

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ТОРГОВЛЕ

*Работа представлена кафедрой управления внутренней и международной торговлей
Уфимского института (филиала) РГТЭУ.
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор Г. Г. Муфтиев*

В статье рассматривается актуальная проблема – преобразование институциональной структуры торговли и разработке механизма развития интеграционных процессов в отрасли. Автор обосновывается возможность применения теории институциональных преобразований как теоретической поддержки ожидаемых преобразований в отрасли.

The article describes the topical issue – transformation of institutional structure of trade and working out of the mechanism of integration processes development in the branch. The author provides the grounds for the possibility of application of the institutional changes theory as a theoretical support of expected transformations in the branch.

Радикальное реформирование российской экономики привело к необходимости переосмысления многих устоявшихся концепций, еще совсем недавно казавшихся незыблемыми. В настоящее время экономическая наука стоит перед необходимостью теоретического прорыва на основе переосмысления всего накопленного знания и разработки качественно новой парадигмы. Новый облик общества складывается не в виде универсальной схемы, а как институционально-экономическая трансформация, отражающая историческое, духовное и культурное своеобразие России.

В рамках переходного периода каждая отрасль фактически выступает в качестве самостоятельного экономического инсти-

тута. Любое изменение позиции отрасли может восприниматься как изменение относительной роли и значимости данного института, тем самым характеризуя направленность трансформации всей институциональной структуры общества.

Врастание торговли в рыночную систему хозяйствования явилось сложным и в немалой степени противоречивым процессом, требующим объективной оценки, учитывающей все многообразие факторов, воздействующих на организацию торговли и положение на потребительском рынке. Проблемы перевода централизованно управляемой экономики, и в том числе торговли, на рыночные рельсы освещались в трудах многих авторов, в частности

Л. Абалкина, А. Бачурина, В. Воронина, Е. Гайдара, А. Литвинюка, Р. Локшина, С. Шаталина, Н. Шмелева и др.

Торговля превращается в сложную динамичную систему, функционирующую в условиях крупномасштабной, быстроменяющейся социально-экономической рыночной среды. Весь спектр позитивных и негативных процессов, противоречивых тенденций, происходящих в экономической и социальной жизни региона, находит отражение и в торговле.

Рассмотрение торговли следует осуществлять с позиции ее системной целостности и органического единства всех ее составляющих. Речь идет о необходимости согласования экономических интересов ее подсистемы с системой управления более высокого уровня, между которыми сейчас наблюдаются острые противоречия.

За последние несколько лет институциональный подход занял заметное место в российской экономической науке. Им пользуются при изучении хода и результатов приватизации, развития малого предпринимательства, формирования новых организационных форм бизнеса. Такой подход позволяет исследовать большой фактический материал, рассмотреть особенности новых организационных структур и проанализировать мотивы и поведение различных профессиональных групп на микроуровне. Эта теория по праву привлекает внимание исследователей как доктрина, способная объяснить современное состояние и перспективы развития отраслей с позиции взаимодействия базовых экономических мотивов предпринимателей, правового регулирования и организационных форм бизнеса.

По своему содержанию институциональные преобразования, будучи частью системной трансформации российского социума, являются ее относительно самостоятельным направлением – институциональной трансформацией, в рамках которой создаются и развиваются ключевые субъекты региональной экономической

системы. Основным ориентиром институциональных преобразований должны стать интеграционные процессы, происходящие в отрасли, которые в некоторой степени прогнозируют результативность ее функционирования. Изучение отрасли как целостной системы предопределяет формирование организационных отраслевых образований, практика которых немислима без институциональных преобразований.

Процесс формирования новых организационных институциональных конструкций осуществляется в рамках сложившегося институционального поля, которое не всегда удовлетворяет экономическим интересам вновь создаваемых структур. В любой экономической системе развитие разных институтов далеко не всегда происходит согласованно. Преобразования, затрагивающие структурообразующие институты, приводят к разрушению и перестройке институтов, находящихся на менее глубоких уровнях институциональной иерархии. По мере выстраивания и фиксации новых структурообразующих институтов происходит процесс постепенной адаптации к ним других, менее значимых институтов. Применительно к ним действуют свои законы адаптации, свои институциональные стержни, образующие социально-экономический генотип, дающие импульс эволюции всей системы. В силу инерционности развития институтов переход от одной конфигурации институтов к другой осуществляется медленно. Это может сопровождаться периодом относительного институционального вакуума и соответствующим ростом транзакционных издержек для субъектов экономической системы. Институциональный «вакуум» ведет к росту степени неопределенности действий индивидов на различных рынках, выработке устойчивых правил и механизмов, которые должны стать катализатором для создаваемых институциональных структур. Новые институциональные формы должны внедряться только тогда, когда они под-

тверждают свою более высокую экономическую эффективность.

Даже при поверхностном рассмотрении вопроса о цене институциональных преобразований можно видеть, что она складывается из довольно разных компонентов: возросших транзакционных издержек из-за нарушения самой кооперационной сети; потерь от разрушения инфраструктуры прежней институциональной структуры; расходов на выработку, выбраковку, тиражирование новых транзакционных технологий; потерь оппортунистического поведения различных экономических субъектов в ходе формирования новых транзакционных технологий; расходов на разработку и введение новых правил игры. В совокупности издержки разрушения одной институциональной структуры и затраты на формирование новой и есть та цена, которую общество вынуждено платить за институциональный переход.

Формирование вновь создаваемых институциональных структур в торговой отрасли должно опираться на мощную институциональную поддержку. В этой связи требуется осуществление пересмотра концептуально-стратегического подхода к отрасли. Сложилась очевидная тенденция самодостаточности экономической политики явного пренебрежения вопросами формирования основных институциональных блоков экономической системы. Связь институтов экономической политики – тонкая материя, но нельзя ее недоучитывать, особенно при стремлении обеспечить общественную поддержку институциональных реформ.

В современных условиях удовлетворение потребностей общества в торговле представляется посредством формирования интегрированных торговых бизнес-групп, объединенных как формальные и неформальные образования и ставящих целью обеспечение реализации интересов участников интегрированной бизнес-груп-

пы. Интеграция организаций в бизнес-группы благоприятствует раскрытию экономического потенциала участников, снижает препятствия к этому (запирающие эффекты), существующие как при рыночной, так и при государственной координации экономической деятельности. Эффективность различных вариантов интеграции зависит от отраслевых обстоятельств, поскольку отдельные отрасли в разной мере подвержены запирающим эффектам.

Важным индикатором оправданности создания интегрированных торговых бизнес-групп является высокая степень специфичности активов экономических субъектов, именно тех активов, которые выступают результатом специализированной инвестиции. По сравнению с интеграцией рыночные взаимоотношения автономных партнеров способствуют поддержанию у них мощных мотиваций деятельности. Однако, когда встает вопрос об адаптации к внешним осложнениям контрактного процесса, обнаруживается обратная сторона этой силы мотивации. При интеграции транзакционные издержки адаптации снижаются, но ослабляются мотивации на уровне отдельных звеньев, объединяемых в одну структуру. Повысить адаптивность без большого ущерба для мотиваций призван переход к долгосрочным контрактным отношениям между рыночными субъектами.

Наиболее ценной является «анатомия» новых структур с позиции всего комплекса критериев, ориентированных на успехи бизнес-группы в конкурентной борьбе, достижение стабильности и наращивание объемов реализации, усиление контроля над рыночной ситуацией в условиях растущего динамизма экономических процессов. Крупные интегрированные бизнес-группы вовлекают мелкий бизнес в орбиту своего влияния и могут стать для него проводниками государственной экономической политики.