

Барсукова С.Ю.

Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек

Развитие рыночных отношений в России поставило в повестку дня проблему барьеров входа на рынок для новых хозяйствующих субъектов. Но что значит войти на рынок? Достаточно ли для этого пройти процедуру формальной регистрации? Если нет, то каковы дополнительные условия преодоления барьеров входа? Вопросы, подобные этим, имеют практическое значение, поскольку высота и конфигурация барьеров входа являются одним из влиятельных лимитирующих факторов развития малого бизнеса, что, в свою очередь, влияет на конкурентность рыночной среды, на качество товаров и их ценовую доступность для потребителей.

Динамику «барьерной ситуации» целесообразно рассматривать в терминах транзакционных издержек, поскольку «включенность» хозяйствующего субъекта в систему формальных и неформальных практик транзакционных издержек является, на наш взгляд, критерием вхождения хозяйствующего субъекта в рыночное пространство. В основе анализа лежит гипотеза, согласно которой время прихода в бизнес в значительной степени определяет характер и размер транзакционных издержек. В качестве инструмента проверки этой гипотезы принимается сравнительный анализ дескриптивных характеристик и оценочных суждений предпринимателей, начало деятельности которых приходилось на разное время.

Прежде чем обратиться к содержательным выводам работы, рассмотрим само понятие транзакционных издержек и историю их изучения.

Понятие транзакционных издержек, их классификация

При определении содержания термина «вход на рынок» следует исходить из того, что вход на рынок – это процедура налаживания и поддержания в рабочем состоянии контрактных отношений с основными контрагентами рыночного взаимодействия. Для обозначения издержек по обслуживанию контрактных отношений, передаче, спецификации и защите прав собственности используют устоявшийся термин — транзакционные издержки (ТИ).

Следовательно, преодоление барьеров входа на рынок означает ресурсную способность хозяйствующего субъекта помимо затрат, связанных непосредственно с производством товаров или услуг, нести издержки, связанные с налаживанием и функционированием контрактных отношений со всем спектром контрагентов во внешней и внутренней среде бизнес-организации.

Соответственно, возможна классификация ТИ по типу контрагентов. Контрагентами бизнес-организации во внешней среде являются: органы государственной и местной власти, предприятия-партнеры и предприятия-конкуренты, объекты рыночной инфраструктуры, массмедиа, потребители и т.д.

Субъекты контрактных отношений во внутренней среде бизнес-организации: наемные работники и хозяйственные подразделения.

В рамках такого подхода к трансакционным издержкам принято относить следующие виды затрат:

- 1) платежи за получение прав собственности (регистрация, лицензирование);
- 2) платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам (именно за доступ, а не оплата собственно ресурса);
- 3) издержки по получению индивидуальных льгот и привилегий;
- 4) издержки по заключению и поддержанию контрактных отношений с партнерами:
 - а) поиск информации о партнерах, распространение информации о себе;
 - б) ведение переговоров, оформление сделок и контрактов (включая наём работников);
 - в) оказание неформальных услуг и помощи, введение льгот и неприменение санкций;
- 5) издержки по спецификации и защите прав собственности в виде:
 - а) платы за юридические консультации и аудиторские проверки;
 - б) оплаты судебных и арбитражных расходов;
 - в) оплаты охранных служб и обеспечение безопасности;
- 6) издержки по обслуживанию «теневых» операций (расходы по оформлению ухода от налогов, оплата за обналичивание средств и пр.).

Наличие факта контрактности во внешней и внутренней среде предприятия постулирует наличие трансакционных издержек, которые ни в одной экономической системе не равны нулю. Однако их форма, величина и структура детерминированы целым спектром экономических, политических и социальных характеристик рыночного взаимодействия.

Современные исследования проблемы трансакционных издержек в России могут опираться на достаточно солидное основание теоретических разработок, существующих к настоящему времени в нашей стране и за рубежом.

Теоретические и эмпирические исследования трансакционных издержек (обзор литературы)

Существует мнение, что проблема трансакционных издержек была поставлена в работах экономистов как антитеза моделям классического экономического анализа. В качестве «уточняющего элемента», по сути элиминирующего базовые содержательные выводы неоклассиков, акцент был сделан, во-первых, на коалиционность действий рыночных субъектов, во-вторых, на контрактность как основу рыночного взаимодействия. Из первого следовало, что реальный рыночный субъект имеет дело не с множеством разрозненных агентов рынка, а с группами консолидируемых интересов; из второго — поддержание контрактных отношений предполагает несение определенных затрат, не учитываемых в схемах неоклассических моделей. При этом размер и форма таких затрат, получивших название трансакционных издержек (transactional cost), зависят от степени консолидации группы на основе общности интересов, а также от «веса» ее членов в конкретной социально-политической обстановке. По сути, этот шаг вписывался в генеральную тенденцию трансформации экономической теории в сторону уменьшения ее абстрактности и более полного учета экономических реалий, игнорируемых классическими моделями как «шум».

1. Проблематика ТИ вызревала в поле так называемого нового институционализма, кристаллизующегося в оппонировании неоклассическим моделям, концептуально созревшим в 30-е годы и выводящим контрактность отношений за рамки базовых предпосылок^[1] Принципы «нового институционализма» наиболее полно представлены в работах таких ученых, как Coase, Arrow, Kornai, Davis and North, Ward.^[2] В качестве самостоятельной темы проблематика трансакционных издержек заявляет о себе в 60-70-е

годы в США и Западной Европе в работах таких ученых, как Demsetz, Jay, Pauly, Simon, Olson и др.^[3] Автором, наиболее полно репрезентирующим этот подход, безусловно, является Oliver E. Williamson^[4]. Он акцентировал внимание на том, что «...любая деятельность, которая может быть прямо или косвенно описана как контрактная, должна исследоваться в терминах трансакционных затрат»^[5]. Наиболее удачная эмпирическая реализация теории трансакционных издержек содержится в работе американских ученых Wallis J. и North D.^[6]

2. В отечественной научной литературе эта проблематика была представлена, с одной стороны, гораздо *менее системно*, но с другой, гораздо *более социологично*, что проявилось в попытках интерпретировать затраты, имеющие природу ТИ, в терминах интересов, поведенческих моделей, культурных традиций, прошлого социального опыта. Такие работы тематически, как правило, были посвящены проблемам деловой этики^[7], бюрократизации и коррумпированности властей^[8], формированию российской бизнес-элиты^[9], социальным источникам пополнения группы предпринимателей.^[10] Немногочисленные попытки введения в научный оборот самого термина ТИ представлены лишь на уровне учебников по экономической теории.^[11] Редкое исключение представляют работы таких авторов, как Кокорев В., Капелюшников Р., Курченков В. и Радаев В.^[12]

Итак, подавляющая часть работ, посвященных предпринимательству в России, в той или иной мере выходила на проблематику трансакционных издержек, поскольку не замечать их было просто невозможно. Однако эти работы фиксировали ТИ, *во-первых*, фрагментарно (поскольку те находились на периферии их исследовательского интереса); *во-вторых*, вне традиции «вписывания» этих фрагментов в более широкий контекст теории трансакционных издержек (симптоматичен дисбаланс между частотой обращения исследователей к затратам, имеющим природу ТИ, и упоминанием самого термина в научной отечественной литературе). Таким образом, многочисленные исследования, посвященные отдельным видам трансакционных издержек, не идентифицировали их единую природу.

Опираясь на имеющиеся теоретические разработки, рассмотрим *десятилетний* опыт российского предпринимательства под призмой динамики трансакционных издержек, обуславливающих высоту барьеров входа на рынок для вновь создаваемых предприятий. Учитывая функциональное разнообразие трансакционных издержек, представляется необходимым обозначить некоторые ограничения, принятые в ходе анализа. Во-первых, анализ не предполагал определение количественного размера издержек «входа». Задача заключалась в том, чтобы прояснить алгоритмы их формирования, а также социальные условия их закрепления в паттернах предпринимательского поведения. Во-вторых, из всего множества трансакционных издержек объектом анализа были избраны те, благодаря которым выстраиваются отношения предпринимателей с внешними агентами, каковыми являются органы власти, и предприятия-партнеры (в том числе силовые).

Информационная база.

В декабре 1997 года Центром политических технологий (руководитель И.М.Бунин) по заказу Center for Independent Private Enterprise (CIPE) был проведен опрос руководителей российских предприятий (руководитель проекта – В.В.Радаев). В результате была создана уникальная информационная база, совмещающая в себе количественные и качественные данные. *Количественные данные* получены путем опроса по формализованной анкете 227 предпринимателей, представляющих 21 город России. *Качественные данные*

представлены 87 интервью с предпринимателями. В качестве критерии отбора объектов были приняты:

- а) принадлежность предпринимательского объекта к сфере малого бизнеса;
- б) создание предпринимательского объекта “с нуля” (а не через приватизацию бывшего государственного предприятия);
- с) репрезентация различных отраслей, сроков пребывания на рынке, разной степени успешности (от лидеров до аутсайдеров).

Динамика образовательных, гендерных и возрастных “барьеров” входа

Начнем рассмотрение с образовательных, гендерных и возрастных барьеров входа, поскольку именно они во многом определяют поведенческие модели предпринимателей, что результируется в величине и структуре транзакционных издержек. Как изменились требования рынка относительно образования, пола и возраста предпринимателей? Вопрос имеет прямое отношение к теме транзакционных издержек, поскольку в литературе содержится достаточно свидетельств о зависимости ценностно-нормативных установок и поведенческих реакций от половозрастных характеристик и образовательного уровня. В частности, степень ориентации на легальное поведение зависит от гендерной принадлежности предпринимателя.^[13]

Анализ имеющихся данных показывает, что десятилетие развития российского предпринимательства характеризуется снижением *гендерных и образовательных барьеров входа* на рынок. Если среди предпринимателей, начинавших на заре кооперативного движения, лица со средним и средним специальным образованием составляют всего 6%, то среди пополнивших корпус предпринимателей в период 1996-97 годов “минимально образованных” уже 15% (таблица 1).

Важно отметить, что показатель «человеческого капитала», интегрирующий знание иностранного языка, компьютерные навыки, обучение на специальных менеджерских курсах, обладание сертификатами и патентами, дает схожую картину. “Новобранцы” проигрывают “старой гвардии”, при чем довольно существенно: обладатели минимального или низкого человеческого капитала встречаются среди них в два раза чаще (51% и 23%).

Что же касается *гендерных барьеров*, то последние годы характеризуются нивелировкой значения пола для преодоления барьеров входа. Наиболее интенсивно женщины вторгаются в предпринимательство в последние годы: среди пришедших в бизнес в 1996-97 годах женщины составили около трети (33%). Период кооперативов и спонтанной приватизации характеризовался низкой степенью легитимности предпринимательской деятельности. В этих условиях большинство транзакционных издержек носило нелегальный характер, что не создавало стимулов для вступления в бизнес женщин. По мере институализации предпринимательства, формализации его отношений с государством и развития законодательной основы его функционирования, доля женщин среди предпринимателей неуклонно растет.

Что касается *возраста* на момент начала предпринимательской деятельности, то наши данные свидетельствуют: радикализм рыночных реформ не повлиял существенно на средний возраст “дебютантов”. Корпус современных предпринимателей состоит из людей, средний возраст которых на момент предпринимательского дебюта составлял немногим более тридцати лет. Это обстоятельство представляется нам крайне важным, поскольку актуализирует вопрос о “генетической” предрасположенности части населения к

экономически активному поведению. Институциональные ограничения определяют формы реализации предпринимательского потенциала, но не исчерпывают его природу.

Таблица 1

Дескриптивные характеристики предпринимателей в зависимости от времени предпринимательского старта

(в % к числу ответивших по столбцу)

	До 1988	1988-1991	1992-1995	1996-1997	N (%)
<i>Образование:</i>	6	10	12	15	23 (11%)
Среднее, среднее спец.					
Н/высшее	2	7	7	13	14 (6%)
Высшее	86	76	71	70	164 (76%)
Ученая степень	6	7	11	2	16 (7%)
<i>Пол:</i>	76	83	74	67	162 (75%)
Мужчины					
Женщины	24	17	26	33	55 (25%)
<i>Человеческий капитал:</i>	3	14	12	15	22 (10%)
Минимальный					
Низкий	20	25	20	36	50 (24%)
Средний	26	21	27	18	52 (24,5%)
Высокий	36	29	29	18	61 (29%)
Максимальный	15	11	12	13	27 (13%)
Средний возраст начала руководящей деятельности	31 год	36 лет	35 лет	32 года	

Отраслевые сегменты “входа” на рынок: динамика приоритетов

Совершенно ясно, что транзакционные издержки детерминированы отраслевой принадлежностью предприятия. Межотраслевая дифференциация их размера не сводится к различиям лицензионных сборов, но представляет собой оплату широкого спектра внутриотраслевых практик (легальных и нелегальных), не будучи интегрирован в которые бизнес обречен на неудачу. Так, организация казино «предписывает» необходимость располагать особой возможностью по линии платежеспособности в отношении охранных агентств, открытие кафе – в отношении санэпидемстанций, а торговля цветным металлом – в отношении лицензионных структур. Логично предположить, что в тех отраслях, где транзакционные издержки временно оказывались относительно низкими, наблюдался предпринимательский бум. Таким образом, смещение отраслевых предпочтений предпринимательских дебютов служит косвенным показателем динамики транзакционных издержек вхождения на рынок в зависимости от отраслевого сегмента «входа».

Действительно, отраслевые предпочтения начинающих предпринимателей сильно варьируются. На фоне устойчиво высокой приверженности торговле, степень “торговой концентрации” дебютантов различается довольно существенно. Предприниматели, чья инициатива восходит к концу 80-х, с высокой интенсивностью осваивали широкий спектр отраслей. Единственным исключением для них явились отрасли, которые были непривычны в силу явно выраженного “рыночного происхождения”: финансы, кредит, страхование, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка. Вплоть до середины 90-х происходит *размывание отраслевых приоритетов* “входа на рынок”. Исключение делается для оптовой торговли, что объяснимо инерционностью законодательства в этой сфере. Но уже с 1996 г. ситуация резко меняется. Розничная торговля, общепит и бытовое обслуживание становятся основным отраслевым сегментом “входа” на рынок. *“Для новичков оставляют самый тяжелый и неприбыльный сектор – мелкую торговлю и услуги. Это что-то вроде зоны свободного предпринимательства”* (владелец магазина).

Образно говоря, если “первопроходцы” наступали по всей линии фронта, то предприниматели, начало деятельности которых относится к 1996-97 годам, сконцентрировали свои усилия преимущественно на его узком участке. Видимо, барьеры входа в остальные отрасли оказались непомерно высоки, что означает относительно высокие транзакционные издержки по налаживанию контрактных отношений в этих сферах.

Не последнюю роль сыграло и то, что транзакционные издержки различаются не только по величине, но и по степени легальности. Теневая экономика России адекватна теневому характеру транзакционных издержек. Соответственно, способность хозяйствующего субъекта нести бремя транзакционных затрат определяется не абсолютным показателем его платежеспособности, а структурой доходов по степени их легальности. Между тем пропорции теневой и легальной бизнес-деятельности в значительной степени детерминированы отраслевой принадлежностью фирмы. Потенциал нелегального поведения есть ничто иное, как организационный ресурс адаптации к неблагоприятной хозяйственной среде. Невозможность эффективного функционирования в легальном режиме обусловила приоритетное развитие тех отраслей, теневая деятельность которых имеет укоренившуюся традицию.

Производство в отличие от коммерции содержит существенно меньший потенциал нелегальной деятельности, поскольку в силу объективных причин производственные структуры не могут произвольно закрываться и открываться под новым именем. Это определяет меру трудностей выживания отраслей, практикующих преимущественно легальные формы работы, в условиях преобладания теневого характера транзакционных издержек, что отчасти объясняет непривлекательность таких отраслей, как промышленность, строительство, транспорт и связь. Последнее обстоятельство является еще одним ценностно-культурным “ситом”, просеивающим на предмет пригодности социальные качества стартовых предпринимателей.

Проблемы организации и функционирования предприятия в зависимости от времени его создания

Проблемы предпринимательства — один из центральных сюжетов разговора о предпринимательстве.^[14] Однако представляется обоснованной гипотеза, что степень остроты проблем и их иерархия определяются временем начала предпринимательской деятельности. При этом с точки зрения данного анализа важен не номинальный список

проблем предпринимательства, и даже не его трансформация во времени, а структура транзакционных издержек, «расшивающих» ту или иную проблемную ситуацию.

Проведенный анализ имеющихся данных свидетельствует об изменении композиции проблем *начальной фазы* жизненного цикла предприятия (таблица 2). Заметим, что минимальная доля “беспроblemных” организаторов (7%) имеет место среди тех, кто начинал в 1996-97 гг. Несмотря на государственные программы поддержки предпринимательства, рост лояльности населения к инновационному поведению, создание рыночной инфраструктуры и прочие индикаторы режима благоприятствования, «проблемность» начального периода в динамике усиливается. В целом доля предпринимателей, не испытавших проблем начального периода, примерно обратно пропорциональна предпринимательскому стажу: кто раньше создал предпринимательскую структуру, тот реже испытывал трудности на начальном этапе ее развития.

Наличие проблемы означает необходимость отвлечения ресурсов на ее решение. «Справиться с проблемой» означает быть способным нести ресурсные затраты (финансовые, материальные, интеллектуальные), сопряженные с ее решением. Эти затраты, как правило, носят характер транзакционных издержек, поскольку призваны установить систему компромиссного согласия между участниками проблемной ситуации. Возникает вопрос — между какими агентами рыночного взаимодействия существует наибольший потенциал напряжения?

С помощью факторного анализа были выявлены своего рода “*проблемные поля*” предпринимательства (доля объясненной дисперсии — 67%). Выяснилось, что наибольшую факторную нагрузку создают проблемы взаимодействия с *внешними агентами* (с криминальными структурами и с властными органами), а наименьшую — проблемы *профессиональной* состоятельности предпринимателя и отношения *населения*. *Материальные* условия предпринимательской деятельности (финансы, материально-техническая база, доступ к помещениям) занимают промежуточную позицию.

Эти «проблемные поля» порождают транзакционные издержки, направленные на согласование интересов агентов, причастных к той или иной проблеме. Скажем, проблема доступа к помещениям порождает транзакционные издержки в виде оплаты услуг «заведующих» площадями муниципальных властей, подарков и взяток, сопутствующих диалогу с ними. А установление контрактных отношений с криминальным миром означает расходы на так называемую «крышу».

Особо отметим, что проблемы с властью и с криминальным миром составили один общий фактор. Это свидетельствует о высокой вероятности совпадения круга предприятий, имеющих проблемы одновременно и с властными органами, и с криминальными структурами. Этот факт довольно красноречиво свидетельствует, что власть так же *избирательно неравнодушна* к предпринимателям, как и криминальный мир. Особым вниманием со стороны и тех, и других пользуются предприятия, отраслевая принадлежность и масштаб деятельности которых позволяют предполагать наличие сверхприбыли. Ее дележ и составляет суть проблем, сопровождающих диалог предпринимателя как с властью, так и с силовыми группировками.

К проблемам нарастающей актуальности следует отнести проблемы доступа к финансам и получения лицензий (таблица 2). Но если нехватка финансовых средств — постоянный (и в этом смысле привычный) лидер списка проблем, то резкое усложнение практики лицензирования — явление новое и тревожное. В 1996-97 гг. проблемы лицензирования

вышли на второе место после финансового дефицита, оттеснив материально-технические проблемы. Это означает, что в структуре транзакционных издержек увеличилась доля тех, что «обслуживают» диалог с финансовыми структурами и властными органами. Подобные издержки могут выступать как в нелегальной форме (взятки, долевое участие в невозвратных кредитах и пр.), так и в легальной (например, оплата консультаций по условиям лицензирования).

Снижающейся актуальностью характеризуются проблемы материально-технического обеспечения, доступа к помещениям, рэкета (таблица 2). Фактически исчезла проблема поиска информации о деловых партнерах. Это неминуемо сказывается на структуре транзакционных издержек, все в меньшей степени имеющих в качестве своих «адресатов» субъектов рынка недвижимости и материально-технических средств, а также представителей рынка силовых услуг.

Удивительной устойчивостью обладают проблемы, обозначенные в анкете как «давление местных властей». Не претендуя на статус особо острых, они стабильно осложняли жизнь 9-15% предпринимателей в период их становления.

Данные о *проблемах 1997 г.* работы предприятий позволяют констатировать два факта. Во-первых, доля предпринимателей, не испытывавших проблем в течение 1997 г., практически не зависит от стажа предпринимательской деятельности и составляет порядка трети (29% — 38%). Во-вторых, руководители значительно чаще сталкиваются с серьезными проблемами при организации предприятий, нежели в ходе их текущего функционирования. При этом, чем позже датировано начало предпринимательской деятельности, тем заметнее это расхождение (таблица 2). Исключение составляют взаимоотношения предпринимателей с властями: в момент опроса они были обострены сильнее, чем при организации предприятия.

Итак, судя по нашим данным, трудность «входа» на рынок с течением времени нарастала, но предприятия, прорвавшиеся на него, находятся в системе примерно одинакового прессинга проблем. При этом более распространены проблемы, связанные с организацией предприятия, нежели его функционирования. Таким образом, транзакционные издержки, обслуживающие процесс преодоления барьеров входа на рынок, имели тенденцию к усугублению видового разнообразия и росту финансовой внушительности.

Таблица 2

Проблемы начального периода и 1997 года в зависимости от времени создания предприятия (в % к числу ответивших по столбцу)

	До 1988	1989-91	1992-95	1996-97
<i>Проблемы начального периода:</i>	66	73	69	82
Финансы				
МТБ	37	35	33	22
Регистрация и лицензирование	22	18	19	48
Рэкет	20	23	13	11
Информация	10	23	18	4
Власть	15	9	15	15
Другие (кадры, знания, народ)	16	41	41	36

Проблем не было	27	18	11	7
<i>Проблемы 1997 года:</i>				
Деловые партнеры	27	21	28	7
Потребители	30	25	21	28
Коллектив, “команда”	8	18	12	10
Власть	30	50	30	40
Проблем не было	29	29	37	38

Негативные практики (рэклет, взятки, необязательность партнеров) и стаж предпринимательства

Степень изученности этой проблемы близок к нулевой отметке. Редкие и потому заслуживающие особое внимание примеры содержатся в нескольких публикациях.^[15] В этой связи особенно актуальной представляется попытка проследить за динамикой данной проблемы в оценках самих предпринимателей.

Внимание к этой проблеме объясняется тем фактом, что отношения с властными органами, с силовыми структурами и с партнерами составляют наиболее существенные слагаемые предпринимательского успеха. Это общемировая практика, Россия в данном случае лишь подтверждает ее. Но форма и величина транзакционных издержек, сопутствующих установлению контрактных отношений с этими субъектами, допускает варианты. Это могут быть легальные платежи за услуги, а может быть нелегальное финансирование криминального мира и коррумпированной части госаппарата. Так как же обстоят дела в российском предпринимательстве? И какова динамика этого процесса? Об этом до некоторой степени можно судить по данным проведенного исследования.

Взаимодействие предпринимателей с коррумпированными чиновниками, рэклетирскими структурами и необязательными партнерами как атрибутами российского рынка отслеживалось в трех аспектах: оценка общей ситуации, собственного опыта и направление изменений в последние два-три года. Опрос показал, что наличие в российском предпринимательстве взяточничества, силовых угроз и нарушения обязательств подтверждается абсолютным большинством опрошенных. Так, существование чиновничьего вымогательства отрицают только 14% предпринимателей, рэклета — 22%, необязательности партнеров — 9% (таблица 3). Интересно, что вопреки общественному мнению, по оценкам предпринимателей, *рэклет менее распространен, чем вымогательство чиновников и необязательность партнеров*.

Распространенность взяток не отрицалась и в интервью. При этом давались следующие определения этого явления: *“Взятки – это когда путем личной договоренности ты выигрываешь больше, чем проигрываешь”* (частное трикотажное ателье).

Но времена “взяток в конвертиках” прошли. В настоящее время они имеют самые разнообразные формы. По сути, речь идет о разных материально-вещественных и организационных формах транзакционных издержек, которыми расплачиваются предприниматели за право установить приемлемые правила взаимодействия с государственными структурами. Это и туристические маршруты за символическую цену, и выполнение индивидуальных работ по ценам массового производства, и предоставление доли в собственном предприятии и т.д. Во многих случаях, трактуемых самими предпринимателями как взятки, правоохранительные органы не нашли бы состава преступления, потому что *“берущие взятку не совершают ничего незаконного: они делают то, что и должны делать, но быстрее и не терзая тебя кучей согласований”* (производство туристического снаряжения).

Функционально взятки делятся на такие, которые *ускоряют* решение какого-то вопроса, и такие, которые являются единственным, безальтернативным *способом* решения проблемы. “Если взятку вымогают за то, что, в принципе, и так должны сделать, то тут можно, как говорится, еще побороться. И совсем другое дело, когда за взятку получают крупный заказ. Тут механизму взятки нечего противопоставить” (маркетинговые исследования).

Наиболее интенсивно механизм взяток задействован при решении проблем, связанных с разного рода разрешениями на хозяйственную деятельность (46%), с доступом к помещениям (35%), к кредитам (24%), и в наименьшей степени — с обеспечением безопасности бизнеса (14%).

Чуть более трети предпринимателей считают, что неофициальные вознаграждения чиновникам инициируются в равной мере обеими сторонами, немного менее распространена версия исключительной инициативы чиновников (28%), и только каждый седьмой предприниматель возлагает ответственность на себя. Таковы общие показатели ситуации. Какова же ее специфика с точки зрения предпринимателей, осуществивших “вхождение” на рынок в разное время?

Наши данные показывают, что наиболее распространено категоричное отрицание существования взяточничества, рэкета и необязательности партнеров среди “новобранцев”, пришедших в бизнес в 1996-97 гг. Собственный опыт отчетливо выделяет эту группу как наиболее дистанцированную от рассматриваемых практик. Так, доля никогда не сталкивавшихся с нарушениями партнерских обязательств составляет среди них 28%, тогда как среди предпринимателей, возглавляющих предприятия более двух лет, — 16%. Соотношение не сталкивавшихся с рэкетом — 68% и 55% соответственно (таблица 3).

Таблица 3

Доля отрицающих существование взяточничества, рэкета и необязательности партнеров, а также не имеющих собственного опыта столкновения с этими явлениями в зависимости от времени предпринимательского дебюта (в % к числу ответивших по столбцу)

Общая оценка ситуации		До 1996-97 гг.		Оценка собственного опыта	До 1996-97 гг.	
		Взятки	Рэкет		Взятки	Рэкет
	Взятки	13	18		33	43
	Рэкет	20	31		55	68
	Партнеры	8	13		16	28

Существуют три возможных объяснения более благоприятного опыта предпринимателей, начало деятельности которых относится к 1996-97 гг.

1. Ситуация кардинально изменилась. Соответственно те, кто вошел в предпринимательскую среду в последние два года, оказался в более “здоровой атмосфере”, что выразилось в более позитивной оценке собственного опыта.

Однако исчерпывающим подобное объяснение считать нельзя хотя бы потому, что среди самих предпринимателей преобладает мнение о *неизменности* масштаба негативных практик российского бизнеса в течение последних 2-3 лет. Большинство же тех респондентов, которые считают, что изменения есть, фиксируют их *разнонаправленный характер*: ослабили проблемы с рэкетом и необязательностью партнеров, но возросло чиновничье вымогательство.

2. Ситуация принципиально не изменилась, но те, чей предпринимательский опыт продолжительнее, накопили больший “компромат” и, соответственно, более критично оценивают среду бизнеса. Отчасти подобное суждение оправдано. Однако палитра объяснений этим не исчерпывается. С точки зрения житейской логики, оценка опыта всегда теснее связана с событиями недавнего прошлого и слабее — со сроком давности. Динамизм жизни предпринимателя только усиливает эту тенденцию.

3. Позитивные оценки собственного опыта предпринимателями “последнего призыва” отражают не столько изменения среды или кратковременность предпринимательского опыта, сколько специфику позиции “новобранцев” в предпринимательской среде. Их игра пока основана на других правилах и других ставках. В систему связей с коррумпированными чиновниками они еще не встроились, силовые структуры дают возможность “подняться”, партнеры не “кидают” ввиду незначительности выигрыша. Эти условия — исключительны и временны. Действительно, во многих интервью звучало признание предпринимателей, что их не трогают исключительно из-за малого оборота. Нет иллюзий и о возможности скрыть информацию о финансовом успехе, если такой придет. Свое нынешнее положение многие предприниматели последнего “призыва” трактовали как временное, как период, который дан на “оперение”. Отсюда и оценочная доминанта ситуации: не платим, *пока* не требуют.

На наш взгляд, ни одно из этих объяснений не является исчерпывающим. Меньшая включенность предпринимателей, начало деятельности которых относится к 1996-97 гг., в негативные практики взяточничества, рэкета, партнерской нечестности, по всей вероятности, укоренена в сложном сплетении всех трех параллельно действующих механизмов.

Для выявления оценок функциональной необходимости подобных практик респондентам было предложено оценить возможность успешной деятельности без их использования. Судя по полученным данным, предприниматели не считают эти практики сходными с точки зрения возможностей их элиминирования. Нарушения партнерских обязательств и силовые методы решения проблем, по их мнению, наименее укоренены в хозяйственной практике. Принципиально иное отношение к взяточничеству: *около трети предпринимателей считают, что, игнорируя институт взяточничества, вести успешную предпринимательскую деятельность невозможно*. Этот факт чрезвычайно важен, поскольку он свидетельствует о высокой степени неформальной легитимности института взяточничества и своеобразном узаконении фигуры коррумпированного чиновника в сознании российского предпринимателя. Соответственно, транзакционные издержки, обслуживающие контрактные взаимодействия с партнерами (в том числе силовыми), могут иметь тенденцию к сокращению, тогда как финансовые потоки между предпринимательством и коррумпированной частью госаппарата вряд ли сократятся в ближайшем будущем.

Заслуживает внимание то обстоятельство, что, несмотря на относительную *огражденность* предпринимателей “последнего призыва” от рассматриваемых негативных практик, данная ими оценка возможностей успешной предпринимательской деятельности без использования этих практик практически не отличается от других групп, то есть степень их моральной и психологической готовности «быть как все» достаточна высока.

Косвенным подтверждением данного суждения служит то, что при ответе на вопрос о мерах, с помощью которых можно изменить отношение российского общества к предпринимательству, предприниматели “последнего призыва” придают наименьшее, по

сравнению с другими группами, значение разрыву с криминальными структурами и развитию благотворительности. Чем раньше датирован приход человека в мир бизнеса, тем больше надежд он и по сей день возлагает на эти меры. Это может быть следствием как принципиального неверия в возможность такого “освобождения”, так и несогласия с тем, что общество еще шокирует подобная связь. Последнее предположение вполне правдоподобно на фоне изменений, происходящих в последнее время в характере диалога коммерческих структур и криминального мира. На наш взгляд, здесь можно выделить шесть направлений перемен.

Первое. Происходит профессионализация криминальной деятельности. Этому способствует, как минимум, три обстоятельства: а) сужение легального рынка труда; б) “привыкание” общества к заказному физическому насилию как виду профессиональной деятельности; в) широкое распространение “телесно-ориентированных” видов молодежной досуговой деятельности: спортивные единоборства и культ красоты тела.

Второе. Криминальный мир становится более организованным. Правила взаимоотношений бизнеса и криминала приобретают стабильный характер.

Третье. Происходит не просто активное взаимодействие, но взаимопроникновение криминала и бизнеса. Предпринимательство — основной канал легализации криминала, тогда как криминал — неотъемлемый элемент предпринимательской активности. *“Бандит легализовался, он уже чем-то торгует, что-то делает. Многие коммерсанты — бандиты в прошлом. ...Многие коммерсанты руководствуются бандитскими нормами”* (туристическая фирма).

Четвертое. Интенсивность диалога криминального мира и бизнеса крайне неравномерна по отраслям. Наименее криминогенной областью респонденты называли околонучные виды деятельности (маркетинг, консалтинг и т.д.), что объясняется низкой долей оборачивающихся в этих сферах средств.

Пятое. Криминальный мир становится все более функционально необходимым элементом предпринимательской деятельности. “Крыше” не просто платят, с ней расплачиваются за определенного рода действия. При этом важно понимать, что теневой характер предпринимательской деятельности отсекает предпринимателей от возможности обращения в случае затруднений в правоохранительные органы. Логическим продолжением теневой деятельности являются теневые способы решения возникающих проблем.

Шестое. Криминальный мир испытывает жесточайшую конкуренцию со стороны частных действий публичных институтов и организаций. Услуги, оказываемые криминальным миром, все более широко и, главное, более эффективно начинают оказываться государственными служащими в силу занимаемого ими служебного положения. *“Крыша” бывает бандитская, “крыша” бывает государственная. Это налоговая полиция, ФСБ, милиция и т.д.*” (частное кафе). *“Люди, которые занимают не последние посты в государственных структурах, состоят “на подраде” у каких-то фирм”* (издательская деятельность). По сути, речь идет о делении действий публичных структур, то есть структур, функционально призванных решать проблемы общества, на легальные и нелегальные. Легальные действия носят публичный характер и соответствуют декларированным функциям этих организаций. Нелегальные действия носят характер частный, т.е. содействуют решению частных проблем и вознаграждаются в частном порядке.

Эти изменения дают основание для вывода о том, что криминальный мир все менее лимитирует состав претендентов на “деловые игры”, но тем более жестко строит свои взаимоотношения с теми, кто состоялся как “игрок”. В этом смысле, *роль криминальных структур в создании “барьеров входа” понизилась* по сравнению с ситуацией двух-трехлетней давности. Это означает снижение доли затрат, обслуживающих диалог с силовыми структурами в общем объеме транзакционных издержек по преодолению барьеров входа на рынок. Однако преодолевшие эти барьеры оказываются в пространстве уже сложившихся канонов взаимодействия с криминалом. Впрочем, эти каноны становятся все более многовариантными. Соответствующие транзакционные издержки характеризуются ростом внутриотраслевой *унификации по величине* и *диверсификации по форме*. Развитие, как всегда, проходит путь от простого к сложному.

Нелегальные хозяйственные действия и факторы их интенсификации

Распространенность нелегальных хозяйственных действий в современном бизнесе такова, что, по сути, успешность преодоления барьеров входа зависит от способности дебютанта усвоить весь спектр практикуемых нелегальных операций. В противном случае, он обречен.

Вопрос о нелегальных хозяйственных действиях воспринимался в ходе интервью совершенно естественно и спокойно. Подобные действия респонденты *классифицируют* как незаконные, но *воспринимают* как нормальную каждодневную практику. Далеко не полный перечень таких действий включает: использование обналачивающих контор, сокрытие доходов от налогов, нарушения трудового законодательства, ведение «черной кассы» или «второй бухгалтерии», периодическое открытие новых фирм без официального закрытия прежних и т.д.

Важно подчеркнуть, что побудительные мотивы таких действий не ограничиваются стремлением к финансовым победам или отсутствием альтернатив. Не менее важным обстоятельством, интенсифицирующим практику «двойной жизни фирмы», является стремление сокрыть истинный оборот формы, чтобы минимизировать внимание со стороны криминального мира. Однако нарушение закона (вне зависимости от мотивировки) означает принятие нелегальных правил игры. И тогда всяческие «крыши» — вещь неизбежная. *«И не пожалуешься, потому что законоохранных органов ты боишься не меньше, чем бандитов».*

Менее очевидный, но четко обозначенный в интервью мотив нелегальных хозяйственных действий связан с отсутствием уверенности предпринимателей в незыблемости своего положения. *«В любой момент изменят законы, национализацию объявят... Поэтому нужно зарабатывать не просто много, но еще и быстро».* При таком образе мыслей *любые* налоги воспринимаются как препятствие, которое нужно обойти. И до тех пор, пока налоги превышают все разумные рамки, а критика налоговой системы подобна ритуалу, существует типовой ответ предпринимателей на вопрос о причинах финансовых афер. На деле же ситуация значительно сложнее. Несовершенная налоговая система выполняет роль своеобразного фальш-объекта, не являющегося истинной причиной расширения области нелегального в поведении предпринимателя, но декларативно и декоративно выполняющего эту роль. *«Противно чувствовать себя человеком, которого всегда можно поймать за руку, но сейчас я могу сказать, что другого выхода у меня нет. А если налоги упорядочить? Все равно буду пытаться их обойти, но еще противнее на душе будет»* (дизайн-бюро).

Важную роль в интенсификации желания «зарабатывать много и быстро» играет утрата веры в социальные гарантии. *«Пока пенсионные фонды собирают деньги и исчезают, мне нужно на пенсию заработать. И никто платить налоги в такой ситуации не будет. Только под расстрелом»* (розничная торговля).

Но часть транзакционных затрат по установлению партнерских отношений представляет *априори* легальные расходы. Что обуславливает преимущественно легальный характер транзакционных затрат?

- 1) сотрудничество с солидными клиентами, ориентированными на легальные контакты;
- 2) стремление к публичности поведения, в основе чего может быть ориентация на продвижения во властные органы;
- 3) недостаточно доверительные отношения с партнерами;
- 4) попытка подстраховаться в работе с партнерами, не вызывающими доверия, так как формализация отношений дает возможность обращения в Арбитраж.

Правда, обращения в Арбитраж даже при правильно составленных договорах практикуются крайне редко по трем причинам: во-первых, обратиться в суд — означает испортить отношения окончательно; во-вторых, получение денег через суд — очень длительный процесс; в-третьих, этическое неприятие подобных действий. *«Есть понятия «мы» и «они». Все государственные структуры — это «они». Обращаться к ним за помощью — это дурной тон в бизнесе».*

Вместо

заклучения.

Динамика барьеров входа: оценки, версии, суждения

Условия для начала предпринимательской деятельности заметно изменились за последние годы. Мнения о динамике барьеров входа сводятся к следующему: а) барьеры входа на рынок для вновь создаваемых предприятий существенно поднялись, б) предпринимательский старт облегчился ввиду создания институализированной предпринимательской среды, в) деловой успех, как и раньше, зависит исключительно от личности предпринимателя, что выводит проблематику барьеров входа за рамки значимых проблем.

Аргументы сторонников первой точки зрения сводятся, по сути, к перечислению механизмов, продуцирующих поднятие барьеров входа для вновь создаваемых предприятий. При всей их отраслевой специфике общими моментами являются:

- процесс дележа рынка. По мнению ряда предпринимателей, в некоторых секторах этот процесс вступил в завершающую стадию. Рынок поделен и новым участникам на нем нет места. Хотя представители некоторых отраслевых сегментов констатировали, что *«пока не только не толкаемся, но даже о разделении сфер влияния речи не идет»;*
- рост профессионализма. До какого-то периода *«если ты делал чуть более профессионально, чем другие, ты становился чрезвычайно заметным. Была золотая эпоха».* В последнее время армия профессионалов выросла настолько, что конкуренция между ними стала обыденным явлением;
- завершение процесса формирования орбиты мелких бизнес-образований вокруг крупных финансовых и производственных структур. Находясь вне этих орбит, добиться успеха малому предпринимателю крайне сложно. *«Ситуация усложнилась для тех, кто хочет себя позиционировать как самостоятельную структуру, а не как элемент свиты»;*

- увеличение размера минимально необходимого начального капитала;
- снижение рентабельности предпринимательской деятельности;
- «рутинизация» высоких трат на представительские расходы «Раньше эстетический антураж бизнеса не требовал столько денег, как теперь»;
- распространение ареала крупномасштабных финансовых сделок.

Сторонники противоположной точки зрения акцентируют внимание на институализации предпринимательства, что принципиально облегчает стартовую фазу жизни предприятия. Аргументы в пользу этого суждения сводятся к следующему:

- создание структуры государственных и общественных организаций, призванных поддерживать малый бизнес;
- рост лояльности отношения населения к предпринимательству;
- развитие законодательной базы малого предпринимательства;
- наличие корпуса предпринимателей, на опыте которых можно учиться.

Однако эта точка зрения представлена, как правило, не самими предпринимателями, а журналистами и «официальными представителями», дистанцированность которых от предмета рассуждения позволяет им пребывать в состоянии сдержанного умиления по поводу вышеперечисленных обстоятельств.

И, наконец, приверженцы идеи всепобеждающей личностной предприимчивости, снимающей вопрос о высоте барьеров входа, делают акцент на том обстоятельстве, что помимо общей тенденции к поднятию барьеров входа на рынок существует ряд направлений предпринимательской активности, в рамках которых ни о каком конкурентном рынке говорить пока не приходится. Ситуацию в таких сегментах скорее можно охарактеризовать как поле формирующегося рынка, как область предрыночной активности субъектов, которая только начинает превращаться в область концентрации чьих-то интересов. По мнению сторонников такой точки зрения, начинающие предприниматели должны искать именно такие ниши.

Как видим, на уровне логических доводов все три версии вполне состоятельны. Однако проделанный эмпирический анализ повышает ранг обоснованности версии о постепенном подъеме барьеров входа на рынок для вновь создаваемых предприятий.

Динамика барьеров входа и сопутствующая им структура транзакционных затрат является реакцией и своеобразным отражением изменения условий развития российского предпринимательства в ходе рыночной реформы. Мы не думаем, что кризис августа 1998 г. нарушил тенденцию к поднятию барьеров входа на рынок. Скорее логика роста транзакционных издержек, связанных с вхождением в рыночное пространство, была дополнена кратковременной ситуацией пробившихся «брешей». ^[16]Функциональными аналогами каналов вертикальной мобильности рыночных субъектов стали разломы монолита иерархии бизнеса, сформировавшейся накануне кризиса.

Литература

- 1) Commons, John R., Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1934.
- 2) Coase, R.H., «The Problem of Social Cost», Journal of Law and Economics, 3:1- 44, October 1960. Arrow, K.J., «The Organization of Economic Activity», The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System. Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st Sess., 1969, pp.59-73. Kornai, J., Anti-equilibrium. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971. Davis, L.E. and North D.C., Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1971. Ward, B. N., «Organization and Comparative Economics: Some Approaches», in A.Eckstein, ed., Comparison of Economic Systems. Berkeley: University of California Press, 1971, pp. 103-121..
- 3) Demsetz, H., «The Cost of Transacting», Quarterly Journal of Economics, 82: 33-53, February 1968. Jay, A., Corporation Man. New York: Random House, Inc., 1971. Pauly, M., «The Economics of Moral Hazard», American Economic Review. 58: 531-537, June 1968. Simon, H. A., «Theories of Bounded Rationality», in C.McGuire and R.Radner, eds., Decision and Organization. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972, pp. 161-176. Olson, Mancur, Jr., The Logic of Collective Action. New York: Schocken Books. Inc., 1968.
- 4) Williamson, O. E., The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964. Williamson, O. E., «The Economics of Antitrust: Transaction Cost Considerations», University of Pennsylvania Law Review, 122: 1439-1496, June 1974. Williamson, O. E., Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications. New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1983.
- 5) Williamson, O. E., Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications. New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1983. p.ix.
- 6) Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970. In: Long-term Factor in American Economic Growth. Chicago, 1986.
- 7) Радаев В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. №7.
- 8) Шматко Н. Становление российского патроната и бюрократический капитал // Социол. исслед. 1995. № 6.
- 9) Куколев И. Формирование российской бизнес-элиты // Социол. журнал. 1995. №3.
- 10) Пастухов В. От номенклатуры к буржуазии: «новые русские» // Полис. 1993. №2.
- 11) Шаститко А.Е. Теория спроса и предложения. М., 1995; Нуреев Р.М. Основы экономической теории. М., 1995.
- 12) Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопр. экономики. 1996. №12. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. ИМЭМО, 1990. Курченков В.В. Транзакционный подход к анализу процесса формирования рыночных структур в российской экономике // Экономика строительства. 1995. №2. Радаев В.В. Формирование новых рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М: Центр политических технологий, 1998.
- 13) Барсукова С.Ю. Специфика женского предпринимательства // Способы адаптации населения к новой социально-экономической ситуации в России / Отв. ред. И.А.Бутенко. – М.: Московский общественный научный фонд, Издательский центр научных и учебных программ, 1999.
- 14) В этом отношении показательны работы: Орлов А.В. Проблемы малого предпринимательства: [Беседа с дир.Ин-та малого предпринимательства, д-ром экон. наук А.В.Орловым / Записала Л.Щепникова] // Экономист. 1995. №6. Эггольм Р. Российское предпринимательство: проблемы и перспективы // Диалог. 1995. №3. Алимова Т., Буев В.,

Голикова В., Долгопятова Т. Малый бизнес России: адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. 1995. № 9.

15) См.: Радаев В.В. Формирование новых рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М: Центр политических технологий, 1998. Алимова Т., Буев В., Голикова В., Долгопятова Т. Малый бизнес России: адаптация к переходным условиям // Вопросы статистики. 1995. № 9. Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике. Экономические проблемы и поведение. М., 1995. Клейменов М., Дмитриев О. Рэкет в Сибири // Социологические исследования. 1995. № 3. Минская В.С. Вопросы квалификации вымогательства // Государство и право. 1995. №1.

16) Барсукова С. Август 1998 года и отечественное предпринимательство // Pro et Contra. 1999. Том 4. Вып.2.