

УДК 330.113

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАКОНОВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.Н. Мамаева¹, И.Э.Жадан²

¹Саратовский государственный социально-экономический университет

²Саратовский государственный социально-экономический университет

В статье рассматривается институциональный подход к функционированию экономических законов в рыночной экономике на примере нормативного поведения и экономического конфликта. Субъективно произведенная норма поведения отражает наличие и развитие индивидуальных экономических интересов, приводящих в рыночной экономике к противоречиям с коллективными и общественными интересами.

Ключевые слова: институционализм, экономические законы, экономический конфликт, норма, экономическое поведение.

Институциональный подход к анализу социально-экономических явлений состоит в основном в описании организационных условий их воспроизводства. С точки зрения определения предмета исследования мы имеем дело с той стороной производственных отношений, которую Карл Маркс называл организационно-экономической и предпочитал не рассматривать как не имеющую существенного значения для политэкономии. Эти отношения действительно не определяют характер политико-экономических отношений, исторически исходящих из уровня развития производительных сил и специфических способов принуждения к труду. Однако именно эти отношения определяют рациональный характер существования всего общества, его системной организации на любых отрезках исторического развития.

Организационно-экономические отношения опосредуют существование экономической сферы жизнедеятельности, замкнутой в системе отношений собственности и стоимости, информационно определяющих экономическое бытие всякого блага и субъекта хозяйствования, и при этом определяют их взаимосвязанный характер в ходе исторического развития.

В целом с организационной стороны институционализм раскрывает экономику с трех позиций: во-первых, с точки зрения нормативного содержания экономического поведения человека; во-вторых, с точки зрения социальной организации и контроля процесса развития индивидуального экономического поведения; в-третьих, с точки зрения наличия и исторического характера реализации

институциональных основ существования экономической сферы жизнедеятельности человека (отношения собственности и стоимости).

Нормативная организация экономического поведения человека исходит из того, что его деятельность определяется процессом психологической переработки воспроизводственно-значимой информации в процессе социально-экономической адаптации, построенной рациональным образом, с учетом ограниченного характера личных воспроизводственных ресурсов, прежде всего субъективного времени.

В этом случае всякую рутинную и привычную деятельность лучше всего осуществлять с максимальной экономией психической энергии на основе сформированных и хранящихся в памяти «штампов» деятельности и посредством автоматически запускаемой мотивации поведения (реализации норм деятельности), а весь запас творческой энергии следует направлять на анализ вновь возникающих обстоятельств, обработку новой информации, решение задач повышения или сохранения уровня социально-экономической адаптации, производя при необходимости все новые и новые «штампы» деятельности.

Таким образом, как результат взаимодействия процессов психической и материальной деятельности норма поведения получает реальную хозяйственную ценность, выступает как носитель информации о содержании процесса адаптации человека в социально-экономической среде. Структурно такая норма включает в себя конкретное знание о содержании действия, а также субъективное отношение к нему.

Для трудовой деятельности вообще это означает постоянное воспроизводство процесса реализации субъективности человека в двух формах одновременно – рабочей силе и отношении к труду. Всякому нормативному содержанию рабочей силы (творческим потенциалом) соответствует нормативное отношение к труду (степень его отчуждения). При этом содержание рабочей силы, реализуемой в любой сфере воспроизводства, выступает как носитель уже определенных и закрепленных факторов мотивации труда, отражающих непрерывность возобновления всего материального кругооборота как основы жизнедеятельности.

В целом же под нормой экономического поведения как экономической категорией мы понимаем информационно определенный и образно закрепленный в сознании способ материальной деятельности, существующий как элемент ее мотивации и нацеленный на реализацию закона экономии времени [2, с. 87].

Однако всякая субъективно произведенная норма поведения отражает наличие индивидуальных экономических интересов, постоянно развивающихся и неизбежно приводящих в рыночной экономике в противоречие с коллективными и общественными

интересами. Поэтому всякая индивидуальная норма поведения должна быть социализирована либо путем дальнейшей корректировки личных потребностей и интересов, либо путем изменения содержания внешней деятельности, признания новой нормы всеми контрагентами деятельности. Такая норма становится общественной ценностью, отражающей баланс экономических интересов в обществе, подчиненном процессам разделения и кооперации труда. Эта норма не выбирается из нескольких и не навязывается извне (как считают социологи) – она является продуктом совместной творческой деятельности, носящей ярко выраженный институциональный, координирующий характер.

Такая общественно производительная деятельность составляет содержание нормативного социально-экономического конфликта, постоянно воспроизводимого в качестве основы организации экономического прогресса общества и рыночной экономики. Экономический конфликт есть целесообразная и постоянная форма реализации институциональной деятельности всякого человека, обуславливающая реорганизацию его социальных отношений и развитие трудовых норм. Экономический конфликт есть особый вид экономического поведения, связанный с выбором направления развития в процессе социально-экономической адаптации тружеников.

Основой возникновения конфликтов, таким образом, всегда является воспроизведенное противоречие нормативной базы какого-либо вида материальной деятельности человека. При этом ситуация неопределенности, выражающая возможность выбора между нормами деятельности на индивидуальном уровне, становится точкой инициации конфликта. Неизбежность же социального конфликта определяется несовпадением оценок значимости развития нормативной базы поведения со стороны различных людей и их групп. Сам конфликт в целом по содержанию предстает как процесс переоценки общественной эффективности действующих норм и оценки целесообразности их замещения новыми нормами.

На основе этого подхода можно выделить четыре посубъективные и функционально взаимосвязанные формы социально-экономического конфликта [1, с. 15].

1. **Внутриличностный конфликт** предусматривает ситуацию неопределенности применения одной из альтернативных норм (старой и новой) с точки зрения отдельного субъекта деятельности. Содержание конфликта при этом состоит в оценке возможности роста индивидуальной эффективности деятельности на основе применения новой нормы. Решающим фактором разрешения данного конфликта является получение дополнительной информации извне.

2. **Межличностный конфликт** связан с реализацией плана применения выбранной человеком новой нормы деятельности; он

выражает возникающую неопределенность положения и отношения к происходящему контрагентов деятельности субъекта, иницирующего новую норму поведения, не уверенных в выгоды данных изменений для себя. Межличностный конфликт реализует ряд субъективных оценок со стороны лиц, участвующих в деятельности, подвергаемой нормативной ревизии, и заинтересованных в получении общего, значимого для всех результата. При этом задействуются как горизонтальные (координационные), так и вертикальные (субординационные) связи структуры социальных (экономических) отношений данного человека.

На этой базе начинают формироваться групповые интересы, объединяющие людей в страты с одинаковым социальным статусом сторонников или противников определенного направления развития в данной сфере поведения. Возникают условия для реализации группового конфликта.

3. Групповой конфликт состоит в том, что ситуация неопределенности захватывает всю группу лиц, задействованных в сфере деятельности, реализуемой данной нормой, и выходит с индивидуального на общественный уровень. Эта неопределенность проявляется как окончательный раскол социальной группы как минимум на две группы, придерживающихся диаметрально противоположного мнения о целесообразности применения новой нормы. Суть конфликта состоит в сравнительной оценке двух взаимозаменяемых норм поведения как общественно значимых ценностей на основе дополнительно получаемой субъектами информации. Результат оценки проявляется в постепенном вытеснении одной нормы другой. В результате этого конфликта та или иная ценность «овладевает массами».

4. Межгрупповой конфликт связан с неопределенным характером воздействия измененной деятельности представленной выше группы лиц на все социальное развитие, эффективность труда в рамках иных форм поведения и систему экономических отношений в целом. Неопределенность развития получает общесоциальное звучание, и всякая частная норма рассматривается в этом контексте как изменяющая внешние условия осуществления всех других форм деятельности. Она может быть свободно принята, если, по меньшей мере, не ухудшает положения прочих социальных групп, не снижает их экономической свободы. Может стать объектом торга и некоторого социального соглашения, отражающего баланс интересов различных форм деятельности и соотношение их социальных сил (властных возможностей). Межгрупповой конфликт сильно отличается от индивидуального, межличностного и группового: он предстает как процесс сочетания разнородных (по форме деятельности) интересов, но не как их развитие в рамках одной из форм деятельности.

В целом все формы социально-экономического конфликта оказываются связанными в общую цепочку социальной оценки эффективности норм, методов и форм хозяйствования и выбора общего направления экономического развития. При этом все частные нормы деятельности, проходя путем конфликтов через контур перераспределения социальной ответственности, меняют свою первоначальную, личностную оценку на индивидуально-общественную. При этом, получая явно или неявно форму договора, они становятся субъективными элементами социальной жизни и, оставаясь только продуктом сознания, отчуждаются от него как нравственные категории, социальные ценности.

В сфере рыночной экономики система конфликтов реализуется в рамках конкретных форм экономического поведения, обособляющихся в процессе развития общественного разделения и кооперации труда. Кроме того, поскольку все формы поведения людей дробятся по стадиям материального кругооборота (производство – распределение – обмен – потребление), постольку индивидуальный, межличностный и групповой конфликты опосредуют социальное развитие одной нормы поведения в рамках каждой из этих стадий [3, с. 28].

В связи с этим рациональным является не анализ каждого вида конфликта для некоторого случайного набора форм экономического поведения, а создание общей воспроизводственной системы экономических конфликтов человека.

Индивидуальный, межличностный, групповой конфликты протекают по поводу пересмотра общей для социальной группы нормы деятельности, но при этом решаются различные для каждой группы вопросы.

На первом этапе возникает проблема индивидуальной возможности замены нормы, на втором выявляется ее частный характер (применительно для других членов группы, членов трудового коллектива), а на третьем – общественный характер деятельности. При этом лимитирующими факторами разрешения конфликта выступают: на первом этапе – личная выгода (адаптационная ценность, понятая как возможность удовлетворения потребности); на втором – аналогичная выгода контрагентов (коллективная ценность); на третьем – совокупная (общественная) выгода.

Межгрупповой конфликт как наиболее общий, замыкающий экономическое развитие в единое целое закрепляет всякую индивидуальную форму поведения как общественно значимую на уровне разрешения противоречия необходимости и возможности ее развития на данной ступени разделения и кооперации труда. Он разрешается одинаково для различных форм поведения в рамках фаз воспроизводства, выражая баланс экономических интересов, принятый социальными группами как неизбежность.

Результат этого нормирования в целом предстает как господствующий характер собственности и стоимости, закрепляемых

государством в устойчивых правилах игры в экономике, системе реализуемых прав и обязанностей субъектов хозяйственной деятельности.

Если отвлечься от субъективной формы разрешения конфликтов, то объективным результатом развития социально-экономического конфликта является существование экономических категорий и законов, отражающих наличие устойчивых информационных связей, возникающих в процессе взаимодействия различных форм поведения.

Категория как отражение в теории сущностной стороны какого-либо явления всегда характеризует его с позиций устойчивого разрешения конфликта между взаимодействующими в процессе материального воспроизводства субъектами экономики. Фактически это та объективная ценность общения, которая постоянно используется при разрешении конфликта. Например, меновая стоимость как основа информационного общения связывает и регулирует интересы различного рода товаропроизводителей при общих и определенных условиях конкуренции. Совокупность экономических категорий создает язык общения, понятный в рамках заданных отношений стоимости и собственности всем субъектам хозяйствования. Он существует как информационный продукт нормативного общения и разрешения экономических конфликтов. Экономическая деятельность при этом развивается содержательно на основе принятых потоков движения и взаимодействия воспроизводственной информации.

В этом случае **экономические законы** устойчивые воспроизводственные взаимосвязи нормативного порядка между экономическими категориями, возобновляемые на конфликтной основе в рамках каждой или всех форм поведения. Их взаимодействие также строится по отношениям стоимости и собственности, а специфический характер определяется воспроизводственным содержанием нормативов деятельности (возникающим нормативным рядом по воспроизводственной связи).

Всего таких устойчивых взаимосвязей в рамках одной формы поведения может быть восемь. В каждой из них развитие базового норматива связывается или обуславливается развитием трех последующих за ним воспроизводственных нормативов (они играют подчиненную роль по кругуобороту психологической мотивации, но, по сути дела, все они мотивационные закономерности). Например, увеличение нормы выработки (ИНВ) при заданном содержании труда возможно только в случае увеличения нормы дохода (ВД), позволяющей через обмен (МС) получить желаемую норму потребления (ИНП). В математической форме эта мотивационная зависимость выражается следующим образом:

$$ИНВ = f(ВД, МС, ИНП).$$

Помимо данной закономерности, можно указать на зависимость содержания труда от распределения дохода на норму потребления и

накопления, которая отражается и в процессе обмена как особым образом структурированный спрос, особую функцию потребления, все менее отчуждаемого от производства. Также можно рассмотреть закономерность роста объема дохода в зависимости от желаемого потребления, связанного определенным количеством труда. За ней следует закономерность организации предпринимательской деятельности как основы развития содержания рабочей силы, опосредованной спросом и потреблением и т.д. В целом эти восемь взаимосвязей являются основой организации деятельности на базовом уровне управления хозяйствующими субъектами (лежат в основе процессов нормирования, оплаты труда, конкуренции, получения прибыли, спроса и предложения).

Поскольку отношения стоимости и собственности взаимосвязаны и опосредуют общественное развитие в целом, то, очевидно, на общехозяйственном уровне существуют еще четыре закона, опосредующих само развитие форм поведения и действующих постоянно в рамках фаз общественного воспроизводства. Действие этих законов обуславливает сохранение частных законов мотивации в рамках определенных исторических границ, институтов собственности и стоимости.

Таковыми исторически общими законами для развития экономического поведения в условиях товарного характера производства являются:

а) **закон общественной дисциплины труда:** вне зависимости от содержания труда, заданного обществом через процессы его разделения с целью максимально эффективного использования экономических ресурсов, кооперация труда предполагает его реализацию со строго определенной (общественной) производительностью и интенсивностью;

б) **закон соответствия уровня развития производительных сил уровню и характеру развития производственных отношений:** соединение факторов производства – вещественного и личного – происходит на базе соответствия их общественных форм (например, рабочая сила как товар предполагает функционирование средства производства как капитала), задаваемых механизмом распределения созданного дохода, используемого человеком в процессе самоорганизации жизнедеятельности;

в) **закон стоимости:** рациональное использование экономических ресурсов в условиях широкого разделения труда предусматривает обмен качественно различных товаров на рынке в пропорции, определяемой уровнем предельной производительности использованных факторов производства;

г) **закон индивидуальной мотивации (отчуждения) труда:** труд, рассматриваемый как средство удовлетворения материальных потребностей, отчуждается от жизнедеятельности как социальная ценность тем более, чем менее он творчески содержателен.

Эти законы отражают воспроизводство экономических противоречий в процессе развития норм любой из форм экономического поведения: первый отражает внутреннее противоречие между разделением и кооперацией труда; второй – содержанием труда и величиной вмененного дохода; третий – частного характера труда и общественного присвоения; четвертый – общественного характера деятельности и индивидуального присвоения. Как совокупность, они обеспечивают действие закона экономии времени в рыночном хозяйстве, рассматриваемого как основа мотивированного экономического поведения.

Список литературы

1. Багиев Г.Л., Томилов В.В., Чернышова З.А. Маркетинг и культура предпринимательства. –СПб: Изд-во СПбУЭиФ, 1995. – 116 с.
2. Поляков И.В. Предпринимательский тип экономического поведения человека как субъекта рыночных отношений. – Саратов. 1999. – 442 с.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Эггертссон Т; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. пер. А.Н. Нестеренко. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

INSTITUTIONAL APPROACH TO THE FORMATION OF ECONOMIC LAW SYSTEM IN MODERN ECONOMY

L.N. Mamaeva¹, I.E. Zhadan²

¹Saratov State Social and Economic University

²Saratov State Social and Economic University

The article considers the institutional approach to the formation of economic laws in market economy which is based on normative behavior and economic conflict. The subjective behavior standards reflect the existence of constantly developing individual economic interests which come into conflict with external collective social interests.

Keywords: *institutionalism, economic laws, economic conflicts, standard, economic behavior.*

Об авторах:

МАМАЕВА Людмила Николаевна кандидат экономических наук, доцент кафедры институциональной экономики Саратовского государственного социально-экономического университета, e-mail: l.mamaeva2014@yandex.ru

ЖАДАН Инга Эдуардовна доктор экономических наук, профессор кафедры институциональной экономики Саратовского государственного социально-экономического университета, e-mail: l.mamaeva2014@yandex.ru

Научная библиотека ТВГУ