

Научная статья

УДК 330.837.2

doi: 10.22394/2079-1690-2022-1-3-307-312

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Алексей Андреевич Подгайко

Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия, a.podgayko@mail.ru,

<https://orcid.org/0000-0002-5230-0780>

Аннотация. Экономическое неравенство является весьма острой исследовательской проблемой в современном методологическом тренде науки. Представленный в ходе множественных исследований дискурс формирует суждения о неравенстве в контексте неравномерного распределения доходов внутри экономики. Но при расчете реальных доходов потребителей в неоклассической традиции пренебрегается влияние транзакционных издержек. Неинституциональная экономическая теория, являясь продолжением неоклассической исследовательской парадигмы, обращает внимание на то, что экономический обмен не происходит сам по себе, а происходит в условиях действия транзакционных издержек. Учитывая тот факт, что транзакционные издержки в экономике могут быть неоднородными и разбалансированными, то есть бремя совершения обмена у разных контрагентов может быть разным, к статье формируется исследовательская гипотеза о том, что транзакционные издержки могут быть регулятором экономического неравенства, сдерживая или разгоняя его. Статья ставит своей целью обоснование данной гипотезы.

Ключевые слова: неравенство, неоинституциональная экономическая теория, транзакционные издержки, реальные доходы

Для цитирования: Подгайко А. А. Неинституциональная природа экономического неравенства // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2022. № 3. С. 307–312. <https://doi.org/10.22394/2079-1690-2022-1-3-307-312>

Young scientists

Original article

THE NEOINSTITUTIONAL NATURE OF ECONOMIC INEQUALITY

Aleksei A. Podgaiko

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia, a.podgayko@mail.ru,

<https://orcid.org/0000-0002-5230-0780>

Abstract. Economic inequality is a very acute research problem in the modern methodological trend of science. The discourse presented in the course of multiple studies forms judgments about inequality in the context of an uneven distribution of income within the economy. But when calculating the real incomes of consumers in the neoclassical tradition, the influence of transaction costs is neglected. Neoinstitutional economic theory, being a continuation of the neoclassical research paradigm, draws attention to the fact that economic exchange does not occur by itself, but occurs under the conditions of transaction costs. Considering the fact that transaction costs in the economy can be heterogeneous and unbalanced, that is, the burden of making an exchange may be different for different counterparties, a research hypothesis is formed for the article that transaction costs can be a regulator of economic inequality, restraining or dispersing it. The article aims to substantiate this hypothesis.

Keywords: inequality, neoinstitutional economics, transaction costs, real incomes

For citation: Podgaiko A. A. The neoinstitutional nature of economic inequality. *State and Municipal Management. Scholar Notes. 2022;(3):307–312.* (In Russ.). <https://doi.org/10.22394/2079-1690-2022-1-3-307-312>

1. Экономическое неравенство. Введение

Современные исследования в области проблемы неравенства часто основаны на выработке универсальных статистических закономерностей и разработке универсального фундаментального принципа. То есть если исследователь много времени изучает генезис неравенства и его влияние на те или иные экономические процессы и наблюдает схожие результаты, то вполне логичным будет выглядеть тот факт, что данная закономерность ляжет в основу выработанного

фундаментального принципа. Но насколько всецело он будет отражать репрезентативные свойства такого явления как экономическое неравенство? Действительно ли сохраняется 100-процентная вероятность воспроизводства данной статистической закономерности в будущем в данных условиях, или в условиях генезиса неравенства в другой экономической системе? Такой исследовательский подход был весьма релевантен в работах представителей клиодинамики.

Клиодинамика как область научного знания возникла как продолжение новой экономической истории. Если представители клиометрики, такие как Роберт Фогель или Дуглас Норт, проводили количественный анализ экономической истории и на основании этого делали весьма частные выводы, то клиодинамика была основана на том, что репрезентативные свойства *ex post* модели лягут в основу *ex ante* модели.

Дуглас Норт не был сторонником такого радикального подхода к моделированию статистических закономерностей, так как понимал динамичность любой социально-экономической среды, благодаря чему и стал великим ученым. Роберт Фогель тоже не был сторонником экстраполяции результатов количественного анализа повсеместно и формировании на основании них фундаментальных принципов экономической науки. В частности, Роберт Фогель анализировал эффективность обработки пашни на конфедеративном Американском юге и свободном Американском севере и пришел к выводу о том, что в условиях жесткого принуждения к рабскому труду эффективность обработки угодий была выше [1]. Или же Фогель писал также о том, что серьезным драйвером развития американской экономики в XIX веке служил факт прокладки железнодорожной колеи через всю страну [2]. И если такие весьма частные корреляции были действительно объективны, то основным методом научного познания в экономике была бы индукция. Но данные корреляции носят весьма частный характер. Действительно, в условиях Гражданской войны в США принуждение было эффективнее свободы. Но есть исходы, где свобода будет эффективнее принуждения.

Данные явления, которые могут быть весьма противоположными друг другу, демонстрируют эпистемологическую сущность и природу экономической науки, которая заключается в том, что результаты одного и того же социального эксперимента в одних и тех же условиях на начальные данные могут быть разными. Это происходит, потому что человек генерирует социальный процесс, в котором является актором. А учитывая тот факт, что человек не обладает универсальной волей или разумом, можно сделать некоторое суждение о том, что возможна реализация весьма разных альтернатив, смена которых разбивает репрезентацию, которая являлась *ex post* статистической закономерностью и выработанным фундаментальным принципом.

Возвращаясь к неравенству, на основании ранее изложенного, можно сказать, что неравенство само по себе может быть сгенерировано разными факторами и может создавать весьма разные социальные эффекты. В одних случаях перераспределение доходов в некоторых пропорциях между группами домохозяйств может быть эффективно в данной шкале измерений, а может быть и нет. Много об этом писали Абхиджит Банерджи и Эстер Дюфло. В частности, они предлагали некоторый абстрактный эксперимент, в котором в условиях узкого внутреннего рынка в экономике некоторой страны реализовывался оптимальный эффект масштаба через внешнюю торговлю [3]. При этом это делалось путем создания производственного кластера, в который осуществлялся внутренний импорт факторов производства, в том числе и труда. В результате действия эффекта масштаба генерировался весьма устойчивый экономический рост. Тогда становился вопрос о перераспределении между регионами выигрыша. То есть реализация теоремы Столпера-Самуэльсона наяву.

Пол Самуэльсон писал о том, что регионам и контрагентам, которые не обладают сравнительными преимуществами, остается лишь уповать на волю победителей [4]. Представим ситуацию, при которой выигрыш остается внутри генерирующего кластера. Тогда недовольные могут митинговать против социальной несправедливости. Либо же может быть другая альтернатива – рост трудовых стимулов. Проигравшие в конкурентной борьбе контрагенты могут быть воодушевлены поражением и работать «не покладая рук» чтобы завтра оказаться победителем. А может быть еще и третья альтернатива. И четвертая. И так далее. Количество возможных альтернатив стремится к бесконечности, их число не ограничено. И как в данных предпосылках исключительно гуманитарного свойства моделировать процесс развития неравенства и влияния его на экономику? В таких условиях любые статистические наблюдаемые закономерности начинают иметь частный характер и перестают быть закономерностями, что и отражает эпистемологические свойства экономической теории.

Именно так и функционирует категория «экономическое неравенство» в окружающем мире: частным образом и необъективно в контексте генерации социальных эффектов. Также важно принять во внимание тот факт, что методы оценки неравенства могут быть субоптимальными.

Современный исследовательский дискурс, который сложился вокруг проблемы неравенства, проводит его оценку через распределение номинальных и реальных доходов среди действующих контрагентов. Но насколько объективна оценка реальных доходов в современном методологическом аппарате науки? Например, макроэкономическое моделирование реальных доходов делает поправку на величину инфляции. Или же моделируется процесс распределения номинальных доходов в экономике, в частности благодаря кривой Лоренца [5]. Но исключается определенная предпосылка к формированию обмена, которая предполагает его совершение, как процедуру, сопряженную с издержками. То есть такая модель будет предполагать, что все домохозяйства имеют одинаковые возможности для потребления, равноудалены от рынка и формирование неравенства будет заключаться в несбалансированном характере инфляционного процесса.

Безусловно, несбалансированность инфляции – весьма важный фактор генезиса неравенства в экономике, но при этом контрагент уникален в своих возможностях (эндогенных и экзогенных), в знаниях и понимании мира, что демонстрирует разные транзакционные издержки, поправку на которые следует делать при оценке экономического неравенства, так как реальные доходы могут прямо или косвенно зависеть не только от темпов инфляции, но и от транзакционных издержек, которые могут стать преградой на пути потребления, изменяя структуру потребления и реальные доходы потребителя.

2. Транзакционный подход в исследовании неравенства

Экономическое неравенство является следствием тех или иных обменов, которые происходят в данной системе. То есть акторы взаимодействуют таким образом, что в данной системе доходы распределяются неравномерно. Но если неравенство – это следствие взаимодействия акторов и обменов между ними, значит процесс генезиса сопряжен с транзакционными издержками, как и любой обмен.

Рональд Коуз 85 лет назад, в 1937 году издал свою знаменитую статью, которая называется «Природа фирмы». В данной статье он формирует два вопроса. Вопрос первый – «Если рынок так эффективен, то почему есть фирма?» Вопрос второй – «Если фирма так эффективна, то почему все вокруг не фирма?» [6].

В процессе исследования Коуз пришел к выводу о том, что рынок сам по себе является раскоординированным, потому что потребитель и производитель могут друг о друге не знать и не знать, как начать между собой взаимодействовать. Настоящие обстоятельства являются сутью транзакционных издержек, которые, в данном случае, заключаются в поиске информации друг о друге и поиске путей дальнейшего взаимодействия. Так вот, фирма в данной цепочке взаимодействия является связующим звеном, позволяя контактировать производителю и потребителю в минимальных транзакционных издержках. Согласно институциональной теории фирмы, которая сформировалась на базе данного исследования Рональда Коуза, смысл существования фирмы заключается в минимизации транзакционных издержек на товарообмен, за что она и получает доход.

Отвечая на второй вопрос, который был поставлен к статье, следует упомянуть что фирма не является безграничной. Она имеет некоторые границы. Неоклассическая теория фирмы определяла смысл существования фирмы в так называемом «Черном ящике» [7], в котором сырье превращается в обработанный товар, а размер фирмы определялся глубиной черного ящика. Институциональная теория фирмы определяла ее размер в издержках. Нижней границей являются внешние издержки, то есть транзакционные. Верхней границей являются издержки внутреннего контроля.

С ростом фирмы издержки контроля растут из-за масштабов, но и изменяются транзакционные издержки. Так вот, фирма всегда будет заканчиваться там, где транзакционные издержки будут выше издержек контроля.

Институциональная теория фирмы в контексте объяснения экономического неравенства может стать надежным методологическим аппаратом. Дело в том, что всякое потребление в современных экономических системах связано с фирмой, и определяя цены, фирма определяет реальные доходы в экономике. Неинституциональная теория предполагает, что фирма, устанавливает цены на рынке исходя из величины транзакционных издержек и величины

издержек контроля в условиях производственных затрат, таких как приобретение и обслуживание факторов производства.

Изменение издержек контроля в целом не является дифференцируемым в контексте национальной экономики, просто потому что не носят внешний характер. Но есть частные случаи, при которых изменение стоимости факторных доходов ляжет на экономику неравномерным бременем. Например, если при уменьшении ставок заработной платы, предприятие будет делать скидки работникам на произведенную продукцию, которые увеличат реальные доходы данной группы акторов в большей пропорции, чем у остальной группы акторов, потребляющей данную продукцию, то это будет означать что реализуется ценовая дискриминация первого типа. Но с транзакционными издержками дело будет обстоять по-другому, просто потому что они не универсальны для всех акторов как минимум в силу некоторых эндогенных детерминантов, таких как когнитивные способности, разное сознание и воля, разное место проживания, физическое здоровье и так далее. И фирма, ориентируясь на данную предпосылку, может устанавливать разные цены в разных транзакционных издержках для разных групп потребителей, что дифференцирует реальные доходы в экономике, генерируя экономическое неравенство. Но данный процесс может сталкиваться с некоторой предпосылкой: расчет транзакционных издержек отдельных групп потребителей сопряжен высокими транзакционными издержками для самой фирмы, что в конечном итоге может быть невыгодно. Тем не менее, фирма не находится в полной асимметрии информации, так как некоторые транзакционные издержки некоторых групп акторов фирме могут быть известны изначально или же при проведении исследований методом аппроксимации. Например, те, которые зависят от инфраструктуры городской среды.

Часто происходит так что акторы, которые проживают в городах, имеют спрос на потребление с минимальными затратами времени и сил, и фирма идет на это, предлагая весьма доступную инфраструктуру и минимизируя транзакционные издержки настолько сильно, насколько это возможно. И при прочих равных цены в данном магазине могут быть выше, так как фирма минимизирует больше количество транзакционных издержек, в чем и выражена наценка. Соответственно, реальные доходы потребителя в данном контексте сокращаются. Или же наоборот, инфраструктура может быть неразвита, и группы акторов вынуждены потреблять те или иные блага в условиях высоких транзакционных издержек, так как фирма не заинтересована для данных групп акторов продавать с минимальными транзакционными издержками по разным причинам экономического свойства, таким как нерентабельность данных итераций, к примеру. В таком случае при прочих равных, фирма, работая в низко развитой инфраструктуре может продавать товары по более низким ставкам, так как минимизируют меньшее число транзакционных издержек, чем в случае с высокоразвитой инфраструктурой, где максимально возможная минимизация транзакционных издержек является экономически обоснована для фирмы. Так транзакционные издержки могут стать драйвером развития инфляционного процесса, который часто имеет несбалансированный характер, запуская новый виток развития экономического неравенства.

Методологической базой для доказательства и научного обоснования данного тезиса будет являться теорема Коуза, суть которой сводится к тому, что минимальные транзакционные издержки и четкие права собственности – основные условия оптимальности рыночного обмена [8]. То есть степень оптимальности обмена прямо коррелирует с количеством обменов. А рост числа обменов уже прямо коррелирует со скоростью обращения денег, что в условиях количественной теории будет влиять на цены [9].

Таким образом проблема влияния транзакционных издержек на рыночные обмены может обернуться негативной макроэкономической динамикой в виде роста инфляции. Можно выделить некоторую методологическую основу для регулирования этого процесса с целью нивелирования инфляционной динамики, и как следствия несбалансированности инфляции, экономического неравенства. Первая методологическая основа будет основа на макроэкономическом моделировании. То есть регулятор, проводя сдерживающую макроэкономическую политику, может снизить спрос на деньги путем поднятия ставки процента [10]. Либо же основа для решения данной проблемы может быть институциональная. Акторы, выполняющие в экономике властные функции, могут предложить такие нормы, правила и механизмы правоприменения, что такое количество обменов станет невыгодным в результате транзакционных издержек *ex post* или *ex ante*.

Говоря о традиционных издержках *ex post*, следует упомянуть что это различного рода негативные формальные санкции, такие как штрафы, либо же более серьезные транзакционные

издержки в виде тюремного заключения и так далее. Либо же трансакционные издержки *ex ante* могут стать объектом институционального действия. Например, в ситуациях, когда властная воля будет заключаться в сдерживании темпов урбанизации с целью сокращения числа рыночных обменов. В данном процессе институциональные ловушки часто неизбежны, что является основой для борьбы с институциональной инерцией путем проведения экономических реформ [11]. Но и в целом макроэкономическое равновесие – очень нестабильное состояние экономической системы, которое реализуется в весьма узких условиях, плюс процесс проведения реформ сопряжен с трансакционными издержками и издержками контроля.

Неинституциональная экономическая теория определяет две детерминанты трансакционных издержек в экономике – оппортунизм и информационные асимметрии [12]. Об этом в 70-90 годы XX века писал нобелевский лауреат по экономике Оливер Уильямсон. Так вот, институциональная эволюция, целью которой будет сдерживание обменов через максимизацию трансакционных издержек, генерирующих экономическое неравенство, будет направлена на воздействие на незнание акторов, либо же на их мотивы, исходя из фундаментального содержания категории.

3. Итоги институционального действия на неравенство

Несмотря на то, что институты в экономике имеют четкое действие в виде выстроенной фокальной точки в рамках альтернативы, институциональное влияние на обмены может быть неоднозначным с позиций детерминирования социального эффекта. Социальный эффект можно расценивать как уже свершившийся результат экономического обмена, что в контексте объяснения состояния экономической системы является более важным чем те детерминирующие факторы, которые привели к данному социальному эффекту. Объясняется это тем, что одни и те же детерминанты могут приводить к разным социальным эффектам, и данный процесс невозможно всецело смоделировать, так как социальный эффект порождается в виде сознательной реакции человека, которая возникает, в том числе, спонтанным, иррациональным образом.

Таким образом в рамках исследуемой проблематики минимизации трансакционных издержек в контексте сглаживания уровня экономического неравенства можем наблюдать предельное количество возможных исходных альтернатив (табл. 1).

Таблица 1 – Аппроксимация конечных альтернатив в условиях институционального действия на качественное изменение экономического неравенства¹

Table 1 - Approximation of finite alternatives under conditions of institutional action on qualitative change of economic inequality

	Социальный эффект положительный	Социальный эффект отрицательный
Минимизация трансакционных издержек сглаживает неравенство	В данных условиях институциональное действие является абсолютно оправданным. Положительный социальный эффект, как реакция на институциональные изменения является целью реформ.	Институциональные изменения не являются оправданными, так как рыночные обмены, которые проводят к сглаживанию неравенства не формируют Парето-оптимальное состояние экономической системы. Возможны отрицательные экстерналии.
Минимизация трансакционных издержек не сглаживает неравенство	В данном случае реформа не является необходимой, поскольку действующий уровень экономического неравенства является оптимальным. Но при этом институт оказывается неэффективен, что является мертвым грузом для налогоплательщиков	Институциональные изменения являются необходимыми. Path Dependence реализуется в неэффективных обменах с позиции генерации положительного социального эффекта, так как в экономике субоптимальное состояние системы. Действующие институциональные изменения являются неэффективными, что есть свидетельство мертвого груза для акторов-резидентов

¹ Разработана автором.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Fogel R. W., Engerman S. L. *Time on the cross: The economics of American Negro slavery*. – WW Norton & Company, 1995. – V. 1.
2. Fogel R. W. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric*. – Johns Hopkins University Press, 1964.
3. Banerjee A. V., Duflo E. Inequality and growth: What can the data say? // *Journal of economic growth*. 2003. V. 8. № 3. P. 267-299.
4. Stolper W. F., Samuelson P. A. Protection and real wages // *The Review of Economic Studies*. 1941. V. 9. № 1. P. 58-73.
5. Rohde N. An alternative functional form for estimating the Lorenz curve // *Economics Letters*. 2009. V. 105. № 1. P. 61-63.
6. Coase R. H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. V. 4. № 16. P. 386-405.
7. Demsetz H. The firm in economic theory: A quiet revolution // *The American economic review*. 1997. V. 87. № 2. P. 426-429.
8. Coase R. H. The problem of social cost // *The journal of Law and Economics*. 2013. V. 56. № 4. P. 837-877.
9. Содикова С. Ш. Количественная теория денег: историко-генетический анализ // *Terra Economicus*. 2008. Т. 6. № 4. С. 9-10.
10. Roberts J. M. New Keynesian economics and the Phillips curve // *Journal of money, credit and banking*. 1995. V. 27. № 4. P. 975-984.
11. Подгайко А. А. Зависимость от предшествующего пути развития и нарративная экономика: парадоксальность экономической объективности // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*. 2020. Т. 11. № 2. С. 64-72.
12. Williamson O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations // *The journal of Law and Economics*. 1979. V. 22. № 2. P. 233-261.

References

1. Fogel R. W., Engerman S. L. *Time on the cross: The economics of American Negro slavery*. WW Norton & Company, 1995. V. 1.
2. Fogel R. W. *Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric*. Johns Hopkins University Press, 1964.
3. Banerjee A. V., Duflo E. Inequality and growth: What can the data say? *Journal of economic growth*. 2003;8(3):267–299.
4. Stolper W. F., Samuelson P. A. Protection and real wages. *The Review of Economic Studies*. 1941;9(1):58-73.
5. Rohde N. An alternative functional form for estimating the Lorenz curve. *Economics Letters*. 2009;105(1):61–63.
6. Coase R. H. The nature of the firm. *Economica*. 1937;4(16):386–405.
7. Demsetz H. The firm in economic theory: A quiet revolution. *The American economic review*. 1997;87(2):426–429.
8. Coase R. H. The problem of social cost. *The journal of Law and Economics*. 2013;56(4):837–877.
9. Sodikova S. The pure theory of money. Historical and genetic analysis. *Terra Economicus*. 2008;6(4):9–10. (In Russ.)
10. Roberts J. M. New Keynesian economics and the Phillips curve. *Journal of money, credit and banking*. 1995;27(4):975–984.
11. Podgaiko A. Path dependence and narrative economy. The paradoxality of economic objectivity. *Journal of Economic regulation*. 2020;11(2):64–72. (In Russ.)
12. Williamson O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *The journal of Law and Economics*. 1979;22(2):233–261.

Информация об авторе

А. А. Подгайко – аспирант экономического факультета ЮФУ.

Information about the author

A. A. Podgaiko – Graduate student of the Faculty of Economics of Southern Federal University.

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares that there is no conflict of interest.

Статья поступила в редакцию 09.07.2022; одобрена после рецензирования 23.07.2022; принята к публикации 24.07.2022.

The article was submitted 09.07.2022; approved after reviewing 23.07.2022; accepted for publication 24.07.2022.