элита, и пришли к выводу, что в обеих странах политические лидеры были заинтересованы в реформировании государственной службы для того, чтобы воплотить свои инициативы на институциональной базе. Институциональные преобразования стимулируют экономическое развитие стран с авторитарным управлением<sup>3</sup>.

Х. Стейн из Университета Рузвельта в Чикаго критически изучил теории институтов, которые можно использовать как руководство по экономическим реформам в Африке, в первую очередь, по развитию рынков Африки. Он проанализировал три подхода к институтам: старые традиции институционального направления, новую институциональную экономику и модель структурной корректировки - и сделал вывод, что рекомендации структурной корректировки и новой институциональной экономики не способствуют развитию рынков в Африке. Он рекомендовал использовать литературу по старому институциональному направлению для того, чтобы продвинуть рыночную реформу в Африке. Т. Куран проанализировал исторические механизмы стагнации институтов и проблемы экономической отсталости Среднего Востока.

И наконец, большинство работ Дж.В. Иркенса, Е. Перотти и некоторых других посвящено анализу вопросов приватизации и институализации. Б. Бортолли, Д. Синискало (Институт Турина), и М. Фантини (Бергамский университет) на основании межстранового сравнительного анализа проследили взаимосвязь между приватизацией и институтами. На основании эмпирического анализа 49 развитых и развивающихся стран (за исключением России и всех постсоветских стран) они доказали, что масштаб приватизации определяется рядом институциональных, экономических и политических факторов.

В статье использованы методы институционального анализа, сравнительного и исторического анализа, анализа текущей ситуации, анализа законодательства. Методы сравнительного и исторического анализа использовались для раскрытия взаимосвязей и взаимозависимости между эффективностью российских экономических реформ и образованием новых экономических институтов. В процессе исследования использовался метод анализа библиографий и публикаций. В статье представлен анализ юридических, экономических, политических аспектов эволюции экономических институтов России.

Традиционно рассматриваются следующие эволюционные формы моделей экономического поведения:

1) институты определенной идеальной модели сведены к практике;

2) институты воспроизводят модели, существовавшие ранее в истории данной страны, но затем исчезнувшие из-за социальных и политических изменений;

3) формальные институты строятся на основании моделей, существующих в других странах<sup>4</sup>.

Первые две модели, указанные выше, характеризуются тем, что могут иметь общие культурные и исторические корни в определенном обществе, а также в расположении и организации. Последняя модель, однако, обращается к применению иностранных моделей, которые не связаны ни с национальными культурными традициями, ни с соответствующими традициями экономической жизни данной страны. Более того, основываясь на опыте, полученном при политических и экономических преобразованиях в бывших социалистических странах, исследователи продемонстрировали, что импорт рыночных институтов из других стран самостоятельно распространился и был наиболее масштабным. Анализ процессов преобразования в российской экономике показывает, что процесс эволюции экономических институтов с начала 1990-х гг. был сложным, часто непоследовательным, в основном направленным на интернационализацию неофициальных институтов, импорт и реставрацию институтов. Интернационализация неформальных структур является одной из преобладающих форм эволюции экономических институтов<sup>5</sup>. В зависимости от соотношения официальных и неофициальных норм, принятых внутри определенной временной рамки, интернационализация может либо дополнять существующие институты новыми нормами, которые, как правило, характеризуют функции бывших, либо заменять существующие институты новыми, ко-

торые обычно были неофициальными по своей природе<sup>6</sup>. В действительности легализация неофициальных институтов либо может происходить по инициативе органов государственного управления, либо может быть принудительной или пролоббированной другими группами, действующими в интересах определенных кругов. Рассмотрим пример легализации в 1992 г. спонтанной приватизации, широко распространившейся впоследствии, и образования института корпоративного управления.

Как полагают Ж. Мингалев и А. Шеломенцев, реформаторам пришлось принять во внимание точку зрения сторонников создания предприятий коллективной собственности и на бесплатное распределение государственной собственности всем категориям населения. В соответствии с Государственной программой приватизации трудовые коллективы приобрели беспрецедентные льготы, которые можно рассматривать как уступки руководству в обмен на их лояльность к экономическим реформам, проводимым правительством. Более того, чтобы избежать роста социального напряжения в обществе, был разработан и внедрен приватизационный механизм, когда на каждого взрослого жителя страны были изданы ваучеры, которые необходимо было использовать на покупку акций предприятий, приватизируемых через инвестиционные фонды или специальные аукционы.

1990-е в России были временем либерализации цен и начальным этапом приватизации. Тогда не было регулятивных органов, которые могли бы дать директивные указания для предпринимательства. Арбитражные суды были недостаточно сформированными и не имели опыта разрешения приватизационных конфликтов и корпоративных споров; превалировали принудительный и административный подходы.

Вопросом особой важности в эволюции экономических институтов является вопрос о заимствовании или импортировании их из других стран. Таким образом, импорт институтов считается революционным вариантом эволюции институтов, так как он предполагает внедрение официальных институтов, которые имеют проверенный опыт своей эффективности в обеспечении сделок, причем существующие институты никак нельзя перенимать<sup>7</sup>. В действительности экономические сделки осуществляются между компаниями из различных стран и экономические институты этих стран постоянно развиваются, обмениваясь официальными и неофициальными нормами, устанавливая общие требования к функционированию определенных институтов. В результате наблюдается диффузия соответству-

ющих норм - например, норм законной деятельности, что формирует единое институциональное пространство в области предпринимательства. Следует заметить, что на эволюцию институтов корпоративного управления Германии, Франции и других европейских стран значительно влияет законодательство Евросоюза, которое испытывает довольно серьезные корпоративные проблемы. Эти проблемы отражают ряд важнейших замечаний в адрес экономических взаимоотношений членов-участников, в особенности директив, которые определяют внутренний распорядок для корпораций, компаний с ограниченной ответственностью и для некоторых других типов организаций бизнеса<sup>8</sup>.

Следовательно, для того чтобы перебороть социальную и экономическую невосприимчивость "генетически" чужих официальных норм, необходимо, чтобы правительство проявило мощную политическую волю и обеспечило значительную финансовую поддержку. В результате экспортирующая страна, действующая таким образом, обеспечит формирование подконтрольных экономических институтов, что поможет расширить ее политическое и экономическое влияние на импортирующие страны, чтобы сделать экономические принципы компаний и правительства информационно-прозрачными и чтобы уменьшить стоимость сделок национальных и международных компаний, вступающих на рынки стран-реципиентов. Это приводит к поведенческим конфликтам между предпринимателями. В результате можно наблюдать значительную разницу в последствиях импортирования европейских институтов корпоративного управления в бывшие социалистические страны, Россию и страны бывшего СССР, которые значительно различаются в плане пройденного исторического пути, национальных и культурных характеров и традиций деловых взаимоотношений<sup>9</sup>.

В той или иной степени, такие европейские страны, как Чехия, Словакия, Германия, Венгрия и Балтийские, относительно легко переняли европейские институты благодаря своему положительному историческому опыту во время предсоциалистического периода около 40-50 лет назад, своим основным условиям и соответствующим общенациональным масштабам. В то же время оценка импорта институтов корпоративного управления в евроазиатские и азиатские страны, такие как Россия, Казахстан, республики Центральной Азии и т.д., которые имеют значительные национальные и культурные различия по сравнению с европейскими странами, не настолько четкая. В особенности Вьетнам, Монголия и Китай стремятся пойти своим собственным путем в реформировании экономики.

На протяжении последних десятилетий преобладающей задачей России и других бывших социалистических стран была реставрация норм и институтов. Фактически большинство из этих стран восстановили предшествующие экономические институты корпоративного управления, рынок акций, решили проблему неплатежеспособности и некоторые другие. Однако реставрация институтов обычно имела двойственную природу. С одной стороны, функциональность институтов была восстановлена, например частная собственность и корпоративное право. А с другой стороны, она фактически заимствована из законодательств других европейских стран.

Таким образом, был реализован смешанный вариант эволюции экономических институтов, т.е. комбинированная реставрация собственных форм с импортным содержанием. Такой подход обычно обосновывается как результат политического выбора местной элиты и влияние, оказываемое правительствами других стран. Эффективность данного подхода может быть оспорена только в случае изменения природы реформ, вызванного приходом к власти другой политической партии, которая станет инициатором переоценки необходимых для достижения и внесет изменения в политику и действия предшественников. Независимо от значительных различий между выбранными моделями функционирования экономики, процессы их адаптации к специфическим условиям в бывших социалистических странах столкнулись с одинаковыми проблемами: криминализация экономики, недостаток прозрачности информации о деятельности корпораций, нарушения прав акционеров, слабое стимулирование менеджеров за улучшение финансовой деятельности их компаний и т.д. Данные проблемы задержали реформы и помешали их своевременности в большинстве стран. Это доказало инертность институциональных изменений из-за следующего: во-первых, действующая экономическая идеология; во-вторых, существующие традиции делового оборота, национальные и культурные особенности и исторические традиции; и в-третьих, характерные особенности реализации, типа и использования природных ресурсов и географический размер страны. Кроме того, импортируемые институты частично накладываются на существующие более менее эффективные институты, содержащие специфический набор норм, ценностей и т.д., которые определяют мотивацию заинтересованных лиц, отвечающих за принятие экономических решений. Потому суть явления инертности состоит, с одной стороны, во взаимоотношении между традиционными и импортируемыми нор-

мами, а с другой стороны, в процессе выбора необходимых норм членами экономического сообщества.

По мнению Ж. Мингаловой и А. Шеломенцева, выбор хозяйственных субъектов (экономических агентов) с самого начала приносит определенное противоречие: несоответствие между идеальной поведенческой моделью предпринимателя, действующего добросовестно и обходящего законы и существующие официальные нормы, с одной стороны, а с другой стороны, интересами его субъекта и акционеров. Кроме того, перечень лиц, напрямую или опосредованно заинтересованных в конечных результатах выбора, не ограничен только вышеуказанными; и их интересы также могут противоречить друг другу. В результате процесс принятия решения занимает довольно продолжительный период конкуренции, необходимый для утверждения определенных норм экономического поведения. Однако независимо от результата выбора членам экономического сообщества придется исправлять уже существующие нормы, прежде чем принять или отвергнуть новые модели поведения.

Оценка последствий импортирования институтов экономического управления для страны-реципиента сама по себе становится главной задачей. Кроме того, такая оценка может также зависеть как от специфических временных рамок, так и от используемой отправной точки. Следует учесть, что импортируемые институты являются не более чем дополняющими к существующей институциональной структуре национальной экономики, эффективность структуры управления нельзя оценить независимо от специфических положений и установок других институтов<sup>10</sup>.

Введение новых экономических институтов России традиционно отражает политическое влияние различных европейских стран и США на правящую политическую элиту бывших соцстран и стран бывшего СССР. В то же время анализ показывает, что странам СССР традиционно навязывалась определенная институциональная модель экономической деятельности.

Однако импорт институтов часто порождает хаос, вызванный противоречиями между институциональной (экономико-правовой) средой импортирующей страны и институциональной (экономико-правовой) средой экспортирующей страны, с которой импортируемые нормы имеют генетические корни<sup>11</sup>.

Из прошлого опыта очевидно, что официальные институты при содействии органов управле-

ния, а также неофициальные нормы, которые самостоятельно принимаются участниками рынка или бизнес-группами, можно импортировать.

Оценку эффективности экономических институциональных нововведений нельзя проводить односторонне, так как она измеряется, по крайней мере, по двум шкалам: с одной стороны, соответствием целей и интересов национального развития отдельной страны-реципиента, а с другой стороны, достижением целей экспортирующей страны.

<sup>1</sup> Aron J. (2000) Growth and institutions: A review of the evidence. *World Bank Research Observer*, 15 (1), pp. 99-135. Available from: <http://dx.doi.org/10.1093/wbro/15.1.99>.

<sup>2</sup> Chang H.J. (1998) The Role of Institutions in Asian Development. *Asian Development Review*, 16 (2), pp. 64-95.

<sup>3</sup> Haggard S., Zheng Y. (2013) Institutional innovation and investment in Taiwan: The micro-foundations of the developmental state. *Business and Politics*, 15 (4), pp. 435-446. Available from: <http://dx.doi.org/10.1515/bap-2012-0010>.

<sup>4</sup> Mingaleva Z., Gataullina A. (2012) Structural modernization of economy and aspects of economic security of territory. *Middle East Journal of Scientific Research*, 12(11), pp. 1535-1540.

<sup>5</sup> Mingaleva Z., Mirskikh I. (2009) The Problems of Legal Regulation of Intellectual Property Rights in innovation activities in Russia (Institutional approach). *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 29, pp. 464-476. Available from: [www.ccsenet.org/ass](http://www.ccsenet.org/ass).

<sup>6</sup> Mingaleva Zh., Shelomentsev A. (2014) The Problems of Development of Economic Institutions in Russia. *Asian Social Science*, vol. 10, 20, pp. 210-216.

<sup>7</sup> Nabli M.K., Nugent J.B. (1989) The New Institutional Economics and its applicability to development. *World Development*, 17(9), pp. 1333-1347. Available from: [http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90076-4](http://dx.doi.org/10.1016/0305-750X(89)90076-4).

<sup>8</sup> Saussier S., Staropoli C., Yvrande-Billon A. (2009) Public-private agreements, institutions, and competition: When economic theory meets facts. *Review of Industrial Organization*, 35(1-2), pp. 1-18. Available from: <http://dx.doi.org/10.1007/s11151-009-9226-z>.

<sup>9</sup> Shelomentsev A. (2007) Specifics of evolution of economic institutions in Russia. *Corporate Moral Responsibility and Social Integrity. Gdansk University of Technology. Institute of Economics*, 7, pp. 89-93.

<sup>10</sup> Spiller P.T. (1996) Institutions and commitment. *Industrial and Corporate Change*, 5, pp. 421-452. Available from: <http://dx.doi.org/10.1093/icc/5.2.421>.

<sup>11</sup> Van den Bergh J.C.J., Stagl S. (2003) Co-evolution of economic behaviour and institutions: Towards a theory of institutional change. *Journal of Evolutionary Economics*, 13(3), pp. 289-317. Available from: <http://dx.doi.org/10.1007/s00191-003-0158-8>.