
В.Э. Смирнов, кандидат социологических наук
Институт экономики НАН Беларуси, Минск, Беларусь

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ И ПРИЧИНЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Как правило, ученые-экономисты, политические деятели и идеологи в основу стратегии экономического роста кладут те или иные институциональные, а если точнее, организационные реформы. Объяснением такого подхода является то, что никаких других инструментов для организации и «подталкивания» экономического роста у управленцев нет. Однако проблема состоит не в том, нужны ли новые институциональные реформы, а в том, какие именно институты необходимо создавать и совершенствовать, чтобы инициировать экономический рост? К сожалению, пути ее решения сделались совершенно непрозрачными вследствие влияния на принятие управленческих решений всевозможных учений экономических школ и направлений. Речь в них идет о самом разном: о малом бизнесе как инструменте выхода экономики страны из кризиса, о совершенствовании институциональной среды, о бюрократии, которую должно сокращать, о коррупции, с которой необходимо бороться, но победить которую невозможно, и о многом другом.

Однако дело в том, что никакой устойчивой закономерности между институциональными реформами, сколь угодно либеральными, и экономическим ростом не существует. Иногда такие реформы сопутствуют росту экономики, как у азиатских драконов в XX и XXI в., а иногда нет, как в Грузии или Украине. Да, впрочем, как в России и Беларуси. Конечно, можно говорить, что какая-то связь между институциональными реформами и экономическим ростом существует, но главный фактор экономического роста остается в стороне. В одних случаях он присутствует, а других — нет, что и предопределяет вышеописанную неоднозначную картину.

Решение проблемы, на наш взгляд, состоит в возвращении к забытому экономистами и политиками, разработанному Марксом и его последователями материалистическому взгляду на общество. Именно к материалистическому, в противовес идеалистическому, который повсеместно господствует сейчас. Ведь очевидно, что представление о социальных изменениях и экономическом росте, имеющим в основе некую, пусть и правильно сконструированную теорию, некие «правильные» идеи ученых и политиков есть совершенный идеализм, каким бы немодным это слово ни сделалось сегодня. Впрочем, похоже, мы можем наблюдать движение обратной волны в общественных науках, по крайней мере, в западной науке.

В чем должен выражаться материалистический подход? Очевидно, в том, что в основе экономического роста лежат материальные предпосылки. И такие предпосылки для капиталистической экономики давно известны — это наличие рынков сбыта. Рынки сбыта — это альфа и омега капиталистической экономики. Если мы будем рассматривать экономическую историю

вышеназванных стран с такой точки зрения, то обнаружим, что успех азиатских драконов был прямо обусловлен наличием рынков сбыта, предоставленных этим восточноазиатским государствам развитыми западными странами преимущественно из политических соображений. Например, крайне сложная социально-экономическая обстановка послевоенной Японии, громадная популярность левых, коммунистических идей вынудили США предоставить японцам выход на свои рынки. Южная Корея получила выход на рынки США и Европы по тем же соображениям, — особенно если учитывать тот факт, что до 1970-х годов включительно в противостоянии с Северной Кореей юг однозначно проигрывал экономически.

А наиболее ярким примером сегодня является Китай. Как правило, историю о новейших китайских успехах начинают с реформ Дэн Сяопина. На самом деле начальная точка этой траектории лежит в решительном потеплении отношений КНР и США в 1970-х годах, причем причины были, в первую очередь, политическими — речь шла о союзе против СССР. И уже только во вторую — решались экономические проблемы обеих стран. Можно, конечно, полагать, что ни с того ни с сего, Дэн Сяопин после десятилетий развития страны по определенной траектории в 1978 г. принялся реформировать китайскую экономику, однако вряд ли случайным является совпадение начала реформ и подписание «Соглашения о торговых отношениях КНР и США» 1979 г., согласно которому стороны взаимно предоставили статус наиболее благоприятствуемой страны, причем очевидно, что сам договор готовился задолго до его формального подписания.

Суть в том, что реформы Дэн Сяопина имели смысл только в одном случае — капитализм развивается тогда, когда капиталистическая экономика имеет рынки сбыта. Наличие рынков является источником успеха капиталистического развития и, по сути, единственным источником. Таким образом, на рубеже 1970–80-х годов для китайских производителей были открыты громадные американские рынки. Только вследствие этого в китайскую экономику стало выгодно инвестировать. Просто по той причине, что произведенное в Китае было куда продать. Даже дешевая рабочая сила стоит на втором месте, ибо стран с дешевой рабочей силой много, а вот стран, допущенных на самый большой на тот момент рынок в мире, куда меньше. Согласно данным Белой книги китайско-американских отношений, «по статистике Китая в 1979 г. объем китайско-американской торговли составил 2,45 млрд долл. США, в 1996 г. — 42,84 млрд долл. США. Совокупный объем торговли за 18 лет составил 260,6 млрд долл. С 1979 г. США стали третьим, а в 1996 г. — вторым крупнейшим торговым партнером Китая... Соединенные Штаты стали одним из наиболее быстрорастущих рынков сбыта китайских товаров, а Китай, в свою очередь, стал для США одним из наиболее быстрорастущих рынков экспорта» [1].

Итак, наличие рынков сбыта предопределило экономический рост одних стран, а их отсутствие — экономические проблемы других. Но все же, как соотносятся экономические успехи с институциональными изменениями, ибо отрицать наличие такой связи было бы непродуктивно?

В этом смысле необходимо напомнить, что даже в экономических трудах, исповедующих принцип методологического индивидуализма, признается, что институциональные изменения в экономике есть следствие интересов тех или иных агентов рынка. Во всяком случае этот принцип вполне признает классик неинституционального направления в экономике Дуглас Норт. Мы же, не связанные с необходимостью признавать исключительно индивидуальные интересы, можем рассуждать об интересах социальных групп, причем интересах материальных. Суть в том, что сначала появляются влиятельные социальные группы, заинтересованные в определенных

правилах игры, а уж затем они добиваются институциональных изменений и контролируют их адекватное выполнение. Согласно материалистическому подходу, социальные группы появляются не как грибы после дождя, а в результате сложных социально-экономических изменений, имеющих материальную природу. Вовсе не те или иные законы, правила и институты, принятые и кодифицированные, лежали в основе успешного или неуспешного развития тех или иных обществ и стран, а, наоборот, ход социально-экономического развития определял установление и верховенство тех или иных формальных и неформальных правил. Если совсем коротко, то рынки сбыта вырастили капитал и обеспечили социальный вес буржуазного класса, а уже буржуазный класс, потребовал и получил необходимые ему институциональные реформы.

Именно наличие социального класса, заинтересованного в определенных правилах игры, стало источником институциональных изменений и их законодательного оформления. Сами по себе никакие законы не могут работать, и как бы хороши ни были законы и правила, без влиятельных социальных групп, прямой интерес которых заключается в соблюдении и контроле за этими правилами, такие законы превратятся лишь в благие пожелания. Они будут нарушаться всеми способами, и первую скрипку тут будет играть коррупция.

Возникает вопрос: неужели никакая целенаправленная деятельность государства не может, не в состоянии обеспечить экономического преуспевания? Неужели мы, граждане постсоветских стран являемся не более чем жертвами неких внешних сил и интересов, воздействовать на которые не имеем ни малейшей возможности? В некотором смысле это так и есть, так как, отказавшись от планового хозяйства в пользу рыночного, мы в существенной степени потеряли возможность целенаправленного влияния на свою экономическую жизнь.

Однако есть область, где означенная деятельность с определенной долей вероятности может привести к положительным результатам. Речь идет о завоевании рынков сбыта. И в этой сфере нет иных критериев, кроме увеличения оных. Нет твердых правил, которые однозначно приводили бы к благоприятному результату, что бы ни утверждали разнообразные теории. Успешным может быть и протекционизм, обеспечивающий внутренние рынки, и фритредерство, направленное на рынки внешние, твердый валютный курс и контролируемая инфляция, успешными могут быть и политические союзы, и вражда. Везде важен только баланс выгод и убытков. Но в любом случае, такая деятельность куда более продуктивна, чем, например, административные меры по развитию малого бизнеса или по привлечению прямых иностранных инвестиций. Вышесказанное прямо подтверждается ответами предпринимателей, полученными в ходе социологического опроса Института экономики НАН Беларуси в 2017 г. (всего опрошено 118 человек), где выяснилось, что главным фактором, повлиявшим на решение заняться бизнесом, явился фактор экономический (востребованность товаров и услуг населением, конъюнктура рынка 69,5 %), и лишь затем — институциональный (благоприятный климат для развития бизнеса в стране и доступ к кредитным ресурсам — 17 %). В качестве основных факторов, мешающих успешному развитию бизнеса, были отмечены отсутствие рынков сбыта и низкий платежеспособный спрос (так ответили 61 % респондентов), а также сужение рынков сбыта в связи с развитием крупных торговых сетей (35,6 %).

Список использованных источников

1. URL: <http://russian.china.org.cn/russian/32943.htm>