

УДК 330.1(075.8)

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА И ТЕНДЕНЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ

© 2010 г.

В.Д. Фетисов, Т.В. Фетисова

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского

Fetisov21@mail.ru

Поступила в редакцию 29.05.2010

Исследуются сущность, роль и особенности институционализма в России, выявляются объект, субъекты, механизм транзакционных издержек, их влияние на тенденции изменения конкурентоспособности субъектов рыночного хозяйства. В заключение даются рекомендации по развитию институционализма как важнейшем направлении повышения конкурентоспособности России в условиях социально-экономической глобализации.

Ключевые слова: экономическая наука, институционализм, транзакционные издержки, конкурентоспособность, Россия.

Вступление России в мировой процесс глобализации социально-экономической жизнедеятельности сопровождается усилением конкуренции между субъектами мирового хозяйства: регионами, странами и транснациональными корпорациями. К сожалению, несмотря на благоприятные природные, трудовые и финансовые условия Россия существенно уступает в соперничестве не только развитым, но и многим развивающимся странам. Положение продолжает ухудшаться в последние годы. Если в докризисном 2008 г. в глобальном рейтинге конкурентоспособности страна занимала 49 место, то в 2009 г. опустилась на 51 место. Проблемная Греция и та заняла 46 место, на пять позиций выше России [1]. Вопреки информации Федеральной службы государственной статистики РФ об успешном развитии экономики наша страна не попала в бенчмарк – такова оценка зарубежных профессионалов финансового рынка.

В связи с этим главной проблемой развития России в условиях интенсификации мировой глобализации на ближайшее десятилетие является обеспечение среднего и выше среднего уровня конкурентоспособности отечественной экономики. Ее решение не представляется возможным без максимального использования положений экономической науки. К сожалению, влияние последней на экономические процессы отдельных стран и всего мира в 2007–2010 гг. оказалось больше негативным, чем положительным. Созданные в США неформальные стоимостные перераспределительные механиз-

мы и «мыльные» денежно-финансовые пузыри ввергнули многие государства в состояние беспрецедентного финансового кризиса. Чтобы не допустить повторения подобных искусственных катаклизмов, необходимы объективная оценка и критический подход к научному экономическому наследию и реальной деятельности крупнейших мировых организаций, органов власти ведущих стран мира и особенно России.

Развитие экономической науки до XIX в. происходило в основном на платной основе по заказу представителей экономических структур государств и корпораций¹. Со второй половины XIX в. по 80-е годы XX-го экономические исследования шли по двум социально противоположным направлениям соответственно интересам имущих и неимущих классов. Конкуренция между ними привела к значительным достижениям во всех сферах социально-экономической жизнедеятельности людей. Несмотря на огромные утраты материальных и трудовых ресурсов в период Второй мировой войны, развивались производительные силы, быстро рос ВВП, осуществлялась научно-техническая революция, осваивался космос, улучшились условия труда и благосостояние населения, введен 8-часовой рабочий день, и т.д. В США был создан средний класс, заложена основа для демократического развития [3].

При этом зарубежная экономическая наука развивалась хаотично, часто уходила в схоластику, а поэтому не могла дать рецептов для стабильного развития капиталистических стран в периоды депрессий XX в. Откровенно говоря,

быстрый выход США и Европы из кризисов во многом был обусловлен заимствованием основ корпорационного и народнохозяйственного планирования, а также принципов функционирования государственной собственности и государственного управления СССР 1925–1935 гг. На их основе происходили подготовка и ведение Второй мировой войны во всех развитых странах. Апогеем зарубежной науки можно считать творчество Дж.М. Кейнса, его работу «Общая теория занятости, процента и денег» (1936), в которой значительное место уделено государственному воздействию на развитие частной экономики.

Несмотря на внешнюю приверженность эмпирическому методу исследования, зарубежные экономисты второй половины XX столетия оперировали тремя условными понятиями: домохозяйство, предприятие и идеальный свободный рынок. При этом абстрагировались от связей с реальными процессами отношений собственности, роли субъектного фактора, государства, политики и права. До 70-х гг. в теории отсутствовало понятие неформальной экономики, составлявшей в отдельных странах до 60–80% ВВП.

В результате большинство исследований сводилось к абстрактному теоретизированию и графико-математической интерпретации условных рыночных ситуаций идеального государства под названием США. Открытия пришедших в науку математиков П. Самуэльсона, М. Фридмана, Ф. Модильяни, Г. Марковца, Д. Касса, Г. Беккера, Г. Марковица, К. Эрроу, Роберта Лукаса-младшего и других светил зарубежной науки (в основном из Массачусетского технологического института) быстро оказывались в большей части несостоятельными, так как не подтверждались реальной жизнью. Ярким доказательством тому может служить тот факт, что подавляющее большинство американских экономистов утверждали, что после Второй мировой войны в США наступит глубокая депрессия [2]. Все оказалось верным, но со знаком наоборот: США вступили в полосу наиболее успешного экономического роста. Экономисты рассчитывали тренды и прогнозы, и тот, у кого на определенный период времени вывод совпадал с практикой, считался наиболее продвинутым. Особенно это касается монетаристов, М. Фридмана и К. Их положения вроде бы работали, но лишь до 50-х гг. [2]. Значительная часть новаций исследований сводилась к введению новой терминологии и десятков уравнений. П. Самуэльсон охарактеризовал широко популяризируемый в России беккеровский анализ как

«бесплодные разглагольствования», имеющие цель запугать сверхусложненным экономическим жаргоном исследователей – неэкономистов» [4, с. 738.]

Формирование единого товарно-денежного пространства на базе многообразия форм собственности в результате устранения борьбы двух противоположных систем сняло многие вопросы, но поставило четкую задачу науке: нужны конкретные рекомендации по совершенствованию движения стоимостных потоков в условиях мировой глобализации. В ответ на новые запросы была поднята из архива забытая статья Р. Коуза «О природе фирмы» (1937). Соответственно, Нобелевская премия по экономике (1991) была присуждена Р. Коузу «За открытие и иллюстрацию важности трансакционных издержек и прав собственности для институциональных структур и функционирования экономики», что положило начало признанию и интенсивному развитию неоинституционализма. Подчеркивая оторванность экономической теории от практики, Р. Коуз отметил в мемориальной лекции: «То, что изучается, является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат «экономической теорией классной доски» [5].

Современный институционализм можно определить как систему субъективного обоснования и функционирования инфраструктуры рыночной экономики. В последние десять лет написано большое количество статей, монографий, диссертаций и учебных пособий по институциональной экономике. Большинство из них различаются лишь по используемому понятийному и концептуальному аппарату, инструментарию и характеру приложений. К настоящему времени, по мнению Д. Норта, сторонников трансакционного подхода объединяет только признание важности трансакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия. Более того, многие зарубежные и отечественные экономисты стали заниматься не столько поиском истин, сколько наукообразием, что дало основание Д.С. Львову заметить о значительной доле в институционализме так называемого словоблудия [6].

Содержание институционализма охватывает те самоочевидные факты реальной действительности, на исследование которых ранее накладывалось своеобразное табу: отношения и защита собственности, роль субъективного фактора и государства, экономическое неравенство категорий населения и стран мира, неформальную экономику. Сюда относятся всевозможные институты или «правила игры».

В зависимости от вида субъектов и характера сделок правила игры могут быть разными: для двух физических лиц при купле-продаже незначительного товара достаточно устной договоренности; покупка территории одним государством у другого потребует системы сложных процедур и институтов, включая такие «фигуры», как министерства, органы законодательного государственного управления и даже международные организации. Теоретически государство может существовать на пожертвования своих граждан, но в реальности оно использует специальные «правила игры», важнейшей фигурой (институтом) которых служит фискальный орган в виде сборщика (управления, министерства, службы, казначейства и т.д.) налогов и сборов.

В связи с этим любому обществу в целом и субъектам рыночной экономики (государству, организации, физическому лицу) в отдельности присуща система институтов или правил игры. Чем многочисленнее связи субъекта, тем сложнее система. При том – и это имеет особое значение – система правил игры имеет иерархический, субординационный характер, когда одни правила игры предполагают создание других правил, но только низшего порядка. Поэтому вряд ли можно согласиться с мнением о необходимости различий института и организации. [7] Правильно считают, что существуют игроки и правила игры. Однако при этом не следует забывать, что в сложном социально-экономическом процессе сами правила игры могут предполагать других игроков в виде физических или юридических лиц, но уже со своими правилами игры.

Таким образом, институты, опосредствуя движение жизненных ценностей от момента создания до конечного потребления, выражают собой все процессы и организации, формальные и неформальные.

Экономическую суть институционализма, на наш взгляд, составляют транзакционные издержки, возникающие при сделках между субъектами по специально создаваемым или принимаемым «правилам игры» вне непосредственного производства ценностей. Что представляют собой транзакционные издержки современного общества? Каковы их объекты и субъекты? Каким образом они влияют на конкурентоспособность субъектов рыночной экономики? Ответы на эти вопросы имеют первостепенное значение для соединения теории и практики, выявления тенденций и обеспечения условий для прогрессивного развития и роста конкурентоспособности.

Обычно выделяют пять форм транзакционных издержек: на поиск информации, ведение переговоров и заключение контрактов, измерение; спецификацию и защиту прав собственности, оппортунистическое поведение. По расчетам американских экономистов Дж. Уоллиса и Д. Норта, доля в ВВП США транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23 в 1870 г. до 41% в 1970 г.; государством – с 3.6 до 13.9%, что в итоге составило рост с 26.6 до 54.9%. [4, с. 660–661] Дж. Уоллис и Д. Норт исходили из условной фирмы как основного субъекта рынка и государства в качестве некоторого регулятора. При этом они выделили три фактора повышения удельного веса транзакционных издержек в экономике США: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс и усиление роли правительства.

Такой подход, с методологической точки зрения, представляется весьма упрощенным и даже односторонним, а поэтому требует уточнения, прежде всего понятий объекта и субъекта транзакционных издержек. В первую очередь, необходимо отметить, что современный рынок является не просто сферой взаимодействия условных фирм по поводу обмена ценностей, а многоплановой системой связей и зависимостей самых разных субъектов по поводу реализации разнообразного объекта.

Объектом транзакционных издержек служит функционирование жизненных ценностей (имущество, права, социальные, духовные и другие ценности), имеющих ограниченный характер и стоимостную оценку. Особую роль и значение в современных условиях имеют нематериальные ценности, прежде всего различные права (право владения, право управления, право наследования и т.д.)

Функционирование жизненных ценностей складывается из двух процессов: существования и движения ценностей. Затраты на существование охватывают расходы на социальное признание наличия или ликвидацию (юридическое или неформальное оформление), сохранение стоимости, предотвращение ее утраты по естественным причинам (непроизводительный износ в результате физического и морального снашивания), а также в целях обеспечения безопасности от отчуждения (хищения, рейдерство и т.п.) или уничтожения (искусственные пожары, специальные разрушения и т.д.) физического износа). Именно расходы на безопасность ценностей имеют наибольшую тенденцию к росту, так как предполагают создание мощной системы как специализированных

средств защиты ценностей (от решёток на окнах и железных дверей и телохранителей до анти-вирусных программ и космических комплексов) до огромной системы правовых органов (суда, прокуратуры, силовых органов, армии и т.д.).

Затраты на движение ценностей охватывают расходы на переход ценностей от одного субъекта к другому в результате купли-продажи или аренды, а также отчуждения ценностей (передача в порядке наследования или дарения). Данная часть трансакционных издержек также имеет ярко выраженную тенденцию к росту, так как требует налаживания системы учета, отчетности, механизма оформления (регистрации) перехода ценностей от одного субъекта к другому.

К специфическим трансакционным издержкам при обоих процессах функционирования жизненных ценностей следует отнести затраты на денежно-кредитную систему как механизм опосредования функционирования ценностей. В силу особой своей значимости система денежно-кредитных институтов превращается в «ненасытного и всеобщего монстра», с каждым годом потребляющего все больше создаваемых ценностей.

В рыночной экономике не бывает денежных и неденежных издержек. Все издержки имеют стоимостную форму выражения. Другое дело, что одни явные и легко доступны для учета, а другие – относительные и сознательно укрываются от общества.

Субъектами трансакционных издержек могут быть не только фирмы, но и экономически обособленные физические лица, государственные структуры, международные организации и неформальные образования. В качестве собственников, продавцов, покупателей, многочисленных посредников и опосредствующих агентов все они несут значительные затраты по защите и реализации своих стоимостных интересов.

Представленная картина объекта и субъектов настоятельно требует нового подхода к определению количественно-качественной характеристики трансакционных издержек, раскрытию особой роли в их возмещении физических лиц, государства, международных организаций неформальных образований, соответственно раскрытию, очевидно, более сложного механизма формирования и покрытия трансакционных издержек. По нашим оценкам, сделанным с учетом динамики затрат (содержание занятых, создание и обслуживание разных институтов) на функционирование рыночно-государственной инфраструктуры и значения ненаблюдаемой экономики, объем трансакцион-

ных издержек в ведущих странах за 1971–2009 гг. увеличился приблизительно в два раза. По существу ВВП многих зарубежных стран на 60–80% состоит из трансакционных издержек. В России рост трансакционных издержек в неизменных ценах за 1990–2009 гг. составил 800–1000%.

Данные цифры об уровне и динамике трансакционных издержек свидетельствуют о том, что вопрос о конкурентоспособности государств и организаций решается не столько в рамках фармацевтических издержек, сколько на уровне трансакционных.

Кто оплачивает постоянно растущие трансакционные издержки, особенно их непродуцируемую часть? Большинство экономистов-теоретиков предпочитают игнорировать проблему покрытия трансакционных издержек. Однако с позиций выше представленной концепции объекта и субъектов трансакционных издержек видно, что большую их долю несут физические лица и государство. Данный вывод предполагает необходимость принципиального изменения финансовой политики России в условиях ужесточения конкурентной борьбы, как на мировом, так и внутреннем рынке.

В теории трансакционных издержек важным вопросом является целесообразность их деления на производительные и непроизводительные. Дж. Уоллис и Д. Норт априори считают все трансакционные издержки производительными, т.е. создающими новую стоимость. Реальная практика дает основания для сомнения в данном положении. В частности, выступают ли хищения в супермаркете 10% продуктов производителями трансакционными издержками? Зная о подобном явлении, предприниматель заранее увеличивает цену оставшихся товаров соответственно на 10% и остается, в конечном счете, при своей прибыли. Но означает ли повышение цены единицы продукта образование новой стоимости? Отнюдь нет, совокупная стоимость товаров осталась прежней. Просто вступил в действие скрытый рыночный механизм финансового перераспределения стоимости между отдельными покупателями. Те, которые приобретали товар по цене дороже на 10%, через рынок передали часть стоимости похитителям 10% товаров. Или известно, что основная функция силовых структур (армия, внутренние войска, суд и другие силовые органы) состоит в обеспечении защиты прав собственности субъектов. Является ли труд солдата, участвовавшего в войне США с Ираком, Великобритании с Аргентиной и т.п., производительным? Очевидно, что нет. Более того, работа солдата заключа-

ется, как правило, в уничтожении ценностей. Но справедливо и другое – солдат защищает национальные интересы США, Великобритании. Отсюда следует важный вывод о том, что большая часть транзакционных издержек не создает новой стоимости, а лишь отражает косвенное перераспределение стоимости между агентами отношений.

Описанная выше ситуация с институционализмом и состоянием транзакционных издержек порождает множество вопросов апробации институциональной теории, важнейшим среди которых является определение вызовов со стороны общества в целом и профессионального академического сообщества в частности. Многие отечественные экономисты устремились к интенсивному внедрению институциональной экономики в российскую практику путем «выращивания институтов» [7]. В результате бурной деятельности наплодили огромную массу институтов в налогообложении, пенсионном и социальном страховании, праве, спецификации и защите собственности, в других сферах рыночной инфраструктуры. Сейчас наиболее модное направление – это эмпирическая оценка институтов. Тем самым, мы еще не пришли к единому мнению о понятии института, а уже занимаемся их практической оценкой. Дальнейшие стремления ученых внедрить институциональные разработки в реальную экономическую практику натолкнулись в условиях финансового кризиса на трудности разного порядка, в том числе денежного.

Нужна современной России наука, увеличившая непроизводительные издержки общества в десять раз и соответственно снизившая ее конкурентоспособность, или нет? Вопрос чрезвычайно важный, более того, судьбоносный для нашего государства. Или постоянно выращиваемые институты и неуклонно увеличивающиеся транзакционные издержки сведут экономику страны на нет, или Россия станет мощным конкурентоспособным субъектом мирового рыночного пространства. Ответ на него требует специального обоснования.

Позиционное расположение институционализма между чистой экономической наукой и практической деятельностью создает множество потенциальных моментов положительного и негативного характера.

Совокупность положительных свойств институционализма можно определить как своеобразный практицизм. По существу он выражает реальную социально-правовую инфраструктуру процесса создания и реализации жизненных ценностей на всех уровнях жизнедеятель-

ности рыночного общества: первичного коллектива, организации, государства, межгосударственных организаций и неформальных образований. В любом случае – это позитивная или негативная, но всегда практическая деятельность. Здесь нет абстрактных предметов и процессов, имеются фактические институты, процедуры и сценарии. Но, с другой стороны, особая роль субъективизма в институционализме порождает множество слабых моментов, способных привести к негативным последствиям. Эти слабости следует поделить на методологические, методические и практические.

Главной методологической погрешностью институциональной наукой является, по нашему мнению, игнорирование диалектического и недоучет системного подхода к изучению жизнедеятельности людей. Действительно, считая по Р. Коузу, что доинституциональная наука есть школьная классная доска, весьма далекая от реальной практики, то приходим к известной сентенции опытного менеджера молодому выпускнику вуза в эпоху социалистической и современной жизни: «забудьте, чему вас учили в школе, начинайте заново осваивать практику». В данных условиях вместе со школой экономической теории часто выбрасывается и «ребенок» в виде больших и малых законов диалектики, системы базовых экономических категорий и законов, всеобщей связи и зависимости элементов социально-экономической жизнедеятельности общества. Если основным недостатком марксизма был недоучет роли личности и субъективного фактора в истории общества, то институционализм впадает в другую крайность – абсолютизацию субъективизма в ущерб объективным принципам. Так, авторы известного пособия «экономикс» считают, что такие понятия, как «законы», «принципы», «теории» и «модели», по существу означают одно и то же, а поэтому могут употребляться как синонимы или просто по привычке. [9, с. 21]

Как бы ни хоронила зарубежная экономическая теория небезызвестный закон стоимости, закон тенденции нормы прибыли к понижению, деление труда на производительный и непроизводительный, они продолжают оставаться базовыми принципами современной рыночной экономики. Игнорирование их в научных исследованиях приводит к парадоксальным выводам: что любые затраты образуют новую стоимость, в том числе и тяжелый физический труд солдата, уничтожающего людей и жизненные ценности; что государство (армия, суд, прокуратура) является производящим институтом общества, а не потребляющим.

К основной методической погрешности неоинституциональных разработок надо отнести идеализацию и абсолютизацию официального субъективного (правового) фактора, соответственно игнорирование роли неформального субъективизма, хотя институционализм и вынужден признать явление стоимостной экстерналии оппортунизма.

Методологические и методические слабости институционализма обусловили несостоятельность многих практических положений. Так, утверждается, что транзакционные издержки позволяют получать значительную экономию на масштабах деятельности. Отсюда делается вывод: чем больше величина транзакционных издержек, тем выше потребность в институтах, и, наоборот, чем больше институтов, тем выше издержки. Возникает порочная спираль раскручивания непроизводительных затрат общества, неуклонно снижающая конкурентоспособность экономики страны. К сожалению, негативное влияние данной спирали Россия испытала в максимальном объеме. За 1990–2009 гг. создавались, ликвидировались, вновь создавались самые разные институты во всех сферах социально-экономической жизнедеятельности страны. Ни один из них не дал желаемых результатов, но все они обусловили тенденцию конкурентоспособности страны к снижению.

Мировой финансовый и экономический кризис 2007–2009 гг. выявил полную теоретическую и практическую несостоятельность повсеместного распространения институционализма в большинстве стран мира. Многие государства сохранили свою экономическую независимость исключительно за счет абсолютного и относительного ухудшения материального положения широких масс конечных потребителей. Сложная борьба с кризисом показала, что обеспечение позитивной тенденции конкурентоспособности экономики России возможно лишь при выполнении двух условий: во-первых, когда не

будет практического разделения экономистов на теоретиков-создателей «правил игры» и на практиков-разработчиков методов снижения транзакционных издержек; во-вторых, необходимо неукоснительное соблюдение принципа, по которому новый институт в обязательном порядке должен снижать объем транзакционных издержек при прежнем институте.

Примечание

1. До сих пор ни один экономист, пусть даже и нобелевский лауреат, не имеет права опубликовать в научных журналах США то, что желает. Все статьи проходят многочисленное рецензирование и публикуются после специального решения советов и главных редакторов [2].

Список литературы

1. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://sv27.com/content/view/8080/181>
2. Самуэльсон П. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона и У.Барнета: Пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 490 с.
3. Кругман П. Кредо либерала / Центр исследований постиндустриального общества. М.: Издательство «Европа», 2009. 368 с.
4. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2002. 784 с.
5. Нобелевские премии. Лекции нобелевских лауреатов (в 2 кн.). Кн. 2. М.: Мысль, 2005. 816 с.
6. Московский А. Институционализм: теория, основа принятия решений, метод критики // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 110–124.
7. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: Изд. дом гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2009. 397 с.
8. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5–27.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т. 1. М.: Республика, 1992. 399 с.

PROBLEMS OF INSTITUTIONALISM AND TRENDS IN RUSSIA'S COMPETITIVENESS

V.D. Fetisov, T.V. Fetisova

This article investigates the nature, role and features of institutionalism in Russia. The objects, subjects, and mechanisms of transaction costs are identified, along with their impact on the trends in competitiveness of the market economy. In conclusion, recommendations are made for the development of institutionalism as a critical element in improving the competitiveness of Russia in today's socio-economic globalization.

Keywords: economics, institutionalism, transaction costs, competitiveness, Russia.