

Актуальные проблемы экономической теории

Институциональные проблемы функционирования и преобразования российской экономики

© В.В.Зотов, В.Ф.Пресняков, В.О.Розенталь, 1999

Рассматриваются проблемные аспекты состояния и перспектив институтов российской экономики, взаимосвязь этих институтов и ее системных функций. Приводится типология факторов формирования институтов рынка, фирмы и права собственности и обосновываются институциональные условия эффективного реформирования российской экономики.

1. Постановка проблемы

Шестилетний период реформирования российской экономики не дал провозглашенных властными структурами результатов, касается ли это темпов экономического роста, создания класса эффективных собственников, реальной финансовой стабилизации или подъема жизненного уровня основной массы населения. В действительности наблюдается падение производства, сокращение капитальных вложений, резкое расслоение населения по уровню дохода при обнищании больших его групп, "бегст-

во капитала" из страны, рост коррупции и криминальности в обществе, кризис финансово-промышленной системы.

В чем причина столь безрадостных "результатов"? Как показывают многочисленные исследования, в т.ч. (Львов Д.С., 1995, Львов Д.С., 1996, Зотов В.В., 1998, Львов Д.С., Гребенников В.Г., 1995, Волконский В.А., 1998), они обусловлены не только принудительной либерализацией экономики в ее чисто монетаристском исполнении, псевдоприватизацией значительной части общенародного достояния, серьезными просчетами в проведении бюджетной, де-

¹ Работа выполнена в рамках исследований Российского гуманитарного научного фонда (проект № 97-02-02238)

нежно-кредитной и налоговой политик, но также и полным непониманием необходимости институционального обоснования экономических реформ.

Комплексный анализ процессов российских экономических реформ и выработка необходимых их корректировок должны основываться на системном рассмотрении экономики и на четком определении места и роли институциональных факторов ее формирования. Современное понимание системной природы общества, его структурно-функциональной дифференциации, примата целого над суммой его частей привело к осознанию взаимозависимости разных сторон общественного бытия и к выработке концепции институционализации общества как определяющего фактора социальных взаимодействий в процессах общественного развития.

Во второй половине XX века осознание важной роли социальных институтов, которые обеспечивают эффективность коллективной деятельности людей в экономической сфере, происходит в форме возникновения в 60-х годах "новой институциональной экономики". Виднейшими представителями этой школы являются А.Алчян, Дж.Бьюкенен, Г.Демзетц, Д.Норт и О.Уильямсон. Их вклад в развитие институционального подхода основан на интерпретации институциональных факторов экономической жизни разных обществ в духе неоклассической теории экономического выбора. Упор на неоклассическую модель способствовал большой популярности этого течения. Достаточно сказать, что Дж.Бьюкенен и Д.Норт стали лауреатами Нобелевской премии.

Однако, современные теории институционализации не предлагают достаточного инст-

рументария для анализа институционального аспекта системных функций экономики. В качестве восполнения этого пробела нами был предложен аналитический подход к исследованию явлений системно-социальной динамики, результатом которой и является институционализация общества, в т.ч. и его экономической подсистемы (Зотов В.В., 1998, Львов Д.С., Гребенников В.Г., 1995). Основные положения данного подхода применительно к проблематике настоящей статьи могут быть представлены следующим:

- экономика рассматривается как одна из общественных подсистем, функционирование и развитие которой определяется наличием общесистемных императивов, т.е. потребностями других подсистем и общества в целом в экономических благах, необходимых для их функционирования;
- системные функции экономики реализуются через институты, под которыми понимаются специфические функциональные и организационные формы коллективной деятельности;
- социальное поведение людей в институтах может быть оценено в терминах трансакционных издержек и приобретения имущественных прав согласно конкретным ролям и действиям участников;
- экономика и на уровне функционирования, и на уровне развития (в т.ч. и формирования) может рассматриваться как институциональный процесс, т.е. как процесс, элементы которого осуществляются в институциональных формах, включая возникновение и трансформацию институтов;
- одним из определяющих условий возникновения и трансформации институтов является наличие "институциональной почвы", т.е. готовности общества к их широкому одобрению и применению;

- эффективность экономики выражается не только количественными, но и ценностными характеристиками, отражающими системно оправданные границы экономических действий и их влияний на общество.

Общим для всех общественных институтов, в т.ч. и для экономических, является историческая закономерность их формирования и социальное признание в конкретном обществе, т.е. они должны являться результатами системно-социальной динамики. Как отмечалось в (Зотов В.В., 1998), отбор "кандидатов" в социальные институты – это постепенное превращение эмпирического и ненормативного в социально признаваемое и нормативное, слияние индивидуальных попыток в коллективный опыт. Это результат своего рода социального броуновского движения, в котором постепенно устанавливаются рабочие правила жизнедеятельности нового в старом.

Необходимость соблюдения этих условий хорошо прослеживается на историческом опыте, который переполнен примерами безуспешных новаций, связанных по большей части с попытками перенесения на родную почву понравившихся иноземных нововведений. Практически все неудавшиеся реформы, особенно крупномасштабные, характеризуются не столько несвоевременностью и тактическими ошибками в их проведении, сколько пренебрежением к проблемам необходимых и достаточных условий их реализации, т.е. их институциональной подготовленности. Можно восторгаться преимуществами, особенно в экономической эффективности, рыночных форм деятельности в других странах, однако радужные ожидания вовсе не обязательно оправдываются, при

перенесении этих форм на другую институциональную почву.

Именно факторы институциональной неготовности в значительной мере обусловили стремительное сокращение потока средств, необходимых для поддержания нормального функционирования социальной, семейной, политической и культурной сфер общества, падение эффективности использования экономических ресурсов, перераспределение имущественных прав в пользу узких социальных групп, ориентированных не на производство, а на присвоение национального богатства. Все это, по существу, означает резкое снижение исполнения системных функций экономики в обществе и появление квазиинститутов. Из этого следует необходимость пересмотра направлений, параметров и темпов институционализации российской экономики. Нижеследующий материал содержит возможные подходы к выявлению институциональных условий и факторов ее эффективного реформирования.

2. Экономические институты и факторы их формирования

В широком понимании институциональный аспект проблем реформирования российской экономики охватывает, конечно, не только институты экономической сферы, но и оказывающие на нее непосредственное влияние институциональные структуры власти, системы образования, культуры, семьи. А наличие таких сложных "политико-экономических" институциональных форм как имущественные права, включая институт права собственности, является одним из важнейших факторов хозяйственной деятельности. Тем не менее,

сужение исследуемой проблематики до основных экономических институтов позволяет, на наш взгляд, провести более конкретный анализ институционального состояния российской экономики и выявить факторы ее эффективного реформирования.

Тезаурус проводимого исследования включает в себя такие понятия (и их соотношение) как системная функция экономики, экономический институт, институциональные формы, институциональные факторы.

Системная функция экономики – определенный вид специализированного вклада экономики в жизнедеятельность общества и составляющих его подсистем. В настоящей статье из множества таких функций выделяются две определяющие: производственная и транзакционная (обмена и перераспределения материальных благ и услуг, финансовых, в т.ч. кредитных средств, приобретения, обмена и оборота имущественных прав и т.п.).

Экономические институты – общественно признаваемые функционально-организационные формы коллективной экономической деятельности, через которые реализуются системные функции экономики. В данной статье мы выделяем институты экономической деятельности, характерные для развитых индустриальных обществ: 1) институты, фирмы, реализующие производственную функцию (в советско-российской экономике аналогом может служить предприятие), домашние хозяйства, организации (например, финансово-промышленные группы, банки, профсоюзы); 2) институты рынка, финансово-кредитной и бюджетной сфер и т.п., реализующие транзакционную функцию экономики.

Что касается имущественных прав, в том числе института права собственности, то они являются необходимыми условиями экономической деятельности, поскольку создают законные основания для участия индивидов и групп в этой деятельности и для присвоения ее результатов.

Нами выделяются два типа системно-социальных условий формирования и трансформации экономических институтов: 1) наличие в обществе ценностно-нормативных неформальных обязательств во взаимоотношениях людей, которые мы называем институциями обычного права; 2) принятие обществом формальных правил и требований по взаимодействию людей в процессах коллективной деятельности, которые мы называем институциональными актами.

К институциям обычного права мы относим обычаи, традиции, условности, нормы и кодексы поведения и тому подобные символы и атрибуты общества, удостоверяющие принадлежность к нему. Руководствуясь институциями, индивид получает основание полагать, что его действия воспринимаются другими людьми как понятные, нормальные и заслуживающие положительной оценки. Институции – это рабочие правила социального поведения и действия на уровне индивида, и как явления символического ряда они не требуют организационного или материального носителя.

К институциональным актам в сфере экономики мы относим соответствующие статьи конституции, гражданского и уголовного кодексов, законы, регулирующие экономическую деятельность и аналогичные им директивно-правовые установления (указы президента, постановления правительства, правовые акты региональных и

местных властей). Содержанием институциональных актов является властно-нормативное регулирование экономического поведения индивидов, коллективных форм деятельности и взаимодействия, обозначающее таким образом пространство возможной экономической деятельности.

Недостаточная адекватность институциональных актов потребностям хозяйственной жизни (законодательство, как правило, отстает от меняющихся потребностей) не позволяет обеспечить эффективное регулирование всего многообразия экономической деятельности. Это обстоятельство и обусловило появление институтов и институций обычного права, нормативное действие которых делает ненужным принятие специальных законов по каждому конкретному случаю.

Приведенные положения формирования институтов далеко не всегда срабатывают в специфических условиях российской действительности, где мы наблюдаем массовое появление квазиинститутов (неплатежей, бартерных взаиморасчетов, коррупции и т.п.), т.е. неофициально признаваемых обществом негативных форм коллективной деятельности. Принципиальным остается вопрос: происходит в целом или нет становление в российской экономике нормальных социальных институтов и какие условия и факторы могут этому способствовать или препятствовать? Некоторые ответы на это можно найти в исследовании В.А.Волконским специфики институциональных проблем российских реформ (Волконский В.А., 1998) и в аналитической работе О.Э.Бессоновой по цикличности развития институтов раздаточной экономики России (Бессонова О.Э., 1997). В настоящей статье предлагается методология ин-

ституционального анализа процессов реформирования российской экономики.

Институциональные формы экономической деятельности – типологические элементы экономических институтов, характеризующиеся специфическими функциональными и организационно-правовыми признаками. Например, институт фирмы включает в себя такие институциональные формы как госпредприятие, акционерное общество, кооператив, компания, корпорация и т.п. Примерами институциональных форм института рынка могут служить аукционы, торги и биржи (трудовые, фондовые, товарные), розничные и оптовые рынки товаров и услуг, рынки денег и капитала. Институты имущественных прав на ресурсы, средства и результаты производства представлены такими институциональными формами как государственная, частная, региональная, муниципальная формы собственности, административно-властное распорядительство. Сочетание различных институциональных форм реально действующих экономических институтов отражает, по нашему мнению, специфику состояния экономики конкретного общества и определяет уровень реализации ее системных функций.

Институциональные факторы – конкретные условия, элементы, способы формирования и функционирования экономических институтов. Применительно к происходящим процессам реформирования российской экономики предлагается следующая типология таких факторов.

Институциональные условия (институции обычного права и институциональные акты) и институциональное состояние до-реформенной экономики рассматриваются как базовые факторы социально-экономи-

ческой подготовленности предполагаемых преобразований.

На этой основе формируются элементные и интегральные факторы. Примером первых может быть становление – вместо предприятий советского типа с их административной подчиненностью – самостоятельных хозяйственных субъектов (компаний, предприятий, корпораций и т.д.) как элементов института фирмы; введение принципа контрактности в реализации хозяйственных взаимодействий; разукрупнение предприятий – монополистов – как элементов института рынка. Интегральные факторы – становление необходимых для эффективной экономики взаимодействий различных институтов или их институциональных форм. Например, продажа акций компании-эмитента (самостоятельного хозяйственного субъекта), в которой имущественная собственность отделена от управления (что является элементом института права собственности), должна осуществляться на общедоступной и информационно открытой фондовой бирже (которая является рыночным институтом) с предоставлением объективной информации о своем производственном и финансовом положении (что является формой защиты прав инвестора, т.е. элементом института права собственности). Очевидно, что в таких условиях вряд ли были бы возможны скандальные продажи АО "Норильский никель", АО "Связьинвест" и многочисленные аналогичные факты антирыночных взаимодействий. Правомерно предположить, что наличие реально действующих институтов рынка, фирмы и права собственности предотвратили бы финансовый кризис августа 1998 г. или, по крайней мере, значительно ограничили бы его масшта-

бы, т.к. свойственная этим институтам обязательная контрактность хозяйственных взаимодействий при соблюдении имущественных прав участников вряд ли позволили бы безоглядно строить пирамиды ГКО и других нереализуемых обязательств.

Комплексная (системная) реализация базовых, элементных и интегральных факторов по всем экономическим институтам и будет являться институциональным обоснованием реформирования экономики.

Таким образом, общая схема предлагаемого подхода к анализу институциональных преобразований российской экономики сводится к следующему: системная функция экономики – реализующие ее институты – институциональные формы – институциональные факторы. Для анализа фактического состояния дел в отдельных сферах экономической деятельности схема может использоваться в обратном направлении или фрагментарно.

3. Рынок, фирма и имущественные права как определяющие институты современной экономической деятельности

Экономический опыт разных обществ и эпох свидетельствует о том, что рынок (множество институтов, обозначаемых этим общим термином) содержательно охватывает разнообразные институциональные формы меновых действий, реализация которых основана на контрактных отношениях явного или подразумеваемого типа. Это может быть обмен одних товаров на другие, сделки немедленной или отсроченной продажи; с предварительной непосред-

ственной или кредитуемой оплатой. Сдача в наем или аренда также являются примером рыночных операций, как и купля-продажа фьючерских контрактов.

Признак контрактности, т.е. осуществления хозяйственных взаимодействий через договор купли-продажи между юридически равноправными сторонами, является необходимым условием отнесения этих взаимодействий к классу рыночных форм. Действенность договора зависит от законности имущественных прав на блага и услуги, являющиеся их предметом, и средств их правовой защиты. Здесь уместно провести различие между рынком и базаром в терминологическом смысле. Рынок – это собирательное понятие для всего множества институтов, развившихся в разных обществах для осуществления операций купли-продажи, осуществляемых по стандартной форме контракта с той или иной степенью открытости и доступности для всех. Для базара – рыночного института, появившегося на Востоке, – характерна открытая демонстрация предлагаемых благ и услуг для всех возможных покупателей, но абсолютно изолированное осуществление купли-продажи по индивидуальным ценам. Соответственно базар не обладает свойствами ценообразующего рынка и не производит единой цены, уравнивающей спрос и предложение. Поэтому условия рыночной оптимальности, разработанные на основе опыта работы западных рынков, неприменимы к функционированию ряда меновых институтов, например, типа "базара", для которого не могут быть определены условия совершенной конкуренции. Это обстоятельство необходимо учитывать при рассмотрении проблем формирования современного российского

рынка – следует прежде всего выяснить какой теоретической и исторической модели он соответствует.

Другим признаком рынка, который играет роль достаточного условия, является осуществление хозяйственного взаимодействия в форме косвенного обмена. Это означает, что предмет сделки должен иметь стоимостную оценку (цену), все экономические явления могут быть выражены в адекватных денежных величинах, а рынок должен быть сферой денежного обращения. Возможность выражать любые количества благ и услуг в денежных величинах позволила заменить встречную их передачу в операциях купли-продажи передачей документов.

Эта возможность замены материального обмена информационным обусловила появление таких институциональных форм как векселя, накладные, чеки и т.п., позволила преодолеть сдерживающее влияние пространственно ограниченных рыночных площадей на масштабы товарного обращения и рыночной активности, и стала фактором формирования мирового хозяйства. Многие виды рынков и регионального (странового) и мирового масштабов (в т.ч. товарные и фондовые биржи) ныне существуют в виде информационных каналов, формализованные и узаконенные правила доступа к которым позволяют совершать любые операции купли-продажи вне зависимости от пространства и времени, а также национальной принадлежности.

Эволюцию рынка и принятие им нынешних форм необходимо рассматривать через призму вышеперечисленных признаков или его необходимых и достаточных условий. Что это означает для оценки состояния сегодняшнего российского рынка,

насколько вообще используемые формы меновых действий соответствуют этому понятию, а главное – применительно к проблематике наших исследований – какова роль институциональных факторов в данном аспекте реформирования отечественной экономики?

Рамки статьи позволяют дать лишь краткие ответы на эти вопросы. Наша интегральная оценка сводится к тому, что рынка как института, в достаточной степени соответствующего рыночным институтам западных стран, в российской экономической действительности нет (хотя фрагментарные проявления рыночных форм присутствуют). Аргументация такой оценки сводится к следующему.

Рынок в институциональном смысле – это публичное место осуществления частных сделок купли-продажи в соответствии с нормами контрактного права и правилами, установленными публичной властью, т.е. государством. Каким образом сюда может вписаться угрожающе разросшийся теневой сектор российской экономики (по различным оценкам включающий в себя от 35 до 50% ВВП)?

Монопольно завышенные цены на продукцию ТЭКа и услуги банковского сектора, криминализация целых сфер экономической деятельности, шумные скандалы с аукционной продажей госсобственности – эти и другие многочисленные примеры говорят о масштабном формировании и действии далеко не рыночных механизмов хозяйствования.

Деформация общепризнанных механизмов функционирования современного рынка в российской действительности может быть показана на примере фондового рынка. В ходе чековой приватизации 1992-

1994 гг., когда было зарегистрировано свыше 32000 новых акционерных обществ и 40 млн. формальных акционеров (в подавляющей массе не получающих никаких дивидендов), и появился фондовый рынок (в течение длительного времени цена приватизационного чека устойчиво держалась на отметке около 5 долл. США). Это означало абсурдную ситуацию: огромная часть всего госимущества была оценена на биржевом и внебиржевом рынках в 750 млн.долл.! Именно тогда произошел первый этап ее передела. Этот нездоровый старт рынка ценных бумаг имеет свое продолжение и сегодня: для 500 крупнейших компаний США рыночная цена каждой из них равна (в среднем) объему ее продаж за 10 месяцев, тогда как аналогичная оценка для крупнейших отечественных предприятий составляет в среднем 1,5 месяца (а для некоторых – 2-4 недели) (Эксперт, 1995). Подобные перекосы обусловили униженный уровень капитализации (средняя цена акции умноженная на количество выпущенных акций) российских компаний с наиболее ликвидными акциями, который в конце 1995 г. составлял 11 млрд.долл. (для сравнения по всем компаниям, таких стран, как Чехия – 15,3 млрд.долл., Чили – 68,8, Япония – 3000, США – 5223 млрд.долл. (Эксперт, 1995).

Как указывалось ранее, к институциональным условиям мы относим институции (нормы взаимоотношений индивидов обычно-правового характера, возникшие на основе традиций) и институциональные акты (формально-статутные нормы экономического взаимодействия). По поводу институций можно образно сказать, что менталитет советских людей обусловил успешную замену обязательного слова русского

купца сладкими речами Лени Голубкова из "МММ". Однако проблемы выработки традиций и кодексов поведения в рыночных условиях хозяйствования будут крайне обостренными еще достаточно длительное время. Действенность и актуальность принимаемых институциональных актов, необходимых для становления рынка, зависит не только от качества нормотворческой деятельности законодательной и исполнительной властей, но и от адаптивной готовности экономики и общества в целом к правовым нововведениям.

Институциональное состояние дореформенной экономики во многом определялось производственно-технологическим монополизмом и чрезвычайно высокой степенью концентрации производства. За 70-летнюю историю выработались специфические формы реализации актов купли-продажи (от безналичных расчетов по плановым поставкам продукции и услуг в условиях отсутствия реальных стоимостных оценок до армии "толкачей" и военпредов) при фактическом отсутствии инфраструктуры рынка.

В.А.Волконский (Волконский В.А., 1998) приводит впечатляющие показатели монополизированности советской экономики: в 1990 г. из 5885 видов машиностроительной продукции 5120 (т.е. 87%) выпускались одним каким-либо производителем; из всей номенклатуры продукции 30-40% видов производились только одним предприятием или объединением; средний размер промышленного предприятия в России (800 работающих) в 10 раз больше, чем в США (Волконский В.А., 1998).

Очевидно, что упования российских реформаторов на всеобъемлющие возможности "саморегулирующегося" рынка (т.е.

практически уход государственных структур от проблем его регулирования) имели своим следствием формирование в российской экономике системных квазифункций и, соответственно, квазиинститутов.

Перед любой социальной системой, достигшей стадии структурно-функциональной дифференциации своих внутренних подсистем, встает проблема определения допустимого и оптимального уровня их автономизации. Применительно к экономической подсистеме общества в ее современных формах это включает, в частности, определение эмпирическим путем оправданных границ свободы в создании кредитных средств, являющихся одним из ресурсов для создания и выполнения контрактных обязательств, через которые осуществляется хозяйственная деятельность. Российская экономика 90-х годов явно не выполняла этого системного ограничения и финансовый кризис августа 1998г. совершенно закономерен.

Исторически фирма, как одна из базовых организационно-функциональных форм хозяйственной деятельности, тесно связана с развитием рыночных институтов. Своим превращением в доминирующий институт западной экономики фирма обязана развитию рыночных отношений и распространению принципа купли-продажи на хозяйственные процессы с длительными производственными циклами, а также на крупномасштабные, торговые и финансовые операции, осуществляемые частными лицами. Эти свойства долговременности и крупномасштабности хозяйственных процессов и интересов в условиях рынка создавали необходимые условия как для возникновения института фирмы, так и института рынка.

Содержательную характеристику фирмы можно уточнить на основе сопоставления ее с домашним хозяйством. Домашнее хозяйство не существует отдельно от своего владельца ни в физическом, ни в правовом смысле и служит целям собственного потребления владельца и членов его семьи. Фирма в физическом и правовом смысле существует отдельно от своего владельца или владельцев. Для собственного потребления фирму не создают, она работает для других, принося своим владельцам доход. Домашнее хозяйство – это мелкотоварное производство, лишь малая часть которого предназначена для продажи на рынке. Фирма – это форма крупного товарного производства исключительно для продаж на рынках. Домашнее хозяйство, не сумев продать свои излишки на рынке, не ставит под угрозу свое существование. Фирма, не сумевшая продать свою продукцию, становится банкротом, что грозит разорением ее владельцам.

Как институт фирма обладает целым рядом отличительных признаков. Прежде всего, фирма как система коллективного действия есть институциональная форма согласования индивидуальных и групповых интересов на началах права собственности на различные факторы производства, владельцы которых стремятся реализовать свои интересы, обмениваясь друг с другом титулами собственности на принадлежащие им факторы. Это означает, что конфликт интересов в фирме разрешается на основе трансакций.

Фирма обладает признаками юридического лица, т.е. наделена имущественными правами, и действующего предприятия, т.е. является хозяйственным субъектом, обладающим всей полнотой прав для заключе-

ния необходимых для ее деятельности контрактов. Совмещение этих признаков означает, что в фирме происходит согласование долгосрочных интересов различных категорий участников ее деятельности, функционирование фирмы обеспечивается постоянным использованием ее активов (их продажа означала бы ликвидацию предприятия), и имущественные права ее формальных владельцев распространяются лишь на часть ее пассивов, но эти владельцы несут ответственность по обязательствам фирмы. Эти различия в составе имущественных вещных и обязательственных прав обеспечивают совмещение хозяйственной самостоятельности фирмы-предприятия с институтом частной собственности (в случае принадлежности предприятия частным лицам).

Признаки фирмы как хозяйственной единицы или субъекта включают обязательное использование норм и методов хозяйственного учета, которые бесспорно являются инструментом контроля над частными интересами со стороны общественных. Одновременно это означает, что в фирмах факторы и параметры производства, обмена и распределения должны определяться в строгом соответствии с общепринятыми стандартами и принципами хозяйственного учета.

Все эти аспекты фирмы-предприятия были подробно рассмотрены в (Зотов В.В., 1995), где делается вывод, что институализация фирмы становится окончательной с возникновением ее статуса учетно-хозяйственной единицы. Наличие этого статуса делает различия юридической формы (или, как стало принято говорить у нас, форм собственности) несущественными для фирмы как института общества. Будучи

учетно-хозяйственной единицей, фирма может существовать в любой предусмотренной законом юридической форме.

Такая постановка проблемы помогает понять, чем фирма и процессы внутри и вне ее отличаются от того, что происходило на советском предприятии и происходит на современных приватизированных предприятиях, и определить соответствующие институциональные факторы реформирования российской экономики.

Во-первых, есть разница в способах и целях создания фирмы и советского предприятия. Фирма есть законный способ осуществления коллективной деятельности на началах частного права и инициатором ее создания является частное лицо или группа частных лиц, исходящих из частных интересов. Советское же предприятие являлось по существу госучреждением, элементом государственной машины, т.е. субъектом публичного и административного права.

Во-вторых, бывшие советские предприятия не являлись фирмами согласно принципам хозяйственного учета. Они ничего существенного не могли предпринимать без разрешения свыше и обладали очень ограниченными имущественными правами в отношении самих себя. В условиях существовавшей административно-командной системы даже наличие собственного баланса не прибавляло советскому предприятию самостоятельности. Это означает, что правовой статус частного предприятия, т.е. фирмы, и госпредприятия советского типа должен быть различным.

В-третьих, поскольку фирма представляет собой частный способ организации и осуществления коллективной деятельности (иначе говоря, предприятия), мы можем ожидать, что она будет отличаться от гос-

предприятия советского типа не только характером осуществления административной функции, но и организацией управления вообще. Другими важнейшими функциями управления являются планирование производства, инвестиций и инноваций, которые в фирмах выступают как так называемые предпринимательские функции. До приватизации эти функции находились вне поля деятельности советского предприятия, т.е. осуществлялись на более высоких уровнях управления экономикой. После приватизации предприятия оказались лишеными соответствующих служб, которые смогли бы взять на себя исполнение этих функций, их система управления оказывается заведомо неадекватной новым условиям, т.е. не способной обеспечивать их самостоятельное выживание и развитие. Поэтому в российской экономике объективно возникает необходимость создания особого рода структур, которые могли бы взять на себя хотя бы частично выполнение предпринимательских функций для предприятий.

В-четвертых, все развитые государства имеют системы хозяйственного законодательства, основанные на принципах не только частного, но и публичного права. Задача законодательства состоит в определении легитимных границ и правил хозяйственной деятельности. Эта задача вытекает из тех ролей, которые фирмы, особенно, крупные, играют в окружающей социально-экономической среде. Во-первых, как источник занятости и доходов для населения, как источник налоговых поступлений (в государственную и местную казну, в социальные фонды и т.п.), как источник нагрузки на окружающую среду и местную инфраструктуру. Во-вторых, как источник

мультипликативных эффектов, когда деятельность фирмы характеризуется сильными внешними экономическими, социальными и экологическими эффектами, которые не могут быть предметом частных контрактов, заключаемых с непосредственными контрагентами. Это означает, что фирма сначала де-факто, а в дальнейшем и де-юре становится субъектом публичного права или публичным лицом, иначе говоря, носителем обязательств (но и прав!) перед обществом, регионом, местными и коммунальными образованиями. При этом деятельность фирмы неизбежно становится не только объектом регулирования со стороны органов, представляющих интересы государства, региона и местных образований, но и ответственным соучастником управления экономическими и социальными процессами на этих уровнях. Примеры фирмы с сильной публичной составляющей можно видеть в крупных и известных американских, европейских, японских производственных и финансовых компаниях.

Из всего этого следует, что одним из важнейших направлений проведения хозяйственных реформ должно было стать создание условий, в т.ч. целенаправленная законодательная и организационная деятельность, по формированию полноценного института фирмы и контрактной экономики с наделением наиболее авторитетных фирм правомочиями и обязанностями публичного лица. Такие преобразования являются институциональными условиями возникновения самостоятельных хозяйственных единиц и становления институтов рынка и имущественных прав в российских условиях.

При рассмотрении проблем становления в России института права собственности

ти следует учитывать, что разнообразие имущественных отношений значительно шире отношений собственности. Однако, именно вопрос о собственности стал одним из важнейших в ходе российских экономических реформ. Крупномасштабный передел госимущества происходил под лозунгом: "Восстановление частной собственности – решающий фактор рыночных преобразований". Явно не продуманное, поспешное и упрощенное решение сложнейших проблем приватизации привело к хорошо известным отрицательным результатам. Отметим, что в современных теориях институционализма проблемам имущественных прав, в т.ч. прав собственности уделяется повышенное внимание (см. например (Норт Д.,1997)). Достаточно подробное обоснование наших позиций по данному аспекту имущественных прав представлено в (Львов Д.С., Гребенников В.Г.,1995), поэтому здесь мы ограничимся изложением основных положений, без которых затруднительно выявить факторы формирования института права собственности в условиях экономики переходного периода.

1. Следует различать собственность как имущество и собственность как правовое отношение между субъектами экономической деятельности. Первое представляет собой единство материальных и нематериальных активов. В основе второго лежит свобода обмена имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности, исходя из их частных интересов. Это означает фактическую неактуальность института права собственности в тоталитарной экономике по причине отчуждения имущественных прав граждан на средства производства путем их подчинения государственному распорядительству.

Причем тоталитарному государству совсем необязательно обращать самую важную часть национального богатства в государственную или "общенародную" собственность. В большинстве случаев такая собственность – это пустой титул, за которым скрывается неправовой характер экономических отношений и экспансия власти. Рынок как сфера экономического (и не только) взаимодействия требует собственности как права, а не просто присвоения имущества частными лицами.

2. Отделение собственности на имущество от управления – закономерный процесс социально-экономического развития стран с рыночной экономикой. Акционерно-корпоративная форма есть институциональный способ отделения собственности от управления, благодаря которому административные и предпринимательские функции стали самостоятельным фактором развития производства. Поэтому доминирующее в идеологии нынешних реформ стремление создать наибольший простор для реализации пресловутого "чувства хозяина" применительно к предприятию, особенно крупному, не оправдано, не современно и пагубно для экономики, ибо в обстановке правового вакуума оно ведет к личному обогащению руководства за счет предприятий. Приватизация должна была обеспечить права частных лиц на получение части дохода от результатов хозяйственной деятельности предприятия, но никак не права на индивидуальное владение и распоряжение его имуществом.

3. Для устранения допущенных ошибок необходимо принципиально поменять нынешний курс приватизации, прежде всего, в части намеченной приватизации земли и недр. Нужна не частная собственность на

землю, а право частного землепользования, обусловленное соображениями общественной пользы и требованиями экологии.

4. Необходимо создание системы национального имущества, общенародный характер которого мог бы быть засвидетельствован соответствующими именными акциями, приносящими доход всем членам общества. Реальное пользование этим имуществом могло бы осуществляться посредством национальной аренды и национальной ренты. Переход к национальной аренде помог бы восстановить многие предприятия, оказавшиеся на грани уничтожения в результате приватизации, и сохранить оставшиеся, поскольку по своему содержанию аренда не допускает распродажи, физического уничтожения и обесценения активов предприятия. Предпочтительность национальной аренды с точки зрения институционализации предпринимательских функций при достигнутом уровне автономности экономики вполне очевидна (связь активов предприятия с предпринимательскими функциями, а следовательно и с его долгосрочными перспективами, упоминалась нами выше).

5. Одной из важнейших составных частей национального имущества являются природные ресурсы и это, безусловно, часть общенародного достояния. Расчеты показывают, что более 2/3 народнохозяйственной прибыли сегодня формируется в топливно-энергетическом комплексе и других природоэксплуатирующих отраслях. Между тем, в ТЭКе происходит не только приватизация производственного потенциала, но и этой ресурсной части общенародного достояния. Переход к преимущественно рентной системе налогообложения (прежде всего в сфере ТЭКа) дает

выгоды не только экономического, но и социального характера (например, через социальные доплаты к зарплате и пенсиям, отчисления в социальную сферу). Он будет способствовать постепенному превращению нынешней нездоровой российской анти-экономики в социально-ориентированную экономику, в которой общенародная собственность будет приносить доход всем членам общества.

Таковы в кратком изложении наши позиции по вопросам имущественных прав в российской действительности и наше видение факторов формирования соответствующих институтов. Что же касается реального распределения по организационно-правовым формам промышленного и сельскохозяйственного потенциалов, то оно характеризуется следующими данными Госкомстата (Статистический ежегодник, 1997).

В 1996 г. в промышленности: государственные предприятия в общем числе предприятий составляли 5%, производя в общем объеме производства 9,7% и имея в общей численности промышленно-производственного персонала 16,7%; муниципальные предприятия – соответственно 2,8, 1,3 и 1,9%; общественные организации – 0,9, 0,2 и 0,6%, частные промышленные предприятия – 72,3, 18,9 и 27%, предприятия смешанной собственности – 17, 66,9 и 52,3%, предприятия с участием иностранного капитала – 2,2, 3 и 1,5%. По тем же данным структура организационно-правовых форм в сельском хозяйстве характеризовалась следующими показателями удельного производства продукции в 1996 г.: сельскохозяйственные предприятия (совхозы, колхозы и др.) – 54%, хозяйства населения – 44%, фермерские хозяйства – 2%.

Выводы

1. Анализ институциональных проблем российской экономики и выработка направлений их решения должны основываться на системном рассмотрении экономики и на четком определении места и роли институциональных факторов ее реформирования. Общим для всех общественных институтов, в т.ч. и для экономических, является историческая закономерность их формирования и социальное признание в конкретном обществе, т.е. они должны являться результатами системно-социальной динамики.

2. Формирование основных экономических институтов – фирмы, рынка и права собственности – является институциональной основой экономических реформ. Речь идет именно об институтах, а не о заимствованных и принудительно внедряемых организационно-правовых формах экономической деятельности.

3. Условия социально-экономической подготовленности вводимых преобразований и требования по эффективному взаимодействию различных экономических институтов российской экономики могут быть установлены на основе предложенной в настоящей статье типологии институциональных факторов.

4. Одним из важнейших направлений проведения хозяйственных реформ должно стать создание контрактной экономики. Институциональными факторами при этом являются становление самостоятельных хозяйственных единиц (т.е. трансформация предприятий советского типа в предприятия-фирмы), формирование рыночных институтов (как сферы реализации сделок купли-продажи в соответствии с нормами

контрактного права) и института права собственности (как сферы свободного перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности).

5. Необходимо значительно повысить роль государственного регулирования всех основных процессов рыночных преобразований, в т. ч. институциональных, усилив их социальную направленность. В частности, целенаправленная деятельность государства в формировании института права собственности может выражаться в создании систем национальной аренды и национальной ренты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Львов Д.С. К научному обоснованию экономических реформ в России. Препринт. – М.: ЦЭМИ РАН, 1995.
2. Львов Д.С., Гребенников В.Г., Дементьев В.Е. Путь российских реформ. #WP/96/014 – М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
3. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Анализ системных функций экономики: институциональный аспект. // Экономика и математические методы. 1998. Т.34. Вып.2.
4. Львов Д.С., Гребенников В.Г., Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Как лучше распорядиться собственностью? // Вопросы экономики. 1995. №9.
5. Волконский В.А. Институциональные проблемы российских реформ. – М.: АО "Диалог-МГУ", 1998.
6. Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Системные функции экономики. / Экономика и общество. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
7. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России. Новосибирск, ИЭиОПП, 1997.
8. Ведущие российские компании на фондовом рынке // Эксперт. 1995, №11.
9. Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества. // Экономика и математические методы. 1995. Т.31, вып.2.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997.
11. Российская Федерация в 1996 г. Статистический ежегодник – М.: Госкомстат РФ. 1997.