

УДК 330.341.2

Кондратьева Т. В.

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ КАК СЕТЕВЫЕ БЛАГА

Исследованы признаки институтов, позволяющие отнести их к сетевым благам, – нелинейное наращивание ценности институциональной сети, комплементарность, совместимость и стандартность; существенная экономия на масштабе производства; действие эффектов ловушки. Анализ таких сетевых свойств институтов позволяет более точно раскрыть механизмы внедрения и распространения институтов.

Ключевые слова: сетевые блага, сетевые эффекты, комплементарность, стандартность, совместимость институтов, QWERTY-эффекты.

Постановка проблемы. Концепция сетевой экономики – относительно новое направление развития как реальных экономических отношений, так и теоретических исследований. Ключевой категорией данного подхода является понятие сетевого товара. Термины «network good / network for good» упоминаются в глобальной информационной сети более 2 млрд. раз. Принципы формирования спроса и предложения на такие товары как развивают, так и противоречат классическим экономическим законам. Именно поэтому использование научного инструментария теории сетевой экономики делает возможным решение проблем эффективного функционирования современных экономических институтов.

Анализ последних исследований и публикаций. Работы, в которых институты рассматриваются как товары, относительно немногочисленны. С. Пейовичем была впервые сформулирована концепция рынка институтов [8]. Ю. Валевич, анализируя концепцию институционального рынка, в качестве его объектов рассматривает формальные институты и механизмы их закрепления [1]. В. Л. Тамбовцев говорит о «приобретении института», которое означает получение доступа к информации о «содержании нормы, алгоритме ее осуществления и последствиях действий по данному правилу; поиск контрагента, способного (т. е. обладающего упомянутыми знаниями) и согласного (т. е. считающего это выгодным) взаимодействовать с индивидом именно по соответствующим правилам; заключение с ним явной и неявной институциональной сделки» [4]. А. Олейник подчеркивает сложную природу институциональных инноваций, выделяя среди них организационные (производятся и существуют как частные блага), организационно-рыночные (клубные блага) и институты, имеющие характеристики чисто общественных благ [5]. Вопросы институциональной комплементарности исследуются в работах Липова [2].

Выявление нерешенных ранее частей проблемы. Таким образом, можно говорить об институтах как благах особого рода. Глобальное развитие информационной сетевой экономики актуализирует исследования особенностей институтов с точки зрения такого подхода.

Цель статьи. Целью работы является анализ институциональных сетей.

Изложение основного материала. Наиболее часто сетевое благо определяют как такое, для которого получаемая потребителем блага полезность растет с увеличением числа других потребляющих его агентов [6]. Иными словами, это блага, в отношении которых действуют положительные сетевые эффекты. Механизм этого действия объясняется влиянием нескольких факторов.

Во-первых, внешние эффекты потребления могут вызываться прямым физическим влиянием числа акторов, использующих институт, на его качество. Полезность института для одного экономического агента тем больше, чем больше число других акторов, предпочитающих осуществлять транзакции по тем же правилам. В. Л. Тамбовцев о таком особом характере институциональных сделок говорит следующим образом: «Конкретные действия агента, скрывающиеся за метафорой «приобретение института» сводятся, в том числе к поиску контрагента, способного и согласного взаимодействовать с экономическим агентом именно по данным правилам... Для того чтобы осуществилась неявная институциональная сделка, необходимо, чтобы продавец (покупатель) нашел партнера, согласного осуществить товарную сделку именно по соответствующему правилу, необходимо «двойное совпадение желаний»: мало, чтобы продавец товара имел тот товар, который нужен покупателю, располагающему достаточным бюджетным ограничением; нужно также, чтобы оба они еще и желали совершить обмен по одинаковым правилам» [5].

Во-вторых, с ростом числа пользователей данного института, гарантов определенного института, и у других институциональных предпринимателей усиливаются стимулы к созданию дополнительных новых правил, поддерживающих функционирование данных правил экономического поведения, что в свою очередь, увеличивает их потребительскую ценность

В-третьих, с ростом числа участников институциональной сети гарант институциональной нормы подвергается все более сильному действию эффекта обучения и эффекта масштаба. Механизмы обеспечения выполнения нормы становятся более эффективными. Это способствует повышению уровня институциональной дисциплины, что, в свою очередь, требует все меньшего реального вмешательства гаранта институциональной нормы для обеспечения выполнения транзакций.

В-четвертых, рост институциональной сети обеспечивает большую доступность информации об особенностях применения правил экономического поведения, увеличивает эффект обучения пользователей института.

В-пятых, доминирование института в определенной экономической системе, использование его экономическими успешными акторами служит сигналом качества данной нормы поведения, создает положительные психологические эффекты.

Кроме того, исследователи отмечают, что сетевым благам также одновременно присущи следующие признаки:

1. комплементарность, совместимость и стандартность;

2. существенная экономия на масштабе производства;

3. действие эффектов ловушки.

Комплементарность. В. В. Липов рассматривает институты как блага, обладающие различной степенью комплементарности, в результате действия которой суммарная эффективность институтов отличается от суммы эффективностей институтов, включенных во взаимодействие [2]. При этом выделяется три типа институциональной комплементарности – структурная (комплементарность институциональных форм), функциональная (процессуальная комплементарность функций, институтами) и общая (совокупность структурной и функциональной). Кроме того, В. В. Липов выделяет эндогенную и экзогенную комплементарность. Эндогенная комплементарность отражает взаимодействие институций в рамках институциональной системы, подсистемы, института. Экзогенная комплементарность – качество взаимодействия институциональной системы с внешней средой, элементами которой могут быть как другие институциональные системы, так и неинституциональные явления хозяйствования, оказывающие влияние на функционирование системы [2].

Следовательно, эффективность и распространенность правил экономического поведения в сильной степени зависит от уровня комплементарности соответствующего института. Если институты дополняют друг друга, то главная их функция – снижение неопределенности экономического поведения – выполняется более успешно.

Совместимость. Принцип совместимости институтов также является одним из основополагающих для функционирования институциональной системы. Один и тот же экономический агент в одно и то же время включен во множество институтов – налоговый режим, режим собственности, различные типы контрактов. Используемые им нормы, принципы поведения, например, внутри фирмы, должны быть совместимы с признанными нормами его поведения во внешнефирменной среде. Например, использование теневых механизмов выплаты заработной платы не позволяет использовать адекватный легальный налоговый режим. Соблюдение институциональной совместимости эффективно не только для самого экономического агента, поскольку предохраняет его от внутренних противоречий, конфликтов, но и для его партнеров по взаимодействию, поскольку поведение актора становится целостным, обретает предсказуемость, прогнозируемость, надежность. И наоборот, несовместимость иерархии принципов, норм, регулирующих различные институциональные взаимодействия, в которых участвует экономический агент, порождает конфликты, непоследовательность, непредсказуемость, что дестабилизирует его деятельность.

Говоря об экономической системе в целом, в результате рассогласования, несовместимости исходных принципов, норм регуляции основных экономических институтов они начинают блокировать развитие друг друга. Так, норма простого утилитаризма, которая распространена в постсоветских экономических системах и предполагает стремление максимизировать свою полезность вне связи со своей продуктивной деятельностью, не может не затруднять развитие рыночных институтов.

Таким образом, функционально экономические институты в рамках одной экономической системы должны основываться на единых коренных исходных принципах, ценностных приоритетах, что

обеспечивает совместимость и целостность данной системы институтов. Ю. Валевич, исследуя институциональное равновесие, подчеркивает, что «такая ситуация возможна лишь при отсутствии противоречий между формальными и неформальными институтами» [1].

Стандартность. Институты по своей сути являются стандартами поведения в определенных ситуациях. Сам процесс институционализации состоит в упорядочении, стандартизации, организационном оформлении и регулировании определенных связей и отношений в экономической системе. С помощью упорядочивания и регулирования поведения экономических субъектов снижается неопределенность и обеспечивается устойчивость экономических процессов.

Например, для института ценных бумаг стандартность означает наличие некоторого типового набора реквизитов, их содержания, способов выпуска, обмена и т. п., что обеспечивает возможность ценной бумаге выступать в качестве товара на фондовом рынке. В качестве ценных бумаг признаются только документы, которые имеют стандартное содержание – стандартность прав, дубликатом которых является ценная бумага, стандартность участников, сроков, мест торговли, правил учета и других условий доступа к указанным правам, стандартность сделок, связанных с передачей ценной бумаги из рук в руки, стандартность формы ценной бумаги и т. п.).

Экономия на масштабе производства. Структура издержек производства институтов отличается от структуры издержек обычных благ: основная часть издержек приходится на начальный период их создания. Издержки проектирования и внедрения нового института непропорционально велики по отношению к издержкам поддержания их функционирования. Элинор Остром приводит следующий пример «...владелец скважин, выкачивающие воду из подземных водоносных слоев, затратили значительное время, деньги и усилия на то, чтобы обеспечить предложение институтов. Они создали новые частные ассоциации профессиональных участников рынка водоснабжения. Они понесли значительные расходы, связанные с судебными разбирательствами. Они подготовили проекты законодательных актов, внесли их на рассмотрение законодательного собрания штата Калифорния и получили существенную поддержку со стороны других предприятий водоснабжения, позволившую принять эти проекты в качестве законов штата. Для организации налогообложения всей воды, выкачиваемой из бассейнов, а также недвижимости, расположенной на поверхности, они создали специальные округа. Они тратили поистине бесчисленное количество часов на информирование друг друга о структуре своих бассейнов, различного рода озабоченности, и намерениях всех участников, и будущих возможностях» [7]. Институциональные продукты либо вообще не подчиняются закону убывающей доходности, либо демонстрируют возрастающую доходность в весьма долгосрочной перспективе. Растущая доходность в случае институционального предпринимательства проявляется более интенсивно по причине структуры издержек, связанных с их производством. Для эффекта экономии на масштабе производства в случае института присущи два отличительных момента. Во-первых, если для обычных благ эффект экономии на масштабе производства действует постепенно и линейно, то сети (и институты как сетевые блага) увеличи-

вают ценность по экспоненте. Во-вторых, эффект экономии на масштабе производства для обычного блага – это результат деятельности одной крупной фирмы, сумевшей достичь его, а сеть дает возможность небольшим, но многочисленным пользователям (фирмы, посредники, потребители благ) получить существенный прирост полезности, причем как раз множественность хозяйствующих единиц – условие возникновения эффекта экономии на масштабе производства в данном случае [3].

Институциональные ловушки, QWERTY-эффекты, lock-in эффекты – неэффективные устойчивые нормы, приобретающие самоподдерживающий характер. Став участником одной из институциональных сетей, экономическому агенту очень трудно отказаться от него и переключиться на другой, пусть даже более эффективный вариант. Действие эффекта ловушек приводит к тому, что институт, ставший лидером, очень быстро распространяется на институциональном рынке, поскольку новые пользователи вынуждены к нему подключаться, заключая транзакции с агентами-членами институциональной сети. Американские экономисты К. Шапиро и Х. Вэриан выделяют следующие основные причины, по которым переход от одной сети к другой затруднен для потребителя [9]:

1. Издержки обучения. Для того, чтобы перейти на использование другого блага надо затратить усилия на обучения новым стандартам взаимодействия.

2. Издержки на изменение форматов информента – создание новых коммуникационных каналов институциональной сети.

3. Издержки подключения. Подключение к новой сети может привести к тому, что потребитель будет вынужден отказаться от использования института, который не соответствует новым стандартам.

4. Издержки потери лояльности. Переход на использование нового сетевого блага может привести к потере всех привилегий, которые потребитель получал в старой сети.

Выводы и предложения. Таким образом, целесообразность сетевого подхода к институтам обусловлена наличием сетевых внешних эффектов, когда для потребителей институтов происходит наращивание ценности самой институциональной сети, причем процесс этот идет нелинейно. Подход к институтам с точки зрения сетевых благ объясняет механизм возникновения эффекта ловушки, внедрения институтов и монополизации институционального рынка. Такой анализ предоставляет инструментарий для решения этих проблем.

Список литературы:

1. Валевич Ю. Институциональное равновесие / Ю. Валевич // Эковест. – 2002. – № 2. – С. 276-300.
2. Липов В. В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем / В. В. Липов // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Т. 4. – № 1. – С. 25-43.
3. Стрелец И. А. Общество сетевых структур и информационный ресурс как сетевое благо / И. А. Стрелец // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2003. – № 5. – С. 3-18.
4. Тамбовцев В. Л. Есть ли в России спрос на институты [Электронный ресурс] / В. Л. Тамбовцев // Независимая газета. – 2011. – 05.02.2011. – Режим доступа : http://www.ng.ru/scenario/2011-02-15/13_instituty.html.
5. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / [Нуреев Р. М., Алексеев А. В., Балабанова Е. С. и др.]; под ред. Р. М. Нуреева. – М. : Московский общественный научный фонд, 2001. – 804 с.
6. Katz M. Network externalities, competition and compatibility / Michael L. Katz, Carl Shapiro // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. – № 3, June. – P. 424-440.
7. Ostrom E. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action (Political Economy of Institutions and Decisions) / Elinor Ostrom. – USA : Cambridge University Press, 2003. – 280 p.
8. Pejovich S. The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe / S. Pejovich, B. Dallago, L. Mitton (eds.) // Economic Institutions, Markets and Competition. – Cheltenham : Edward Elgar, 1996. – P. 97-164.
9. Shapiro Carl. Information rules : a strategic guide to the network economy / Carl Shapiro and Hal R. Varian. – USA : Harvard business school press, Boston, 1999. – 352 p.

Кондратьева Т. В.

Луганський національний університет імені Тараса Шевченка

ЭКОНОМІЧНІ ІНСТИТУТИ ЯК МЕРЕЖЕВІ БЛАГА

Резюме

Досліджено ознаки інститутів, що дозволяють віднести їх до мережевих благ – нелінійне нарощування цінності інституційної мережі, комплементарність, сумісність і стандартність; істотна економія на масштабі виробництва; дія ефектів пастки. Аналіз таких мережевих властивостей інститутів дозволяє більш точно розкрити механізми впровадження та розповсюдження інститутів.

Ключові слова: мережеві блага, мережеві ефекти, комплементарність, стандартність, сумісність інститутів, QWERTY-ефекти.

Kondratieva T. V.

Luhansk Taras Shevchenko National University

ECONOMIC INSTITUTIONS AS NETWORK GOODS

Summary

The article investigates the characteristics of institutions that can take them to network goods – nonlinear growth of the value of an institutional network; complementarity, compatibility and standardness; significant scale economies of production; lock-in effects. The analysis of network properties allows discovering the mechanisms of implementation and dissemination of institutions accurately.

Key words: network goods, network effects, complementarity, standardization, compatibility of institutions, QWERTY-effects.