

Олег Пустовойт

РЫНОК: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНИМАНИЯ И ПОИСКА ПРЕДМЕТА ИССЛЕДОВАНИЯ

Исследованы изменения в научных представлениях о рынке, подходах к определению объекта и предмета его познания в рамках традиционной микроэкономической теории, теории отраслевых рыночных структур, неинституциональной, традиционной институциональной теории и теории экономического роста. Представлены обоснованные доказательства целесообразности изучения современного рынка национальной экономики как влиятельного фактора её неравномерного роста в средне- и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: рынок, объект, предмет исследования, товарный обмен, институты, мобильность факторов производства, экономический рост.

JEL: В 49, Е 32.

В микроэкономической теории рынок традиционно рассматривался как нейтральное организационное образование покупателей и продавцов, которое создаёт условия для формирования свободных цен и оптимального распределения ограниченных производственных ресурсов в экономике. В неинституциональной экономической теории рынок стал рассматриваться как институциональное образование, которое, уменьшая транзакционные издержки покупателей и продавцов, облегчает товарообменные операции и тем самым способствует расширению экономической деятельности людей.

Идея о том, что рынок способен влиять на экономическую деятельность в национальном хозяйстве и изменять динамику его роста, часто обсуждается среди экономистов. К этому их склоняют собранные многочисленными эмпирическими фактами о существовании положительной зависимости между экономическим развитием и показателями институциональных успехов. Например, за последние 25 лет в Польше ВВП увеличился в три раза, а в Украине – ещё не достиг уровня 1990 года. Сегодня, почти после трёхлетних попыток реформировать экономику Украины, всем нам становится все яснее, что успехи Польши связаны не столько с финансовой поддержкой США и ЕС, списанием значительной части внешних долгов, сколько с успехами 1990-х годов по реформированию институционального устройства внутреннего рынка, приближению его к стандартам развитых стран мира.

Вместе с тем наблюдения о разном темпе постсоциалистическом развитии не только Украины и Польши, но и Чехии, Венгрии, Словакии, Болгарии, Молдовы, России и других стран до сих пор ещё не имеют убедительного теоретического объяснения. С одной стороны, собранные факты подталкивают к выводу, что после 1990 года разноуровневый экономический рост этих стран был связан с успехами в реформировании

Пустовойт Олег Валентинович (awvit@ukr.net), канд. экон. наук, старш. науч. сотруд.; ведущий научный сотрудник отдела секторальных прогнозов и конъюнктуры рынков ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины".

институтов внутреннего рынка. С другой стороны, согласиться с таким выводом сложно, если придерживаться предположения, что рыночные институты регулируют исключительно уровень трансакционных издержек участников товарообменных операций в экономике, а не её роста.

Противоречие между собранными эмпирическими наблюдениями и существующим теоретическим подходом к их объяснению обусловило появление среди экономистов вопроса: *можно ли рынок национальной экономики рассматривать как фактор её экономического роста?* Однако попытки найти ответ на него порождает новые ещё более сложные вопросы. Например, а что в этом случае целесообразно рассматривать объектом¹ и предметом² исследования (познания) рынка, они останутся традиционными или станут новыми? Если говорить проще: *что же мы должны исследовать, изучая рынок?* Ответы на эти вопросы имеют как теоретическое, так и прикладное значение потому, что без них учёные не смогут правильно выбрать методологию анализа рынка, которая отвечала бы целям и задачам его исследования.

Рынки всегда были и остаются *изменчивыми (волатильными)* социально-экономическими явлениями. Для их изучения экономисты должны были выбирать объект и предмет исследования. Новые идеи относительно их изучения предложили всемирно известные учёные А. Смит, А. Маршалл, Т. Веблен, Р. Коуз. Всех их объединяло то, что у них были одинаковые взгляды относительно объекта исследования рынка. При его выборе эти учёные руководствовались предположением, что объектом познания рынка следует рассматривать товарообменные операции, так как рынок представляет собой *обмен³ результатами товарного производства*. Если в экономике не происходят товарообменные операции, это означает, что в ней рынок временно или вообще отсутствует.

Однако взгляды указанных учёных кардинально отличались по выбору предмета исследования рынка. Причины этого крылись в собранных многочисленных эмпирических наблюдениях, которые свидетельствовали, что колебания товарообменных операций на рынке могут происходить как под влиянием свободных (конкурентных), так и монопольных или регулируемых государством в чьих-то интересах цен или величины трансакционных издержек.

В статье ставится цель исследовать эволюцию взглядов экономистов относительно *предмета* познания рынка и предложить научный подход к изучению рынка как фактора экономического роста.

¹ В экономической науке объектом исследования (познания), как правило, называют то, на что направлена познавательная деятельность исследователя, то есть процесс или явление, порождающее проблему в экономической деятельности людей, которая избирается для изучения.

² В экономической науке предметом исследования (познания), как правило, называют всё то, что позволяет объяснить те или иные свойства объекта. Предмет исследования – это не отдельная составная часть объекта, подлежащего изучению (если говорить образно, например, отдельная квартира в многоэтажном доме), а направление, аспект рассмотрения, который даёт представление о том, как, под каким углом зрения учёный изучает объект исследования для того, чтобы узнать некоторые его характеристики.

³ В том, что рынок – это обмен, может убедиться каждый рядовой человек, который хоть один раз совершал покупки, например, на городском рынке или ярмарке, которые являются формами розничной торговли в пределах рынка национальной экономики. Например, находясь на городском рынке, можно услышать выражение: *сегодня рынка нет*. Это утверждение покупателями означает, что на рынке незначительное количество продавцов и, соответственно, ограниченный выбор продукции, предлагаемой к продаже. Аналогичное выражение продавцами свидетельствует о незначительном количестве покупателей продукции на рынке. И в первом, и во втором случаях городской рынок как организация формально работает, но на нём совершается незначительное количество актов купли-продажи товаров. Именно это последнее обстоятельство даёт основание покупателям или продавцам утверждать, что рынок сегодня, несмотря на ожидания, не состоялся. Иными словами, нет актов купли-продажи – нет и рынка.

За всю историю существования экономической науки предмет исследования рынка кардинально изменился лишь трижды. Сначала он был определён в микроэкономической теории, впоследствии пересмотрен в теории отраслевых рыночных структур, а затем – в неоинституциональной и современной традиционной институциональной теории. Попробуем исследовать эволюцию экономистов относительно предмета познания рынка.

Исследование рынка в микроэкономической теории

В 1776 году в своей известной работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" Адам Смит предложил научному сообществу один из самых убедительных подходов к анализу рынка. Он, изучая источники богатства народов, пришёл к выводу, что в результате разделения труда все члены общества тесно связаны между собой товарообменными операциями, а информацию об их осуществлении предоставляет рыночная цена на благо, которая формируется под действием спроса и предложения⁴ (Смит, 1935 а. С 24 52–55, 104; 1935 б. С. 30, 32). Во взглядах А. Смита рынок выглядел как форма организации экономической деятельности людей в условиях децентрализованного товарного обмена, который с помощью цен обеспечивает как оптимальное распределение производственных ресурсов между производителями, так и максимальный рост благосостояния общества. Этот подход позволил А. Смиту товарообменные операции и цены рассматривать как составляющие элементы рынка, которые образуют объект и предмет его исследования.

Несмотря на то, что А. Смит мастерски описал подходы к анализу рынка, он не пояснил, какой смысл кроется за этим понятием. Впервые это сделал французский экономист, математик, философ Антуан Огюстен Курно. Он высказал предположение, что *рынок следует понимать как всякий район, где отношения между покупателями и продавцами настолько свободны, что цены на одни и те же товары могут легко и быстро выравниваться*. С таким определением рынка согласилась значительная часть известных экономистов того времени⁵. Вместе с тем, обобщая их взгляды, ведущий английский учёный, один из основателей математических методов в экономике, Уильям Стэнли Джевонс пришёл к выводу, что со временем экономисты начали использовать понятие "рынок" для указания всякой группы людей, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих значительные соглашения о каком-либо товаре (Маршалл, 1993. С. 6–7). Как видим, во второй половине XIX века авторитетные учёные склонялись к мысли о целесообразности включения в содержание понятия "рынок" объекта его исследования – товарообменные операции и предмета – рыночные цены на продукцию.

Если обратиться к современным научным источникам, то в них содержание понятия "рынок" описывается преимущественно с помощью тех

⁴ В частности, А. Смит писал, что каждый человек живёт обменом, а само общество можно рассматривать как торговый союз, где рыночная цена любого товара определяет, сколько земли, труда и капитала стоит добавить или уменьшить, чтобы его производство стало достаточным для удовлетворения спроса. Таким образом человек приходит к занятию, которое наиболее выгодно обществу, то есть он "невидимой рукой" направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. А. Смит доказал, что под давлением свободной конкуренции рыночные цены на товарных рынках движутся к уровню, соответствующему издержкам производства (естественная цена), а прибыль продавцов на отраслевых рынках имеет тенденцию к выравниванию. В результате этого рынок обеспечивает как оптимальное распределение производственных ресурсов между отраслями, так и максимальный рост благосостояния общества.

⁵ Например, английский экономист Альфред Маршалл в своей работе "Принципы экономической науки" доказывал, что чем совершеннее рынок, тем сильнее тенденция к тому, чтобы во всех его пунктах и в один и тот же момент покупатели платили за один и тот же предмет одинаковую цену.

же признаков, которые А. Курно и В. Джевонс использовали более 100 лет назад. В представлении многих современников рынок это – *товарообменные операции*. Например, они обычно подают рынок как взаимодействия (Булатов, 1995. С. 15; Долан, 1992. С. 19), взаимоотношения (Петюх, 1995. С. 29), совокупность экономических отношений покупателей и продавцов (группы людей, физических и юридических лиц) по поводу обмена товаров и услуг (Черкасов, 2004. С. 9).

Определяя понятие рынок, другая часть современных учёных придерживалась точки зрения, что в его содержание следует включать и предмет исследования. В их представлении рынок – это товарообменные операции, осуществляемые на *основе цен*. В частности, они доказывают, что рынок – это система устойчивых связей (Чудаков, 2003. С. 9) или экономических отношений по купле-продаже товаров, в пределах которых формируется спрос, предложение и уровень цен (Азрилиян, 1994. С. 350; Азарян, 2003. С. 6).

Ещё одна часть учёных настаивала, что рынок нельзя рассматривать сугубо в измерении товарообмена и цены, потому что он всегда работает в определённых пространственных пределах. Это дало им возможность трактовать рынок как место (Бернар, 1994. С. 173–174), абстрактное или реальное (Абалкин, 1999. С. 696), географическое или функциональное (Дементьев, 2005. С. 165) пространство, где проходит товарообмен формируется цена и заключаются торговые сделки.

Примечательно, что значительная часть современных учёных предложила расширить содержание понятия рынок путём уточнения, что товарообмен и формирование цен происходят с помощью денег и в условиях конкуренции. Это дало им возможность описать рынок как образование, которое работает:

- *с помощью денег*. Рынок – это сфера обращения⁶ (Шубин, 2004. С. 11), где товарно-денежные отношения производителей и потребителей продукции (Антонов, 1983. С. 409) осуществляются в соответствии с законами товарного производства и денежного обращения" (Мочерный, 2000. С. 145);

- *в условиях конкуренции*. Рынок – это система товарно-денежных отношений между покупателем и продавцом, которая включает механизм свободного ценообразования и предпринимательства, развивающийся по рыночным законам конкуренции (Мочерный, 1995. С. 185) и выживания (Пахомов, 2002. С. 35).

В приведённых определениях современные исследователи предложили содержание понятия рынок наполнить традиционными и несколько новыми признаками. Опираясь на них, можно сделать вывод, что рынок – децентрализованный обмен, который имеет пространственные границы и происходит на основе цен, с помощью денег, в условиях конкуренции. Вместе с тем указанные уточнения нельзя рассматривать как принципиально новые, потому что они не внесли кардинальных изменений относительно предмета исследования рынка. Им как была, так и осталась цена, имеющая определяющее влияние на поведение всех участников рынка.

В условиях нехватки новых подходов к изучению определённого экономического явления, наука теряет развитие и начинает "дрейфовать" в пределах замкнутого круга, очерченного предыдущими поколениями учёных. Такой сценарий развития рыночных исследований привёл к тому, что отдельные экономисты в своих трудах перестали даже делать попытки к объяснению понятия рынок. Например, М. Белоусенко, исследуя эту

⁶ Товарное обращение является формой товарного обмена, который происходит с помощью денег и посредника.

проблему в западной экономической науке, пришёл к выводу, что в экономических словарях и учебниках вообще нет определения рынка, что свидетельствует о существенном концептуальном "провале" экономической теории (2006. С. 55). На сегодня можно найти примеры того, что такая традиция подготовки научных работ постепенно переходит к учёным России и Украины (Болотин, 2004; Метанцев, 2007; Бураковський, 2003).

Однако описанный концептуальный "провал" экономической теории возник не на современном этапе, а значительно раньше, и имеет свою историю. Впервые его обнаружил в 40-х годах XX века выдающийся англо-американский учёный Рональд Гарри Коуз, который в 1991 году был удостоен Нобелевской премии по экономике. По результатам исследований он пришёл к выводу, что экономистам так и не удалось выявить роль рынков. Поэтому в учебной литературе их рассмотрение сводилось к анализу процесса формирования рыночных цен и упрощённого объяснения выгоды торговли (типа той, что возникает при обмене орехов на яблоки). По мнению Р. Коуза, рынок всегда был чем-то большим, чем товарообменные операции потому, что он определял *размах торговли и тип благ, которыми торгуют* (1993. С. 13). Что же такое рынок, если он не только товарообмен? Об этом будет идти речь в следующих частях статьи.

Если же подытожить результаты творческих усилий разработчиков микроэкономической теории, то можно сделать следующие обобщения. Создатели этой теории предложили мировому научному сообществу взглянуть на рынок как на *децентрализованный товарообмен на основе цен, который обеспечивает оптимальное распределение ограниченных производственных ресурсов⁷ для максимального удовлетворения потребностей общества в благах*. Существенным в этом определении является то, что в нём рынок представляется как чисто *организационное образование*. Его формируют рациональные индивиды, которые, вступая в отношения по поводу купли-продажи продукции, осуществляют выбор в пользу тех или иных товарообменных операций, опираясь исключительно на уровень цен. *Цена является единственным фактором, имеющим значение и определяющим выбор (поведение) участников рынка при товарообмене*. Поэтому именно её следует рассматривать как *предмет познания* рынка.

Признание цен предметом познания рынка означало, что экономические институты выводились за пределы его анализа. Безусловно, сегодня сторонники микроэкономической теории признают, что институты способны изменять поведение участников рынка, но при этом они считают, что их влияние целесообразно рассматривать как временное, случайное, носящее внешний характер. Это даёт им возможность утверждать, что ценовой анализ рынка способен объяснить, *как покупатели и продавцы ведут себя вообще, в любое время и в любом месте*. Включение в этот анализ институтов даёт возможность описать лишь отклонения от такого универсального рыночного поведения. Поэтому при осуществлении экономического анализа институты не стоит принимать во внимание, то есть ими можно пренебречь.

Несколько иной подход к исследованию рынка был предложен в работах А. Маршала, В. Торпа, Д. Робертсона, Дж. Робинсон, которые

⁷ Доказать это несложно. Например, когда товаропроизводитель продаёт на рынке свою продукцию, он получает доход, который позволяет ему закупить необходимые производственные ресурсы для выпуска новых партий товаров и оказания услуг. Чем больше спрос на определённую продукцию, большая её рыночная цена и, соответственно, доходы её производителя, тем больше он способен закупить ограниченных производственных ресурсов для расширения выпуска этой продукции. Таким образом, ограниченные запасы ресурсов постоянно направляются на изготовление только тех товаров и услуг, в которых нуждаются потребители, то есть распределяются *оптимально*, в интересах всех членов общества.

в пределах микроэкономической теории создали отдельное её направление, которое предусматривало изучение особенностей формирования цен в условиях несовершенной конкуренции. Впоследствии это направление исследований позволило сформировать *теорию отраслевых рыночных структур*⁸. В ней объект исследования рынка остался неизменным, а в роли предмета его познания стали рассматриваться *структурные элементы*⁹ рынка, которые делали невозможным на нём свободное ценообразование и оптимальное распределение ограниченных производственных ресурсов в интересах всех членов общества.

Исследование рынка в институциональной экономической теории

Несмотря на простоту, убедительность и высокую прикладную значимость подхода, который сформировался в пределах микроэкономической теории к анализу рынка, часть экономистов подвергла его сомнению. В первой половине XX века на основе эмпирических исследований они пришли к выводу, что объяснить закономерности поведения покупателей и продавцов исключительно изменением уровня цен невозможно. Размах торговли и тип торгующих благ зависит от правил, действующих на рынке. Их вводят для определения прав и обязанностей тех, кто осуществляет сделки, порядка преодоления конфликтов между ними, механизма обеспечения им безопасности. Такие правила уменьшают расходы участников рынка на осуществление транзакций обмена (рыночных сделок) и этим способствуют их расширению. Впервые эту новаторскую идею¹⁰ высказал Р. Коуз, который в своих научных работах¹¹ 1940–1960-х годов привёл аргументированные доказательства, что без учёта расходов на осуществление транзакций обмена невозможно объяснить работу экономической системы и дать рекомендации по её регулированию (1993. С. 13–15).

Открытие Р.Коуза создало основу для формирования нового направления исследований, которое выходило за пределы микроэкономической теории, но не противоречило её основам. Его начали развивать А. Алчян, Г. Демсец, В. Меклинг и М. Дженсен, А. Уильямсон, которые впоследствии стали известными учёными. На основе их работ была сформирована *неоинституциональная экономическая теория*, которая начала развиваться в противовес *традиционному институционализму*, основанному Торстену Веблену в начале XX века.

Современному традиционному институционализму, развитие которого связывается преимущественно с такими известными учёными, как Дж. Ходжсон, В. Сэмюэлс, Э. Скрепанти, Ф. Мировски, Дж. Стэнфилд, М. Тул свойственно несколько скептическое отношение к традиционной микроэкономической теории и неоинституционализму, основанному Р. Коузом. Центральными проблемами их исследований были выбраны

⁸ Отрасль экономической науки, которая изучает структуру рынков, известна также под названием "теория отраслевых рынков" и "теория организации промышленности".

⁹ В состав таких элементов относили: количество продавцов и покупателей; уровень дифференциации рыночной продукции; имеющиеся барьеры по входу на рынок новых фирм; различия в структуре издержек производства фирм; уровень вертикальной интеграции компаний (от производства сырья до розничной продажи продукции) и диверсификации их производства.

¹⁰ Р. Коуз писал, что Адам Смит, разоблачая регулирование, направленное на ограничение конкуренции, сделал нас слепыми к тому факту, что участники товарообменов заинтересованы в расширяющем рынок регулировании. Для существования чего-то подобного совершенной конкуренции необходима система правил и ограничений. Они должны определять права и обязанности осуществляющих сделки, механизм преодоления конфликтов между ними, обеспечение им безопасности.

¹¹ Речь идёт о таких работах Р. Коуза, как: "Природа фирмы" (1937), "Дискуссия о предельных издержках" (1946), "Проблема социальных издержек" (1960 г.).

организация и контроль в экономике, потому что её они пытались познать и описать как систему власти, которая определяет, чьи интересы будут учитываться при распределении ограниченных ресурсов, доходов, обеспечении занятости и т.д.¹² (Сэмюэлс. 2002. С. 127, 131–132).

В свою очередь, разработчики неоинституциональной теории задались целью расширить традиционный микроэкономический анализ рынка, включив в него положения о расходах на осуществление трансакций обмена. Для этого они предложили их включить в состав совокупных затрат предприятий на изготовление продукции, которые были обобщены термином *производственные издержки*. Ту их часть, которую предприятия несли непосредственно при производстве продукции (закупка сырья, оборудования, приобретение или аренда производственных помещений, наём рабочей силы и т.д.), было предложено рассматривать как *трансформационные издержки*, все остальные, связанные с её продажей – как *транзакционные издержки*.

После введения транзакционных издержек в экономический анализ разработчики неоинституциональной теории предложили новый подход к определению предмета познания рынка. Для этого они сделали предположение о том, что участники рынка, получив информацию о цене продукции, не пытаются сразу совершать акты купли-продажи, так как предпочитают больше знать, например, о потребительских свойствах товара, его безопасности, убедиться, имеет ли право собственности на него продавец (возможно, он приобрёл незаконным способом или запрещён государством для производства и потребления), способен ли владелец продукции заключить и выполнить контракт на её поставку в будущем, склонен ли он уходить от ответственности за нарушение сроков поставки или ухудшение качественных характеристик товара и т.д.

В реальной экономике указанную информацию о продукции, производителе или покупателе бесплатно получить невозможно. Для того чтобы её приобрести, участники рынка должны понести транзакционные издержки. Вслед за Р. Коуз, К. Далманом¹³, А. Уильямсоном, Д. Нортон основные виды транзакционных издержек, вероятно, наиболее удачно обобщил известный исландский экономист Траунинн Эггертссон (2001. С. 29–30). Он в их состав включил:

- поиск информации о распределении цен, качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;
- торги для выявления истинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;
- подготовка контрактов;
- надзор за партнёрами по контракту и взыскании убытков, если партнёры не выполняют свои контрактные обязательства;
- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

¹² Например, В. Сэмюэлс отмечал, что институционалисты критикуют неоклассическую теорию за игнорирование ею проблем конфликтов, борьбы за власть, использование в анализе допущений о рациональности, конкурентном поведении, информированности участников рынка, неизменном институциональном устройстве, детерминированности оптимальных решений и т. п. При этом он исходил из того, что экономика – это институты, формирующие рынок. Однако рынок подчинён силам, которые управляют организацией и контролем в экономике путём внедрения и изменения институтов с помощью власти и силовой борьбы.

¹³ Например, Р. Коуз транзакционные издержки связывал с необходимостью предпринимателей определять, с кем заключить соглашение, известить тех, кто желает его заключить, о его условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать данные о том, что условия контракта выполняются и т.д. Впоследствии К. Далман транзакционные издержки определил как такие, что направляются предпринимателями на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждения по выполнению условий контракта.

Все эти и многие другие расходы покупатель и продавец вынуждены нести, чтобы *развеять сомнения*, что покупка по приемлемой или даже привлекательной цене того или иного товара (услуги) будет для каждого из них максимально выгодной. Если на рынке транзакционные издержки возрастают до величины, которую невозможно возместить, продавец по рыночной цене продукцию, акты по её купле-продаже останавливаются. Это означает, что *предметом исследования рынка следует признать уровень не цен, а транзакционных издержек*.

При изучении предмета исследования рынка, разработчики микроэкономической теории исходили из того, что динамика цен в экономике может изменяться под действием спроса и предложения. Разработчики неинституциональной теории, предложив в качестве предмета исследования транзакционные издержки, по аналогии также должны были объяснить, какие факторы изменяют их уровень в экономике. Делая такое объяснение, они исходили из того, что часть субъектов рынка (покупателей и продавцов), которые предпочитают уменьшить транзакционные издержки и восстановить торговые операции, пытаются ввести другие *формы деловой практики с другими правилами*, которые заставили бы контрагентов безвозмездно раскрыть часть информации о будущем товарообмене. Для обобщения набора действующих на рынке правил было использовано понятие "*институт*". В то же время рыночные институты начали рассматриваться как факторы, изменяющие уровень транзакционных издержек в экономике.

Несмотря на то, что "*институт*" является ключевым понятием в институциональных экономических теориях, учёные до сих пор так и не договорились относительно его содержания. Трудности на этом пути комплексно исследовал украинский учёный-экономист В. Дементьев, который основательно проанализировал и описал более десяти научных подходов к истолкованию институтов (2009). На наш взгляд, достаточно удачно и лаконично его содержание сформировал известный британский учёный Дж. Ходжсон. Он выразил аргументированное предположение о том, что *институты – это системы устойчивых и общепринятых правил, которые структурируют социальные взаимодействия*¹⁴. По его мнению, речь, деньги, законы, система единиц мер и весов, поведение за столом, фирмы (и другие организации) и т.п. – всё это является институтами. Приблизённо этому подходу определяет институты Дж. Найт, который рассматривает их как набор правил, которые структурируют социальные взаимодействия определённым образом (Ходжсон, 2007. С. 28–30). Понимание института как набора устойчивых и общепринятых правил позволило *систематизировать*¹⁵ совокупность рыночных институтов в экономике и описать их *основные свойства*. Они, по мнению украинского учёного-экономиста Т. Артёмовой (2006. С. 292), заключаются в способности институтов эффективно синтезировать, хранить и транслировать социально-экономическую информацию.

Убеждение в том, что покупатель и продавец (производители) осуществляют *окончательный выбор* исключительно под влиянием транзакционных издержек, величина которых регулируется обществом с помо-

¹⁴ По мнению Дж. Ходжсона, правило – это нормативное предписание или нормативная по сути склонность, которые соответствуют обычаю и транслируются в обществе. Правила включают нормы поведения, социальные конвенции, а также правовые нормы.

¹⁵ Опираясь на определение Дж. Ходжсона, можно сделать вывод, что в состав рыночных (экономических) институтов целесообразно отнести определённые наборы формальных и неформальных правил, регулирующих и структурирующих взаимодействия людей, которые через рынок удовлетворяют свои потребности в товарах и услугах. К *формальным*, как правило, относят правила, которые внесены в национальные и международные законы и в случае необходимости могут принудительно вводиться в действие через решения судов. К *неформальным* – все виды ограничений, которые накладываются идеологиями, этическими принципами, традициями и т.д. и добровольно выполняются людьми.

щью институтов, побудили разработчиков неинституциональной экономической теории отказаться от предположения, что рынок целесообразно рассматривать как нейтральное организационное и пространственное образование, где люди осуществляют товарообменные операции, опираясь на уровень цен. Первым это сделал Р. Коуз, который ещё в 1940-х годах высказал идею, что рынки представляют собой институты, которые существуют для *сокращения расходов по операциям обмена* (1993. С. 13). В 1980-х годах А. Уильямсон подчёркивал, что фирмы, рынки и контракция являются важными экономическими институтами, которые минимизируют транзакционные издержки в экономике (1996. С. 48, 51).

Если подытожить результаты творческих усилий разработчиков неинституциональной экономической теории, то можно сделать следующие обобщения. Создатели этой теории предложили научному сообществу взглянуть на рынок как на *децентрализованный институционально структурированный товарообмен, который уменьшает транзакционные издержки участников и обеспечивает использование ограниченных производственных ресурсов ценным способом для максимального удовлетворения потребностей общества в благах*. Существенным в этом определении является то, что в нём рынок представляется как *организационное, так и институциональное образование*. Его формируют рациональные индивиды, которые, вступая в отношения по поводу купли-продажи продукции, осуществляют выбор в пользу тех или иных товарообменных операций, опираясь в первую очередь на уровень не цен, а транзакционных издержек. Они являются *тем фактором, который имеет решающее значение и определяет окончательный выбор (поведение) участников рынка при товарообмене*. Поэтому именно их следует рассматривать как *предмет познания рынка*.

В неинституциональной теоретической конструкции рынок не обеспечивает оптимальное распределение ограниченных производственных ресурсов. По убеждению неинституционалистов, достичь этого можно только в описанном Р. Коузом странном виртуальном мире, где величина транзакционных издержек равна нулю¹⁶. При условии существования на рынке положительных транзакционных издержек его механизм способен обеспечить использование ограниченных производственных ресурсов не оптимально, а только ценным способом в интересах общества.

В то же время сторонники традиционного институционализма только частично согласились с таким подходом к изучению рынка. В частности, они признали, что рынок является институциональным образованием. Например, Дж. Ходжсон определял рынок как организованный и институциональный обмен (2003. С. 256). Однако они отрицают его самостоятельное влияние на экономику, так как он полностью управляемый властью. По их мнению, например, аллокация ресурсов, распределение доходов, выпуск продукции, занятость, цены являются функциями не рынка, а власти, которая действует через него и использует государство для защиты тех или иных интересов (Сэмюэлс, 2002. С. 132–133). В результате этого в рамках традиционного институционализма *предмет исследования рынка сместился в сторону власти, которая, реализуя свои интересы, определяет окончательный выбор (поведение) участников рыночного товарообмена*.

¹⁶ Странный виртуальный мир с нулевыми транзакционными издержками впервые теоретически описал Р. Коуз в статьях "Природа фирмы" и "Проблема социальных издержек". В них он утверждал, что в таком мире, например, нет экономической основы для существования фирм, а институты, образующие экономическую систему, никому не нужны. По своей сути рынки с нулевыми транзакционными издержками – это рынки с совершенной конкуренцией. По этому поводу американский экономист Дж. Стиглер писал, что в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны.

Исследование рынка в теории экономического роста

Все приведённые теории позволяют объяснить, почему и под действием каких факторов уровень товарообменных операций на рынке может меняться. Однако их теоретические положения не дают ответа на вопрос: способен ли национальный рынок как организационное и институциональное образование вызывать прирост товарного производства в экономике, которая находится в состоянии полной занятости? И это естественно, потому что эта проблема сегодня исследуется в рамках микроэкономической теории экономического роста.

В микроэкономической теории экономического роста рынок традиционно рассматривался как нейтральное организационное образование покупателей и продавцов, которое создаёт условия для формирования свободных цен и оптимального распределения ограниченных производственных ресурсов в экономике. Эта теория построена на предположении, что доминирующим фактором увеличения выпуска продукции является технологический прогресс, который изменяет качественные свойства факторов производства и тем самым создаёт благоприятные условия для образования их новых комбинаций с целью расширения выпуска товаров и услуг. В рамках этой теории мобильность факторов производства рассматривается неизменной, поэтому её влияние на динамику экономического роста в расчёт не берётся.

В противовес приведённым выше положениям, в этой статье *предлагается доминирующей причиной экономического роста признать мобильность факторов производства в экономике*. Это понятие следует трактовать как скорость образования и внедрения в сфере производства новых факторных комбинаций труда, земли, капитала, предпринимательских способностей с целью увеличения выпуска инновационной и качественной продукции. Попробуем предоставить доказательства того, что мобильность факторов производства в экономике целесообразно рассматривать как переменную величину.

В микроэкономической теории экономического роста стабильный прирост выпуска продукции рассматривается как процесс постоянного увеличения потребления и нового комбинирования факторов производства. Если говорить подробнее, то в соответствии с положениями этой теории достичь прироста предложения товаров и услуг на рынке можно при трёх условиях:

- увеличить объёмы использования факторов производства;
- скомбинировать по-новому имеющиеся факторы производства с целью уменьшения их совокупных затрат на изготовление одной единицы традиционной продукции;
- скомбинировать по-новому существующие факторы производства с целью выпуска новой продукции с лучшими потребительскими свойствами и, соответственно, большей рыночной стоимостью.

Рост предложения в первом случае достигается за счёт вовлечения в процесс производства большего объёма факторов производства, во втором и третьем – за счёт более эффективного их использования. Увеличение предложения может произойти мгновенно только при условии *абсолютной* мобильности факторов производства в экономике.

В микроэкономической теории экономического роста закономерно увеличения рынка, где мобильность факторов производства является абсолютной, описаны достаточно подробно. Такой рынок называется как *совершенный (идеальный)*. Его модель экономисты используют исключительно для осуществления теоретических сравнений. В ней нет места для институтов, так как роль основного координатора поведения покупателей

и продавцов выполняют цены, формирующиеся в условиях совершенной конкуренции¹⁷. При их росте производители мгновенно поставляют на рынок дополнительные объемы продукции для удовлетворения спроса. Уровень цен уменьшается, и рынок входит в состояние равновесия.

На рынке с совершенной конкуренцией каждый товаропроизводитель будет расширять выпуск до того момента, пока предельные издержки на изготовление последней единицы продукции не сравняются с предельным доходом от её продажи. В этот момент эффективность производства уменьшится до нуля.

Если предположить, что в национальной экономике все производители товаров и услуг достигли нулевой эффективности товарного производства, то это означает, что рынки национальной экономики превратились в равновесные и потеряли способность к росту. В этих обстоятельствах негативные ожидания по увеличению собственных доходов в будущем будут побуждать товаропроизводителей *вступить между собой в новые взаимодействия по вопросам выпуска новых образцов продукции с лучшими потребительскими свойствами, спрос на которую является большим и неудовлетворённым.*

При совершенной конкуренции товаропроизводители начинают выпускать новые виды продукции мгновенно путем образования в сфере производства новых комбинаций факторов производства. Продажа этой продукции на рынке позволяет товаропроизводителям повысить эффективность производства и получить дополнительные доходы. После насыщения рынков новыми видами продукции она превращается в традиционную. Эффективность её выпуска снова снизится до нуля, а рынки, где она находится в обращении, превратятся в равновесные и потеряют способность к росту.

Безусловно, совершенный (идеальный) рынок – это утопическая модель его функционирования. В реальной жизни на рынках царит несовершенная конкуренция, одной из особенностей которой является неабсолютная мобильность факторов производства. Их мгновенное перемещение и новое комбинирование в сфере производства априори невозможно не только из-за существования природных и технологических, но и *социальных* ограничений, которые могут иметь поведенческий и институциональный характер. В этих условиях можно ожидать, что, несмотря на прирост совокупного спроса и цен, начало роста экономики всегда будет отсрочено во времени до момента, пока товаропроизводители не преодолеют естественные, технологические и социальные ограничения по приобретению и новому комбинированию факторов производства.

Для преодоления естественных ограничений, связанных с имеющимися мировыми и национальными запасами ресурсов, и технологических, связанных с невозможностью их мгновенного перемещения и использования в сфере производства, общество использует такое мощное средство как *технологический прогресс*. С его помощью создаются искусственные сырьевые материалы, ускоряется процесс подготовки квалифицированной рабочей силы, выращивание дополнительных урожаев, поголовья скота, построение предприятий или разведка и разработка месторождений природных ископаемых, создание новых моделей автомобилей, самолётов или космических аппаратов и др. Поэтому в периоды всплесков

¹⁷ Совершенную конкуренцию, как правило, описывают с помощью следующих признаков: на рынке действует большое количество продавцов и покупателей, которые не в состоянии повлиять на уровень цен, отсутствуют барьеры входа на рынок новых производителей и выхода из него, в сфере производства ресурсы перемещаются и комбинируются мгновенно (абсолютная мобильность ресурсов), производители продают продукцию с одинаковыми потребительскими свойствами (однородные продукты), о которых покупатели имеют полную информацию.

технологического прогресса мобильность факторов производства в экономике существенно возрастает.

Однако возможности технологического прогресса не безграничны. В частности, с его помощью невозможно преодолеть в экономике социальные ограничения факторной мобильности. Под разными углами зрения набор *поведенческих социальных ограничений* был описан разработчиками современных институциональных экономических теорий. (Норт, 2000. С. 12; Уильямсон, 1996. С. 96–100; Дементьев, 2005. С. 11). Попробуем уточнить основные среди них:

- ограничение первое – *ограниченная рациональность* продавцов (производителей), которая порождает в них *неопределённость* относительно выпуска новых товаров и услуг, которые должны быть безопасными для потребителей, пользователей и окружающей среды. Например, сегодня в национальных экономиках не существует точных знаний и, соответственно, единого общественного мнения о безопасности выпуска продукции с генномодифицированными организмами (ГМО) или о том, какими должны быть предельно допустимые нормы выбросов химических элементов в отработанных газах автомобилей, чтобы они не оказывали вредного влияния на здоровье пешеходов и экологию населённых пунктов;

- ограничение второе – *оппортунистическое поведение* отдельных участников рынка, которые в сфере производства новых видов продукции пытаются захватить право собственности на её выпуск, а в сфере производства традиционной продукции – подчинить себе экономическую деятельность других лиц путём нарушения норм и правил конкуренции (демпинг, установление дискриминационных цен, тайный сговор на торгах, коррупционное получение ценовых преимуществ и т.д.). В сфере товарного обмена оппортунистическое поведение участников рынка проявляется в попытке отдельных продавцов или покупателей при купле-продаже продукции осуществить неэквивалентный обмен в свою пользу. Для того чтобы его избежать, участники товарообменных операций должны нести трансакционные издержки;

- ограничение третье – *перераспределительное поведение* отдельных участников рынка в сфере распределения доходов. Оно проявляется в стремлении владельцев ресурсов (наёмных работников, предпринимателей и государства) перераспределить в свою пользу первичные (факторные) доходы, полученные в сфере производства;

- ограничение четвёртое – способность индивидов при потреблении вполне безопасной продукции создавать вредные эффекты (экстерналии), которые снижают уровень благосостояния других (третьих) лиц. Для уменьшения угрозы возникновения таких эффектов общество вынуждено нести дополнительные расходы, которые разрушают оптимальное распределение ресурсов на основе цен. Например, если в жаркое время органы государственной власти не ограничивают грузоперевозки тяжёлых грузовиков, то это непременно приводит к деформации дорожной полотна и дополнительным бюджетным расходам на внеплановый ремонт дорог. Для минимизации рисков разрушения дорог органы государственной власти вынуждены принимать законодательные акты, которые устанавливают предельные весовые ограничения для грузов, которые владельцы автомобильного транспорта могут перевозить в зависимости от температурного режима, и нести дополнительные расходы на организацию стационарных и мобильных комплексов весового и габаритного контроля для осуществления надзора за грузоперевозками.

Продемонстрировать, как рассмотренные поведенческие социальные ограничения разрушают ценовые стимулы участников рынка относительно

нового комбинирования факторов производства с целью расширения выпуска инновационной и более качественной продукции, можно с помощью таких простых гипотетических примеров. Представим ситуацию, что один товаропроизводитель вышел на рынок с новым продуктом, а другой – самовольно скопировал его производство и заполонил торговую сеть своим аналогом. Из-за проявления на рынке такого оппортунистического поведения все производители теряют мотивы осуществлять структурные изменения в выпуске в пользу новых видов продукции. Теперь представим несколько иную ситуацию. Предположим, что товаропроизводитель выпустил на рынок новый вид продукции – более дорогой, но качественной. Однако потребители не имеют возможности её приобрести, потому что первичные доходы в сфере производства гипертрофированно перераспределяются в пользу владельцев бизнеса или государства. Вследствие наличия на рынке такого перераспределительного поведения у потенциальных производителей новой продукции полностью исчезают мотивы по её выпуску.

Для нейтрализации действия поведенческих социальных ограничений, которые замедляют мобильность факторов производства в экономике, общество использует особые инструменты – *рыночные институты*. Внешним формальным проявлением их существования являются справки, согласования, свидетельства, патенты, лицензии, сертификаты соответствия, выводы безопасности продукции, регистрация прав собственности на экономические ресурсы или соглашений по их купле-продаже, налоги, штрафы, субсидии, льготы, регулируемые цены и т.д.; неформальным – деловая репутация, социальная ответственность бизнеса и потребителей, благотворительность, общественный контроль и осуждение недобросовестной коммерческой практики и т.п.

Рыночные институты можно признать *эффективными*, если их правила полностью блокируют нежелательное рыночное поведение, которое мотивируется не уровнем цен, а неопределённостью экономических субъектов в сфере производства, связанной с выводом на рынок новой продукции, оппортунистической и перераспределительной активностью в сферах её обмена и распределения и теми способами потребления продукции, которые создают вредные эффекты (экстерналии) для благосостояния других людей.

Вместе с тем обременительные, неоправданно сложные правила рыночных институтов могут также создавать непреодолимые барьеры, которые замедляют мобильность факторов производства в экономике. Например, с Украины в Германию или из Германии в Украину врач может переехать за несколько часов, но в этих странах он может потратить годы на получение рабочей визы, разрешения или лицензии, которые дадут ему право работать по специальности. При этом можно утверждать, что чем сложнее и несовершеннее будут правила институтов в Германии или Украине, тем большие социальные барьеры будет вынужден преодолевать врач для трудоустройства. Поэтому *совершенными* рыночными институтами можно признать те, которые являются эффективными и не создают институциональных барьеров, замедляющих мобильность факторов производства в экономике.

Если несовершенные рыночные институты уменьшают мобильность факторов производства в экономике, то комбинировать в ней по-новому имеющиеся факторы производства с целью увеличения выпуска продукции *теряет всякий смысл*. Действительно, кому нужны разработки по новым материалам, технологиям, товарам или методам управления, если из-за высоких институциональных барьеров процесс их внедрения в производство растягивается на десятилетия или если на рынке из-за высоких пове-

денческих социальных ограничений (неопределённость, мошенничество, перераспределительная активность) существуют большие риски инвестирования в производство новой продукции? Понимание этого позволяет объяснить, почему в современном информационном мире одни страны активно используют ресурсы экономического роста (технологический прогресс, потребительские вкусы, новые стратегии развития компаний, передовые методы управления, эффект масштаба производства и т.п.), а другие – нет, оставаясь при этом технологически отсталыми и бедными.

Приведённые выше многочисленные доказательства, что количество товарообменных операций в экономике полностью зависит от мобильности факторов производства, уровень которой регулируется обществом с помощью институтов, даёт основание для таких выводов. В национальной экономике мобильность факторов производства периодически колеблется. Она растёт в периоды совершенствования институционального устройства рынка национальной экономики и уменьшается при снижении уровня эффективности рыночных институтов в результате их перерождения. Это даёт основание рассматривать рынок как *децентрализованный институционально структурированный товарообмен, который увеличивает мобильность ограниченных производственных ресурсов и обеспечивает их использование наиболее ценным способом для максимального удовлетворения потребностей общества в благах*. Такой взгляд на рынок предполагает, что совершенствование его институционального устройства является мощным средством повышения мобильности факторов производства, ускоренного их нового комбинирования и перемещения в новые виды экономической деятельности, которые обеспечивают в будущем стабильный рост. При этом другие ресурсы экономического роста: технологический прогресс, потребительские вкусы, новые стратегии развития компаний, передовые методы управления, эффект масштаба производства и т.п. – способны определять только определённые границы для множества таких новых комбинаций. Поэтому мобильность производственных ресурсов в экономике является тем фактором, который имеет решающее значение и определяет окончательный выбор (поведение) участников рынка при товарообмене. Именно поэтому её следует рассматривать как предмет познания рынка. Кроме того, исходя из того, что мобильность факторов производства в экономике регулируется рыночными институтами, можно утверждать, что есть основания изучать рынок национальной экономики как *внутренний (эндогенный) фактор роста товарного производства*. В то же время экономическую теорию, позволяющую его исследовать под таким углом зрения, следует именовать как *институциональная теория экономического роста*.

Теоретические проблемы прикладных исследований рынка

Исследовав эволюцию взглядов экономистов относительно познания рынка, можно попробовать найти ответ на вопрос, который был задан в начале этой статьи, а именно: *что мы должны исследовать, изучая рынок?* Опыт развития экономической науки свидетельствует, что объектом исследования рынка неизменно остаются товарообменные операции, проходящие на нём. Объяснить постоянство этой традиции можно тем, что экономист, не предоставив фактов о существовании обмена, не имеет никаких оснований утверждать, что в экономике рынок реально существует. Поэтому исследователи рынков обычно начинают их описание с оценки товарообменных операций с помощью отдельных косвенных показателей: объём спроса и предложения, проданной или потреблённой продукции и т.п.

Доказав факт существования рынка, экономист неизбежно сталкивается с проблемой объяснения колебаний товарообменных операций. Для

её решения он субъективно должен выбрать предмет исследования рынка, что позволит, на его взгляд, объяснить динамику рыночных обменов.

Если исследователь ставит целью объяснить колебания товарообменных операций на конкурентном рынке, где уровень транзакционных издержек остаётся неизменным, ему стоит предметом исследования выбрать уровень рыночных цен. Изучая их динамику, в пределах микроэкономического анализа он сможет рассчитать и предусмотреть, как поведут себя в будущем покупатели и продавцы (производители), какой будет тенденция развития товарообменных операций, в какие виды экономической деятельности будут распределяться ограниченные запасы производственных ресурсов, какие материальные блага будут производиться и на удовлетворение каких потребностей общества они будут направляться.

Если же исследователь ставит целью объяснить колебания товарообменных операций на аналогичном, но неконкурентном рынке, то предмет его исследований должен сместиться в сторону структурных элементов рынка, которые делают невозможным формирование на нём свободных цен. Методика их анализа разработана в теории отраслевых рыночных структур и частично формализована в рамках антимонопольного законодательства стран. Например, в Украине подход к изучению рынков с ограниченной конкуренцией закреплён в Методике определения монопольного (доминирующего) положения субъектов хозяйствования на рынке, утверждённой распоряжением Антимонопольного комитета Украины от 05.03.2002 года.

Вместе с тем анализ структурных элементов рынков национальной экономики также связан со значительными трудностями. Если исследователь доказывает, что определённые структурные элементы делают невозможным формирование свободных цен на одном или больше отраслевых рынков, то он также должен предоставить доказательства того, что это нарушает в экономике оптимальное распределение производственных ресурсов между производителями и делает невозможным максимальный рост благосостояния общества. В теории отраслевых рыночных структур для этого был введён показатель *"потери благосостояния общества из-за неэффективного распределения ресурсов в условиях монополии"* и разработана методика его математического расчёта.

Во второй половине прошлого века экономисты провели многочисленные попытки оценить потери благосостояния общества, возникающие из-за существования монополий в экономике США. Однако такие попытки оказались не совсем удачными и показали, что существующая методика определения величины потерь благосостояния общества остаётся ещё слишком несовершенной и неточной. Опираясь на неё, американские учёные получили слишком разные оценки, которые отличались в десятки раз. В частности, в их расчётах величина потерь благосостояния общества составляла от 0,1 до 7,0%, хотя некоторые из них реалистично называли величину 0,5–2,0% от ВВП (Шерер, 1997. С. 654–659). По нашим косвенным оценкам, в Украине потери благосостояния общества из-за неэффективного распределения ресурсов в условиях монополии составляют около 4% от ВВП. Однако, по расчётам других учёных, величина этих потерь значительно больше и колеблется в пределах 6–33% от ВВП (Герасименко, 2014. С. 323). Большое расхождение в приведённых показателях означает, что будущие исследователи структурных элементов рынков национальных экономик должны предложить новые подходы к более точной оценке неоптимального распределения производственных ресурсов в условиях отсутствия свободного ценообразования.

Если экономист ставит целью объяснить колебания товарообменных операций в национальном хозяйстве нестабильностью уровня транзакцион-

ных издержек, он будет вынужден обратиться к неоинституциональной теории. Однако, как показало время, слабым её звеном является то, что она не предложила способов количественной оценки величины транзакционных издержек. Сейчас это ограничивает её прикладное использование для прогнозирования будущего рыночного поведения покупателей и продавцов в национальном хозяйстве, оценки возможностей его роста.

Также не меньшие трудности будут ожидать исследователей, которые осуществят попытку объяснить колебания товарообменных операций в национальной экономике влиянием власти, реализующей свои экономические интересы через рынок, потому что разработчики традиционного институционализма ещё не разработали для этого общепризнанную методологию исследования (Гайдай. С. 37).

Сложный путь исследований будет вынужден пройти также экономист, который поставит целью исследовать закономерность периодических спадов и приростов рыночного товарообмена через колебания уровня мобильности факторов производства в экономике. Методология такого анализа автором предложена в монографии "Институциональная природа экономических циклов. Опыт Украины" и апробированная на примере развития отечественной экономики в период 1991–2015 годов (Пустовойт, 2016). Согласно этой методологии уровень мобильности факторов производства в национальном хозяйстве можно оценить косвенно, как разрыв между фактической величиной товарного производства и потенциальной, которая могла быть, если бы общество вовремя совершенствовало институциональное устройство внутреннего рынка.

Идея расчёта показателя мобильности факторов производства в экономике проста: если институты внутреннего рынка совершенствуются, то это снимает, или по крайней мере, уменьшает социальные барьеры для развития товарного производства и товарообменных операций в экономике. В этом случае она растёт, и в ней отсутствует разрыв между фактическим и потенциальным товарным производством. Если же рыночные институты не реформируются и начинают сдерживать экономическую деятельность людей на рынке, то это непременно приводит к замедлению темпов роста экономики и возникновения в ней разрыва между фактическим и потенциальным товарным производством.

Для количественной оценки указанного разрыва был разработан специальный показатель: Lq – потери благосостояния общества из-за замедления мобильности факторов производства в экономике. Он рассчитывается по формуле:

$$Lq = (Q^i - Q^{ipt}) / Q^i \cdot 100\%,$$

где: Lq – потери благосостояния общества из-за замедления мобильности факторов производства в экономике в i -м периоде, % к фактическому объёму товарного производства; Q^i – фактический объём товарного производства в экономике в i -м периоде; Q^{ipt} – потенциальный объём товарного производства в экономике в i -м периоде.

Расчёт динамики показателя Lq в Украине позволил подтвердить факт течения на её внутреннем рынке институционального экономического цикла в 1997–2015 годах. Его изучение показало, что в 2000–2004 годах, во время развития восходящей фазы цикла, потенциальный и фактический объём производства совпадали. Разрыв между ними возник и начал увеличиваться в 2005–2013 годах. О его величине свидетельствовал показатель потерь благосостояния общества из-за замедления мобильности факторов производства, который в среднем в год составил 6,5% по сравнению с фактическим объёмом товарного производства (5,9% по сравнению с ВВП). Безусловно, значительная их часть возникла под

влиянием мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов. Однако, если даже из этого расчёта исключить кризисный 2009 год, то величина потерь благосостояния общества в среднем в год составила бы около 4,9% по сравнению с фактическим объёмом товарного производства (4,4% по сравнению с ВВП). Это означало, что в течение 2005–2013 годов в Украине ежегодно величина ВВП теряла около 4,4% потенциально возможного прироста. Эту потерю можно рассматривать как "дань", которую украинское общество платило за бездействие органов государственной власти по реформированию неэффективных институтов внутреннего рынка. Одним словом, для населения Украины плата за перенос реформ на будущее была очень высокой.

Как показал опыт, сложность исследования колебаний товарообменных операций в экономике под действием институционального устройства внутреннего рынка заключается в том, что в его пределах экономист сначала должен осуществить нормативный анализ изменений в базовых институтах экономики, которые могут вызвать её рост, а затем предоставить позитивный анализ с доказательствами того, что такой рост произошёл. Кроме того, экономисты, которые намерены изучать мобильность факторов производства на *отраслевых* рынках национальной экономики, должны учитывать то, что методология такого анализа пока не разработана.

Вывод. Исследуя всё больше новых эмпирических фактов, экономисты время от времени меняли свои взгляды о роли рынка в экономике. В их воображении он с нейтрального организационного и пространственного образования, где формируются цены, постепенно начал превращаться в институт, который не только влияет на размах торговли и тип благ, которыми торгуют, но и задаёт различную скорость развития национальных экономик в мировом хозяйстве. Однако экономистам так и не удалось обобщить рынок как явление одним универсальным определением.

Для лучшего понимания этой проблемы попробуем привести несколько иной пример. Так, невозможно объяснить, что такое проводной телефон, используя для этого принципы устройства современного мобильного телефона, подключённого к сети Интернет и выполняющего роль карманного персонального компьютера, фотоаппарата, видеокамеры, кредитной карточки и т.п. И наоборот, невозможно объяснить, что такое современный мобильный телефон, опираясь на принципы устройства проводного телефона. Однако из-за невозможности таких объяснений ни проводное, ни мобильное устройство передачи голосовой информации не перестали быть телефонами.

По аналогии можно утверждать, что любой рынок – это обмен. Однако рыночные обмены не являются однородными явлениями, так как они могут быть мотивированы различными событиями, например, исключительно уровнем цен, транзакционных издержек, мобильностью факторов производства, или намерениями сил, обладающих рыночной или государственной властью. В первом случае покупатели и продавцы при осуществлении обмена руководствуются ценовыми выгодами, а во всех остальных – собственной безопасностью или величиной рисков, уверенностью или неуверенностью в возможности увеличения доходов в будущем, безысходностью и невозможностью приобрести или продать товар на лучших условиях и т.п. Все эти мотивы рыночного поведения и события, которые их вызывают, являются предметом исследований отдельных экономических теорий, позволяющих описать рынок в определённом ракурсе.

При наличии различных научных подходов к изучению рынка искусство экономиста заключается в точном определении проблемы, которая

возникает в результате товарообменов в экономике, и подборе адекватной теории, которая позволила бы описать причины её возникновения и предложить пути решения. Накопленный многолетний опыт исследования рынков подсказывает, если экономист намерен исследовать краткосрочные текущие колебания конкурентного рынка, то ему для этого лучше использовать микроэкономическую теорию, методология которой ориентирована на изучение ценовых и неценовых факторов колебаний спроса и предложения, а неконкурентного (с признаками доминирования) рынка – методологию, которая заложена в теорию отраслевых рыночных структур. Если же экономист ставит целью объяснить, почему при неизменном уровне цен происходит уменьшение рынка, ему целесообразно выбрать неинституциональную теорию. Её методология предусматривает изучение уровня трансакционных издержек покупателей и продавцов, которые они должны нести для обеспечения безопасности и уменьшения рисков. В случае если экономист наблюдает явление, что товарообменные операции в экономике максимизируют выгоды не покупателей и продавцов, а третьей стороны в лице отдельных представителей власти или приближённых к ним бизнес-групп, то для его изучения и объяснения целесообразно использовать традиционную институциональную теорию. Если же исследователь намерен в средне- и долгосрочном периодах исследовать периодические (циклические) колебания товарообменных операций на рынке, то ему следует выбрать описанную в этой статье институциональную теорию экономического роста, методология которой направлена на изучение уровня мобильности факторов производства в экономике.

Анализируя рынки с позиции приведённых методологических подходов, каждый из экономистов подтвердит, что рынок – это товарообмен, мотивированный тем или иным событием, которое было предметом его изучения. Для того чтобы подчеркнуть направленность собственного исследования, он даст своё определение понятию "рынок", включив в его содержание лишь то, что служило объектом и предметом его познания. И это будет оправдано потому, что в этом случае и автору, и читателям будет понятно, как представлялся рынок и какая исследовательская цель была поставлена перед началом его изучения.

Если же предположить, что все экономисты в своих исследованиях используют какое-то универсальное определение рынка, где он, например, будет трактоваться как товарообмен, который меняется под влиянием цен, трансакционных издержек, рыночной или государственной власти отдельных лиц, уровня мобильности факторов производства, то это непременно приведёт к хаосу в выборе методологии его познания и в понимании читателей о цели его исследования. Из этого следует, что будущим украинским исследователями, возможно, не стоит искать универсальное определение понятия "рынок", потому что такое "изобретение" не сделает отечественную науку чёткой и понятной, способной точнее описывать современную экономическую реальность, которая постоянно усложняется как в Украине, так и национальных хозяйствах мира.

Литература

- Абалкин Л.И. (ред.) и др. (1999) Экономическая энциклопедия. М.: Экономика. 1055 с.
- Азарян О. (2003) Організаційно-економічний механізм функціонування і регулювання споживчого ринку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук. Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України. 31 с.
- Азрилиян А. (ред.) и др. (1994) Большой экономический словарь. М.: Фонд "Промышленная культура". 528 с.
- Антонов О. и др. (1983) Украинская советская энциклопедия: в 12-ти т. / Т. 9. К.: Главная редакция украинской советской энциклопедии. 566 с.

- Артьомова Т. (2006) Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования. К.: Основа. 448 с.
- Бернар И., Колли Ж. К. (1994) Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: в 2-х т.; пер. с фр. Т 2. М.: Международные отношения. 720 с.
- Білоусенко М. (2006) Структура та ефективність функціонування ринку // Економічна теорія. № 3. С. 55–65.
- Болотин Б.А., Глазьев С. Ю. (ред.) и др. (2004) Обучение рынку. М.: Экономика. 639 с.
- Булатов А. и др. (1995) Экономика: учебник / [под. ред. А. С. Булатова]. М.: БЕК. 632 с.
- Бураковський І. та ін. (2003) Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; Німецька консультативна група з питань економічних реформ при уряді України. К.: Альфа-Принт. 91 с.
- Гайдай Т. (2012) Дослідні програми інституційної економічної теорії як об'єкт методологічної рефлексії // Європейський вектор економічного розвитку. № 2 (13). С. 36–40. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ever/2012_2/7.pdf
- Герасименко А. (2014) Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 600 с.
- Дементьев В.В., Нуреев Р.М. (ред.) и др. (2005). Постсоветский институционализм: монография. Донецк: Каштан. 480 с.
- Дементьев В. (2009) Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? // Економічна теорія. №3. С. 75–92.
- Долан Э.Д., Линдсей Д.Э. (1992) Рынок: микроэкономическая модель; пер. с англ. СПб.: Автокомп. 496 с.
- Еггертссон Т. (2001) Экономическое поведение и институты; пер. с англ. М.: Дело. 408 с.
- Коуз Р. (1993) Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД; Catallaxy. 192 с.
- Маршалл А. (1993) Принципы экономической науки: в 3-х т.; пер. с англ. М.: Издательская группа "Прогресс". Т. 2. 310 с.
- Метанцев А. (2007) Анализ рынка: настольная книга маркетолога. М.: Альфа-Пресс. 552 с.
- Мочерный С.В. (ред.) та ін. (1995) Економічний словник-довідник. К.: Феміна. 368 с.
- Мочерный С.В. (ред.), Симоненко В. К. и др. (2000) Основы экономической теории. К.: Знання, КОО. 607 с.
- Норт Д. (2000) Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки; пер. з англ. К.: Основи. 198 с.
- Пахомов Ю. (2002) Вступление Украины в ВТО как предпосылка и фактор устойчивого экономического роста // Перспективи та проблеми участі України у Світовій організації торгівлі у контексті економічної безпеки: матеріали науково-практичної конференції (Київ, 15 лютого 2002 р.) / Українська академія зовнішньої торгівлі. К.: УАЗТ. 205 с.
- Петюх В. (1995) Рыночная экономика: Настольная книга делового человека. К.: Урожай. 430 с.
- Пустовойт О. (2016) Інституційна природа економічних циклів. Досвід України: монографія; НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозів. НАН України". 388 с. К. URL: http://ief.org.ua/?page_id=5770#pagetitle.
- Смит А. (1935 а) Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2-х т. М.: Ленинград: Государственное социально-экономическое издательство. Т. 1. 371 с.
- Смит А. (1935 б) Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2-х т. М.: Ленинград: Государственное социально-экономическое издательство. Т. 2. 473 с.
- Сэмюэлс У. и др. (2002) Панорама экономической мысли конца XX столетия: в 2-х т. СПб.: Экономическая школа. Т.1. 2002. 668 с.
- Уильямсон О. (1996) Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая контракция"; пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press. 702 с.
- Уоррэн Дж. Сэмюэлс. Институциональная экономическая теория URL: http://as.seinstitute.ru/Files/Grw-07_p125-141.pdf.
- Ходжсон Д. (2003) Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории; пер. с англ. М.: Дело. 464 с.
- Ходжсон Дж. (2007) Что такое институты? // Вопросы экономики. № 8. С. 28–48.
- Черкасов Г. (2004) Рынок: регулирование рынка: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ – ДАНА. 222 с.
- Чудаков А. (2003) Цены и ценообразование: учеб. для вузов. М.: РДЛ. 376 с.

Шерер Ф., Росс Д. (1997) Структура отраслевых рынков; пер. с англ. М.: Инфра-М. 698 с.

Шубін О.О. (ред.) та ін (2004) Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. 2-е вид. К. : НМЦВО МОІН України; Студцентр. 816 с.

References

- Abalkin L.I. (red.) i dr. (1999) Jekonomicheskaja jenciklopedija [Economic Encyclopedia]. Moskva: Jekonomika. 1055 p. (In Russian)
- Art'omova T. (2006) Stoimost' i cena: logiko-istoricheskij process formoobrazovanija [Cost and price: the logical-historical process of form-building]. Kiev: Osnova. 448 p. (In Russian)
- Azarian O. (2003) Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm funktsionuvannia i rehuliuвання spozhyvchoho rynku [Organizational-economic mechanism of functioning and regulation of the consumer market]: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk. Donetsk : Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy. 31 p. (In Ukrainian)
- Azrilijan A. (red.) i dr. (1994) Bol'shoj jekonomicheskij slovar' [The Big Economic Dictionary]. Moskva.: Pravovaja kul'tura. 528 p. (In Russian)
- Bernar I., Kolli Zh. K. (1994) Tolkovyj jekonomicheskij i finansovyj slovar'. Francuzskaja, russkaja, anglijskaja, nemeckaja, ispanskaja terminologija [Explanatory economic and financial dictionary. French, Russian, English, German, Spanish terminology]: v 2-h t.; per. s fr. T 2. Moskva: Mezhdunarodnye otnoshenija. 720 p. (In Russian)
- Bilousenko M. (2006) Struktura ta efektyvnist funktsionuvannia rynku [The structure and efficiency of the market]. *Jekonomichna teoriia*. № 3. P. 55–65. (In Ukrainian)
- Bolotin B.A., Glaz'ev S. Ju. (red.) i dr.(2004) Obuchenie rynku [Training in the market]. Moskva: Jekonomika. 639 p. (In Russian)
- Bulatov A. i dr. (1995) Jekonomika [Economy]: uchebnik. Moskva: BEK. 632 p. (In Russian)
- Burakovskiy I. ta in. (2003) Rozvytok vnutrishnikh rynkiv v Ukraini: dobrobut zavdiaky konkurentsii [Development of Domestic Markets in Ukraine Welfare through competition]. Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii; Nimetska konsultatyvna hrupa z pytan ekonomichnykh reform pry uradi Ukrainy. Kyiv: Alfa-Prynt. 91 p. (In Ukrainian)
- Cherkasov G. (2004) Rynok: regulirovanie rynku [Market: regulation of the market]: ucheb. posobie dlja vuzov. Moskva: JuNITI – DANA. 222 p. (In Russian)
- Chudakov A. (2003) Ceny i cenoobrazovanie [Pricing and Pricing]: ucheb. dlja vuzov. Moskva: RDL. 376 p. (In Russian)
- Dement'ev V.V., Nureev R.M. (red.) i dr. (2005). Postsovetskij institucionalizm [Post-Soviet institutionalism]: monografija. Doneck: Kashtan. 480 p. (In Russian)
- Dementiev V. (2009) Shcho my doslidzhuemo, koly doslidzhuemo instytuty? [That we explore when investigating institutions?] *Jekonomichna teoriia*. №3. P. 75–92. (In Ukrainian)
- Dolan Je.D., Lindsej D.Je. (1992) Rynok: mikrojekonomicheskaja model' [Market: microeconomic model]; per. s angl. Sankt-Peterburg: Avtokomp. 496 p. (In Russian)
- Eggertsson T. (2001) Jekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic behavior and institutions;]; per. s angl. Moskva: Delo. 408 p. (In Russian)
- Haidai T. (2012) Doslidni prohramy instytutsiinoi ekonomichnoi teorii yak ob'ekt metodolohichnoi refleksii [Research programs of institutional economics as an object of methodological reflection]. *Jevropejskyi vektor ekonomichnoho rozvytku*. № 2 (13). P. 36–40. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ever/2012_2/7.pdf. (In Ukrainian)
- Herasymenko A. (2014) Rynkova vlada: dzherela, masshtaby, naslidky [Market power, source, scope, consequences]: monohrafiia. Kyiv : Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t. 600 p. (In Ukrainian)
- Hodzhson D. (2003) Jekonomicheskaja teoriija i instituty : manifest sovremennoj institucional'noj jekonomicheskoi teorii [Economics and institutions: A manifesto for a modern institutional economics]; per. s angl. Moskva : Delo. 464 p. (In Russian)
- Hodzhson Dzh. (2007) Chto takoe instituty? [What are the Institutes?] *Voprosy jekonomiki*. № 8. P. 28–48. (In Russian)
- Kouz R. (1993) Firma, rynek i pravo [The Firm, the Market, and the Law]. Moskva: Delo LTD; Catallaxy. 192 p. (In Russian)
- Marshall A. (1993) Principy jekonomicheskoi nauki [Principles of Economic Science]: v 3-h t.; per. s angl. Moskva: Izdatel'skaja gruppa "Progress". T. 2. 310 p. (In Russian)
- Metancev A. (2007) Analiz rynku: nastol'naja kniga marketologa [Market analysis: a benchmark book of a marketer]. Moskva: Al'fa-Press. 552 p. (In Russian)

- Mochernyi S.V. (red.) ta in (1995) Ekonomichnyi slovnyk-dovidnyk [Economic Dictionary Directory]. Kyiv: Femina. 368 p. (In Ukrainian)
- Mochernyj S.V. (red.), Simonenko V. K. i dr. (2000) Osnovy jekonomicheskoy teorii [Fundamentals of economic theory]. Kiev: Znannja, KOO. 607 p. (In Russian)
- Nort D. (2000) Instytutsii, instytutsiina zmina ta funkcionuvannia ekonomiky [Institutions, institutional change and the economy;]; per. z anhl. Kyiv: Osnovy. 198 p. (In Ukrainian)
- Pahomov Ju. (2002) Vstuplenie Ukrainy v VTO kak predposylka i faktor ustojchivogo jekonomicheskogo rosta [Ukraine's accession to the WTO as a prerequisite and a factor of sustainable economic growth]. *Perspektyvy ta problemy uchasti Ukrainy u Svitovii orhanizatsii torhivli u konteksti ekonomichnoi bezpeky* : materialy naukovopraktychnoi konferentsii (Kyiv, 15 liutoho 2002 r.) Ukrainska akademiia zovnishnoi torhivli. Kyiv: UAZT. 205 p. (In Russian)
- Petjuh V. (1995) Rynoch'naja jekonomika: Nastol'naja kniga delovogo cheloveka [Market economy: A business man's desk book]. Kiev: Urozhaj. 430 p. (In Russian)
- Pustovoit O. (2016) Instytutsiina pryroda ekonomichnykh tsykliv. Dosvid Ukrainy: monohrafiia [The institutional nature of economic cycles. Experience of Ukraine]; NAN Ukrainy, DU "In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy". Kyiv. 388 p. URL: http://ief.org.ua/?page_id=5770#pagetitle (In Ukrainian)
- Sherer F., Ross D. (1997) Struktura otraslevykh rynkov [Structure of the industry markets;]; per. s angl. Moskva: Infra-M. 698 p. (In Russian)
- Shubin O.O. (red.) ta in (2004) Infrastruktura tovarnoho rynku [Infrastructure commodity market]: navch. posib. 2-e vyd. Kyiv : NMTsVO MOiN Ukrainy; Studtsentr. 816 p. (In Ukrainian)
- Sjemjuejs U. i dr. (2002) Panorama jekonomicheskoy mysli konca XX stoletija [Panorama of economic thought at the end of the 20th century]: v 2-h t. Sankt-Peterburg : Jekonomicheskaja shkola. T.1. 2002. 668 p. (In Russian)
- Smit A. (1935 a) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A study on the nature and causes of the wealth of nations]: v 2-h t. Moskva: Leningrad : Gosudarstvennoe social'no-jekonomicheskoe izdatel'stvo. T. 1. 371 p. (In Russian)
- Smit A. (1935 b) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [A study on the nature and causes of the wealth of nations]: v 2-h t. Moskva: Leningrad : Gosudarstvennoe social'no-jekonomicheskoe izdatel'stvo. T. 2. 473 p. (In Russian)
- Uil'jamson O. (1996) Jekonomicheskie instituty kapitalizma : firmy, rynki, "otnoshencheskaja kontraktacija" [Economic institutions of capitalism: firms, markets, "relative contracting"]; per. s angl. Sankt-Peterburg.: Lenizdat; CEV Press. 702 p. (In Russian)
- Uorrjen Dzh. Sjemjuejs. Institucional'naja jekonomicheskaja teorija [Institutional economic theory] URL: http://as.seinstitute.ru/Files/Grw-07_p125-141.pdf. (In Russian)

Поступление в редакцию 09.09.2016 г.

MARKET: EVOLUTION OF UNDERSTANDING AND SEARCH OF THE SUBJECT MATTER

Oleg Pustovoit

Author affiliation: Leading Researcher Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine. Research interests: domestic market; economic growth, economic cycles Kyiv, Ukraine. E-mail: avvit@ukr.net.

The author investigates the evolution in the scientific understanding of the notion of market, and in the approaches to its definition within the traditional microeconomic theory, theory of sectoral market structures, neo-institutional, traditional institutional theory and the theory of economic growth. Provided reasonable proof of the feasibility of the study of the current market in a national economy as an influential factor of its uneven growth in the medium and long term.

Keywords: market, object, object of study, commodity exchanges, institutions, mobility of the factors of production, economic growth.

JEL: B 49, E 32.