

М.В. Подшивалова, канд. экон. наук, доцент,¹
г. Челябинск

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИИ

В статье исследуется современная структура институциональной системы России с позиции теории институциональных матриц и транзакционных издержек. Оцениваются возможные последствия вступления в ВТО с точки зрения влияния на величину транзакционных издержек ведения бизнеса в России, а также на структурную сбалансированность институциональной системы. Автор приходит к выводу, что наиболее вероятной траекторией развития институциональной системы России является дальнейшее усиление роли неформальных институтов Х-типа, позволяющих отечественным предпринимателям выполнять формальные правила с наименьшими транзакционными издержками.

Ключевые слова: структура институциональной среды, транзакционные издержки, институциональные матрицы, формальные и неформальные институты.

Актуальность исследований, посвященных проблемам некачественного институционального обеспечения отечественной экономики, сегодня не вызывает сомнений. Научное сообщество России активно ищет причины сложившейся низкой институциональной эффективности, а также возможные пути ее повышения. Данная статья отражает взгляд автора на допустимые методы решения подобной задачи.

Среди современных концепций наиболее адекватными для исследования институциональной среды России, на наш взгляд, являются теории институциональных матриц и самоорганизующихся систем. В табл. 1 приведено обоснование отнесения институциональной системы к классу самоорганизующихся. Как видно, выделенные нами ключевые свойства институциональной среды как самостоятельного объекта изучения соответствуют основным отличительным признакам самоорганизующихся систем [1].

В ходе развития теоретических положений концепции институциональных матриц

С.Г. Кирдина приходит к выводу о том, что институты являются механизмом самоорганизации экономических систем [2, 3]. Не оспаривая это предположение, отметим, что процесс самоорганизации экономической системы имеет, с нашей точки зрения, гораздо более сложный механизм. Сложность процесса самоорганизации социально-экономической системы вытекает из гипотезы о так называемом минимальном составе экономических систем.

Данную гипотезу выдвинули в одной из своих работ В.Л. Макаров и Г.Б. Клейнер. Они предположили, что любая социально-экономическая система включает в себя «семь подсистем: ментальную, культурную, институциональную, когнитивную, имущественно-технологическую, имитационную и историческую» [4]. Действительно, институциональная система является одним из описательных уровней социально-экономической системы аналогично тому, как живой организм может быть описан на молекулярном, химическом и биологическом уровне, и при этом каждый из них обладает способностью к самоорганизации как открытая неравновесная система. С нашей точки зрения, всякая социально-эконо-

¹ Подшивалова Мария Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов Южно-Уральского государственного университета; e-mail: podshivalovamv@is74.ru.

Таблица 1

Свойства институциональной среды как объекта изучения

№	Свойство институциональной среды и его описание	Свойства, присутствующие самоорганизующимся системам	Обоснование соответствия свойств институциональной среды свойствам самоорганизующихся систем
1	Слабая структурированность – присутствие в составе институциональной среды качественных, малоизученных элементов, каковыми являются, например, неформальные институты, тесно связанные с идеологией, культурными ценностями и менталитетом	Открытость и неравновесность, что влечет за собой неупорядоченность и низкую организованность системы	Неупорядоченность институциональной системы обусловлена ее свойством слабой структурированности, т. е. невозможностью описать систему (институциональную среду) через детерминированные связи между всем множеством ее элементов
2	Комплементарность – отдельные элементы институциональной системы взаимосвязаны, взаимодействуют и взаимообусловлены	Способность адаптироваться к изменяющимся условиям среды и помехам, т. е. преобразовывать свою структуру по мере необходимости	Процессы самоорганизации основаны на когерентном (кооперативном) взаимодействии элементов. Институциональная комплементарность является примером подобного взаимовлияния элементов системы
3	Диалектический характер отношений как отдельного института и институциональной среды в целом, так и институциональной среды различных уровней (макро-, мезо- и микро-)		Способность институциональной системы адаптироваться к изменениям (флуктуациям) среды базируется на диалектике и комплементарности отношений отдельных институтов и системы в целом
4	Историчность – развитие институциональной среды в будущем определяется ее прошлым состоянием	Изменчивость, нестабильность, случайность отдельных параметров и стохастичность поведения	Стохастичность поведения обусловлена влиянием на институциональную среду множества факторов духовно-культурного, ментально-психического, материально-технологического характера
5	Генетичность – генотип среды определяется типом доминирующей институциональной матрицы (X или Y).	Способность к самосохранению за счет действия системных законов и принципов	«Генетическая» предрасположенность в развитии институциональной среды является естественными барьером для кардинальных изменений в траектории развития

мическая система включает в себя следующий «минимальный состав» описательных уровней:

- духовно-культурный, отражающий совокупность ценностных установок, культурные традиции и обычаи;
- психический – отражение субъектом объективной реальности, включая когнитивные способности человека, образ мышления;
- институциональный – совокупность формальных и неформальных правил, включая механизмы принуждения;
- материально-технологический – распределение и изменение состава ресурсов и благ, включая используемые и новые технологии их производства.

Мы полагаем, что в данной «пирамиде» вышестоящий уровень определяет нижестоящий, т. е. первичен по отношению к нему. Подобное духовно-материальное «расслоение» социально-экономической системы на любом уровне отражает многоаспектность и многогранность взаимодействия экономических агентов, конкретная форма и механизм которого определяются духовными ценностями, культурными традициями, когнитивными способностями, мировосприятием, экономическим благосостоянием участников транзакции, а также теми правилами и нормами, которых они придерживаются.

Социально-экономическая система является открытой системой, поэтому каждый из «слоев» также открыт для воздействия извне в виде влияния иных духовных и культурных ценностей, образов мышления, институтов, появления новых ресурсов и технологий и т. д. Так, например, присоединение России к ВТО, предстоящие изменения переходного периода, дальнейшее усиление тенденций всемирной глобализации можно рассматривать в качестве флуктуаций различной силы для каждого отдельного «слоя», и в итоге процессы самоорганизации (траектории развития) всей

социально-экономической системы будут определяться, на наш взгляд, сбалансированностью и гармоничностью «новых состояний» каждого уровня системы. Тем самым мы хотим указать на структурную сложность процесса самоорганизации в отношении всей социально-экономической системы, при котором институциональная среда, являясь одним из элементов механизма реализации данного процесса, сама развивается в соответствии с законами самоорганизации.

Далее обратимся к рыночно-раздаточной парадигме (концепции институциональных матриц), которая заостряет внимание исследователя на дуализме (два противоположенных генотипа институтов X и Y) и холизме (оба типа рассматриваются как неразрывное целое), присущих в любой институциональной системе. Это позволяет предполагать, что качество ее функционирования напрямую зависит от пропорций присутствия институтов обоих генотипов, которые в свою очередь должны быть адекватны конкретному циклу развития социально-экономической системы.

В работе [5] нами была высказана гипотеза о существовании структурного дисбаланса отечественной институциональной среды, который проявляется в несоответствии генотипа дополняющих институтов генотипу базовых институтов. В России не только базовые институты соответствуют типу X, но и часть дополняющих институтов выстроена таким образом, что удовлетворяет принципам раздатка (X), а не рынка (Y), как следовало бы. В табл. 2 нами предпринята попытка систематизировать и представить наглядно изложенную выше идею структурного дисбаланса отечественной институциональной системы с точки зрения несоответствия генотипов формальных и неформальных институтов, регулирующих взаимодействие агентов в политической и социально-экономической сферах. Для выявления неформальных институтов, сопряженных с теми или иными

формальными институтами мы использовали информацию, полученную в ходе обзора научной периодической литературы, а также данные различных социологических опросов.

При определении генотипа института мы исходили из тех предположений, которые можно сделать, ознакомившись с трудами С.Г. Кирдиной о природе X- и Y-экономик. Так, институты, характерные для раздатка (X), отражают стремление к кооперации, «ручной» режим распределения благ, коллективной (условной верховной) собственности, служебному труду. Институты рынка (Y), напротив, – к конкуренции (конкурентный способ распределения благ), наемному труду, частной собственности.

Мы включили в рассмотрение также и институты микро- и мини-уровней, поскольку считаем, что, несмотря на то, что концепция институциональных матриц изначально разрабатывалась в рамках макроэкономики, идея существования генотипа института адекватна и всем остальным уровням. При описании внутрифирменных институтов как формальных, так и неформальных, мы не ставили целью определить генотип каждого из перечисленных правил (в ряде случаев это невозможно), поскольку полагаем, что в зависимости от ситуации конкретного бизнеса они могут быть представлены в любой форме (X- и Y-типа).

Данные табл. 2 позволяют заключить как минимум следующее.

Во-первых, очевидна противоречивость генотипа многих неформальных институтов генотипу тех формальных институтов, с которыми они сопряжены. Это не означает, однако, что неформальные правила заменяют собой формальные, речь идет о том, что у экономических агентов в различных ситуациях существует определенный выбор для координации своих действий. В отдельных случаях «популярность» того или иного правила можно оценить через удельный вес выбравших данный институт от общего

числа экономических агентов, решающих определенную задачу.

Во-вторых, каждый формальный институт окружен неформальным «сопровождением», которое существенно влияет на эффективность его работы. С одной стороны, этот факт легко объясним «институциональной недостаточностью», характерной для периода 90-х гг., когда наблюдался явный дефицит основополагающих институтов [6].

В результате для координации действий отдельные группы экономических агентов «разработали» неформальные правила, которые до сих пор в ряде случаев нивелируют действие формальных институтов. С другой стороны, институциональная среда обладает свойством комплементарности своих элементов, следовательно, в большинстве случаев институты являются зависимыми, сопряженными по отношению к конкретной задаче и объективно не могут работать изолировано. Кроме того, невозможно перевести все случаи взаимодействия в обществе в правовое поле, очевидно, что неформальные правила присутствуют в большинстве ситуаций.

В связи с этим крайне важно при анализе институциональной среды любого уровня видеть «всю картину целиком», то есть всю институциональную «связку», а не изучать отдельно взятые институты, которые, по сути, являются лишь видимой «вершиной айсберга». Кроме того, в большинстве исследований рассматриваются исключительно формальные нормы, а объяснением подобному сужению предмета исследования служит методологический принцип институционального детерминизма, который проявляется в том, что формальные институты считаются первичными по отношению к неформальным. Данный взгляд характерен для авторов социологических научных исследований, экономисты же, придерживаясь концепции методологического индивидуализма, считают, что Homo economicus свободен в своем

Таблица 2

Характеристика текущего состояния институциональной среды России

Формальные институты	Генотип института	Неформальные институты	Генотип института
Институты государственного управления, в том числе:			
налогообложение, оффшорные зоны	У Х	коррупция ² (плата за «положительный» результат проверки), неформальные правила налоговых проверок («ты мне – я тебе»), «двойная» бухгалтерия (институты теневой экономики)	Х
государственная собственность как: - участие в АО, - ГУП, МУП	У Х	институт рейдерства, институты интеграции капитала – неформальных бизнес-единиц	Х
институты государственной поддержки: - адресная поддержка (субсидии, дотации), - поддержка в виде грантов (конкурсных программ)	Х У	персонифицированные связи («свои люди» у власти), «откаты», институт дарообмена	Х
институт выборов (политический) президента, парламентские выборы	У	институт преемничества в рамках выборов, институт клиентелы	Х
Институты рынка, в том числе:			
частная собственность	У	неформальный вариант частной собственности – формальное оформление собственности на друзей и родственников, институты рейдерства и гринмейла, интеграции капитала	Х
институт кредитования и заимствований	У	институт гражданского кредита (устная договоренность между физлицами), институты теневого рынка капиталов, скрытый монополизм государственных банков	Х
институты страхования (рыночное и государственное), страхование вкладов	У	институт самострахования	Х

² По оценкам ВЦИОМ, 75 % россиян считают степень коррумпированности общества крайне высокой.

Продолжение табл. 2

Формальные институты	Генотип института	Неформальные институты	Генотип Института
институт конкуренции бартер, сетевая торговля	Y X	скрытый монополизм, патернализм отдельных фирм, неформальные инвестиционные соглашения между органами власти и предпринимателями (взносы дофинансирования территорий, коррупционный доход отдельных чиновников ³), институты теневой экономики («серый товароборот»), институт деловых связей (сетей)	X
институт наемного труда	Y	неофициальное трудоустройство и совместительство, неформальная самозанятость, институт деловых сетей (трудоустройство «благодаря связям»)	X
институт рыночного ценообразования, аукционы, тендеры	Y	институт сговора, институт трансфертного ценообразования	X
институт государственных закупок (основанный на конкурсах, тендерах)	Y	институт «раздачи своим» компаниям ⁴ , «откаты»	X
внутрифирменные институты (инструкции, положения, кодексы, уставы, нормативы, коллективный договор, технические задания, штатное расписание, трудовые контракты и т. д.)	X/Y	институты теневого рынка труда, институт «откатов», неформальные традиции и обычаи фирмы: договоренности о режиме и оплате труда, карьерном росте, распределении работы, о штрафных санкциях.	X X/Y
институт договора (письменная форма), контракта	X/Y	институт устных договоренностей, институт дарообмена, подарка.	X/Y X

³ По данным Российского союза промышленников и предпринимателей, доля откатов по госконтрактам составляет около 30 %.

⁴ По данным Счетной палаты РФ, в системе госзакупок ежегодно теряется 1 трлн руб. Источник: официальный сайт ВЦИОМ. Для сравнения: бюджет Челябинской области в 2013 г. составляет примерно 80 млрд руб.

выборе, в том числе от ограничений, накладываемых нормами, поэтому они стремятся «увидеть в институтах не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора» [7]. Именно факт существования у экономического агента институционального выбора для координации своих действий позволяет нам ввести термин «институциональный опцион». Институциональный опцион – это множество альтернативных вариантов сочетания формальных и неформальных институтов, которые доступны экономическому агенту для координации своих действий при решении конкретной задачи.

Предлагаемый нами термин «институциональная связка» определяет совокупность взаимосвязанных формальных и неформальных институтов, которая используется экономическими агентами при решении конкретной задачи, достижении определенной цели. Иными словами, институциональный опцион характеризует множественность выбора для экономического агента среди возможных вариантов институциональных связок (рис. 1).

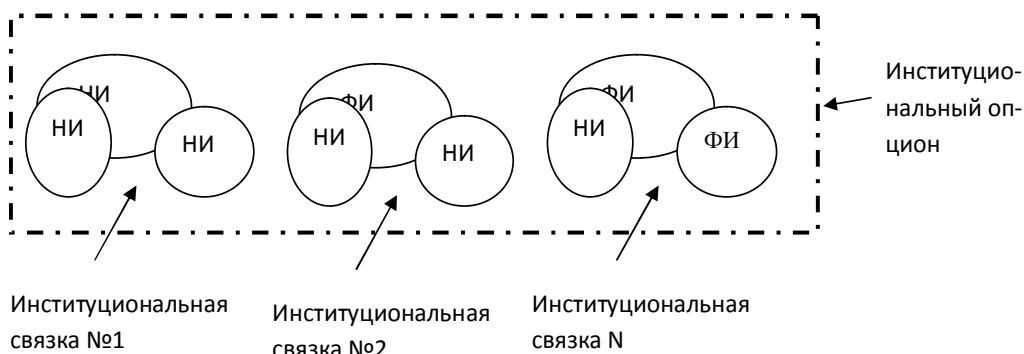
Выбор конкретной институциональной связки экономическим агентом в случае наличия институционального опциона во многом определяется «ценой института»

(термин, предложенный Е.В. Балацким в работе [8]), т. е. затратами сопряженными с выполнением правила, которые вынужден нести в определенных условиях субъект, осуществляющий выбор. С другой стороны, мы полагаем, что количественным ограничением выбора служит также цена отказа от выполнения института (классический пример – штрафные санкции).

Термин «институциональная связка» позволяет исследователю в силу слабой структурированности и неупорядоченности институциональной среды «работать» не с отдельно взятым элементом или всей совокупностью институтов сразу, а с той частью институциональной системы, которая может быть условно обособлена в качестве относительно самостоятельного объекта изучения.

Термин «институциональный опцион», с нашей точки зрения, полезен для решения ряда аналитических задач, поскольку позволяет:

- a) оценивать широту/узость выбора, существующего у совокупности экономических агентов, решающих определенную задачу;
- b) выявлять институциональные связки-конкуренты, существующие в качестве институционального обе-



где НИ – неформальный институт, ФИ – формальный институт

Рис. 1. Структура институционального опциона

- спечения решения конкретной задачи;
- с) не сужать «поле зрения» исследователя, а концентрировать внимание на совокупности как формальных, так и неформальных институциональных ограничений;
 - d) учитывать принцип структурной сложности при анализе институциональных систем;
 - e) улучшить качество анализа на любом уровне исследования: макро-, мезо-, микро-, мини- и нано-.

Далее исследуем тенденции развития институциональной системы в контексте перехода России на правила и нормы ВТО. Этот акт затрагивает прежде всего формальные институты. Однако, очевидно, что меняться будет не только формальная институциональная среда, но и неформальная, которая, как видно из данных табл. 2, играет огромную роль в реализации формальных правил. С позиций институциональной теории, анализируя последствия предстоящих изменений, можно сделать следующие выводы.

1. Предстоит снижение объемов государственной поддержки в прямых формах, в связи с чем государству предстоит найти действенные косвенные инструменты и механизмы поддержки отечественного бизнеса с использованием бюджетных средств.

2. Острая нехватка специалистов, знающих правила и инструменты ВТО и имеющих грамотно их применять, необходимость обучения сотрудников отечественных фирм изменяющимся правилам и нормам, вынужденная «перенастройка» различных уровней и областей менеджмента повысит транзакционные издержки российских предприятий.

3. Среди стран – участниц ВТО распространена практика защиты своих рынков через институты технических регламентов, стандартизации. России только предстоит освоить эти технологии и успешно внедрить их у себя, что, безусловно, сопряже-

но с ростом транзакционных издержек для бизнеса.

4. На официальном сайте ВТО заявлено, что традиционные тарифные барьеры во многом утратили свое значение в мировой торговле и на первый план вышли нетарифные многочисленные и разнообразные государственные меры, регулирующие или затрагивающие внешнюю торговлю. Тем самым зона интересов ВТО все в большей мере будет смещаться от величины тарифов в сторону национального законодательства, с повышением требований к прозрачности принятия нетарифных мер. Это значит, что перед органами государственной власти России встает новая и сложная задача проектирования и модернизации институциональной системы таким образом, чтобы она, с одной стороны, отвечала требованиям ВТО, с другой – позволяла обеспечить экономическую безопасность и процветание страны.

5. Основная часть изменений повлечет за собой усиление конкуренции на отечественных рынках, при этом доступ на зарубежные рынки для российских предпринимателей остается практически закрытым. Ужесточение конкуренции на фоне низкой конкурентоспособности отечественных производителей повлечет за собой падение спроса на их продукцию и соответственно доходов от реализации. Подобная ситуация наблюдалась в кризисные 2008–2010 гг., когда большинство рынков столкнулось с проблемой падения объемов продаж на 20–30 %. Реакцией предпринимателей стал «уход в тень» с целью компенсировать падение прибыли отсутствием налоговой нагрузки [9]. Таким образом, усиление неформальных институтов теневой экономики – высоковероятный сценарий развития в переходном периоде.

6. Изменения институциональной среды России, связанные со вступлением в ВТО, повлекут за собой для большинства предпринимателей рост транзакционных издержек ведения бизнеса и, как следствие,

поиск ими новых сочетаний формальных и неформальных институтов, позволяющих снижать цену институционального обеспечения при решении конкретной задачи. В краткосрочном периоде это означает расширение институционального опциона (появление новых правил на фоне «отживающих» старых) для предпринимателей. Поскольку ширина институционального опциона влияет на предсказуемость поведения экономических агентов, энтропию неопределенности их поведения, то можно предположить, что в краткосрочном переходном периоде возрастет непредсказуемость поведения экономических агентов.

На наш взгляд, переход на нормы и соглашения ВТО окажет наибольшее воздействие на институты конкуренции, менеджмента на предприятиях, государственного бюджета, включая институты государственной поддержки. В табл. 3 отражены последствия изменения этих норм в разрезе динамики транзакционных издержек, их распределения между экономическими субъектами (в отношении того, на какого экономического субъекта ляжет основная часть издержек), генотипа института. Как показывают данные таблицы, очевиден предстоящий рост транзакционных издержек ведения бизнеса в переходном периоде.

Таблица 3
Последствия институциональных изменений в переходном периоде

Последствия изменений	Институты		
	конкуренции	менеджмента	государственного бюджета
Динамика транзакционных издержек	Рост транзакционных издержек, связанных с переходом на новые технические регламенты и правила торговли, рост издержек поиска информации, контрагента, издержек заключения контракта, потерь от оппортунизма. Возможно снижение транзакционных издержек спецификации и защиты прав собственности	Рост транзакционных издержек поиска квалифицированного персонала, потерь от ошибок менеджмента и неквалифицированного персонала, поиска информации о новых правилах, рынках, контрагентах. Возможно снижение транзакционных издержек открытия бизнеса, но рост «цены подчинения закону» (рост налоговых отчислений)	Рост транзакционных издержек мониторинга оппортунизма, потерь от коррупции, потерь от теневой экономики, издержек, связанных с поиском альтернатив, потерями от ошибочных решений и неэффективных нормативных актов
Распределение транзакционных издержек между экономическими субъектами	Предприятия	Предприятия	Государство
Изменение генотипа института	Формально усиление институтов рынка (Y-тип), неформально – расширение присутствия институтов раздаточного типа (X)	При ужесточении конкуренции расширение сферы применения неформальных институтов X-типа для выведения предприятия из конкурентного «поля»	Переход с прямых форм поддержки (X-тип) на косвенные (Y-тип)

Учитывая, что их уровень в последнее десятилетие является крайне высоким, можно предположить, что отечественные предприниматели будут искать неформальные пути снижения транзакционных издержек, либо в большинстве случаев проигрывают в конкурентной борьбе. Однако в силах государства нивелировать негативные последствия увеличения транзакционных издержек для предпринимателей, создав условия для роста деловой активности, который позволит снизить *удельные* издержки взаимодействия экономических субъектов.

Успех подобной политики будет зависеть от того, сумеет ли государство, во-первых, найти эффективные механизмы косвенной поддержки отечественного бизнеса и, во-вторых, при существующем уровне оппортунизма государственных служащих результативно использовать бюджетные средства в соответствии с поставленными целями. В данном случае определенные надежды вселяет начавшийся переход на новые информационные технологии при взаимодействии экономических субъектов и государства,

поскольку «электронные» отношения позволят значительно уменьшить некоторые транзакционные издержки предпринимателей, в первую очередь, связанные с коррупционными доходами госслужащих. В этом смысле появление и распространение новых информационных технологий может стать для России мощным фактором снижения некоторых видов транзакционных издержек ведения бизнеса.

Однако на ближайшую перспективу наиболее вероятной траекторией развития институциональной системы России, на наш взгляд, является дальнейшее усиление роли неформальных институтов Х-типа, позволяющих отечественным предпринимателям выполнять формальные правила с наименьшими для себя потерями (транзакционными издержками). А перед государством встает сложная задача проектирования и модернизации институциональной системы России, которая позволила бы создать условия для развития, адекватные особенностям отечественного предпринимательства.

Список использованных источников

1. Баев И.А., Подшивалова М.В. Задачи институционального обеспечения повышения инновационной активности малого бизнеса в регионе // Экономика региона. 2013. № 1. С. 189–197.
2. Кирдина С.Г. Теория и практика современного развития отрицают методологию индивидуализма // Экономист. 2008. № 8. С. 58–77.
3. Кирдина С.Г., Рубинштейн А.А., Толмачева И.В. Некоторые количественные оценки институциональных изменений: опыт исследования российского законодательства // TERRA ECONOMICUS. 2010. Т. 8. № 3. С. 8–22.
4. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний. М.: Изд-во Экономика. 2007.
5. Подшивалова М.В. Структурный дисбаланс институциональной системы как фактор стагнации развития малого предпринимательства // Вестник ЮУрГУ. Серия : Экономика и менеджмент. 2012. №. 44 С. 16–22.
6. Тамбовцев В.Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 82–94.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие. М.: ИНФРА-М. 2007.
8. Балацкий Е.В. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия // Общество и экономика. 2007. № 5. С. 37–53.
9. Экономическая безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста / под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина, М.В. Федорова. Т. 1. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2012.