

С. О. Ануфриев

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Резюме

У статті розглянуто проблему інституційних змін у середовищі господарюючого суб'єкта. Виявлено природу, поведінкові мотиви, функції і результати економічних дій суб'єктів ринкових відносин.

Summary

The article discusses the problem of institutional changes in the environment of an economic entity. The nature, behavioral motives, functions and the results of economic activity of the entity of market relationships are analysed.

Ключевые слова: институциональная среда, контракт, оппортунистическое поведение, хозяйствующий субъект.

Институциональная среда – один из важнейших компонентов институциональной матрицы, которая обрамляет процесс размещения ограниченных ресурсов, а также предоставляет новые возможности для использования существующих и создания новых ресурсов. Актуальность данной темы диктуется, прежде всего, результатами трансформации экономики Украины в рыночную экономику.

Различным аспектам институциональной среды хозяйствующего субъекта посвящены научные исследования многих авторов: И. Боумана, Э. Дж. Долана, Д. Е. Линдсея, Р. Ритермана, Э. Фуруботн, Р. Рихтер, С. Седерберга, Дж. Форрестера, А. Бадрак, А. Е. Шаститко, И. Ю. Беляева, С. И. Архиереева, О. Л. Яременко. На сегодняшний день назрела необходимость определения роли и значения институциональных аспектов, формирующих институциональную среду хозяйствующего субъекта в целом.

Целью статьи является исследование природы, поведенческих мотивов, функций и результатов экономических действий субъектов рыночных отношений, которые складываются на уровне отдельного хозяйственного звена – хозяйствующего субъекта.

Институциональная среда состоит из основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена, распределения и потребления, ограниченных благ высшего и низшего порядков. Соответственно, институциональная среда также обеспечивает снижение уровня неопределенности в повседневном взаимодействии хозяйствующих субъектов. Более конкретно, правила, образующие институциональную среду, состоят из законов, принимаемых представительным органом власти, указов, принимаемых президентом, постановлений правительства.

В той мере, в какой правила, образующие институциональную среду, способствуют расширению границ добровольного обмена для всех его потенциальных участников, можно говорить о снижении транзакционных издержек как издержек координации и разрешения распределительных конфликтов, возникающих между людьми в процессе использования ограниченных ресурсов [2, с. 222].

Если рассматривать институциональную среду в рамках институциональной матрицы, то следует выделить ее системообразующий характер. Правила, образующие институциональную среду, определяют характеристики той или иной системы как целого. С точки зрения отдельного хозяйствующего субъекта, работающего на территории одного или нескольких регионов Украины, институциональная среда состоит из правил национального, регионального и муниципального уровней. Таким образом, первая важная характеристика институциональной среды состоит в ее многоуровневости. Наряду с правилами, формирующими институциональную среду, существуют правила, которые определяются как институциональные соглашения, которые, в свою очередь, определяют формы кооперации и конкуренции между хозяйствующими субъектами.

Многоуровневость не является единственно важной характеристикой институциональной среды в Украине. Наряду с ней можно выделить ее двойственность, вытекающую из наличия двух правил: формальных и неформальных. Данная двойственность является основанием возникновения и воспроизводства феномена, получившего название институциональной дихотомии. Суть ее – в воспроизведении несоответствия в динамике, содержании и механизмах обеспечения

данных правил. Идеального соответствия между двумя типами правил нет ни в одной стране мира, независимо от того, какая из правовых традиций в ней преобладает [7, с. 5]. Данное соответствие логически невозможно по двум взаимодополняющим основаниям: 1) различный механизм формирования и изменения; 2) ограниченные возможности отдельных хозяйствующих субъектов и их совокупности по приведению в соответствие данных типов правил. Не случайно институциональные границы обмена не совпадают с его технологическими границами.

Однако в Украине на существовании данной дихотомии основаны фундаментальные характеристики экономической системы, отражающиеся в поведении и мыслительных конструкциях предпринимателей, потребителей, чиновников. Данную дихотомию нельзя игнорировать, если ставить задачу выявления основополагающих и структурообразующих факторов экономической системы Украины.

Современная ситуация в Украине может быть охарактеризована в терминах глобального институционального неравновесия, которое усилилось в связи с событиями, произошедшими во второй половине 1998 г.: начиная с июня возобновился фиксируемый официальной статистикой экономический спад, а во второй половине августа – начале сентября произошло обвальное обесценивание национальной валюты. Далее был мировой финансовый кризис 2008 года, который также вызвал резкий обвал курса гривни, спад промышленного производства, отсутствие ликвидности в банковской системе.

В связи с этим, используя аналогии с теорией экономического цикла, можно говорить о том, что в рамках институционального кризиса наблюдается несоответствие имеющихся правил и механизмов их поддержания правилам, которые необходимы для функционирования экономики, приобретшей, как считается, определенный вектор развития. Неравновесной считается ситуация, когда часть хозяйствующих субъектов предпринимает усилия по изменению основополагающих правил игры. Нарушение равновесия связано с тем, что среди пострадавших от кризиса оказались крупнейшие украинские коммерческие банки, на базе которых создавалось большинство незарегистрированных интегрированных структур – финансово-про-

мышленных групп. Последнее обстоятельство приводит к изменению сравнительной переговорной силы участников политического рынка по поводу системообразующих правил игры.

Важнейшей характеристикой институциональной среды в Украине является не только дихотомичность по линии «формальные-неформальные правила», но и компонентная неполнота на всех уровнях [6, с. 131].

Наиболее наглядным примером является отсутствие законодательства о земле. Данная характеристика институциональной среды на региональном уровне подталкивает институциональных предпринимателей, ориентированных на извлечение выгод из формирования набора новых правил к разработке регионального законодательства по земле, допускающего ее куплю и продажу независимо от характеристик и перспектив принятия законодательных актов ВРУ. Другим характерным примером является отсутствие налогового кодекса. Это значит, что заинтересованные стороны не могут апеллировать к своду формальных правил по поводу возникающих проблем, связанных с определением налоговой базы, исчислением налога, порядком его уплаты и т. п.

Однако компонентная неполнота наряду с дихотомичностью институциональной среды недостаточны для того, чтобы определить, каковы те условия, в рамках которых заключаются контракты на локальном уровне. Важно также обратить внимание на сложность и нестабильность институциональной среды для принятия экономических решений, особенно долгосрочных, связанных с использованием специфических активов. Специфическим считается актив, доход от использования которого, в рамках одной конкретной транзакции, устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. Другой важной характеристикой институциональной среды является ее фрагментарность, суть которой состоит в невозможности обеспечить фронтальное блокирование нежелательного типа поведения, проявляющегося в обходе существующих формальных институциональных рамок.

Данные характеристики институциональной среды во многом обусловлены современным устройством политического рынка

в Украине. Этот рынок является в высшей степени несовершенным, поскольку измерение результативности действий участников процесса нормотворчества сопряжено с чрезвычайно высокими транзакционными издержками. Это обусловлено особенностью того продукта, который предлагается на данном рынке, – правилами игры. В связи с тем что распределительные и координационные последствия данных правил не всегда очевидны даже после их применения, то правила, образующие институциональную среду, можно отнести либо к категории опытных (experience), либо к категории доверительных (credence) благ. Отсюда – высокая вероятность оппортунистического поведения законодателя, состоящего в лоббировании интересов отдельных групп в ущерб последовательной работе, направленной на формирование благоприятной институциональной среды для экономического роста.

Высокая степень несовершенства политического рынка обуславливает несоответствие различных компонентов формальной части институциональной среды на одном и том же уровне. Несогласованность правил является отражением незрелости механизмов достижения компромиссов.

В то же время хозяйственная практика многообразна, что проявляется в сложности создания и применения законов, регулирующих способы кооперации и конкуренции между отдельными хозяйствующими субъектами. Наглядным примером таких сложностей является нормативная база антимонопольного регулирования, которое, с одной стороны, направлено на предотвращение и пресечение злоупотреблений хозяйствующих субъектов своим доминирующим положением, а с другой – ограничивает конкуренцию, разделяя ее на добросовестную и недобросовестную. К законодательным актам, формирующим нормативную базу институциональной среды, относятся Законы Украины «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О защите прав потребителей», «О рекламе», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». Поскольку трудно определить, что относится к добросовестной конкуренции и одновременно не ведет к усилению опасности злоупотреблений монопольным

положением, используют так называемое правило взвешенной оценки (rule of reason). Данное правило необходимо, так как далеко не всякое ограничение свободной торговли и конкуренции приводит к снижению эффективности использования ресурсов и благосостояния [1, с. 181].

Вместе с тем правило взвешенной оценки является наиболее адекватным для правовых систем, основанных на прецедентах. Именно в рамках таких систем возможна выработка решений относительно конкретных случаев на основе сопоставления выгод и издержек, обусловленных вытеснением свободного рыночного обмена и применением ограничительной практики. Вопрос о том, возможно ли применение практики прецедентов, еще остается открытым.

В современной экономической теории актуальным остается вопрос о природе и сущности хозяйствующего субъекта как первичной форме координации и организации бизнеса. Речь идет об институциональной концепции развития хозяйствующего субъекта в условиях жесткой рыночной конкуренции, поиске неортодоксального пути обретения хозяйствующим субъектом преимуществ перед конкурентами, использовании нестандартных методов максимизации полезности и достижения финансового успеха.

Сферой деятельности любого хозяйствующего субъекта является обмен. Представление о рынке как о регулярном обмене товарами и услугами, осуществляемом посредством механизма ценового равновесия, с позиций современного теоретического императива явно устарело. Рыночные отношения уже нельзя сводить только к технологии актов купли-продажи. Если не учитывать транзакционного обмена правами собственности и не признавать наличия институциональных ограничений в процессе хозяйствования, то многие экономические проблемы хозяйствующего субъекта останутся нерешенными [4, с. 95].

Бизнес по своей природе в большей степени тяготеет к неформальным институтам, обычаям и правилам. Неформальные «правила игры» приходится признавать практически всем, кто в нем участвует. Действия в согласии с ними порой служат «входным билетом» в деловые круги. Признание хозяйствующими субъектами важности неформальных привычек и традиций демонстрируется ими

посредством толерантного поведения, проявления доверия, взаимности по отношению к партнерам и контрагентам.

Доверие – это важный материал социальной системы. Оно рождается как экстраполяция позитивных свидетельств прошлого опыта на текущий – момент принятия решений. Оно зарождается сознательно и продуманно, то есть – когнитивно. Но в то же время мы часто интуитивно обучаемся распознавать ситуации, в которых следует и в которых не следует доверять партнерам. Другими словами, начинаем действовать привычно, а значит, – рутинно. Благодаря такому поведению хозяйствующих субъектов доверие трансформируется в институт [5, с. 143].

Достижение рационального выбора хозяйствующего субъекта во многом зависит от предсказуемости действий всех участников соглашений. Соблюдение неформальных институциональных рамок приводит к экономии транзакционных издержек, так как информация, необходимая хозяйствующему субъекту для заключения и исполнения очередного контракта, сохраняется в памяти ее организации.

Сегодня наиболее активно развивают контрактную концепцию в рамках институциональной парадигмы «теория отношенческой контрактации» и «теория соглашений». В этих научных направлениях речь идет о контрактных и неконтрактных характеристиках обмена. Ограниченность рационального исчисления выгод и издержек при обмене вынуждает хозяйствующих субъектов вводить в контрактную практику элемент рутинизированного доверия как нематериального ресурса преодоления неопределенности рынка.

При заключении контракта используются как формальные, так и не формальные нормы, соотношение которых интерпретируется для нужд конкретной сделки. Во всех контрактах присутствует элемент неопределенности, а именно: нельзя знать заранее все возможные исходы, не все ограничения сформулированы явно и достаточно. По типовому мнению практиков «в договоре не все договорено», так как «нерушимых», абсолютно полных контрактов в принципе быть не может. Конечно, можно уменьшить риск оппортунистического поведения партнера с помощью применения стандартного контракта, установления санкций и назначения мер принуждения к его

выполнению, то есть путем усиления правовой составляющей контракта. Но, как правило, неконтрактные элементы соглашений в обмене задаются социумом извне, основываются на неписаном праве. Поэтому роль «примесей» в контрактах выполняют неформальные моменты. В нашем случае такой позитивной «примесью» служит – доверие [3, с. 31].

Характеристики институциональной среды, сформировавшейся в Украине в конце XX – начале XXI века, позволяют сделать вывод о том, что далеко не всякий набор правил обеспечивает снижение неопределенности и, соответственно, экономию на транзакционных издержках. Для этого должны выполняться как минимум следующие условия: правила, образующие институциональную среду, должны быть более или менее согласованы одно с другим, понятны игрокам, действия которых с их помощью регламентируются, в достаточной степени стабильными, что в условиях неопределенности позволяет согласовывать ожидания субъектов, принимающих хозяйственные решения.

Список литературы

1. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле ; пер. с франц. Л. Б. Азимова и др. – М. : Науч.-изд. центр «Наука для общества». – 1998. – 304 с.
2. Архиереев С. И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиереев. – Х. : Бизнес-информ, 2000. – 288 с.
3. Бадрак А. Цели и приоритеты устойчивого развития Украины / А. Бадрак, Л. Шостак // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 30–36.
4. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Катякало и др. – СПб. : Изд. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
5. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 4-е перераб. и доп. изд. – М. : ТЕИС, 2010. – 828 с.
6. Шаститко А. Е. Неинституциональный подход в экономическом анализе: Постановка проблем / А. Е. Шаститко // Фактор транзакционных издержек в теории и практике / под ред. В. Л. Тамбовцева. – М. : Теис, 2003. – С. 131–132.
7. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971. – 325 p.