

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ*

© 2015 Ю.В. Матвеев, Г.В. Семёнов, О.В. Трубецкая, К.В. Шнякин**

Ключевые слова: экономическое развитие, институциональные факторы, законодательная среда, глобализация, регионализация, управление экономикой, капитал, труд, рынок.

Исследуются институциональные факторы экономического развития в условиях глобализации и регионализации, анализируется роль институтов в управлении экономикой. Раскрывается возникновение институционального конфликта на основе возвышения института частной собственности, правил, отвечающих за капитал, его накопление, перемещение в мире, над институтами, отвечающими за труд, социальные функции, оборудование, здравоохранение, накопление и передачу знаний. Предлагается усилить роль последних институтов в управлении экономикой.

В условиях глобализации особое значение приобретает анализ институциональных факторов экономического развития¹. Именно через институциональные факторы реализуется политика устойчивого, сбалансированного экономического роста, позволяющая своевременно противодействовать негативным эффектам цикличности хозяйственной деятельности.

Институциональные факторы роста связаны с разными аспектами социально-экономической среды, в которой функционируют хозяйствующие субъекты. Ее формируют как они сами, так и государство в роли инициатора или проводника той или иной политики экономического роста. При этом сфера охвата элементами бизнес-среды может быть различной - от локальной и узкоотраслевой (промышленные парки, зоны свободной торговли, кластеры предприятий, корпоративные организационные структуры, отраслевые организации бизнеса и др.) до общенациональной и международной, включающих все административно-территориальные единицы и отрасли экономики страны или стран.

Институциональные факторы роста могут иметь различные формы проявления, но общим для них является то, что они опреде-

ляют рамки деятельности хозяйствующих субъектов и создают дополнительные возможности для их эффективного бизнеса.

В экономической литературе выделяют следующие группы институциональных факторов²:

♦ Первая, объединяемая понятием “организационные структуры бизнеса”, которые могут различаться по размерам с учетом отраслевой специфики (крупный, средний, малый бизнес), степени корпорированности (корпорированный и некорпорированный бизнес), степени диверсифицированности (специализированный и диверсифицированный бизнес), степени монополизированности рынка (монополия, олигополия, свободный рынок), характеру использования наемного труда (личные и семейные предприятия, акционерный капитал с наемным трудом). Именно в этих структурах осуществляются процесс непосредственного производства продукции и управление этим процессом со стороны менеджмента. Как показывает практика, в одинаковых условиях функционирования одни организационные структуры позволяют добиваться высокой эффективности производства и на этой основе увеличения выпуска продукции, а другие - нет.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ. Грант № 14-06-97048 “Эволюция институтов регионального развития в условиях глобализации и регионализации”.

** Матвеев Юрий Васильевич, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой институциональной экономики; Семёнов Георгий Виссарионович, доктор экономических наук, профессор; Трубецкая Ольга Вениаминовна, кандидат экономических наук, доцент; Шнякин Кирилл Вячеславович, кандидат экономических наук, ст. преподаватель. - Самарский государственный экономический университет. E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru.

К организационным структурам, увеличивающим потенциал экономического роста, относят промышленные кластеры (локальные территориальные сочетания производств с определенной специализацией, добывающиеся высокой конкурентоспособности), отраслевые организации предпринимателей (проводники технологических новинок и других эффективных бизнес-решений, способствующих росту отрасли), различные кооперативы (аграрные, сбытовые и др., повышающие устойчивость и производительность соответствующего бизнеса).

♦ Вторая группа объединена понятием “экономическая инфраструктура”. В нее входят те отрасли хозяйства, которые сами не создают материальный продукт, не обеспечивают процесс его производства. Это электроэнергетика и коммунальное хозяйство производственного назначения, транспорт, складское хозяйство и связь, а также разнообразные отрасли сферы услуг для нужд производства (финансово-кредитная сфера, оптовая и розничная торговля, наука, образование, услуги бизнесу и др.).

♦ Третья группа факторов образует законодательно-нормативную среду деловой активности - продукт деятельности государства на разных уровнях властной вертикали (центральной, региональной, реже локальной). Однако далеко не всегда регламентирующие меры государства способны содействовать экономическому росту.

Наиболее ощутимое влияние на процесс деловой активности, а значит, и на экономический рост оказывает налоговое, антимонопольное, финансово-кредитное, лицензионное, корпоративное, научно-технологическое и трудовое законодательство. Как и всякая регламентация, такое законодательство может влиять как положительно, так и отрицательно на способность бизнеса увеличивать свой вклад в экономический рост.

В условиях глобализации появился новый вид мегаконкуренции - институциональная конкуренция, представляющая собой систему соперничества между странами за систему правил, моделей национального развития, за лидирующие позиции в их установлении и расширении зоны действия. В этих условиях одни страны добиваются больших результатов и устанавливают свои “правила

игры”, могут диктовать условия другим странам, а другие страны, в свою очередь, демонстрируют лучшие результаты при разработанных ими для своего национального хозяйства институтах, поэтому в условиях экономической глобализации весьма сложно выработать общие правила игры, на которые бы ориентировались все страны или большинство из них.

Национальные государства сталкиваются с тем, что в “среде их обитания” интенсивно проникают мощные транснациональные корпорации, владеющие метатехнологиями, международные организации в лице МВФ (Международный валютный фонд), ВБ (Всемирный банк), ВТО (Всемирная торговая организация), межгосударственные объединения и межгосударственные структуры (Европейский комитет, Европейский банк), которые во многом определяют конкретные действия государства в различных сферах и секторах макроэкономики. До первой половины XX в. государство являлось единственным макроэкономическим регулятором национальной экономики. ТНК и межгосударственные институты имели сферы своего воздействия в отдельных областях национальной экономики. Более отчетливо эти процессы проявлялись в странах ЕС, Юго-Восточной Азии. В первых было сильнее межгосударственное регулирование, во вторых - ТНК.

В XXI в., оставаясь сильным макроэкономическим институтом, государство вынуждено учитывать объективные тенденции и выполнять свою роль как макрорегулятора совместно с другими институтами мирового, глобального уровня, тем самым постепенно утрачивая статус монопольного регулятора. Формируются зоны совместного регулирования национальной экономики со стороны государства и различных глобальных институтов. Однако это не означает уход государства из экономики и сдачу его позиций как макроэкономического регулятора.

Тенденция, что национальное государство уходит, медленно, но верно замещаемое органами наднационального управления, транснациональными корпорациями (ТНК), международными неправительственными организациями (НПО) в рамках глобального финансового кризиса, не подтвердилась. Большинство международных организаций слабеет

(ООН, НАТО, МВФ, Мировой банк), другие же лишь делают вид, что влияют (“восьмерка”, “двадцатка”). ТНК являются мотором экономической глобализации, но их политическое влияние на порядок меньше, чем 20 или 30 лет тому назад. Большинство НПО так и не стало глобальными игроками. На первый план выходят межгосударственные союзы со своими правилами игры. ЕС тому наглядный пример. Существующие институты регулирования мировой экономики, такие как Всемирный банк, Международный валютный фонд, G-7, G-20, с текущими кризисными проблемами не справляются, а новые институты, необходимые для устойчивости глобальной экономики, не только не созданы, но и не спроектированы. Более того, сегодня многие понимают, что для их создания необходимо еще и сотворение нового теоретического базиса экономики, новой экономической парадигмы.

Известно, что на проблему управления экономикой существует две прямо противоположные точки зрения: нелиберальная (неоклассическая) и градуалистская, или дирижистская (институциональная). Первый подход говорит о том, что в социуме имеется конструкция, которая распределяет ресурсы эффективно, обеспечивая развитие в нужном для агентов направлении, - это рынок. Второй подход говорит о том, что управление само по себе централизует любую подсистему (будь то фирма или экономика страны), является неотъемлемым элементом функционирования социальной системы. В связи с наличием такой дихотомии возникает и раздвоенность в экономической науке относительно значения государства, инструментов экономической политики и т.д.

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2010 гг. обнаружил пороки современного устройства мировой капиталистической экономической системы, в основе которой лежит либерально-рыночный подход. Рыночное саморегулирование экономического развития показало свою несостоятельность.

В научной литературе известны данные, на которые ссылается, в частности, нобелевский лауреат П. Кругман³:

♦ С 1979 по 2004 г. доходы самых бедных 20% населения США увеличились на 2,8%.

♦ Общий долг всех агентов в 2007 г. составил 350% ВВП, что превышает долг 1929 г.

♦ Долг на банковских картах составил 900 млрд долл.

♦ Задолженность американских семей увеличилась с 46% ВВП в 1979 г. до 98% ВВП в 2007 г.

♦ Повышение рентабельности капитала происходило за счет роста задолженности.

♦ Потеря на деривативах компании Bear Stearns составляет порядка 13,4 трлн долл. на март 2008 г.

♦ Бюджетный дефицит - 12% ВВП, доля прибыли в ВВП финансового сектора в 1960 г. - 14%, в 2008 г. - 40%.

♦ 5% населения США присваивает 38% дохода и 50% национального состояния за период 1990-2006 гг.

Как показывает практика США, ограничения государственного регулирования (управления) экономикой преодолевались как через механизм мультипликации денег, который для валют, имеющих свободное хождение (доллар, евро), стал носить международный характер, так и через использование производных финансовых инструментов и новых финансово-кредитных инструментов (в частности, ТНК и ТНБ), для диверсификации рынков. Однако, в конечном итоге, стихийно-фиктивный процесс движения стоимости общественного продукта в воспроизводственном процессе привел к отрыву финансовой системы от реального сектора и утрате управления экономикой. Похожие процессы отрыва финансового сектора от реального происходили и в развитых странах, обнажив неэффективность современных институтов регулирования и управления экономикой. Обращающаяся стоимость на финансовых рынках во много раз (по экспертным оценкам, в 12-15 раз) превышает создаваемую стоимость в реальном секторе экономики. В мире стоимость деривативов оценивается до 800 трлн долл., а мировой ВВП составляет примерно 60 трлн долл. По данным Базельского банка международных расчетов (BIS), на июнь 2008 г. объем глобального рынка производных финансовых инструментов составляет 766,5 трлн долл.⁴ При этом почти 90% всего объема сделок приходится на внебиржевой рынок, который никем ныне не регулируется, и организаторы торгов на этом рынке не несут никакой ответственности.

Международный валютный фонд (МВФ) выступил с заявлением о нежизнеспособности и даже опасности основных его принципов, лежащих в основе “консенсуса”: достижение низкого уровня бюджетного дефицита, снижение инфляции, свободный обменный курс валюты, свободный неконтролируемый финансовый рынок, свободное движение капитала и поощрение прямых иностранных инвестиций, дерегулирование экономики, снижение вмешательства государства в экономику, а МВФ призывает создать новую глобальную экономику, в которой станет меньше рисков и неопределенности, финансовый сектор должен регулироваться государством, а доходы и блага будут распределяться по справедливости⁵.

Дефолт 1998 г. в России некоторые экономисты связывают с издержками реформаторского этапа, а финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. - с внешними обстоятельствами, прервавшими успешное развитие российской экономики с 2000 г., а 2010 г. - годом выхода из кризиса. Однако динамика основных макроэкономических показателей последних лет свидетельствует, что экономика России находится в кризисе системы, включая управление на различных уровнях и звеньях, в кризисе структуры, которая не адекватна провозглашаемому задачам до 2020 г., озвученным на заседании Государственного совета: возвращение России в число мировых технологических лидеров, четырехкратное повышение производительности труда в основных секторах российской экономики, увеличение доли среднего класса до 60-70% населения, сокращение смертности в 1,5 раза и увеличение средней продолжительности жизни до 75 лет⁶.

Правительство России считает стратегической задачей создание равных возможностей для людей, формирование мотивации к инновационному поведению и радикальное повышение эффективности экономики, прежде всего, на основе роста производительности труда.

В этих условиях, по мнению ученых, значительно возрастает роль регионов⁷.

Переход российского государства к инновационному социально ориентированному сценарию экономического развития возможен исключительно на основе создания, вне-

дрения и совершенствования различного рода рыночных институтов развития в регионах. Вместе с тем, заметим, что управление на уровне регионов, как и на уровне мировой экономики и отдельных стран в лице своих базовых институтов, не дает обоснованных решений, способствующих выходу из кризиса и обеспечению предотвращения подобных кризисов в будущем. Дело в том, что управление рыночной экономикой в современном мире основано на возвышении института владения, частной собственности, правил, отвечающих за капитал, его накопление, перемещение в мире, над институтами, отвечающими за труд, социальные функции, образование, здравоохранение, накопление и передачу знаний. Возникает институциональный конфликт, связанный не только с противоречием между общественным характером труда и частнокапиталистической формой присвоения, которое присутствует и нигде не исчезало, но и с правилами, которые имеют иерархическое расположение. Именно такое подчиненное положение одних правил и делает систему управления такой, какой мы ее наблюдаем. Изменение роли международных финансовых организаций решает задачу их выживания и коррекции базовых институтов капитализма, обеспечивающих жизнь финансовой системе. Но они не изменяют главных соотношений, не снимают институционального конфликта, который с каждым годом становится все более определяющим, а совместно с глобальным эксцессом увеличивают вероятность повторения мировых кризисов, изменяют и модифицируют факторную основу возникновения, порождения этих кризисов, что резко снижает наши возможности в их прогнозировании и предупреждении. Роль “антибиотиков” своеобразно играют изменяемые в ходе целенаправленных действий (управления) институты капитализма.

На наш взгляд, прав О. Сухарев, говоря об экономической науке, которая, “являясь элементом социальной системы, явно подстраивается под некоторые задачи управления, часто обслуживает эти институты, поскольку пытается найти улучшение этих институтов и повысить эффективность капитализма”⁸.

Капитал разъединяет, поскольку он индивидуалистичен и имеет свойство концент-

рироваться и порождать процедуры эксплуатации и выстраивания институтов под себя. Он стимулирует видение, согласно которому управлять экономикой могут спонтанные рынки, следовательно, решения человека, его действия становятся подчиненными некой логике рынков. Труд и знание являются высшим достоянием человеческого общества. Именно эти два фактора обеспечивают решение научно-технических задач. Развивая именно эти два компонента, можно добиться выживания и безопасности.

¹ См., например: *Barro R.* Determinants of Economic Growth. A Cross-Country Empirical Study. Cambridge, 1998; *Boyer R.* New Growth Regimes, but Still Institutional Diversity // *Socio-Economic Review*. 2004. V. 2. № 1. P. 1-32; *Glfeser E.L., La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A.* Do Institutions Cause Growth? // *Journal of Economic Growth*. 2004. V.9. № 3. P. 271-303; *De Nicolo G., Laeven L., Ueda K.* Corporate Governance Quality: Trends and Real Effects // *IMF Working Paper*. December 2006. № 06/293; *Jackson G., Deeg R.* How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity // *MPIfG Discussion Paper*. 2006. № 06/2; *Lucas R.E.* Lectures on Economic Growth. Chicago, 2002; *Frye T., Shleifer A.* The Invisible Hand and the

Grabbing Hand // *American Economic Welfare Gains from Financial Liberalization // IMF Working Paper*. July 2007; Конкурентоспособность и модернизация экономики / под ред Е.Г. Ясина. М., 2004; *Полтерович В.* Элементы теории реформ. М., 2007.

² См., например: *Скворцова Г.* Структурные и институциональные факторы экономического роста // *МЭ и МО*. 2010. № 3. С. 77-78.

³ См.: *Сухарев О.* Экономическое развитие мира и России // *Инвестиции в России*. 2012. № 10. С. 23.

⁴ URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa0812.htm.

⁵ Глобализм с человеческим лицом. “Вашингтонский консенсус” не выдержал проверки экономическим кризисом // *Независимая газета*. 2011. 6 апр.

⁶ См.: *Сухарев О.* Указ. соч. С. 22.

⁷ См.: *Татаркин А.И.* Региональные институты модернизации пространственного развития Российской Федерации // *Современные производительные силы*. 2012. № 1. С. 102; *Хасяев Г.Р., Матвеев Ю.В., Матвеев К.Ю.* Институциональные формы организации и управления инновационным развитием России // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2014. № 1. С. 11-23; *Нуреев Р.Н.* Введение в институциональную регионалистику // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES* (Журнал институциональных исследований). Т. 2. 2010. № 2. С. 4-6.

⁸ См.: *Сухарев О.* Указ. соч. С. 24.

Поступила в редакцию 17.03.2015 г.