

Т.П. ЧЕРКАСОВА, к.э.н., доцент кафедры экономической теории и предпринимательства, Северо-Кавказская академия государственной службы

КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНСТИТУТОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В современной экономической теории практически общепринятым считается положение о том, что наличие у индивидов специфицированных и защищенных со стороны государства прав собственности на ресурсы и результаты их использования выступает основой активной производственной деятельности и механизмом стимулирования эффективного использования этих ресурсов. То есть можно говорить о том, что эффективно функционирующие институты, обеспечивающие четкую спецификацию прав собственности в обществе, выступают одним из факторов экономического роста.

При этом качество институтов и экономический рост могут взаимодействовать двояко. С одной стороны, эффективные институты положительно влияют на экономический рост посредством минимизации рисков неопределенности, снижения информационной асимметрии (т.е. через сокращение транзакционных издержек) и повышения макроэкономической стабильности. Но, с другой стороны, недостаточный экономический рост может стимулировать поиск ренты государством и властвующими элитами (в форме коррупции, «захвата бизнеса», прямой экспроприации инвестиций и т.п.) и тем самым приводить к образованию институциональных ловушек или повышению издержек институциональной трансформации. Поэтому обратная связь между экономическим ростом и качеством институтов также стала предметом ряда эмпирических исследований. Так, по оценкам М. Грэдстайна, частные коэффициенты корреляции между душевым доходом и различными критериями качества институтов в рамках межстрановых сопоставлений колеблются в промежутке 0,7 - 0,9¹.

Таким образом, величина транзакционных издержек выступает основным институциональным фактором стимулирования или дестимулирования экономического роста. Понятие транзакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом. Транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и при-

своение прав собственности и свобод, созданных обществом.² Такое определение имеет смысл в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями.

В дальнейшем данный подход был развит Р. Коузом, который первоначально относил к ним только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Позднее в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля. При таком расширенном толковании понятие транзакций применимо как к отношениям, складывающимся между организациями, так и к отношениям, складывающимся внутри них.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных. Но в настоящее время они понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования экономической системы.

Для более полного понимания сущности транзакционных издержек обратимся к их классификации, которую впервые предложил Д. Норт, а четко сформулировал Т. Эггертссон. Согласно этой классификации, транзакционные издержки включают: издержки поиска, издержки ведения переговоров, издержки составления контракта, издержки мониторинга, издержки на принуждение, издержки спецификации и защиты прав собственности.³

В современной экономике величина транзакционных издержек велика. По некоторым данным, оформления и реализации сделок занимают до 70 % в общей себестоимости готовой продукции.⁴ По другим оценкам, доля

² Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V.21. P.652.

³ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001. С. 15.

⁴ Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организаций. М., 1999. С. 124.

¹ Gradstein M. Governance and Economic Growth: World Bank Policy Research Working Paper 3098. July 2003. P.8-9.

транзакционных издержек в рыночной экономике составляет в среднем 50-60% чистого национального продукта.⁵ В странах с переходной экономикой их величина еще выше и это связано главным образом с тем, что в них до сих пор еще не отработан механизм взаимодействия между государственными органами и субъектами предпринимательства.

В целом, по мнению многих специалистов, вялый экономический рост российской экономики в значительной степени объясняется высокими транзакционными издержками. Таким образом, российская экономика в терминах Д. Норта уже достигла уровня, когда «обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы», но никак не может перейти к фазе, когда «производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше».⁶

Поэтому существует стимул снизить транзакционные издержки, поскольку при их снижении возникает значительное конкурентное преимущество. Можно сказать, что в тех странах, где транзакционные издержки очень большие, вести бизнес трудно, и здесь необходимо искать пути для их снижения. В современных конкурентоспособных экономиках невысокие транзакционные издержки и новейшие средства коммуникации являются основными средствами обеспечения конкурентоспособности продукции и стимулирования оптимальных темпов экономического роста.

Основными общими методами минимизации транзакционных издержек сегодня являются: – политика государства, направленная на снижение экономической неопределенности; – вертикальная интеграция, которая в случае высокой степени специфичности активов более эффективна, чем рыночный контракт; – развитие информационных технологий и Интернета; – создание регулятивных структур (т.е. регулирующих права собственности институтов).

В течение всей своей истории люди развивали институты, которые структурировали взаимодействие между индивидами, что сделало возможным рост производительности и экономический рост. Вообще говоря, именно

экономические институты сделали возможным рост рынков или введение (улучшение) новых технологий. А политические институты усилили гарантии прав собственности и механизмы принуждения к выполнению контрактов. Наблюдаемая в истории тенденция снижения транзакционных издержек отражает одновременно и добровольные, и принудительные решения проблем обмена.

При этом следует учитывать цикличность развития и те ограничения, которые периодически накладываются возникающие кризисы, в том числе современный мировой финансовый кризис, затронувший в 2008 г. и экономику России. Как и в 1990-е и 2000-е годы, «экспортно-сырьевая машина» российского хозяйства, следуя в хвосте мировой экономики, в конце 2009 г. вновь стала набирать обороты. Наиболее вероятные изменения на мировых рынках энергоносителей и других основных составляющих российского экспорта вряд ли обеспечат существенный рост общеэкономической прибыльности, которую будет сдерживать и медленная коррекция трудовых издержек. Несмотря на размораживание внешних рынков капитала и укрепление обменного курса рубля, в ближайшей перспективе финансовые потоки из-за границы будут значительно меньше, чем в предшествующие годы. Поэтому не надо надеяться, что динамика национального хозяйства России в 2010-е годы приблизится к показателям уникально благоприятного десятилетия «тучных» 1999-2008 гг., когда среднегодовые темпы экономического роста составляли 6,8%.

Одним из главных факторов, приведших к глубокому спаду российской экономики (-7,9 % в 2009 г.), против 2-3 % по остальным странам, является низкое качество и слабость институтов российской экономики.

Качество государственных и корпоративных институтов может воздействовать на экономическую динамику не только в долгосрочном (как фактор долговременной конкурентоспособности национальной экономики), но и в краткосрочном плане (как показатель рисков потерять инвестиции в условиях экономического кризиса). Отсюда следует, что в ходе кризиса в странах с менее развитыми институтами может отмечаться более глубокое падение ВВП или более резкое торможение экономического роста.

Качество и силу институтов измерить непросто, поскольку по своей природе это факторы, во-первых, непосредственно не на-

⁵ Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs? Influence costs, and the organization of economic activity // Perspectives on positive political economy. Cambridge University Press, 1990. P. 58.

⁶ Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение. М., 1993. С. 71.

блюдаемые, а во-вторых, качественные, а не количественные. Не останавливаясь на методических аспектах этой проблемы⁷, воспользуемся данными Всемирного экономического форума (ВЭФ, World Economic Forum), которые ежегодно собираются путем опроса экспертов почти в 140 странах мира. В рамках проекта построения глобального индекса конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) им задает 19 вопросов о качестве государственных и корпоративных институтов, отвечая на которые, те выставляют баллы от 1 (самый низкий уровень) до 7 (самый высокий).

Согласно данным ВЭФ, Россия относится к числу стран с наихудшим развитием институтов. Среди 24 крупнейших стран Россия находится на последнем месте по двум из 19 «номинаций» (достоверность отчетности и права миноритариев), на предпоследнем – по трем (защита прав собственности, независимость судебной системы, уровень корпоративной этики), на третьем с конца – еще по пяти. Интегрально ситуация оценивается хуже только в Аргентине, а в Италии общая картина напоминает российскую. При этом относительно высокое качество институтов присуще не только развитым, но и многим развивающимся странам, в частности Саудовской Аравии, Южной Африке, Тайваню, Южной Корее, Индии и Китаю, которые обычно находятся в верхней половине списка, упорядоченного по качеству институтов.

При этом важно отметить, что большие различия в качестве институтов (особенно государственных, а не корпоративных) между Россией и Китаем должны насторожить сторонников «китайского пути развития», поскольку очевидно, что Китай характеризуется не только высокой степенью централизации, но и соблюдением, в отличие от России, неких писаных и неписаных правил. Поэтому при обращении к китайскому опыту «чудесного развития», важно суметь его адаптировать к российской институциональной действительности.

При сопоставлении отдельных показателей качества институтов с «перепадом» в темпах экономического роста в некоторых случаях

обнаруживается статистически значимая корреляция. Например, коэффициент парной корреляции между «перепадом» темпов в ходе кризиса 2008-2009 гг. и защищенностью прав собственности составляет 0,41 (а между «перепадом» темпов и защищенностью прав миноритариев – даже 0,47), что указывает на наличие значимой связи между качеством институтов и стабильностью национальной экономики. Впрочем, графический анализ этой зависимости вносит одно важное уточнение: следует говорить скорее не о монотонном возрастании стабильности по мере улучшения институтов, а о резком росте нестабильности после падения качества институтов ниже порогового уровня (см. рис. 1).

Четыре страны – Турция, Россия, Аргентина, Мексика (ТРАМ) – характеризуются, с одной стороны, наиболее сильным «перепадом» темпов экономического роста в ходе кризиса, а с другой – наименьшей защищенностью прав собственности. В то же время в странах, где права собственности защищены лучше, заметного повышения стабильности не наблюдалось.

Усредненное качество институтов в группе ТРАМ всех 19 «номинациях» ниже средней по остальным странам (см. табл. 1).

Это, с одной стороны, подкрепляет тезис о том, что низкое качество институтов может привести к росту экономической нестабильности, а с другой – не позволяет конкретизировать институциональные параметры, от которых стабильность экономики зависит в первую очередь. Выявить их можно, исходя из следующего соображения: если страны ТРАМ по какому-либо показателю мало отличаются от более стабильных стран БИК (Бразилия, Индия, Китай), значит, он не относится к основным причинам циклических колебаний. Наоборот, если по некоему показателю страны ТРАМ значительно отличаются от стран БИК, значит, он может объяснять нестабильность первой группы и стабильность второй.

Мы выделили пять важнейших параметров, с которыми, возможно, связана нестабильность экономики в странах ТРАМ: защита прав собственности; независимость судебной системы; отсутствие фаворитизма в решениях госчиновников; качество корпоративного аудита и финансовой отчетности; правовая защита интересов миноритарных акционеров. По этим параметрам средние по группе ТРАМ значимо (на уровне 5%) отличаются от средних по группе, последние не отличаются статистически значимо другим странам.

⁷ Дорогое В.А., Миронов В.В., Смирнов С.В. Анализ возможностей использования рейтингов конкурентоспособности WEF и IMD для выработки рекомендаций в сфере экономической политики // Модернизация экономики и государство. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 423-439.

Таблица 1

«Усредненное» качество государственных и корпоративных институтов⁸
(1 – очень плохие, 7 – хорошие)

Компоненты глобального индекса конкурентоспособности ВЭФ		Турция, Россия, Аргентина, Мексика (ТРАМ)	Бразилия, Индия, Китай (БИК)	Остальные крупные (17 стран)
1.01	Защита прав собственности	3,5	4,8	5,4
1.02	Защита прав интеллектуальной собственности	2,8	3,5	4,8
1.03	Использование коррупционных схем при расходовании бюджетных средств	2,7	3,2	4,7
1.04	Доверие общества к этическим стандартам политических деятелей	2,0	2,7	3,5
1.05	Независимость судебной системы	3,0	4,2	5,0
1.06	Отсутствие фаворитизма в решениях госчиновников	2,5	3,3	3,9
1.07	Эффективность бюджетных расходов	2,8	3,1	3,7
1.08	Бремя административных издержек	2,7	2,9	3,2
1.09	Эффективность легальных механизмов разрешения бизнес-споров	3,0	3,9	4,4
1.10	Эффективность легальных механизмов оспаривания действий государства	2,9	4,0	4,2
1.11	«Прозрачность» решений по экономической политике государства	3,8	4,4	4,5
1.12	Издержки бизнеса в связи с угрозой терроризма	5,2	5,7	5,3
1.13	Издержки бизнеса в связи с преступностью и насилием	3,9	4,6	4,8
1.14	Издержки бизнеса в связи с существованием организованной преступности	4,1	5,0	5,4
1.15	Доверие к полиции как к стражу законности и порядка	3,1	4,3	5,2
1.16	Уровень корпоративной этики в сравнении с другими странами	3,5	4,0	5,1
1.17	Качество корпоративного аудита и достоверность финансовой отчетности	4,1	5,0	5,3
1.18	Эффективность контроля собственников (советов директоров) за деятельностью корпораций	4,2	4,6	5,0
1.19	Правовая защита интересов миноритарных акционеров	3,8	4,6	4,8

⁸ The Global Competitiveness Report 2009 – 2010 / World Economic Forum. P. 346 — 364

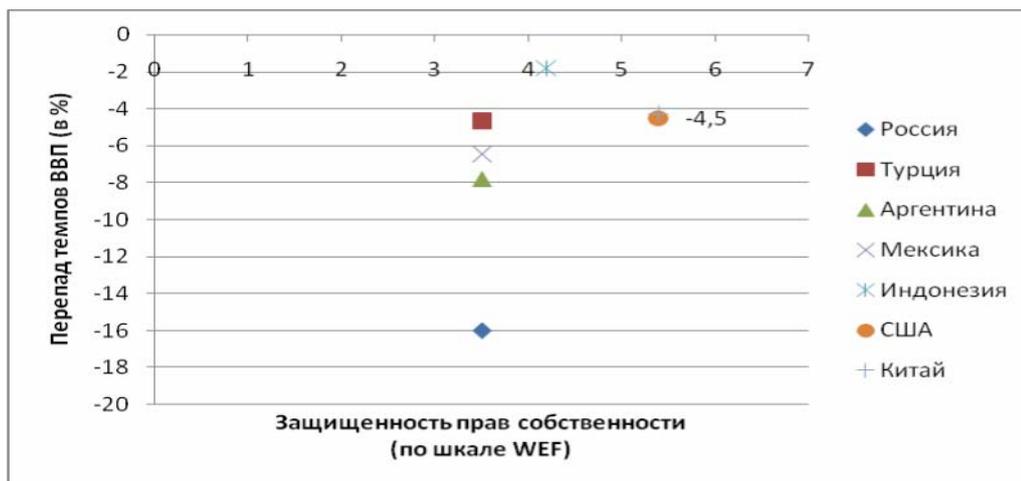


Рис. 1. Взаимосвязь качества институтов и «перепадов» темпов ВВП

Таким образом, низкое (возможно, ниже некоего порогового уровня) качество институтов по перечисленным выше «номинациям», похоже, действительно создает предпосылки для макроэкономической нестабильности. Однако значительный «перепад» темпов в условиях кризиса нельзя объяснять *только* плохими институтами хотя бы потому, что в Аргентине – при худшем, чем в России, качестве институтов – «перепад» темпов был почти в два раза меньше. Кроме того, в Италии, где институты по качеству сопоставимы с российскими, макроэкономические результаты оказались не хуже, чем в большинстве других развитых стран Европы. Таким образом, низкое качество российских институтов привело к тому, что российская экономика отреагировала на внешний шок несоразмерно сильно.

Многолетний опыт реформирования экономики в России со всей очевидностью показал, что рыночный механизм в его российском исполнении и либеральная политика для решения проблемы вывода экономики из нынешнего состояния непригодны. Об этом свидетельствует также весь мировой опыт экономического строительства. Нужны государственная стратегия экономического развития, промышленная политика и активная при этом роль государства. Российская экономика, втянутая, вопреки ее истинным интересам, в мировую капиталистическую систему в качестве ее сырьевого придатка и не использовавшая возможности в последнее десятилетие (полученные сверхдоходы от экспорта нефти) для развития прежде всего высокотехнологичного

производства, сельского хозяйства, науки, образования и культуры, не может быть «островком благополучия», как еще до ноября 2008 г. представлялось некоторым деятелям от финансово-денежных властей России.

Если следовать объективным и настоятельным требованиям социально-экономического развития России, то необходимо основательно пересмотреть программу решений и действий. Ее следует превратить в программу формирования вертикально интегрированной экономической системы на базе инновационных разработок. На основе такой системы будет практически гарантировано обеспечение промышленного, высокотехнологического и конкурентоспособного роста, поскольку появятся субъекты интегрированного и устойчивого внутреннего спроса на новый промышленный капитал и высокопроизводительные рабочие места.

Данные выводы подтверждает и мировой опыт, демонстрирующий, что высшие уровни конкурентоспособности присущи, прежде всего, крупным национальным, транснациональным и многонациональным компаниям, лидирующим в создании, разработке, производстве и коммерческом освоении изделий высоких технологий.

В сложившихся кризисных условиях необходима адекватная политика выбора дальнейшей траектории развития (через преодоления внутренних проблем и противоречий предыдущей) и восстановления роста с опорой на институциональные преобразования.

Современная российская политика ини-

специализации посткризисного роста, на наш взгляд, должны базироваться на следующих принципах:

1. Реализация трехстороннего взаимодействия – государства, бизнеса и общества – позволит не допустить возникновения распределительных сговоров, резко снижающих эффективность экономической политики.

2. Повысить эффективность функционирования государственного сектора и смягчить эффект неблагоприятного отбора в государственном аппарате можно, привлекая бизнес и общество к мониторингу исполнения государственных функций, создавая стандарты оказания услуг и налаживая обратную связь через независимые общественные институты.

3. При осуществлении государственной политики необходимо опираться на принцип соблюдения интересов всех групп, вовлеченных (прямо или косвенно) в процесс модерни-

зации, в том числе путем осуществления компенсационных сделок с группами, которые не поддерживают преобразования, но обладают значительной переговорной силой. (Данный принцип отчасти отражает теоретический постулат Парето-оптимальности).

4. Институциональные преобразования должны сочетаться со снижением общего уровня транзакционных издержек, в том числе путем легализации существующих прав собственности.

5. Важную роль играет культурный капитал, поэтому необходимо выявлять и накапливать его как совокупность специфических неформальных национальных правил, выступающих конкурентными преимуществами развития.

Статья поступила в редакцию 12.10.2010

УДК 330.342

Н.В. ОЛЕНЦЕВИЧ, к.э.н., доцент,

Донецкий национальный технический университет,

М.В. СОЛЯНИК,

Донецкий национальный университет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВА

Обострение нерешенных внутренних проблем украинской экономики, происходящее под влиянием мирового экономического кризиса, порождает новые вызовы в социально-экономической и политической жизни общества. Сегодня становится все более очевидным, что традиционная ресурсно-сырьевая специализация украинского экспорта исчерпала себя. Отсталость технологий, используемых в большинстве сфер индустрии, высокая затратность производства, однобокая специализация украинской экономики формируют серьезные экономические риски и обуславливают уязвимость национального хозяйства от изменений конъюнктуры на мировых рынках.

Нерациональная структура экспорта, формируемая на 40 % предприятиями одной – металлургической – отрасли, отсутствие собственного производства важнейших видов продукции потребительского и промышленного назначения привели в условиях падения спроса на металл на мировом рынке к формированию отрицательного сальдо торгового баланса, которое начиная с 2005г. приобрело ус-

тойчивый характер и достигло к началу 2011г. 9,3 млрд. долл. США [1]. Развертывание «первой волны» кризиса вызвало углубление дефицита государственных финансов, и, при отсутствии стойких внутренних финансовых источников, привело к существенному усилению долгового груза государства. Причем в этой составляющей макроэкономической политики Украина оказалась «лидером» среди европейских стран – только за два года консолидированный государственный долг страны вырос с 15,5% ВВП (по состоянию на конец 2008 г.) до 39,8% ВВП (на конец 2010 г.), при этом глубина экономического падения оказалась среди наивысших показателей в Европе (снижение реального ВВП Украины в 2009 г. составило 15%) [2]. Высокая степень зависимости экономики Украины от внешних финансовых потоков формирует серьезные макроэкономические риски, связанные, с одной стороны, с необходимостью перераспределения значительной части национальных ресурсов в пользу зарубежных кредиторов и производителей в ущерб

© Н.В. Оленцевич, М.В. Соляник, 2011

.....
<http://www.donntu.edu.ua> / «Библиотека»/ «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Npdntu_ekon/