

Н.В. ВАСИЛЕНКО, д.э.н. доцент, зав. кафедрой теоретической экономики,
Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена,
Санкт-Петербург, Россия

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИЛИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ИНСТИТУТОВ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В настоящее время российская экономика и общество в целом подвергаются реформированию с целью перехода к инновационному развитию, являющемуся в наши дни, по мнению многих авторов, основным условием экономического роста. Важнейшим фактором успеха в данной области является обеспечение возможностей для внедрения инновационных технологий на институциональном уровне. Это предполагает, с одной стороны, нормативное закрепление приоритетов государственной политики, прежде всего научно-технической, инновационной и образовательной, с другой - законодательно-институциональное предопределение необходимого инновационного выбора субъектами экономики. Управляемость институциональных изменений, актуализированная задачами модернизации российской экономики и общества, может быть достигнута на основе концепции институциональной конкурентоспособности или конкурентоспособности институтов. Учитывая разнонаправленность трансформирующих институциональную среду механизмов, в данной статье предпринимается попытка обосновать понятие конкурентоспособности институциональных правил и выявить факторы этой конкурентоспособности.

По мнению многих авторов, конкурентоспособность представляет собой многомерное понятие. Различают конкурентоспособность продукции, товаров, услуг, технологий (С.М. Абалонин [5], фирмы, предприятия, организации С.П.Казаков [6], отрасли (Г.С.Трушина [7], региона И.П. Данилов [8], национальной экономики С.В. Емельянов [9], специалиста, выпускника, человеческого капитала А.Б. Александрова [10] и др.

Следует отметить, что все эти случаи объединяет такая общая черта как возможность носителя конкурентоспособности (или обладателя конкурентных преимуществ) одержать верх, обойти соперника, достигнуть более высоких показателей в борьбе за лучшие условия. Поэтому в рамках задач нашего исследования целесообразно выделить следующие предпосылки проявления конкурентоспособности:

– наличие объекта соперничества, например, доли рынка, определенного покупа-

тельского сегмента, лучших условий трудовой деятельности и пр.;

– наличие конкурирующих экономических субъектов,

– наличие правил, явных и латентных, по которым выявляется «победитель».

Таким образом, ситуация проявления конкурентоспособности может быть описана следующей триадой:

- совокупность конкурирующих субъектов,

– объект соперничества,

– правила получения конкурирующим субъектом(ами) прав на объект соперничества.

Так, у М. Гельвановского субъектами конкурентной борьбы являются:

– на микроуровне - товары (конкретные виды продукции и услуг), и формируется микроконкурентоспособность как «совокупность факторов, обеспечивающих товарам преимущества при их обмене на деньги на внутреннем и внешнем рынках»;

– на мезоуровне – отдельные предприятия, организации, фирмы, их сетевые объединения, отраслевые и межотраслевые комплексы, и формируется мезоконкурентоспособность как «совокупность условий и факторов, обеспечивающих предприятиям, фирмам и отраслям устойчивое производство и сбыт конкурентоспособных товаров на внутреннем и внешнем рынках»;

– на макроуровне – национальные хозяйства отдельных стран, и формируется макроконкурентоспособность, под которой понимают «совокупность факторов укрепления и развития национальной воспроизводственной базы, обеспечивающей долгосрочные преимущества страны в мировой экономике по сравнению с другими странами» [1].

Исследования показывают, что размытость одного или нескольких компонентов триады «конкурирующие субъекты – объект соперничества – правила получения прав» может приводить к некорректной оценке сравнительных конкурентных преимуществ и ошибочным выводам, так как в такой ситуации мо-

гут не принимається в расчёт значимые участники отношений или значимые факторы, определяющие эти отношения.

Некоторыми авторами рассматривается понятие конкурентоспособности институтов, понимаемое как соответствие формальных и неформальных институтов страны (законодательства, норм и традиций поведения, степени доверия и пр.) требованиям производства конкурентоспособных продукции и услуг [2]. Однако это утверждение отражает скорее институциональную поддержку конкурентоспособности товаров, нежели конкурентоспособность самих институтов. Так институциональные правила обеспечивают конкурентоспособность определенных видов товаров, например, таможенные пошлины – отечественных по отношению к импортным, государственные субсидии – общественно значимых по отношению к остальным; патенты и лицензии обуславливают конкурентные преимущества фирм-обладателей и т.п.

В рассматриваемом нами аспекте именно институты или институциональные правила выступают носителями конкурентных преимуществ и субъектами конкурентоспособности и соперничают они за востребованность со стороны хозяйствующих индивидов (экономических субъектов). Победа института в конкурентной борьбе означает, что именно он получает распространение, то есть применяется для решения повседневных хозяйственно-экономических задач. На феноменальном уровне это проявляется в изменении поведения экономических субъектов и приведении этого поведения в соответствие с конкурентоспособной нормой.

Проблема институциональной конкурентоспособности или конкурентоспособности институционального правила, определяющей его выбор и последующее поведение экономического субъекта в той или иной ситуации, имеет практическое значение в двух аспектах. Во-первых, при выборе «сверху» при проведении реформ и внутриорганизационных изменений, связанных с трансформацией институциональной среды соответствующего уровня, необходимо добиться распространения среди экономических субъектов правил с заданными свойствами. Здесь стоит задача обеспечения конкурентоспособности «нужных» институциональных правил, отражающих приоритеты государственной политики, обслуживающих переход к инновационному развитию, например. Как показывают исследования, такая задача возникает при необходимости смены эво-

люционной траектории развития институциональной среды, отражая дискретность управленческих воздействий, прежде всего со стороны государства. Однако похожая ситуация возникает и при реструктуризации бизнес-процессов на организационном уровне.

Во-вторых, на тот факт, что в своем поведении экономический субъект постоянно выбирает конкретные институциональные поведенческие формы, обращали внимание многие авторы (К. Менар, О. Уильямсон и пр.) в работах Ф. Хайека прослеживается идея институциональной мета-конкуренции. В.Л. Тамбовцев делает вывод, что «конкуренция институтов не сводится к политической борьбе в процессе функционирования политического рынка. Ее важной разновидностью является и «обычная» конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются несовпадающими правилами поведения» [3]. Они-то и формируют институциональный рынок. С. Пейович предложил такое его определение: «Рынок институтов – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения» [4] (Pejovich, 1996. P.117). Здесь понимание институциональной конкурентоспособности становится значимым для экономических субъектов управляемых уровней.

При выборе «снизу» в ограничениях институциональной среды, на институциональном рынке, оценка конкурентоспособности разных институциональных правил повышает рациональность выбора за счет двух обстоятельств. В-первых, в этих условиях экономический субъект располагает дополнительной информацией о наборе возможных институциональных форм совершения сделки. Сравнение альтернатив позволяет найти более обоснованное решение.

Во-вторых, важно отметить, что возникающий рынок институциональных правил позволяет снижать транзакционные издержки, связанные с деятельностью экономических субъектов за счет следующих эффектов:

— возрастающей отдачи, означающего рост функциональных параметров институционального правила как проявление «эконо-

мии от масштаба»;

— сетевого внешнего эффекта, возникающего, когда не отраженные в системе цен выгоды или издержки являются следствием изменения количества участников сети;

— обучения, заключающегося в уменьшении транзакционных издержек по мере того, как расширяется использование институционального правила;

— координации, выражающегося в снижении транзакционных издержек тех, кто следует принятому правилу поведения, а отклонение от него становится невыгодным.

— адаптивных ожиданий, являющегося производным от ценности опыта и обусловлена ограниченной рациональностью, так как расширение применения определенного института укрепляет ожидания, и его доминирование будет усиливаться.

По отношению к институтам рассмотренная выше триада конкурентоспособности может быть преобразована и конкретизирована следующим образом:

— множество конкурирующих институциональных правил, альтернативных для выбора экономического субъекта в данной ситуации,

— множество экономических субъектов, охватываемых конкурентной ситуацией,

— система стимулов и мотиваций, обуславливающая поведение охваченных конкурентной ситуацией экономических субъектов в соответствии с выбором институционального правила из множества конкурирующих.

Так как конкурентоспособность — это категория, характеризующая положение субъекта относительно других субъектов-конкурентов на рынке, выраженная совокупностью показателей, **конкурентоспособность институционального правила означает потенциальную предпочтительность этого правила для заключения сделок и иных взаимодействий экономических субъектов.**

Применение сформулированной нами «триады институциональной конкурентоспособности» к конкретным ситуациям позволяет сделать вывод, что **основными факторами конкурентоспособности институтов** следует считать:

- однородность множества охваченных конкурентной ситуацией экономических субъектов, обуславливающую схожесть предпочтений и, следовательно, однонаправленность мотиваций и реакций на стимулы;

- мощность множества конкурирующих

институциональных правил, отражающую наличие альтернативных правил и соответственно стратегий поведения экономических субъектов;

- свойства множества стимулов и мотиваций, формирующую предпочтения, дифференцированность которых является значимой величиной, определяемой культурными аспектами.

Выделение факторов институциональной конкурентоспособности позволяет сделать некоторые предварительные выводы.

1. Поскольку институциональная среда любого общества, под которой мы понимаем совокупность формальных и неформальных норм и правил, функционирующих в данном обществе в определенный период времени, имеет иерархическую природу, важно место заданного рассматриваемого институционального правила в структуре институциональной среды. Так как нормы и правила нижнего уровня не должны противоречить нормам и правилам верхнего уровня, то обеспечение конкурентоспособности должно начинаться сверху.

Отсюда важнейшим уровнем обеспечения конкурентоспособности институциональных правил оказывается макроуровень (законодательный и идеологический), где определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы. За ним по значимости следует мезоуровень, где определяются институциональные рамки для развития региона, отрасли или сети, охватывающей группу предприятий и организаций. На микро- (отдельной фирмы или организации) и наноуровнях (отдельного работника) конкурентоспособность институционального правила обретает свою окончательную, завершающую форму в виде предпочтений, обусловленных системой мотиваций и стимулов и определяющих выбор из множества конкурирующих институциональных альтернатив. Эти предпочтения зависят от условий, сформировавшихся на предшествующих уровнях. Таким образом, ведущая роль в обеспечении конкурентоспособности того или иного институционального правила принадлежит государству. Так, законодательное введение частной формы собственности и либерализация цен в 1990-х гг. «запустила» рыночные преобразования российской экономики. А наличие понятия «нормативный срок обучения» в российском высшем образовании снижает эффективность реализации болонских принципов, хотя внедрение двухуровневой системы формально осуществляется.

Кроме того следует ожидать, что чем выше уровень правила, конкурентоспособность которого мы пытаемся обеспечить, тем при прочих равных меньше имеется альтернатив, но больше вариаций в правилах и нормах нижних уровней, конкретизирующих поведение экономических субъектов в конечном итоге. Примером таких негативных вариаций могут служить административные барьеры, представляющие собой «дополнительные» препятствия ведения хозяйственной деятельности, например, в сфере малого предпринимательства, служащие повышению незаконных доходов бюрократов.

2. Более успешному распространению заданного институционального правила благодаря упоминавшимся ранее эффектам координации, сопряжения и обучения способствует повышение однородности множества экономических субъектов, охватываемых конкурентной ситуацией. Для решения этой задачи могут быть использованы разного рода фильтры. Примерами входных фильтров могут служить ситуации: собеседования при приеме на работу; определение круга партнеров для «отношенческой» контрактации; вступительные экзамены в высшие учебные заведения и пр. Отсеивающий фильтр начинает действовать при прекращении соответствия экономического субъекта определенным параметрам, например, в случае отзыва банковской лицензии, лишения водительских прав, исключения из вуза и т.д.

При невозможности фильтрации в ситуации необходимости приобщения к институциональному правилу значительного количества субъектов возможна «вирусная» стратегия, рассчитанная на формирование группы субъектов, устойчиво применяющих данное правило, достаточной по мощности для начала действия эффектам обучения и координации. Достаточно часто в данной ситуации применяется поощрение «правильного» выбора и поведения и формирование «культы героя», например, стахановца.

При успешности формирования устойчивых предпочтения в выборе заданного институционального правила у расширяющейся группы экономических агентов можно ожидать наступления момента, когда распространенность нормы станет препятствием к ее изменению, то есть к иному институциональному выбору. Как правило, достижение подробного статуса институционального правила связано с закреплением в неформальных нормах.

3. Между конкурирующими институциональными правилами и системой стимулов и мотиваций существует достаточно сложная взаимосвязь. Она находит свое отражение в частности в том, что предпочтения определенного экономического субъекта по выбору того или иного правил в конкретной ситуации обусловливается широким кругом обстоятельств, стимулирующих его внешне и формирующих его внутренние мотивы. Среди них:

- формальные правовые нормы, значимость которых тем сильнее, чем выше уровень законопослушности экономического субъекта;
- текущие экономические выгоды, получаемые при следовании различным институциональным альтернативам;
- традиционные, религиозные или идеологические ограничения, определяющие саму возможность включения того или иного институционального правила в совокупность для выбора;
- действенность санкций за нарушение институциональных норм и правил, корректирующая привлекательность различных альтернатив т.д.

При этом все эти обстоятельства и для отдельного экономического субъекта, и для общества в целом имеют долгосрочное экономическое значение, так как приводят к позитивным или негативным экономическим последствиям в более или менее отдаленном будущем.

4. Для субъективного подсчета изменения величины транзакционных издержек при выборе того или иного конкурирующего правила важно учитывать, что до «победы» в конкурентной борьбе стимулы следования заданному институциональному правилу будут являться сугубо внешними – потенциальными — по отношению к самому правилу, так как оно еще не используется. И только после его «победы» над правилами-конкурентами, соответствующие стимулы интериоризируются в самом институциональном правиле и преобразуются в мотивы. Так, для того, кто никогда не пользовался возможностью электронных покупок, данная институциональная форма совершения сделки может не включаться им в альтернативный набор выбираемых правил, и для формирования мотивов и предпочтений необходим некий внешний толчок. В этом случае величина транзакционных издержек электронной формы покупки будет максимальной при первом применении, снижаясь по мере обучения тем быстрее, чем действеннее эф-

фекты координации и адаптивных.

Итак, мы обосновали возможность и целесообразность исследования понятия институциональной конкурентоспособности. Основными факторами ее являются однородность множества экономических субъектов, охватываемых конкурентной ситуацией; количество и дифференцированность параметров институциональных альтернатив и их место в структуре институциональной среды общества; характеристики системы стимулов и мотиваций, ответственной за выбор заданного институционального правила. При этом возможность обеспечения более высокого уровня конкурентоспособности для заданного институционального правила позволяет повысить управляемость институциональных изменений.

Литература

1. Гельвановский М. Конкурентоспособность: микро-, мезо- и макроуровни. Вопросы методологии // Высшее образование в России. 2006. № 10. С.32.
2. Комков Н. И., Лазарев Н. И. Многоуровневая структура и подходы к оценке экономической категории "конкурентоспособность" // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 4. – С. 3-20.
3. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок в переходной российской экономике. Научные доклады Центра управленческих и ин-

ституциональных исследований факультета менеджмента СПбГУ. № 2000-07. С. 6.

4. Pejovich S. The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: the Case of Eastern Europe. In: B.Dallago, L.Mittone (eds.). Economic Institutions, Markets and Competition. Cheltenham: Edward Elgar. 1996. P.111-126.
5. Абалонин С.М. Конкурентоспособность транспортных услуг. – М. ИКЦ «Академкнига». 2004. 172 с
6. Казаков С.П. Как повысить конкурентоспособность гиганта? [Текст] / С.П. Казаков, Н.И.Новиков, П.А. Сазонов, А.Б. Юрьев // ЭКО. – 2004. – №8. – С. 111-116
7. Трушина Г.С. Конкурентоспособность угледобывающих предприятий Кузбасса на внешнем и внутреннем рынках/ Г.С.Трушина, Б.В.Красильников. – Томск: ТГУ, 1996. – 103с.
8. Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П. Данилов. – М.: "Канон+" РООИ "Реабилитация", 207. – 368 с.
9. Емельянов С.В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. – М.: Международные отношения, 2001. – 408с.
10. Александрова А.Б. Конкурентоспособность молодежи на рынке труда в контексте переходного общества // Социология. 1998. – №2. – С. 76-81.

Статья поступила в редакцию 23.06.2011

УДК 651.05

Л.Ю. ГОРДИЕНКО, к.э.н., доцент,
Харьковский национальный экономический университет,
Н.Н. ЗЛОБИНА, магистр государственной службы,
Главное управление статистики в Харьковской области

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СТАТИСТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Курс на модернизацию Украины, провозглашенный Президентом Украины в Ежегодном Послании к Верховной Раде [1], в качестве стратегического выбора охватывает ряд базовых приоритетов, среди которых системное реформирование основных государственных институтов. Основной задачей административной реформы, как отмечается там же, - «... сделать власть открытой, прозрачной, эффективной и подконтрольной гражданам» [1, с. 19]. Решение этой задачи возможно путем развития информационного общества, которое

согласно Декларации принципов ООН от 12 декабря 2003 года [2] должно быть ориентировано на интересы людей, быть открытым для всех, чтобы каждый мог бы создавать информацию и знания, иметь к ним доступ, пользоваться и обмениваться ими. Среди государственных институтов, которые призваны решать данную задачу, основная роль отводится органам статистики.

Соответственно стратегии развития государственной статистики на период до 2012г.[3]

© Л.Ю. Гордиенко, Н.Н. Злобина, 2011