

## Российская экономика: развитие рыночных институтов и институтов денежного хозяйства в нерыночной среде

© 2010 А.В. Мещеров

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: x12345@bk.ru

В статье подробно исследуется динамика представлений об оптимальном пути развития советской, а затем и российской социально-экономической системы. Подробно анализируются «мифы» - устойчивые ошибочные представления о пути развития российской экономики. Анализируется процесс образования административно-должностных корпораций. Показано, как вышеописанные процессы влияют на формирование институтов рыночного и денежного хозяйства.

*Ключевые слова:* институты, рыночное хозяйство, денежное хозяйство, нерыночная среда, административно-командная экономика, дефицит, экономика ограничений, административно-партийная корпорация.

Противоречивый характер развития рынка и рыночной среды в российской экономике привел к появлению и распространению в общественном сознании ряда мифов, к возникновению в экономической науке противоположных точек зрения и оценок в отношении перспектив развития рыночных институтов и институтов денежного хозяйства в российских условиях. Миф о невозможности развития капитализма в России зародился во второй половине XIX в. Интересно, что этот же вывод делался в экономической теории народников. Быстрое развитие рынка средств производства, а также финансовых рынков, институционально-имущественное расхождение сельской общины данный вывод опровергли в течение нескольких десятилетий. Другой миф, более основательный, заключался в возможностях быстрого и справедливого социально-экономического развития на базе государственной собственности на средства производства, развития отечественной промышленности, единой системы, директивного государственного планирования, государственной монополии и административно-государственного управления. При этом полагалось, что рыночные институты и институты денежного хозяйства во многом вторичны и по большому счету не нужны. Данная точка зрения обосновывалась марксистско-ленинской экономической теорией. Практика административно-командной экономики убедительно показала, что такая институциональная организация малоэффективна и приводит к снижению доли конечного продукта, расточительна, слабо решает проблемы широких масс населения и, наконец, имеет следствием существенные воспроизводственные диспропорции. Попытка исправить сложившееся положение породила в отечественной экономической истории третий миф - о возможностях эффективного и справедливого

социально-экономического развития на пути расширения относительной экономической самостоятельности государственных предприятий и хозяйственного расчета без «соскальзывания» при этом в «рыночный социализм». Данная точка зрения вплоть до начала 1990-х гг. конкретизировалась в деталях и отстаивалась ортодоксальной советской политической экономией. Результатом стала система хронических товарных дефицитов в конце 1980-х - начале 1990-х. Именно в этот период появляется четвертый миф - о том, что только либеральный рынок является реальной эффективной альтернативой существующему институциональному устройству. Заметим, что и эта точка зрения нашла свое отражение в отечественной экономической науке.

Затем в экономической науке образовалось два политизированных ходом экономических реформ полюса. Вновь вспыхнули дискуссии «план или рынок?», «является ли современная российская экономика рыночной?», «должно ли государство активно вмешиваться в экономику?» и т.д.

В связи вышеизложенным возникает вопрос: «Почему в отечественной экономической практике наука оказывается тесно, неразрывно связанной с научной мифологией?» Ответом на него может стать очередной миф - об идейной глубине русской национальной души, русского человека. Можно повторять известное утверждение о том, что экономическая теория есть система организующих концепций. Однако думается, причина этого кроется гораздо глубже. И заключается она в традиционном отсутствии в отечественной экономической теории и в целом в экономической науке конкретного, основанного на эмпирическом анализе исследования институтов. Не являются исключением и институты денежного хозяйства, образующие «несущий каркас» рыночных институтов.

Отсутствие такого исследования оставляет нас “в плену” неоклассической схемы, применение которой не позволяет в методологическом плане утвердительно или отрицательно ответить на поставленные перед экономической наукой вопросы о судьбах рынка в высшей степени специфических российских условиях.

Институциональное описание нерыночной среды в российской экономике в контексте разрывания противоречия в диалектической паре исторического - логического часто восходит к традиционному отсутствию в России развитых прав частной собственности на землю и другие рентные ресурсы, к институту сельской общины, институтам низкотоварной, во многом патриархальной экономики, к генетически передаваемой из поколения в поколение бедности, как к особому институту. Не умаляя значимости перечисленных факторов, следует признать, что нерыночная среда и многие характеризующие ее институты отечественной экономики были сформированы в 20-е - 80-е гг. двадцатого столетия.

Рассмотрим названные институты подробнее. Особенностью административно-командной экономики является формирование новой институциональной организации неэкономическими методами в неплохо развитой рыночной среде 1920-х гг. Центральную роль при этом играли формируемая сверху система ценностей и идеологические институты эпохи “диктатуры пролетариата”. Институционально их поддерживало формирование доминирующих представлений: о прогрессивной роли государственной собственности на экономические и институциональные “командные ресурсы”; о стратегической важности и первичности в условиях концентрации экономических ресурсов на селе, политической и военной власти в городе, развития городов и промышленности; о необходимости высокой централизации власти и управления в условиях существующей военной угрозы. Институты государственного планирования и рациионирования, интегрированные в систему институтов государственно-административного управления (включающих политико-правовые институты), завершали структурное описание этого внушительно административно-политического “институционального пресса”. Ему противостояли лишь институты адаптации и “выживания”, генерируемые населением и его основными институциональными группами (крестьянами, рабочими, высококвалифицированными служащими, чиновниками, административно-партийным руководством).

Именно тогда под воздействием административно-политического “институционального пресса” начали формироваться императивы и ценности авторитарного сознания, нормы “об-

щественного воспитания” подрастающего поколения, как людей “системы”, ценности военнотехнического развития, “преодоления трудностей”, регулируемая тоталитарной властью “норма страха” людей перед репрессиями, ценности сохранения “любой ценой” существующего типа институциональной организации социально-экономической, политико-правовой идеологических систем. Глубоко укоренились базовые представления: “Кто не с нами - тот против нас”, “Если враг не сдается - его уничтожают”. Рабочая сила воспринималась в действующих системах административного управления как неисчерпаемый дешевый экономический ресурс. Единственным “назначением” творческой и научной интеллигенции считалось “служение своему народу”. При этом в общественном сознании закреплялось базовое представление об отсутствии при социализме собственности на рабочую силу и человеческие ресурсы.

Параллельно в рамках доминирующих представлений о прогрессивной роли государственной собственности происходило формирование развитой склонности к разделу чужого имущества, создавались разнообразные модели “дележа” экспроприированных “излишков” чужого имущества. Ярким примером последнего служит проводившаяся в свое время экспроприация зерна и других экономических ресурсов у зажиточного и “справного” сельского населения и централизованная административная их конвертация в экономические и институциональные ресурсы промышленного развития. “Ножницы государственных цен” на сельскохозяйственную и промышленную продукцию институционально закрепляли неэквивалентный обмен между городом и деревней.

Точно так же неэквивалентный обмен институционально продуцировался через систему утверждаемых государственных цен и тарифов. Важнейшей регулирующей институциональной нормой советской экономики вплоть до конца 1980-х гг. стали низкие государственные цены на сырье, топливо, электроэнергию, низкий уровень коммунальных платежей и транспортных тарифов. К 1959 г., о чем убедительно свидетельствуют данные межотраслевого баланса производства и распределения продукции СССР, неэквивалентный обмен в процессе произошедших структурных изменений быстро распространился по всей воспроизводственно-технологической цепочке. Как следствие, значительное развитие получили институциональные модели организации и администрирования неэквивалентного обмена между отраслями, подотраслями промышленности, сельского хозяйства, транспорта.

Другим важнейшим институциональным феноменом административно-командной эконо-

мики был запредельно высокий, превышающий экономические возможности образованных колхозов сельскохозяйственный налог. Он, на наш взгляд, содержал в себе не только стопроцентное изъятие у сельхозпредприятий “потенциальной прибыли”, сельскохозяйственной земельной ренты, но и крайне высокий своеобразный обязательный “институциональный налог”, который условно можно назвать налогом “на развитие (укрепление) административно-командной системы”. Последний, по сути, представлял собой вполне конкретный способ взимания “административно-политической” ренты. Данная практика была вполне логичной и хорошо вписывалась в существующую модель централизованного планового государственного административно-командного управления экономикой страны как единой государственной корпорации, основанной на государственной собственности на средства производства, недра, полезные ископаемые и другие природные, финансовые и иные “командные ресурсы”.

Естественным ее дополнением являлось ускоренное формирование развитых институтов государственной монополии на все виды стратегических “командных” ресурсов (продовольствие, зерно, финансы и кредит, алкогольную продукцию, жилье, недра, интеллектуальные, творческие, информационные ресурсы), на внешнеэкономическую деятельность, стратегические институциональные изменения, а также на принятие решений в сфере занятости и использования трудовых ресурсов, рабочей силы, социального обеспечения и социального развития. При этом одно из стратегических направлений институционального обеспечения данной монополии составляла реализация модели уравнительно низкой “финансовой самостоятельности” граждан, предприятий, учреждений и организаций на общем фоне наличия бесплатных медицинских, образовательных, социальных услуг и в высокой степени льготных государственных цен на элементы промежуточного продукта.

Выражаясь профессиональным языком современной институциональной экономической теории, административно-командная экономика как особый тип социально-экономической системы (полярный рыночной экономике совершенной конкуренции) минимизирует трансакции рыночных сделок. Это достигается путем их принудительной трансформации в трансакции государственного рационирования и государственно-административного управления. В этих условиях государственные цены, ставки заработной платы, норма процента, по своей сути являясь институтами денежного хозяйства, обеспечивающими возмещение понесенных затрат, де-факто действуют как принудительные нормы, с помощью

которых осуществляется государственное регулирование. Такая двойственность впоследствии приводит к ослаблению ценовых сигналов, значительным деформациям в их структурирующем воздействии на поведение экономических агентов, устойчивой традиции производителей (особенно стратегических) требовать от государства возмещения фактических затрат при далекой от эффективной производственно-хозяйственной деятельности, заметному смягчению финансовых ограничений.

Уже в первое десятилетие функционирования административно-командной экономики в СССР получает быстрое развитие институциональная организация, регулирующая в рамках осуществляемых государственно-административного управления и государственного рационирования жесткость финансовых ограничений. Происходит постепенное разрушение этого важнейшего ограничивающего института денежного хозяйства. Возникающие впоследствии такого смягчения товарные дефициты, постепенное их расширение и рост интенсивности позволяют производителям более легко, с меньшими трансакционными издержками добиваться возмещения фактических затрат. Рост издержек требует повышения государственных цен. Попытка отодвинуть это непопулярное решение во времени, “институциональное запаздывание” с принятием соответствующего решения еще более усиливают систему товарных дефицитов.

В 1960-е гг. в отечественной экономике была предпринята попытка серьезно скорректировать данный процесс в институциональном плане. Была расширена относительная экономическая самостоятельность предприятий, и провозглашен их перевод на хозяйственный расчет. При этом, в отличие от административно-командной системы, на первый план вместе с формируемой “сверху” системой ценностей и идеологических институтов вышли институты “административно-партийного корпоративизма” и государственной монополии, вегетативного управления, “распределенного знания”, приспособления экономических агентов к товарному дефициту, а также институциональные формы использования товарного дефицита различными социальными группами населения.

В рамках модели корпоративно-коллективного руководства партией и страной сохранялась высокая значимость ценностей принадлежности административных руководителей к “административно-партийной корпорации” при параллельном быстром распространении и усилении ценностей оперативно-хозяйственной и административно-политической самостоятельности директоров предприятий (“первичного звена” производственно-экономической системы). В этой но-

вой, быстро формируемой производственно-хозяйственной системе нерыночного типа значимые институциональные и экономические ресурсы уже имелись не только у центрального партийного руководства и отраслевых министерств, но и “внизу” - на уровне директоров государственных предприятий. В руках одних находились централизованные стратегические дефицитные экономические ресурсы - “фонды”, в руках других - скрытые экономические и институциональные организационно-управленческие резервы контролируемых ими предприятий. Ценой вопроса являлись более напряженные плановые задания и производительность, обновление продукции, рост объемов производства и реализации продукции. Способом решения проблем был “торг” по вертикали, устроенный по принципу “ты - мне, я - тебе”. Институционально регулировала этот процесс модель административно-политического иерархического доступа к дефицитным стратегическим экономическим ресурсам (в строгом соответствии с существующей иерархией в “административно-партийной корпорации”).

Именно в данный период происходит дальнейшее развитие и рост значимости ценностей административно-политического лидерства. Указанные ценности легли в основу институциональной конкуренции отраслевых корпоративных элит за обладание стратегическими “командными”, дефицитными экономическими ресурсами, а также за тот или иной уровень институционального влияния на руководство “административно-партийной корпорации” (“аграрии”, “ВПК”, “нефтяники”, “нефтехимики”, “металлурги”, “энергетики”, “транспортники”, “связисты”, “автомобилестроители” и др.). Постепенно складывается модель административного и экономического управления отраслью как единой корпорацией. Получают заметное развитие процессы неявного спонтанного разгосударствления и “корпоративизации” организационно-управленческих процессов в системах государственного административного управления, выделение особых институциональных и экономических корпоративных интересов. Организация государственно-административного управления все в большей степени сочетается с институтами вегетативного управления (особого типа децентрализованного управления на базе неценовых, “количественных” сигналов).

Расширение относительной экономической самостоятельности предприятий и их перевод на хозяйственный расчет во многом способствовали восстановлению в отечественной экономике рыночных институтов, или институтов денежного хозяйства. Однако это восстановление в системе получивших развитие в предшествующий период нерыночных институтов происходило в превра-

щенной форме. Большим заблуждением является убеждение, что по прошествии нерыночного периода в экономике можно все начать “с чистого листа”. Как показывает отечественная и мировая практика, санкционированный и инициированный “сверху” или же спонтанный “запуск” рыночных отношений всегда ложится на серьезно деформированную, с точки зрения различных вариантов развития рынка, неравновесную институциональную структуру, сложившуюся в активной нерыночной среде. Ситуация 1960 - 1980-х гг. в российской экономике во многом еще осложнялась динамичным развитием хронических товарных дефицитов.

В данных условиях, как показали работы Я. Корнаи, позиция потребителя и предъявляемый им в конечном счете спрос определяются: а) первоначальным спросом; б) склонностью к вынужденной замене по причине дефицита, отсутствия товара; в) склонностью к поиску и сопровождающим его временным и денежным затратам; г) склонностью стоять в очереди; д) усилиями по завоеванию продавца. С ростом интенсивности дефицита, как показали исследования венгерского экономиста, потребитель чаще всего прибегает к вынужденной замене или активизирует свои усилия по завоеванию продавца. Что же касается цены, то она в подобных институциональных условиях оказывается вторичной<sup>1</sup>. В связи с этим переход по достаточно широкому кругу ассортимента производимой продукции от государственных цен к договорным или свободным рыночным ценам принципиально проблему роста товарных дефицитов не решает. К тому же в рамках формируемых отраслевых корпораций на предприятиях, в производственных объединениях в рассматриваемый период получают распространение внутривозвратные, внутрикорпоративные (трансфертные) цены. Их применение означает возникновение параллельно с институтами государственного рациионирования механизмов и соответствующих институтов внутрикорпоративного, “внутриобъединенческого” рациионирования, и это существенно сдерживает развитие рыночных отношений и институтов денежного хозяйства. Более того, они способствуют становлению и развитию институтов монополично регулируемых цен и “ожидаемой” экономической и институциональной ренты в целом по корпорации.

Рост товарного дефицита способствует и снижению жесткости ограничений по спросу для производителя. В результате исчезает внутренняя движущая сила, которая бы подталкивала производство к постоянному обновлению. Исчезает связь между ценой и качеством. Во все большей мере спрос вынужденно приспособляется к предложению. По сути, он становится



неограниченным. В связи с этим процессы инвестиционного развития предприятий никак не увязываются с возможными финансовыми потерями и убытками, банкротством предприятия. Складывается базовое представление о том, что если ограничены материальные ресурсы в области капитальных вложений, то они ограничены и в текущем производстве. Поэтому добровольно от капиталовложений никто не отказывается и борьба за них в системе административно-политического иерархического доступа все более обостряется.

Экономические агенты начинают отчетливо понимать, что вегетативное “количественное” приспособление предприятий заметно преобладает не потому, что кто-то (государство или “отраслевая корпорация”) фиксирует цены, а потому, что их влияние незначительно.

Таким образом, попытка оживления экономики с помощью рыночных механизмов “хозрасчетного социализма” в конечном счете приводит к еще более существенным структурным экономическим и институциональным деформациям. В этих условиях институты, определяющие общественную оправданность и ценность понесенных предприятием затрат, содержат в себе в большей степени нерыночные, неценовые правила. Не рынок определяет цену – цена “институционально выводится”, точно так же как и заработная плата работников, позволяя не только возмещать фактические и часто неэффективные затраты, но и получать “привычную прибыль”. То есть получается своеобразный вариант “естественной цены” А. Смита<sup>2</sup>. Денежная рента при этом оказывается не столь актуальной, поскольку денежных ресурсов “озабоченным выполнением плана” производителям хватает в избытке. Мобилизация же и присвоение редких институциональных ресурсов заметно усиливает стратегические позиции предприятий.

Единственным выходом в возникшей в конце 1980-х гг. социально-экономической ситуации является инициируемое государством сверху в рамках макроэкономической политики финансовой стабилизации ужесточение финансовых ограничений при параллельной, последовательно проводимой по различным группам стратегических и социально значимых товаров либерализации цен. Это позволяет сформировать активные ограничения со стороны спроса на производственно-хозяйственную деятельность отечественных производителей, способствует быстрому становлению и развитию рыночных институтов и институтов денежного хозяйства. Вместе с тем реализация отмеченных стратегических задач в ин-

ституциональном плане требует масштабных реформ государственного управления и приватизации, демонополизации в экономике, а также радикальной организации сложившихся организационных структур и систем управления. Причем последнее во многом не зависит от правительства и структур административно-политической государственной власти, должно инициироваться снизу и осуществляться работниками и менеджментом самих предприятий.

Результатом становится формирование смешанной рыночной социально-экономической системы нового типа. В ней в качестве центральных следует выделить: институты статусного “административно-должностного корпоративизма” (приходящие на смену высокоцентрализованной “административно-партийной корпорации), монопольного доминирования такого рода “корпоративных структур” в политической, экономической и институциональных сферах; институты вегетативного управления, административно-политической конкурентоспособности, “административных рынков”; институциональные стратегические приоритеты инновационно-рыночного рентабельного развития, определяемые через систему “административных рынков”; институты государственного планирования и рационализации, регулирования потоков информационно-интеллектуальных ресурсов и “распределенного знания”.

В данной системе быстро распространяются ценности богатства, власти и денег, как всеобщего эквивалента собственности, вытесняя доминирующие в предшествующий период ценности всеобщего благосостояния. В сознании руководителей, менеджеров, собственников стратегических экономических и институциональных ресурсов, которые в качестве основных “стратегических игроков” образуют статусную “административно-должностную корпорацию”, формируются достаточно глубокие представления об экономических и институциональных возможностях личного обогащения, карьерного роста в данной корпорации, расширения и укрепления личной власти в российской “рыночной стихии”. Получает развитие представление о том, что следует жить “сегодняшним днем”, используя свое положение в иерархии “корпорации”, существующие возможности “роста своего благосостояния” и эксплуатируя в своих интересах имеющиеся “институциональные изъяды”.

<sup>1</sup> Корнаи Я. Дефицит. М., 1990.

<sup>2</sup> Понятие естественной цены дано А. Смитом в: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 2007.