

УДК 338.242:330.341.2

UDC 338.242:330.341.2

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И  
ИХ РОЛЬ В ПОСТРОЕНИИ РЫНОЧНОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

**INSTITUTIONAL CHANGES AND THEIR  
ROLE IN DESIGNING OF MARKET  
ECONOMICAL SYSTEM**

Рысьмятов Александр Закирович  
д. э. н., проф.

Rysmyatov Alexander Zakirovich  
Dr. Sci. Econ., professor

Осенний В.В.  
ассистент

Osenny V.V.  
lecturer

*Кубанский государственный аграрный  
университет, Краснодар, Россия*

*Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

Погибелев А.В.

Pogibelev A.V.

*ОПХ «Колос»*

*EPF 'Kolos'*

Статья посвящена институциональным проблемам экономики. Разработана понятийно-методологическая модель рыночного институционализма, полученная и дополненная в результате систематизации отдельных элементов, составляющих содержание понятия "институт". Предложена классификация экономических институтов.

Institutional problems of economics is devoted in the article. Conceptual-methodical model of market institutionalism, received and added in the result of systematization of separate elements, consisting of the intension of meaning 'institute' was worked out. Classification of economic institutes was offered.

Ключевые слова: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ИНСТИТУТ, МОДЕЛЬ РЫНОЧНОГО  
ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА, КЛАССИФИКАЦИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ.

Key words ECONOMICAL INSTITUTE,  
MODEL OF MARKET INSTITUTIONALISM,  
CLASSIFICATION OF ECONOMICAL  
INSTITUTES.

Всплеск интереса к институциональным проблемам экономики возник не на пустом месте. Его онтологические и гносеологические корни можно найти в работах как русских, так и зарубежных экономистов, творивших в течение двух последних веков и представлявших собой совершенно различные школы и течения. В их работах впервые был высказан целый ряд узловых понятий, составляющих основу современного понятийного методологического аппарата современного институционализма, обоснованы причины и факторы, его определяющие.

Однако существует множество расхождений и разночтений в трактовке понятийно-методологических аспектов современной институциональной экономической теории, что требует дальнейших исследований, предполагающих осмысление содержания, связанных с ними таких понятий и явлений, как институты, институции, права собственности, контракты, трансакционные издержки, а также системы взаимодействий, отражающих взаимосвязь и взаимообусловленность данных категорий.

В работе А.Е. Шаститко приведен перечень используемых в экономической теории определений понятия «институт». Так, В. Нил <http://ej.kubagro.ru/2007/09/pdf/09.pdf>

выражает структуру понятия «институт» в виде совокупности трех взаимодополняющих друг друга элементов (рисунок 1):

- 1) правил;
- 2) стандартов поведения;
- 3) стереотипов мышления.



**Рисунок 1 – Структура понятия экономического института по В. Нил (W. Neale)**

Один из наиболее признанных исследователей, занимавшихся проблемами институциональной теории, Д. Норт определяет понятие "институт", как создание человеком ограничений, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие. Согласно другому его определению, это «правило, механизмы, обеспечивающие их выполнение и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми». В приведенной ниже работе Д. Норт описывает институты, как «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действительности ограничений».<sup>2</sup>

Как подчеркивает Р.М. Нуреев, наиболее полная квалификация правил поведения индивидуального человека и организаций приведена в монографии немецкого экономиста В. Вамберга «Правила и выбор в экономической теории». Он делит правила поведения на наследуемые и приобретенные, передаваемые через культуру. Последние, в свою очередь, – на личные и социальные, а социальные правила – на неформальные (закрепленные традициями, обычаями и т.д.) и формальные (закрепленные в правовых нормах). Формальные социальные правила включают «частное» и «общественное» (публичное) право. «Частное» право регулирует поведение не только отдельных индивидов, но и негосударственных организаций; в рамках «общественного» права выделяют правила, ограничивающие деятельность правительства и государства (рисунок 2).

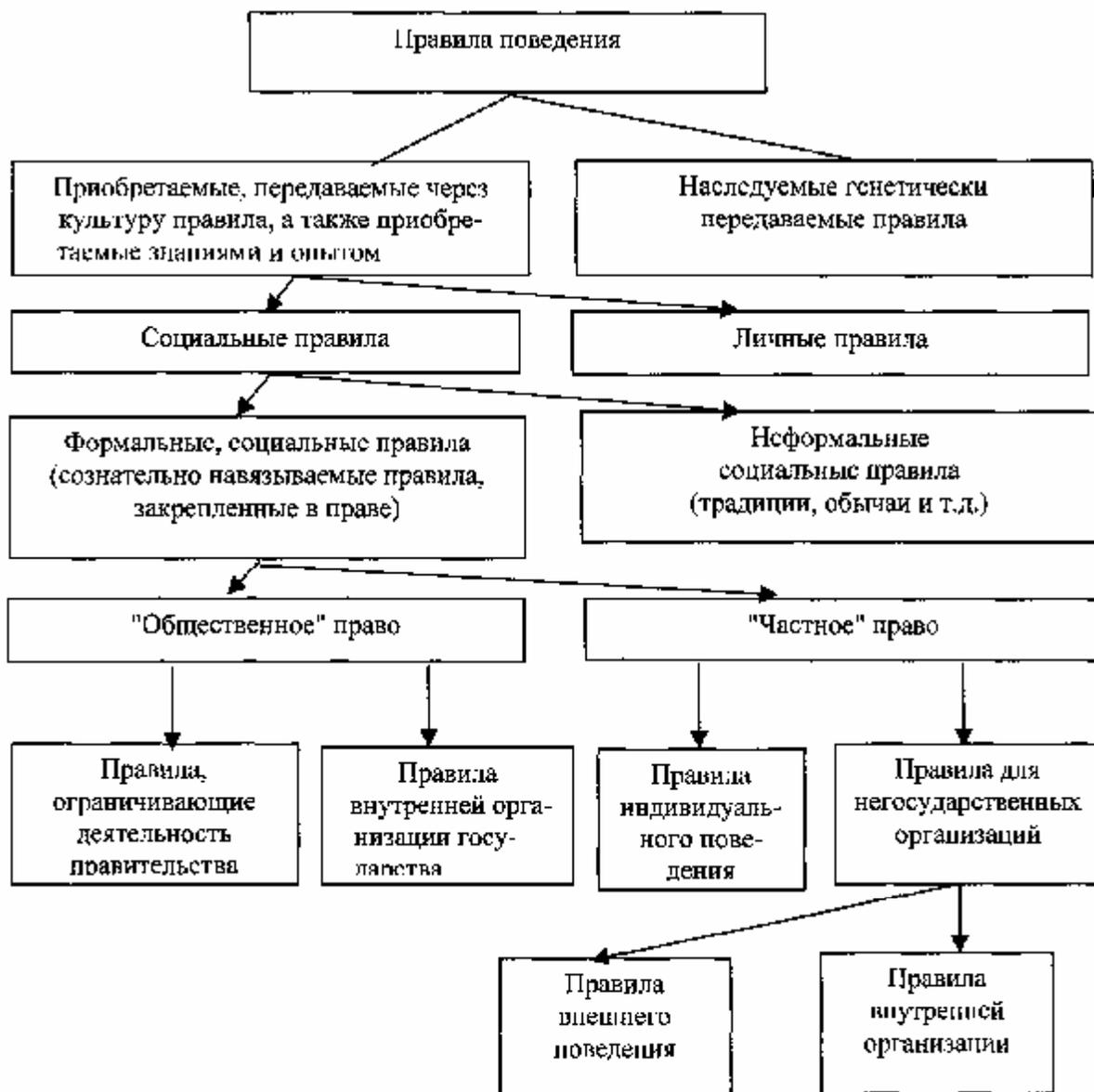
Схема, представленная на рисунке 2, в целом отражает процесс формирования правил поведения отдельных индивидов и организаций, однако, она не показывает всей глубины и разнообразия взаимосвязи и взаимовлияния различных типов правил. В связи с тем, что хозяйственная жизнь постоянно выдвигает новые требования к регулирующим ее институтам, правила поведения – «институты» постоянно меняются и модифицируются, адаптируясь к новым условиям. Найденные эмпирическим путем новые социальные

нормы формализуются и закрепляются в праве не подкрепленными санкциями и организационными институтами, а формальные правила переходят в разряд неформальных. Формальные правовые нормы и законы, отжившие свой век и ведущие к росту транзакционных издержек, модифицируют либо отменяют. При этом процесс формализации правил и ограничений диктуется требованиями повышения их отдачи и снижения этих издержек путем введения единых стандартов.

Право собственности, отмечает Р.М. Нуреев [4], как один из основных системообразующих институтов рынка, реализуется через взаимодействия системы стимулов и антистимулов, в наборе альтернатив, стоящих перед экономическими агентами. Выбор определенного направления действий завершается заключением контракта (рисунок 3).

---

<sup>1</sup> Норт. Институты, идеология и эффективность экономики // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик /Под ред. Л.И. Пляшевой, Дж.А. Дорна. М.: Сата ІСаху, Институт Катона, 1993. С. 307–319.



**Рисунок 2 – Классификация правил поведения (уточнено автором с использованием следующих источников VanBerg V., 1994. p 110)**



**Рисунок 3 – Реализация прав собственности в контрактах**

Между тем, из данной схемы выпали организационные и правовые институты (организации, а также механизмы и инструменты, позволяющие осуществить реализацию прав собственности в контрактах по данной схеме). Как показал опыт функционирования экономики нашей страны, в период первичных рыночных трансформационных преобразований отсутствие соответствующих изменений в праве, а также организационных, экономических и правовых институтов, инструментов и механизмов привело к тому, что, по определению В.М. Полтеровича, страна, как и большинство стран Восточной Европы, попала в «институциональную ловушку», основными характеристиками которой были:

- отсутствие эффективного собственника на предприятиях, принявших рыночные организационно-правовые формы, что, в свою очередь, привело к отсутствию или снижению эффективности управления и контроля снизу за деятельностью наемного менеджмента;
- общество, разрушив командную систему организационных институтов правовых и экономических механизмов, инструментов и стимулов, в 1992 году фактически с чистого листа начало их поиск и формирование. При этом значительная часть из них до настоящего времени находится на стадии становления и развития;
- структура собственности, сформировавшаяся в результате приватизации, во многом не отвечает критериям социальной справедливости, что приводит к потере ее легитимного характера в большей части населения.

Сложность процедуры перераспределения и передачи прав собственности между субъектами и вмешательство государства в процесс перераспределения, а также непрозрачность и запутанность этих процедур ущемляют права собственника и резко снижают возможность достижения высокой экономической эффективности этими субъектами.

Необходимо дополнить модель реализации прав собственности в контрактах таким необходимым элементом, как наличие эффективно

действующих организационных, правовых и экономических институтов, механизмов и инструментов, а также развитой культурой договорных отношений, позволяющих реализовать право собственности.

С учетом внесенных нами дополнений и изменений модель реализации прав собственников в контрактах будет такой, как представлена на рисунке 4.



**Рисунок 4 – Институциональные составляющие, определяющие эффективность реализации права собственника (составлено автором)**

Совершенствование теории и методологии институционализма предполагает адекватное совершенствование и уточнение его понятийного аппарата. По выражению В.И. Ленина, понятие есть «... высший продукт мозга, высшего продукта материи»<sup>1</sup>. Под понятиями понимают системы

<sup>1</sup> Полное собрание сочинений. В.И.Ленин. Т. 29. С. 149.

знаний, представляющих собой фрагменты научных теорий. Вышеуказанные системы знаний, в свою очередь, предполагают определение понятий, установление их структуры и связей с иными понятиями системы.

Основным выражением понятия является его содержание, под которым понимают совокупность признаков и предметов, отраженных в понятии.

Нами разработана понятийно-методологическая модель рыночного институционализма, которая получена в результате систематизации отдельных элементов, составляющих ее (полученных из литературных источников) и указанных на рисунке 5. Данные были нами систематизированы и дополнены.

В этой модели нами приведены основные элементы, составляющие содержание понятия институт, а также систематизированы и дополнены классификация рыночных институтов по следующим признакам:

- цели рыночных институтов;
- виды институтов;
- формы проявления институтов рынка;
- функции институтов;
- инструменты институциональной политики;
- факторы, определяющие институциональные изменения;
- принципы организаций и функционирования институтов.

Нами предпринята попытка квалификации экономических институтов по уровню их функционирования в экономике страны. По нашему мнению, все рыночные институты можно разделить по уровню их функционирования на макроэкономические институты, к которым относятся федеральные законы, общенациональные и общегосударственные обычаи и ментальность, а также федеральные организационные структуры, обеспечивающие реализацию институциональных факторов для эффективного и устойчивого роста экономики страны (рисунок 6).

На уровне регионов действуют мезоэкономические институты, к которым относятся:

- региональные законы и законодательные акты;
- региональные и субрегиональные обычаи, традиции и ментальность населения;
- организационные структуры и институты, обеспечивающие реализацию институциональных факторов в экономике региона.

На уровне предприятия действуют так называемые микроэкономические институты, к которым мы относим такие формальные институты, как сложившаяся структура организационно-правовых форм предпринимательства, культуру и систему контрактных отношений с партнерами по бизнесу, а также внутрикорпоративные и внутрифирменные институты (сложившийся распорядок дня, режимы труда и отдыха, должностные обязанности и т.д.).



**Определение понятия "экономический институт"**  
 "Это понятие выражающееся в виде совокупности трех взаимодополняющих друг друга элементов: 1. правил; 2. стандартов поведения; 3. стереотипов мышления.

**Элементы составляющие содержание понятия "институт":**

- правовая составляющая
- организационно – структурная составляющая
- традиционно - ментальная составляющая
- процессуальная составляющая
- отраслевая составляющая (связанная с особенностями агропродовольственного рынка)

**Цели институтов аграрного рынка:**

- создание благоприятного инвестиционного климата
- укрепление структур корпоративного управления
- развитие частных и общественных структур регулирования рынка
- увеличение эффективности работы налоговых органов
- создание эффективных( правовых и организационно экономических механизмов и инструментов сохранения плодородия почвы
- создание эффективных правовых и организационно экономических механизмов и инструментов сохранения экологии
- создание благоприятного климата обеспечивающего восприимчивость экономики к инновациям
- формирование институтов эффективного землевладения и землепользования.

**Виды институтов:**

- правовые,
- организационные,
- процессуальные,
- традиционные,
- ментальные
- управления и координации

**Формы проявления институтов:**

- существующие формальные законы и законодательные акты
- существующие традиции и обычаи определяющие ментальность населения

**Функции институтов в управлении рыночными системами:**

- обеспечение эффективного функционирования рыночных механизмов
- легитимизация действия формальных институтов,
- обеспечение эффективного хода воспроизводственных процессов, обеспечение эффективного внедрения инноваций

**Принципы организации и функционирования институтов:**

- объективность действия
- консервативность к изменениям
- легитимность в глазах общества
- адекватность к современному состоянию развития экономики.

**Инструменты институциональной политики:**

- законотворчество и законодательная инициатива

**Факторы определяющие институциональные изменения:**

- изменение технологии
- изменение рисков
- изменения трансакционных издержек

**Рисунок 5 – Понятийно-методологическая модель рыночного институционализма. Составлена автором с использованием: А.Е. Шаститко Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС; О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. Институционализм в российской экономической мысли (IX – XXI вв.): В 2 т. Волгоград: Изд-во Волг ГУ**

Таким образом, наши исследователи показали, что последние годы характеризовались всплеском интереса со стороны экономического сообщества к проблеме совершенствования теории и методологии институциональной экономики, а также практического применения ее принципов и закономерностей при формировании развития рыночной экономики.

Производственные структуры являются одним из наиболее консервативных элементов социально-экономических систем. Их изменение и совершенствование требуют значительных затрат времени. Кардинальные институциональные изменения происходят еще более медленно. Особенно консервативны неформальные институты, связанные с изменением сознания людей. Однако именно они создают легитимную основу для действия законов. Кардинальные изменения, осуществляемые не естественным путем, а насаждаемые сверху, часто приводят к отрицательным результатам в экономических преобразованиях.

В прежней социально-экономической системе было исключено действие такой мощной группы мотивов, как обладания правом собственности, тогда как в рыночных организационно-экономических механизмах эта группа мотивов занимает одно из ведущих мест. Это также требует их легитимизации, а следовательно, решения проблемы эффективного собственника.

Для достижения успешного хода аграрных реформ и обеспечения долгосрочного и устойчивого экономического роста необходимы, прежде всего, модификация неформальных норм поведения легитимизирующих новых законов и правил, являющихся основой формирования новых мотивационных механизмов в обществе. При этом наиболее эффективными, как показывает опыт, являются гибкие институциональные структуры, способные адаптироваться к новым условиям в широком диапазоне.

Несоответствие технических и организационно-технологических факторов в существующей институциональной среде аграрного рынка приводит к неуверенности предпринимателей, что, в свою очередь, является фактором повышения затрат по операциям и транзакционным издержкам, а неадекватная организация и отсутствие культуры договорных отношений и других неформальных институтов – к повышенным рискам в коммерции и предпринимательской деятельности.

Таким образом, решение проблемы институциональных изменений в аграрном секторе предполагает, наряду с решением других проблем, необходимость создания многоуровневой структуры и инфраструктуры аграрного рынка, а также «рыночномыслящего общества», что позволит сформировать эффективного собеседника и через это наиболее полно реализовать действия рыночных механизмов и институтов.



**Рисунок 6 – Классификация экономических институтов по уровню их функционирования в экономике (составлено автором)**

Концепция институционализма в рыночной экономике является интерпретацией общесоциологической теории социальных связей в обществе, представленном в виде структуры, состоящей из воздействующих друг на друга групп, иерархии отношений между ними, опосредованных социальными институтами. Тем самым, социальные связи рассматриваются организованными, контролируемыми и управляемыми.

Акционеры, менеджеры, сотрудники фирм, поставщики и клиенты в бизнес-партнерских связях выступают в виде групп интересов, или групп давления, образующих дискретное пространство предпринимательской среды. По определению, бизнес-партнерство – это пространство согласия, а не конфликта. Действующие в нем группы комплиментарны, и действия их членов взаимно дополняют друг друга, как во внутрифирменных, так и межфирменных функциях и ролях. В рыночном бизнес-партнерстве особенно важны «стыки» (центры) межгрупповых взаимодействий, собственно, превращающих дискретное в организационные поля устойчивых отношений. Они не ограничиваются договоренностями и даже подписанными соглашениями, но должны быть материализованными в совместном имуществе, взносах, охране безопасности и каналах связи не только по поводу покупок и продаж, но и поддержанию общей (предполагается, высокой) планки моральных ценностей и сохранению декларируемого нормативного образца, вместе с тем, открытые переменам под влиянием изменяющейся социополитической и культурной среды. При этом важно не застыть в бюрократических согласованиях и взаимных увязках стратегии и тактики, а вырабатывать корпоративное сознание, понимание всеми членами сотрудничающих групп своего, не побоимся высокопарного слога, предназначения, особой миссии улучшения качества не только собственной жизни, но и партнеров. Для всего этого должны быть реальные успехи.

Группы-партнеры занимают сходные и различные позиции в системе иерархических отношений предпринимательской среды. Отношения всегда имеют объективную и субъективную составляющие. Первая предполагает, прежде всего, результат. Если он сформирован, то его надо принимать как ресурс, способный к использованию в конкретных формах и реальных возможностях. Вторая – устойчивый мотив в сознательном закреплении результата в межгрупповом взаимодействии. В отношениях кристаллизуется новая целостность, для которой больше всего подходит уже упоминавшаяся корпорация, с присущими ей нормами, ценностями, целями, средствами и возможностями. Все они институционально ориентированы и предполагают внешнюю устойчивость и внутреннюю целесообразность корпоративной деятельности. По Щепаньскому, мы принимаем его интерпретацию, термин «институт» имеет четыре следующих значения: 1) это группа лиц, выполняющая определенные, необходимые в обществе функции; 2) организационные формы выполнения таких функций; 3) учреждения и средства деятельности, регулирующие те или иные виды социальной деятельности; 4) социальные

роли, особенно важные для группового и межгруппового взаимодействия в обществе. Например, когда мы теоретизируем бизнес-партнерство на аграрных бизнес-рынках, то под «институциональным» понимаем выделенные нами партнерские группы, участвующие в совместной предпринимательской деятельности в агросфере, или организационные формы – от сохранения полной хозяйственной независимости до отказа от самостоятельности и права юридического лица; а также учреждения – от федеральных до региональных, организующие бизнес-партнерство и весь спектр допустимых альянсов, связанных с договорными отношениями по разграничению и объединению полномочий на рынке. Наконец, институтом будет социальная роль акционера, менеджера, предпринимателя, сотрудника той или иной фирмы-партнера и контролирующей инстанции.

Характерно, что при всех социологических подходах к институциональной деятельности «институциональность» понимается как выполнение регламентированных (от традиционных и морально-императивных до легитимных и нормативных актов) и безличных функций для удовлетворения необходимых потребностей и регулирования социального поведения. Безличный характер институциональности требует от любого представителя групп делегирования полномочий предсказуемого и однозначного поведения, иначе общее для фирм-партнеров организационное поле будет разрушено, интеграция сломана, альянсы отменены или приостановлены.

Наибольшую сложность в системе институциональных связей представляют собой неформальные институты, чаще всего неписанные правила и профессиональные кодексы поведения. Наряду с формализованными, они существуют как внутренний голос, императив практически, а не только теоретически ориентированного социального поведения, осуществляемого в плане: «не нами придумано и не нам от всего этого отказываться...». Чаще всего неформальная институционализация поддерживается или ослабляется в процессах социального общения (коммуникации). Во всех видах партнерства оно не только самоценно, но и предопределяет слишком многое.

В бизнес-партнерстве и укреплении (или, напротив, разрушении) альянсов нельзя ограничиваться только деловыми его формами. Существуют другие – межличностные, досуговые, по интересам и предпочтениям. Именно в общении не только с бизнес-партнерами, но и потребителями, в том числе и потенциальными, на основе материальных успехов или неудач создается, закрепляется или разрушается имидж (образ) фирмы, привлекательность или ее безразличие для партнеров в производстве и коммерческой деятельности. Внутри самой фирмы, у ее персонала, менеджеров и акционеров в процессе социальной коммуникации возникает чувство солидарности, представление о собственной миссии и ощущение хорошо исполненного долга (оно должно постоянно поддерживаться материальными успехами и реальными достижениями) и даже незаменимости.

В теории выделяют три разновидности общения: взаимодействие, взаимопонимание, обмен информацией. Взаимодействие чаще всего строится по моделям кооперации или конкуренции, у которых есть как культурные, так и нецивилизованные проявления. Действительное бизнес-партнерство, как и устойчивые альянсы, возможны только в культурных институциональных формах. В них даже индивидуально-межличностное не превращается в коррупционные междусобойчики и теневую экономику. Взаимопонимание складывается из упоминаемой прозрачности нормативно-институциональной деятельности, предполагающей понимание мотивов, целей и ценностей партнеров по бизнесу, обменивающихся информацией. В ее движении, прежде всего, по каналам массовых коммуникаций и с помощью специализированных профессиональных изданий укрепляется или ослабляется институциональная составляющая социальной жизни, формируются неформальные по своей сути лидеры, мнения в важнейших сферах общества и авторитетные в своем деле личности, влияющие своим примером успешности на состояние дел в группе и собственном окружении. Это тот самый человеческий фактор, который, в силу своей иррациональности, так слабо приручаем в прагматическом и утилитарном отношении к четко очерченным целям и задачам – идеалу классической рациональности.

Все это вызывает ряд новых вопросов: должны ли быть, по институциональной парадигме, бизнес-субъекты близкими в личном отношении, насколько тесными и в какой связи (производственном, досуговом, по предпочтениям и интересам) они допустимы, как и чем могут привлекать новых партнеров, и следует ли им окончательно разрывать отношения со слабеющими субъектами рынка?

В отличие от публикации О.У. Юлдашевой «Маркетинг взаимодействия: философия и методология межфирменных коммуникаций», достаточно однозначно ответившей на перечисленные вопросы, мы не будем столь категоричны, полагая, что абстрактно-теоретическое рассмотрение всегда уточняется и конкретизируется в вариантах и фактах, открытых реинтерпретации.

Таким образом, все вышесказанное позволяет в заключение сказать, что в последнее десятилетие возник ряд теорий, которые требуют пересмотра методологических подходов и сложившихся парадигм в организации межфирменных отношений. Наиболее перспективными и продуктивными из них, на наш взгляд, являются: «контрактная теория» Р. Коуза и «теория институтов и институциональных изменений» Д. Норта, а также «теория систем» и «теория и философия межфирменных коммуникаций».

В современных условиях возникли новые конфигурации факторов, определяющих эффективность трансформационных изменений, эффективность и устойчивость развития экономики на уровне страны, регионов и предприятий. Решение этих задач, в свою очередь, требует дальнейших

исследований с целью уточнений, дополнений и систематизации знаний в области теорий и методологии, а также уточнение понятийного аппарата.

#### **Список литературы**

1. Богданов, А.А. Вопросы социализма: Работы разных лет. – М.: Политиздат, 1990. – 479 с.
2. Вебер, М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
3. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997.
4. Нуреев, Р.М. Социальные субъекты современной России: история и современность // Мир России. Социология. Этнология. – 2001. – Т. 10. – № 3. – С. 3–66.