

СТРУКТУРА СИСТЕМЫ ИНСТИТУТОВ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Д. А. Мещеряков, К. К. Чарахчян

*Воронежский экономико-правовой институт
Армавирский государственный педагогический университет*

Рыночная трансформация экономики России сопровождается радикальными по своему характеру институциональными преобразованиями. Становление основных институтов рыночной экономики происходит неравномерно, противоречиво и нуждается в анализе.

Социальные институты есть результат коллективного исторического творчества человечества. Институты — это формы общественного бытия человека. Социальным институтам присущ обязывающий характер механизмов регуляции. Это достигается благодаря главным образом опоре институциональных отношений на нормы поведения. Норма дает индивиду ясное указание, что надо делать.

Институтами хозяйственной жизни общества (далее ИХЖ) выступают такие модели (алгоритмы, стереотипы) поведения экономических агентов, которые способствуют принятию оптимальных или рациональных хозяйственных решений. ИХЖ воплощают в себе накопленный предыдущими поколениями позитивный хозяйственный опыт. Значение тех или иных ИХЖ для экономики определяется тем, насколько полезна для экономических агентов получаемая от них информация в конкретных условиях сложившейся экономической ситуации. Подчеркнем, что поступающая в распоряжение агента экономики информация является ограниченной, а приобретение дополнительной информации требует издержек.

Первый уровень системы ИХЖ образуют те из них, обмен информацией между которыми необходим для осуществления индивидуального воспроизводства. Индивидуальное воспроизводство, то есть создание

продукта в пригодной для потребления форме, требует взаимодействия ряда экономических агентов.

Откуда же черпают производящие продукты и услуги агенты информацию, необходимую для выработки программы действий на предстоящий период? Это зависит от типа экономической системы, в основном, от присущего ей способа координации деятельности участников. В рыночной экономике ИХЖ первого уровня выступают домохозяйства и фирмы, а для их функционирования, как известно, ведущую роль играет информация о ценах и уровне их колебания. При этом рыночные цены служат ведущим, но далеко не единственным, проявлением общественной оценки результата хозяйственной деятельности. Ценовой механизм весьма сложен, включает в себя ряд конкретных способов ценообразования. Наиболее явным, публичным и отлаженным из них выступает биржа. Биржевые котировки товаров, ценных бумаг, валюты служат каналами информации, выполняющей распорядительную функцию в управлении участниками рыночной экономики. Однако кроме биржи существуют и межфирменные контракты с фиксированной в них ценой, государственные тарифы, цены розничной торговли и др. В современных условиях решающее влияние на ценовой механизм оказывает фондовый рынок, ибо он является главным источником финансовых ресурсов для компаний-товаропроизводителей. Одновременно для домохозяйств развитых стран практически неисчерпаемым источником заемных средств служит банковский сектор, опирающийся на фондовый рынок. Рынки факторов производства образуют второй уровень системы ИХЖ.

Операторы фондового рынка, различного рода посредники (маклеры) совокупностью спекулятивных сделок формируют курсы ценных бумаг. Разумеется, они ориентированы в своих ожиданиях на ряд показателей, в том числе и имеющих публичный характер. Однако основную роль на финансовых рынках играют не дилеры и брокеры, а их клиенты, прежде всего крупные корпорации. Корпорации, фонды, банки уполномочивают биржевиков совершать определенные сделки. Влиятельным игроком выступает и государство, например в лице госбанка. Обмен деловой информацией между корпорациями, банками, государственными организациями обеспечивает процесс общественного воспроизводства, а указанные институты образуют третий уровень иерархии ИХЖ.

Не секрет также, что решения государственных органов чаще всего оказываются результатом лоббирования со стороны узкого круга лиц. За решениями советов директоров крупнейших финансово-промышленных групп скрываются интересы, как правило, тех же субъектов. В каждой стране (а ныне и в глобальной экономике) можно выделить социальный слой «магнатов финансового капитала», которые выдают распорядительную, по существу, информацию официальным структурам (институтам) экономического управления как на корпоративном, так и на государственном уровне. В России этот слой лиц получил характерное наименование олигархии. Будем в дальнейшем использовать это, в некоторой степени условное, название. Четвертый уровень ИХЖ — уровень олигархии.

От олигархии распорядительная информация передается государственным и корпоративным институтам. От последних новая волна распорядительной информации в виде гласных действий, законов, решений поступает дельцам фондового и иных рынков. Формирующиеся как следствие взаимодействия цепочек биржевых сделок цены служат ориентиром для фирм и домохозяйств, определяя направленность их ожиданий. Ожидания участников экономики воздействуют на их хозяйственное поведение, которое, в свою очередь, плетет ткань экономической жизни общества.

При восхождении на более высокий уровень иерархии происходит качественное и количественное возрастание экономических интересов, их мультипликация. Экономический интерес домохозяйства сосредоточен на получении дохода (главным образом, заработной плате) для роста своего жизненного уровня. Экономический интерес фирмы направлен на получение прибыли. Для олигархии же «зоной экономических интересов» становится весь мир. Чем выше статус института, на который стремится опереться индивид, тем более высокими становятся запросы индивида, оптимистичнее его ожидания. Как указывал Д. Бьюкенен, каждый индивид надеется сыграть главную (или более важную) роль в неопределенном будущем данного института. Оправдание этих ожиданий со стороны института укрепляет положение последнего. Совсем не обязательно удовлетворять интересы большинства участников данного ИХЖ. Сила примера в виде успеха (или неудачи) некоторой части последователей данной модели поведения влияет на остальных, если соответствует их ожиданиям. В качестве примера можно указать на финансовые пирамиды в России, которые находят желающих принять в них участие, несмотря на печальный опыт сотен тысяч людей.

Распорядительный характер потоку информации придает ее нормативность. Эта нормативность не обязательно обеспечивается указами, законами, поручениями и др. Нормативность образуется также выгодностью или необходимостью следования полученным данным. Иными словами, объективная необходимость использования получаемой информации для реализации своих экономических интересов придает ей предписывающий, то есть нормативный характер. Чем более полезна для хозяйствующего субъекта получаемая информация, тем более обязательной для следования она является (если исходить из принятой в экономической теории концепции рационального индивида). Таким образом, информация не явно, но неизбежно приобретает характер распорядительной информации. Странно было бы предполагать, что человеческое общество, основанное на разделении труда, лишено какого-либо управления, хотя бы

представленного только одной функцией — координацией. Знаменитая саморегуляция рынка есть форма управления в социальной системе, при которой управляющим звеном выступает рыночная конкуренция между товаропроизводителями. Между тем сама рыночная конкуренция выступает в разнообразных формах. Кроме того формы координации могут быть различными в разных экономических системах. В экономической литературе выделяют следующие способы координации: натуральное хозяйство, насилие; всеобщий рынок; регулируемый рынок с несовершенной конкуренцией; бюрократическое регулирование с элементами натурального хозяйства и рынка; мутации рынка с элементами натурального хозяйства; пострыночное регулирование.

Классифицировать систему экономических институтов можно по разным основаниям. Начнем с классификации по степени влияния институтов на деятельность производителя. Для рыночной экономики это означает выделение институтов по степени контроля фирмой условий своей деятельности. С этой точки зрения фиксируются ИХЖ, которые фирма сама формирует, — цели, ресурсы, структура управления, культура организации, то есть «внутренняя среда». Вторая группа по данной классификации — это те ИХЖ, на которые фирма может влиять в своих интересах, так называемое «ближнее окружение». Оно включает в себя основную часть элементов «маркетинговой микросреды» по определению ряда специалистов в области теории маркетинга. Наконец, выделяется группа институтов, на которые фирма влиять не может, но испытывает воздействие с их стороны. Это — «дальнее окружение» или «маркетинговая макросреда».

Основой для другой классификации может служить воспроизводственный подход. Соответственно ему можно выделить институты индивидуального воспроизводства и институты, обеспечивающие общественное воспроизводство. В основу классификации экономических институтов возможно поместить принцип разделения их на осуществляющие основное взаимодействие в данной экономической системе и на способствующие быстрому и полному данному

взаимодействию. Так, имеет смысл различать элементы структуры рынка и элементы рыночной инфраструктуры.

Еще одна классификация ИХЖ — по степени важности поставляемой ими информации для осуществления хозяйственной деятельности на данном уровне воспроизводства. Например, на протяжении XX века менялось значение прогнозов и оценок правительственных органов для эффективной работы фирм, потребительского поведения домохозяйств, инвестиционных проектов корпораций. Все отмеченные выше подходы позволяют анализировать отдельные аспекты системы экономических институтов, однако не акцентируют ее целостность и целевую направленность.

По мере своей эволюции институт «обращается» все новыми формами проявления, его содержание обогащается. Зрелый, ставший на собственную основу институт организационно оформлен, упорядочен и приобретает систему управленческих отношений. Внешне это предстает как совокупность определенных учреждений.

При движении вверх по ступеням иерархии ИХЖ необходимая для управления экономикой информация все более концентрируется и «просеивается». Однако не следует забывать об искажении информации по мере перемещения ее по уровням структуры институтов. Проверка информации и уменьшение ее искажений вызывают дополнительные затраты.

В реальной социальной жизни оценочную информацию об успешности своих действий от главенствующей системы государственных органов получают через функционирование политических и финансовых механизмов. Так, решения правительства и законодательных органов зависят от правящих партий. Победа же на выборах (или приход к власти иным путем) во многом определяется финансированием партий, групп поддержки и иных общественных организаций. Условия и объем финансирования, а также личной поддержки политических партий и движений играют роль оценки деятельности институтов государства со стороны олигархии. Сам факт выдвижения того или иного лица на важную государственную должность свидетельствует о

положительной оценке правящей элитой его предыдущей деятельности. Корпорациям оценочную информацию несут перемещения пакетов ценных бумаг. Так, по концентрации и деконцентрации ценных бумаг различных компаний, банков, слияниям и поглощениям можно судить об оценках правящей элитой деятельности и перспектив этих институтов. Оценочную информацию несут также действия олигархии по отношению к тем или иным корпорациям: например, оказание им помощи или лишение ее, особенно в кризисных экономических ситуациях.

Биржевые игроки и в целом участники фондового рынка в своей деятельности во многом ориентируются на решение госбанка и министерства финансов. Бюджетная и кредитно-денежная политика, приостановка биржевых торгов, установление «валютных коридоров», регулирование учетной ставки процента, суждения экспертов и представителей правительственных и финансовых структур — эти и другие акты несут оценочную информацию о соответствии рыночных институтов ожиданиям государства и ведущих корпораций.

Важно отметить, что иерархия социальных институтов имеет сейчас глобальный характер, то есть свойственна глобальной экономике. Олигархия, наднациональные и международные экономические органы (например, МВФ, ОПЕК), крупнейшие корпорации и банки, финансовый рынок, рынки основных товаров стали транснациональными. Более того, некоторые национальные по статусу государственные органы берут на себя роль наднациональных и транснациональных. В этом отношении пример показывают США. Вышеперечисленные институты образуют «верхнее» звено экономической системы, рассматриваемой с точки зрения управления ею.

«Нижнее» или управляемое звено образуют основная часть домохозяйств (не обладающих статусом олигархии), мелкий, средний и значительная часть крупного бизнеса. К этому же уровню следует отнести государственные предприятия и государственное предпринимательство как социальный институт.

Оценкой хозяйственного поведения «рядовых» участников иерархии служит изме-

нение их доходов (заработной платы, прибыли, социальных пособий, дотаций). Важную роль в оценочной информации играют сведения с рынка труда: условия оплаты, ставки и расценки, социальные страховки и бонусы и т.д. Обобщающая оценка результатов экономического поведения домохозяйства представляется как образ жизни, количественным выражением которого служат показатели уровня развития «человеческого капитала».

Таким образом, получается следующая картина институтов хозяйственной жизни общества в «вертикальном разрезе». Экономическая жизнь представляет собой взаимодействие процессов хозяйственного поведения домохозяйств, фирм, государственных предприятий и иных экономических субъектов, для которых локальные рынки труда, капитала и земли выступают главенствующей для образа жизни системой. Через прогнозы (ожидания) и интересы отмеченные субъекты взаимодействуют с более высоким уровнем институтов — уровнем бирж, межбанковских кредитов, корпоративных контрактов, сделок с недвижимостью. На этом уровне формируются цены на основные товары и услуги, являющиеся базисными для розничных и мелкооптовых цен. Персонификацией экономических субъектов данного уровня выступают биржевые маклеры.

Изменения в экономической системе требуют и преобразования экономических институтов.

Изменения институтов происходят под воздействием интересов людей, следующих соответствующим установкам. Чаще всего объединяющим фактором для массы индивидов выступает резкое изменение внешней экономической среды, своеобразный «вызов» со стороны хозяйственной системы общества. Изменение экономического поведения людей как реакцию на процессы хозяйственной жизни общества в последнее время с успехом исследует теория рефлексивности.

Среди экономических институтов можно выделить те, которые способны выработать у участников других аналогичных структур соответствующие экономические рефлексы, и те, которые способны выработаты-

вать их у себя. Экономическая система, достигшая зрелости, опирается на условные и безусловные хозяйственные рефлексы участников своих экономических институтов.

Выработке рефлекса способствует подражание, свойственное более слабым субъектам. Экономические институты нижнего уровня иерархии, подражая в своем хозяйственном поведении институтам более высокого уровня, приобретают рефлексы, которые эти последние, возможно, даже не предполагали вырабатывать. Это обстоятельство способствует стихийности экономических процессов, их неопределенности и сужает горизонт предвидения для хозяйствующих субъектов. Неопределенность будущего состояния экономической системы порождает разброс ожиданий ее участников и создает условия для укрепления одних рефлексов и ослабления других. Вместе с тем, подражание вышестоящим по иерархии экономическим институтам создает волну трансляции новых алгоритмов (правил) хозяйственного поведения, распространяющуюся вниз по всей системе экономических институтов. Процесс обучения новым рефлексам (как, впрочем, и разумным, логически обоснованным действиям) ускоряется и охватывает новых субъектов. Надо учесть и обратное воздействие на вышестоящие институты. Они неизбежно приобретают ряд черт своего хозяйственного поведения, свойственный институтам нижестоящим. Примером могут служить некоторые черты хозяйственного поведения высших органов государственного управления современной России, весьма схожие с поведением криминальных кругов. Наконец, сама возможность и, что не менее важно, способность вырабатывать хозяйственные рефлексы у экономических институтов во многом способствует занятию ими мест в иерархии институтов и закреплению на этих местах. Наконец, сама возможность и, что не менее важно, способность вырабатывать хозяйственные рефлексы у экономических институтов во многом способствует занятию ими мест в иерархии институтов и закреплению на этих местах. Если же условные рефлексы не подкрепляются достижением успеха в конкретных хозяйственных ситуациях, и перестает действовать механизм

санкций со стороны главенствующего звена, то приобретенные рефлексы ослабевают и со временем утрачиваются. В силу вступают безусловные экономические рефлексы и рациональное поведение, основанное на сравнении выгод и затрат.

Ускоренный переход к рыночной экономике в России конца XX века потребовал от большинства ее граждан именно рефлексивной реакции на быстро меняющуюся экономическую обстановку. При этом поведение населения во многом опиралось на привитые культурой нашего общества нормы хозяйственной жизни. Возникавшие новые экономические формы лишь тогда приобретали характер институтов, когда соответствовали образовавшимся условным экономическим рефлексам участников хозяйственной системы, а также привычным для них моделям поведения. Так, товарные биржи (названные у нас в стране товарно-сырьевыми, что, кстати, отразило постсоветский характер экономики страны) «не прижились», а вот отделения Сбербанка РФ получили широкое распространение. Одной из причин была, по нашему мнению, привычка населения к системе сберегательных касс Госбанка СССР.

Экономические институты, существующие в современной России, можно условно разделить на три группы: специфические для России и сохранившиеся при всех социально-экономических переворотах XX века; поддерживающие рыночные отношения и выступающие элементами рыночного механизма общества; глобальные, сформированные процессами в мировой экономике.

Обратимся к исторически присущим России экономическим институтам. Низкая эффективность натуральнохозяйственного сектора усугубляется распространением его на разнообразные сферы жизни. Труд по самообслуживанию не ограничен сферой сельского хозяйства или домашнего хозяйства, он распространяется и на ремонтные работы, и ремесло. В результате товарность, например, ремесла или личного подсобного хозяйства низка. Для значительной части населения пока ведение натурального хозяйства привычнее мелкотоварного производства. Всегда игравший заметную роль в экономике страны государственный сектор,

хотя и сократился после приватизации предприятий, так и не изменил, с точки зрения управления народным хозяйством, своей роли. Он почти не загружен рекомендательными и координирующими функциями, но перегружен директивными и контрольными, в том числе и по отношению к частному бизнесу.

Традиционное для России использование государственного финансирования и дотирования в территориальном аспекте демонстрирует свою несостоятельность. Во-первых, дотационность регионализировалась. Россия разделилась на регионы-доноры и регионы-реципиенты. Во-вторых, наблюдается тенденция к росту количества дотационных регионов. Их уже около трех четвертей из всех субъектов Российской Федерации. В-третьих, правительство пытается через дотации «привязать» к себе республики, края, области, сделать дотации рычагом не столько экономического, сколько политического давления. В результате лишаются стимулов к росту рентабельности и доноры, и реципиенты.

Слабость институтов глобализации отечественной экономики наблюдается в сужении места страны на мировых рынках товаров и факторов производства. Россия не стала еще равноправным участником этих рынков. Вхождение в ВТО при сохраняющихся в стране экономических институтах вряд ли изменит ситуацию заметным образом. Войти в ВТО было бы предпочтительно «на плечах» базирующихся в нашей стране ТНК. Однако практических шагов по их созданию пока не предпринимается. Низка дисциплина выполнения заключаемых межгосударственных и межфирменных экономических соглашений. Часто эти соглашения отражают не государственные, а узкокорпоративные интересы.

Отметим также диспропорцию между ролями кредита и бюджета, присущую современной экономике России. Бюджет является привычным для российских экономических субъектов институтом, подкрепленным властными полномочиями органа государственного управления соответствующего уровня. Вместе с тем, доля ВВП, проходящая через консолидированный бюджет России, составляет по разным оценкам от

15 до 25 %. Этого явно недостаточно для решения того количества задач, которые наше общество привычно возлагает на бюджет. Достаточно отметить, что объем социальных обязательств консолидированного бюджета РФ более чем в два раза превышает его доходную часть. Привлекательность бюджета как института по сравнению с кредитом для участников хозяйственной деятельности заключается в отсутствии принципов возвратности и платности при использовании финансовых ресурсов. Развитие кредита поможет уменьшить использование бюджетных средств для личного обогащения или прикрытия профессиональной некомпетентности части российского управленческого аппарата. Пока же мы наблюдаем в России освобождение бюджетов разных уровней от задач финансирования производственного сектора экономики без подключения к их решению кредитных институтов. В некоторой степени слабость российской банковской системы компенсирует частный кредит (внебанковский), который, зачастую, имеет «теневой» характер.

Что же касается самого бюджета, то возможны несколько направлений развития его как экономического института России. Во-первых, укрепление бюджетной дисциплины, особенно в расходовании бюджетных средств. Во-вторых, увеличение доли финансовых средств, аккумулируемых бюджетом через рост собираемости налогов. Проблема совершенствования налоговой системы страны по-прежнему не решена. В-третьих, четкое определение приоритетов использования бюджетных ресурсов, т.е. усиление целевого характера бюджета.

Для такой огромной по территории и разнообразной по природно-климатическим условиям страны, как Россия, особое значение приобретает вопрос об экономическом единстве страны. В последнее десятилетие наблюдался процесс замещения межрегиональных экономических связей связями с зарубежными партнерами. Разумеется, использование благоприятного «соседства», приграничной торговли и преимуществ низких транспортных расходов при перевозках на близкие расстояния должны не только сохраняться, но и усиливаться. Однако происходящее год от года повышение тарифов

на перевозки пассажиров и грузов, причем темпами, опережающими средний уровень инфляции, свидетельствует о нарастании экономического раскола страны.

Приведение республиканских, краевых и областных законодательств в соответствие с общероссийским позволяет надеяться на уменьшение в перспективе транзакционных издержек. С другой стороны, чрезмерная унификация правовых условий хозяйственной деятельности может увеличить издержки производства и обращения, ибо придется применять не соответствующие местным условиям и поэтому малоэффективные мероприятия. Одним из решений данной проблемы представляется выделение регионов, включающих близкие по условиям и культуре субъекты Российской Федерации. Недавно образованные федеральные округа не вполне соответствуют этому критерию именно вследствие наличия этнических и культурно различных групп населения, различ-

ных природных условий в пределах отдельных округов.

Итак, в начале XXI века мы видим недостаточное для стимулирования экономического роста в России развитие современных экономических институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / под ред А. А. Аузана, П. В. Крючковой. — М.: ИПН Общественный договор, 2002.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начала, 1997.
3. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5. — С. 25—38.
4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. — М.: Дело, 2001.