

ИЕРАРХИЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Аннотация: В статье предлагается методика анализа институциональной основы иерархических рыночных структур, выделения и описания их основных типов, факторов, влияющие на формирование и функционирование рыночных иерархий, оценивается влияние изменений в структуре рыночных иерархий на общественное разделение труда в экономике, взаимодействие внутренних национальных или региональных рыночных иерархий с мировыми рынками.

Ключевые слова: рыночная экономика, иерархические рыночные структуры, эффекты зависимости.

Иерархические рыночные структуры, как объект экономической теории.

Само понятие – рынок, рыночная система носит весьма общий характер и, несмотря на широкое использование этого термина и его производных, как на уровне повседневного общения, так и в практике профессионального и академического использования, его значение часто остается не вполне определенным и может определяться различным образом в зависимости от того или иного контекста или ситуации.

Характерно, что в словаре Даля [7] с этим словом связывается понятие, определяющее «площадь в городах и селах для торговли съестными и другими припасами на воле», а также оговоренное заранее или общеизвестное место сбора продавцов и покупателей или просто базар. Также, в словаре приводятся такие значения этого слова, как – мыс, пристань, овраг и т.п. Это, некоторым образом, дает повод задуматься о том – какое место данное понятие занимало и занимает в русской культуре и каким образом рыночная экономика соотносится с традиционной русской культурой, что, впрочем, выходит за рамки данного исследования.

Достаточно расплывчатое и не пригодное для целей практического анализа определение рынка как сферы товарного обращения или как спроса и предложения материальных и нематериальных активов дается в Большом энциклопедическом словаре.

Учитывая также определения, которые встречаются в других источниках, не будет преувеличением сказать, что общепринятого, универсального и исчерпывающего определения понятия рынка просто не существует в силу сложности, противоречивости и многообразия проявлений данного феномена.

Со своей стороны мы остановимся на рассмотрении одного из аспектов, связанных с понятием рынка, а именно на проблеме формирования структуры рыночной экономики или иерархии рынков, то есть открытой децентрализованной упорядоченной системы экономических взаимосвязей, имеющих количественное или ценовое выражение, основанной на общественном разделении труда и ориентированной на устойчивое функционирование народного хозяйства в целом.

В данной связи принципиальный интерес представляют такие вопросы, как: анализ институциональной основы иерархических рыночных структур, выделение и описание основных типов рыночных иерархий и их характеристик, анализ механизма формирования иерархических структур в рыночной экономике, факторы, влияющие на формирование и функционирование рыночных иерархий, влияние изменений в структуре рыночных иерархий на общественное разделение труда в экономике, взаимодействие внутренних

* © Ушанков Д.А.

– национальных или региональных рыночных иерархий с мировыми рынками.

Проблемы описания иерархических рыночных структур.

Для теоретического анализа иерархических рыночных структур принципиальное значение имеет методологический подход, на котором основывается описание той или иной рыночной структуры. Прежде всего, это связано с тем, что иерархические рыночные структуры, впрочем, как и сами рынки, носят отчасти «виртуальный» характер», то есть редко когда представляется возможность четко определить их границы или четкую область определения.

Для целей нашего анализа под иерархической рыночной структурой мы будем понимать самостоятельную институциональную единицу, которая отвечает понятию системы, т.е. образующие ее объекты, в совокупности, обладают некими качествами, которых не имеют по отдельности, отличается внутренней взаимосвязанностью составляющих ее элементов, а также обладает признаками, которые позволяют отличить ее от других институциональных объектов.

Так, например, рынок авиаперевозок может образовать единую иерархическую рыночную структуру с рынком авиатранспортных средств, в которую наряду с компаниями-авиаперевозчиками будут входить и производители самолетов. В этом случае отношения или трансакции между участниками такой комплексной рыночной структуры будут носить более сложный и многогранный характер, в отличие, например, от ситуаций, рассматриваемых на обычных рынках. Так, в частности, если мы сравним, данный подход с классическим институциональным подходом, например, подходом, изложенным в статье Д. Коммонса [2], то мы увидим, что трансакции имеющие место в такой системе будут носить несколько иной, более сложный характер. Во-первых, мы увидим, что трансакции, которые, условно, мы можем назвать внутренними, то есть, трансакции между компаниями-авиаперевозчиками и производителями авиатехники, имеют значительную кооперативную составляющую, основанную на базисе общего экономического интереса – реализации услуг авиаперевозки, что собственно и является экономической функцией рассматриваемой иерархической рыночной структуры.

Действительно, чем выше качественные показатели используемой той или иной авиакомпанией техники, в том числе в отношении ее надежности и экономичности, тем больше, при прочих равных условиях, будет объем доходов, вырученных от авиаперевозок, а значит и та доля, которую может получить производитель, в частности, через продажу новой техники и т.д.

Верно и обратное, а именно то, что в случае, если у авиаперевозчика возникают проблемы, то это может негативно отразиться и на бизнесе компании производителя авиатехники. Известно, в частности, что компании «Боинг» и «Эйрбас» практически не заключают прямых сделок с компаниями, которые не отвечают определенным критериям. Отчасти это объясняется тем, что в случае аварии или катастрофы самолета, особенно с тяжелыми последствиями, произошедшей под влиянием факторов, контролируемых авиаперевозчиком, к примеру, вследствие недостаточно тщательного технического обслуживания или недостаточной профессиональной подготовки эксплуатирующего персонала, компания-производитель авиатехники несет как репутационные, так и, в некоторых случаях, прямые издержки, если учитывать, что при тщательном техническом обслуживании тот или иной технический дефект может быть обнаружен и устранен с большой степенью вероятности.

При этом необходимо отметить, что, наряду с кооперацией, в трансакциях внутреннего типа могут присутствовать и отношения основанные на конкуренции, например,

между авиаперевозчиками при приобретении новой авиатехники, и отношения основанные на дискриминации или рыночной власти – при реализации самолетов производителями, учитывая, в частности, насколько велика степень концентрации в отрасли производства авиатехники для коммерческих перевозок.

Кроме того, по своему характеру, внутренние трансакции могут носить как рыночный, так и нерыночный характер, например, основываться на принципах бартерного обмена, который согласно концепции Карла Поляни [14] относится к иному типу экономического взаимодействия и который он называет реципрокностью. Чтобы подкрепить нашу точку зрения в этом отношении, можно вспомнить, в частности, о том, насколько распространены в той же области продажи авиатехники лизинговые схемы, в которых в качестве лизингодателя выступает дочерняя или зависимая компания авиапроизводителя, то есть лизинг выступает здесь как некая форма товарного кредита, что более характерно именно для сделок, основанных на реципрокности, как особом типе экономического взаимодействия.

К трансакциям внешнего типа в этом случае мы отнесем сделки, заключаемые авиаперевозчиками с конечными потребителями. Эти трансакции, в основном, полностью основаны на рыночных принципах. Отметим, что одним из выводов из вышесказанного является, в частности, то, что деятельность рыночной иерархической структуры может включать и трансакции, основанные на иных, нерыночных принципах.

Следующий принципиальный момент, который стоит отметить заключается в институциональном разделении понятий рынка, как формы экономического взаимодействия, и рынка, как одного из основных типов экономических организаций. Проводимое нами различие можно проиллюстрировать, в частности, на примере фондового рынка. Хотя, основу структуры современного фондового рынка формируют фондовые биржи, где торгуются ценные бумаги, в России это в первую очередь ММВБ и РТС, в США – NYSE, NASDAQ и т.д., и которые сами по себе обладают юридическо-правовым статусом коммерческих предприятий, принципиально более важными моментами в определении того или иного рынка как экономической организации выступают такие факторы, как: четкая локализация, пусть даже и в «виртуальном» пространстве, что, в частности, характерно для современных рынков, функционирующих на основе web сайтов в Интернете, а также наличие некоторого количества продавцов и/или покупателей, которые постоянно присутствуют на рынке и выступают в роли своего рода маркет-мейкеров. Среди ключевых параметров, позволяющих определить насколько характер того или иного рыночного экономического института соответствует рыночному типу организации, необходимо выделить следующие: количество равноправных участников и полнота информации о том или ином активе, обращающемся в рамках данной институциональной структуры.

Представляется допустимым, что функционирование рынка как организации может в той или иной степени основываться на нерыночных принципах, что можно увидеть, в частности, на том же примере с фондовой биржей, где требования, предъявляемые к маркет-мейкерам, носят нормативный характер и устанавливаются отнюдь не на основе свободного волеизъявления заинтересованных сторон или принципе единогласия, который, по мнению Джеймса Бьюкенена [6] лежит в основе рынка как системы экономических или общественно-политических взаимоотношений.

Что же касается рынка, как одной из основных форм экономического взаимодействия [14], то здесь следует обращать внимание, прежде всего на характер, который носят доминирующие в данной области трансакции. Во многих случаях, в зависимости от конкретной ситуации, часто, определяющей существенные параметры тех или иных конкретных трансакций, на первый план могут выступать различные характеристики. Основные требования, предъявляемые к параметрам рыночных трансакций были сфор-

мулированы еще в работе Джона Коммонса [2]. Особое внимание хочется обратить на то обстоятельство, что эти характеристики в первую очередь связаны с такими параметрами, как: конкуренция в виде особого типа коммуникации в рамках той или иной трансакции, степень специфичности активов, степень взаимозависимости участников трансакции и институциональный тип используемого в данной трансакции контракта.

В общем, институциональное определение иерархической рыночной системы, в нашем понимании, возникает на основе синтеза понятия рынка как формы экономической организации, понятия рынка как формы экономического взаимодействия с теми или иными нерыночными формами экономического взаимодействия, либо нерыночными типами экономических организаций, в рамках единой устойчивой структуры с упорядоченными связями.

Представляется, что вышеописанный подход к определению понятия иерархических рыночных структур имеет некоторые ценные преимущества. В частности он позволяет по-новому определить задачу экономического прогнозирования и планирования в рамках рыночной экономики. Считается, что система централизованного планирования в условиях рыночной экономики может носить исключительно индикативный характер и выполняет только вспомогательные функции, как то: анализ и обобщение на макроуровне экономических процессов, происходящих в народном хозяйстве и формирование соответствующих сигналов, в соответствии с которыми реальные агенты экономического планирования в лице домохозяйств, коммерческих, производственных и финансовых предприятий могли бы корректировать собственные экономические планы с тем, чтобы экономика, по возможности, не отклонялась от долгосрочного устойчивого состояния. Иногда поднимается вопрос о том, что индикативное планирование должно дополняться системой экономических стимулов, направленных на то, чтобы задать желаемый вектор экономического развития, например, как это было сделано в Японии в период после Второй мировой войны, когда особое внимание было уделено развитию высокотехнологичных и экспортоориентированных отраслей экономики.

Проблема здесь заключается в том, чтобы меры экономического стимулирования оказались эффективны и согласовывались с экономическими планами рыночных агентов. Во многих случаях меры налогового или иного экономического стимулирования оказывались недостаточно эффективными, причем как в плане приоритетного развития экономических отраслей, так и в более частных случаях, связанных, например, с финансовым оздоровлением отдельных предприятий, играющих важную роль в экономике страны, как это было, например, во Франции в середине 1990-х годов, когда правительство под руководством Алана Жюппе планировало приватизировать одну из крупнейших компаний французской электронной промышленности – Томсон СА, при этом предварительные затраты государства на реструктуризацию и рекапитализацию компании в преддверии продажи контрольного пакета акций частным инвесторам практически в два раза превысили ожидавшуюся от продажи акций сумму.

Таким образом, индикативное планирование и экономическое стимулирование, ориентированное на развитие отдельных отраслей или в некоторых случаях – поддержку отдельных предприятий может войти в противоречие с частными планами субъекта рыночного планирования, изначально ориентирующегося на те приоритеты, которые вытекают из его роли в той или иной иерархической структуре, в результате чего не удастся достичь желаемого результата. Если же мы признаем, что реальное экономическое планирование де-факто происходит в соответствии с закономерностями развития той или иной иерархической рыночной структуры либо определенной группы рыночных иерархических структур, к которым собственно и относится тот или иной субъект планирования (предприятие, домохозяйство), учитывая при этом все то, что мы говорили выше о

том, что один экономический субъект в одно и тоже время может действовать в рамках различных иерархических рыночных структур, то можно сделать определенные выводы.

Основной вывод заключается в том, что при разработке мер экономического стимулирования, направленных на развитие приоритетных экономических отраслей или технологий, для того, чтобы эти меры оказались эффективными, необходимо ориентироваться на совокупность рыночных иерархических структур действующих в данной области, понимать, каким образом эти меры будут согласовываться с планами, формирующимися в рамках таких структур, и отвечать их внутренней логике развития.

Иерархические рыночные структуры и общественное разделение труда

Прежде всего, необходимо отметить ту сложную систему взаимосвязей, которая складывается между иерархическими рыночными структурами и общественным разделением труда в экономике. Само понятие общественного разделения труда значительно шире собственно рыночной экономической системы, хотя и неотделимо от нее в условиях рыночного характера экономики.

Наша точка зрения совпадает с мнением тех, кто считает, что именно система общественного разделения труда, которая формируется в течение длительных промежутков времени в результате комплексного воздействия множества факторов, многие из которых имеют неэкономический характер, таких как: демографические показатели и их изменения, социальная или классовая структура общества, географические факторы и факторы природной среды, факторы, связанные с уровнем развития науки и технологий и т.д., определяет вид и характер иерархических рыночных структур в национальной экономике.

Собственно система общественного разделения труда и есть тот пресловутый «естественный порядок», идея которого возникла у физиократов, была воспринята Адамом Смитом и нашла отражение в его «Богатстве народов» в качестве основы, создающей предпосылки для возникновения и функционирования рыночного механизма.

Отметим, что причинно-следственная связь структуры общественного разделения труда и многих из обуславливающих это разделение факторов носит двунаправленный характер, так, например, экономический кризис, произошедший в России, в 1990-х годах оказал сильнейшее влияние на демографические показатели. То же самое, только в обратном отношении можно сказать и по поводу причинно-следственной связи между общественным разделением труда и иерархическими рыночными структурами, в том случае, если эти структуры носят устойчивый характер, а их развитие протекает достаточно предсказуемо.

Это замечание представляется важным хотя бы потому, что в современных условиях для некоторых стран с развитой экономикой, в отличие от стран с плановой или чисто капиталистической экономикой этот фактор имеет наиболее демократический, не принудительный характер, прежде всего там, где человек имеет реальную возможность для свободного выбора профессии, рода занятий, не беспокоясь об удовлетворении элементарных жизненных потребностей.

Иерархические рыночные структуры и эффекты зависимости от исторического пути.

Далее, необходимо отметить, что иерархические рыночные структуры способны функционировать в динамически меняющихся условиях, адаптируясь к ним. Вместе с тем их формирование и развитие происходит на относительно длительных временных

промежутках [13], и, кроме всего прочего, на этот процесс значительное влияние способны оказывать так называемые эффекты зависимости от исторического пути [1].

Основное содержание подобных эффектов заключается в том, что относительно менее экономически эффективные рыночные структуры, в силу определенных условий, оказываются способными существовать в течение довольно длительного периода времени и даже более или менее успешно развиваться, блокируя, в то же время, развитие более эффективных структур.

При этом разные иерархические рыночные структуры в разной степени подвержены воздействию таких эффектов. Представляется, что наименее сильно это влияние проявляется в отношении рыночных иерархий с достаточно простой структурой или вообще моноструктурных, примером которых может являться рынок того или иного товара в узком или общепринятом значении этого слова.

Среди факторов, способствующих возникновению эффектов зависимости от исторического пути важное место занимают, в том числе, и факторы, достаточно слабо освещаемые в литературе, по крайней мере, в данном контексте, такие как: соотношение частных и общественных выгод и издержек, а также факторы, определяющие стоимость переключения от менее эффективной, но укоренившейся структуры, к более эффективной, к которым, в частности, можно отнести и издержки, связанные с исчезновением или упразднением иерархической рыночной структуры, которая является генератором дохода в экономике, пусть даже и не будучи особо эффективной. Если же на смену уходящей неэффективной иерархической рыночной структуре приходит новая, особенно в случае, если новая структура способна полностью или хотя бы частично ассимилировать те или иные элементы старой системы, то в этой ситуации вполне может оказаться, что экономические выгоды такой институциональной новации с лихвой перекрывают издержки.

Сказанное можно проиллюстрировать на следующих примерах. Известно, что в отдельных странах существует значительное количество людей, которые выступают за бережное отношение к природной среде и в защиту животных. Кроме того, во многих странах действуют разнообразные меры, направленные на предотвращение браконьерства, охрану животных и т.п., которые нередко связаны со значительными общественными расходами. Допустим, что вводится запрет на производство и продажу изделий из натурального меха. Вполне возможно, что при этом экономия на расходах, направляемых на защиту животного мира, может оказаться сопоставимой с прямыми издержками прекращения такой деятельности, то есть можно говорить о том, что такая мера окажется эффективной не только с этической, но и экономической точки зрения. Проблема же здесь заключается в том, что издержки, в основном, носят частный характер, а выгоды носят общественный, то есть опосредованный для экономических агентов рынка характер и их прямое сопоставление оказывается неэффективным, то есть с точки зрения рыночной экономики такой запрет стал бы прямым убытком.

В качестве альтернативного примера можно рассмотреть ситуацию, когда персональные компьютеры пришли на смену печатным машинкам. Здесь ситуация оказалась совершенно иной – как выгоды, так и издержки от такого переключения, в основном, носили частный характер и потому оказались легко сопоставимы, при этом выгоды далеко превосходили издержки. Также, здесь можно отметить то, что некоторые унаследованные институциональные особенности предшествующих иерархических рыночных структур наложили заметный отпечаток на развитие новых рыночных структур, связанных с областью производства и продажи персональных компьютеров.

Так, с момента возникновения в конце 1940-х годов, компьютерные технологии развивались в направлении больших и средних по мощности компьютеров, ориентированных, в основном, на корпоративных заказчиков. Сама идея персонального компьютера,

как средства оргтехники для замены печатной машинки связана с наличием и успешным функционированием развитой рыночной структуры в этой области. В следующий же за появлением персональных компьютеров период этот сегмент иерархической рыночной структуры становится практически доминирующим, то есть начинает играть определяющую роль и собственно в развитии компьютерных технологий.

Другой, не менее важный аспект, связан с той ролью, которую играет сам механизм переключения от менее эффективной иерархической рыночной структуры к более эффективной. В основном это касается тех случаев, когда может оказаться недостаточным простое сравнение выгод и издержек.

В качестве примера можно рассмотреть историю с приобретением комплекса оборудования и технологий для строительства Волжского автозавода и производства автомобилей ВАЗ в Советском Союзе в 1970-е годы. Принятие такого решения было связано, в частности, с тем, что в этот период наметилось отставание советской автомобильной промышленности от западных производителей, как в отношении собственно технологий производства, так и в отношении системы маркетинга и системы сервиса автомобилей. Что же получилось на самом деле?

Вероятно ни для кого не является секретом, что данное решение не только не способствовало развитию отечественного автопрома, но, скорее, сыграло явно отрицательную роль, ускорив наступление кризиса в этой отрасли. Если мы внимательно рассмотрим данную ситуацию, то обратим внимание на то, что в данной иерархической рыночной структуре практически одинаково важную роль играют две составляющих – собственно производство или сборка автомобилей и производство комплектующих. Принятое решение было непосредственно ориентировано на резкое улучшение качества конечного продукта, подкрепленное качеством комплектующих на одном, отдельно взятом, предприятии, что оказалось совершенно неэффективным по отношению к иерархической рыночной структуре в целом, в которую это производство практически не вписывалось.

Поскольку издержки от полного перехода всей советской автомобильной промышленности на новые стандарты, что требовало невероятных по объему инвестиций, были слишком велики, не имели источников финансирования, да и не могли окупиться в разумные сроки, то ситуация стала просто патовой и свелась, вплоть до конца 1980-х годов, к сохранению статус-кво на внутреннем рынке, при том, что общее отставание советского автопрома в производстве массовых легковых автомобилей от западных конкурентов продолжало усугубляться нарастающими темпами.

В качестве альтернативного варианта можно рассмотреть приобретение (скорее всего не одноразовое, а регулярное) лицензий и технологий на производство отдельных автокомпонентов – по этому пути развивались многие, ведущие на сегодняшний день автомобильные производители, например, из Японии, Южной Кореи и др. Здесь речь уже не шла бы о полной замене существовавшей иерархической структуры, но лишь о постепенной и частичной замене наименее эффективных ее элементов.

Представляется, что в этом случае было бы больше возможностей максимально полно и с минимальными издержками использовать ресурсы существовавшей производственной и рыночной инфраструктуры и добиться, в конечном итоге, требуемого высокого качества продукции от большинства заводов-производителей.

Здесь нам удалось показать лишь некоторые из основных аспектов, связанных с анализом иерархий рыночных структур, которые, тем не менее, ясно показывают актуальность и важность данного подхода с точки зрения современной экономической теории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Brian A. W. «Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events» //The Economic Journal, Vol. 99, No. 394. (Mar., 1989), pp. 116-131.
2. Commons J. “Institutional Economics” The American Economic Review, Vol. 21, No. 4. (Dec., 1931), pp. 648-657.
3. Friedman K. S. «Myths of the free market», Algora Publishing, New York, 2003.
4. Tirole J. “The theory of industrial organization”, 7-th edition, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1994.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994
6. Бьюкенен Д. М. Конституция экономической политики// Вопросы экономики 1994, №6.
7. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка в 4-х томах. Репринт, М.: Прогресс-Универс, 1994.
8. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
9. Клейнер Г.Б., Качалов Р.М., Нагрудная Н.Б. «Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории», <http://www.kleiner.ru/Cluster%20Strategy.htm>
10. Корнаи Я. Системная парадигма. Вопросы экономики, 2002, № 5.
11. Кота А., Ривуар Ж. Капитализм и рыночная экономика. М.: Анор, 1995.
12. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь. М.: Наука, 1987.
13. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
14. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2001. Т. 3. № 2.
15. Саати Т. Принятие решений - Метод анализа иерархий, Пер. с англ. М., Радио и связь, 1993.
16. Стиглиц Дж. Макро и микроэкономические стратегии для России// <http://rusref.nm.ru/indexpub173.htm>; обращение: 12.01.2009.
17. Сэй Ж.-Б. «Трактат по политической экономии», Бастиа Ф. «Экономические софизмы; Экономические гармонии»; М., Дело, 2000.

D. Ushankov

HIERARCHICAL STRUCTURES IN A MARKET ECONOMY

Abstract: The paper offers a methodology for an analysis of market hierarchical structures (MIS) institutional bases, for a distinguishing and a description of their basic types, of factors that influence the formation and the performance of market hierarchies. The influence of MIS's changes on the division of labor in the economy and the interaction between the domestic and regional MIS with international markets are estimated.

Key words: market economy, market, hierarchical market structures, effects of dependence.