

## ЧАСТЬ 2. ФИРМЫ В ПОСТСОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Системная перестройка основ экономической деятельности, происходящая в России на протяжении вот уже почти десяти лет, обусловила весьма специфическую трансформацию основных институтов российского общества. Эта трансформация оказалась достаточно далекой от той, которая виделась перед началом известных социально-экономических преобразований первой половины 90-х годов. Её внешнее несоответствие с "теоретически ожидаемой" уже представляет немалый научный интерес. Значение же анализа несоответствия внутреннего содержания российских экономических институтов изначально ожидавшимся уже далеко выходит за границы чисто научного исследования и приобретает все большее общественно-политическое звучание.

В чем же причина систематического расхождения между целями, которые легли в основу программы реформирования российской экономики, и их реальными результатами? Почему так устойчивы неэффективные формы хозяйственной деятельности? Как формируются экономические институты, блокирующие позитивные перемены в экономике России? Каким образом количественное накопление бессистемных в своей основе политических и экономических решений, принимаемых в соответствии с требованием текущей экономической "конъюнктуры" (и, быть может, вполне оправданных с позиций сегодняшнего дня), трансформируется в неадаптивные, с точки зрения долгосрочных перспектив развития российского общества, модели экономического поведения? Какие новейшие достижения в экономической науке необходимо использовать для формирования экономической политики, адекватной задачам долговременного устойчивого развития российского общества? Какая система стимулов для российского товаропроизводителя в действительности лежит в основе современной экономической политики и каково видение решения этого класса проблем на перспективу? Ориентация на глубокую проработку этих проблем и обусловила логику настоящей части.

Изучение закономерностей трансформации экономических институтов дает возможность ответить на ряд вопросов, значимых с точки зрения понимания существа происходящих в экономике процессов и определения границ "коридора", внутри которого лежит область принятия реальных экономических решений. Систематическое недостижение средне- и даже краткосрочных целей, формулируемых в рамках каждой из очередной версий промышленной политики России в течение последнего десятилетия, свидетельствует о слабой теоретической проработке проблем, связанных с фундаментальными институциональными свойствами российской экономики. Невнятная социально-экономическая политика хорошо демонстрирует тот факт, что внутренняя логика, определяющая направление, формы и скорость трансформаций российского общества, до сих пор в лучшем случае до конца не осознана, а в худшем используется для обслуживания интересов далеко не самых перспективных социальных групп.

Системное представление трансформаций экономических институтов позволяет выявить обычно остающийся в тени факт: отдельные поведенческие реакции предприятия, которые, возможно, адаптивны по отношению к конкретным "раздражителям" экономической среды, в своей совокупности ведут предприятие не к адаптации к "окружающей экономической среде", а, напротив, к "выпадению" из нее. Таким образом, без создания системы экономических институтов, адекватных современному уровню сложности российских проблем, эффективное развитие российского бизнеса невозможно.

Никакое общество, в том числе и российское, не может вечно жить в условиях кризиса. Не случайно в последнее время социальный заказ на разработку системы мер по выводу экономики из порочного круга воспроизводства неэффективной технологической системы, поддерживаемой столь же неэффективными экономическими институтами, становится почти физически осязаемым. Авторы настоящей части постарались внести свой вклад в выполнение этой сложной проблемы.

Общая логика второго раздела такова. В *седьмой* главе (Р.М. Нуреев §1, А.Б. Рунов §§2-6) дается общая характеристика институционального подхода к анализу фирмы, т.е. рассматривается как экономическая природа фирмы вообще, так и её особенности в постсоветской России. Особое внимание уделено исследованию динамики трансакционных издержек в ходе трансформации советского предприятия, а также условий для роста отношенческого капитала фирмы. При этом показывается не только как институциональная среда формирует фирмы, но и как фирма формирует новую институциональную среду.

В *восьмой* главе (Ю.В. Латов §1, 2, Т.П. Черемисина §3) анализируется уже не общая характеристика, а специфические особенности генезиса российского бизнеса, показано формирование рыночных институтов в советской теневой и легальной экономике. Анализ их развития наглядно показывает как возникла "экономика физических лиц".

В *девятой* главе (А.Л. Темницкий §1, Л.Г. Миляева §§2, 3, 5, Л.Е. Петрова §4) рассматриваются отношения предпринимателей и наемных работников в постсоветской фирме.

Одна из многих непростых проблем, которую постоянно приходится решать руководству российских предприятий, – мотивирование работников к эффективной производственной деятельности. Стандартные способы решения проблемы, отработанные во времена административной экономики или известные из опыта стран с развитой рыночной экономикой, оказываются малоэффективными в условиях, когда нормы поведения, характерные для административной экономики, во многом уже разрушены, а создание рыночных еще далеко до завершения. Проблема усугубляется тем обстоятельством, что работники, получившие трудовой опыт в советское время, осознанно (а, в еще большей степени, неосознанно) стремятся воспроизводить привычные им

модели трудового поведения в новых условиях. Явная неадекватность этих моделей рыночным реалиям обостряется конфронтационным типом решения проблем, характерным для советской экономики. Действительно, значительная часть конфликтов в Советском Союзе решалась либо победой одной из сторон, либо, если ни одной стороне не удавалось одержать победу самостоятельно, решение конфликта делегировалось в вышестоящую инстанцию.

В рыночных же условиях взаимовыгодная сделка, как правило, невозможна, если обе стороны не проходят свою часть пути навстречу друг другу. Таким образом, изменение мотивации труда в условиях радикальных институциональных изменений в трудовых отношениях не может не сопровождаться еще более глубинным процессом трансформации мировоззренческой модели работников отечественных предприятий: от разрешения проблем преимущественно конфронтационным путем к поиску выхода из конфликтных ситуаций на основе достижения взаимоприемлемого компромисса.

Исследование основных типов мотивации, их силы и структуры у различных типологических групп респондентов показало идентичность структуры основных мотивов труда рабочих, независимо от формы собственности и экономической успешности предприятий. Большое влияние на различия в мотивации труда, ее эффективность оказывают экономический тип мотивации, внутриличностные ресурсы работника.

Весьма показателен один из основных результатов, полученный в ходе исследования: работник, ориентированный на максимизацию полезности и личной выгоды, уступает по силе мотивации работнику, ориентированному на содержательность труда. Полученные результаты свидетельствуют о слабости внешних, формально действующих институциональных факторов, направленных на изменение в мотивации труда и о большей силе неформальных и личностных институциональных составляющих в выработке и реализации стратегий трудового поведения.

В разделе, посвященном особенностям национальной заработной платы, анализируются последствия неформального самоустранения государства в период начала рыночных преобразований в России от функции регулирования оплаты труда, формально делегированной еще только зарождающемуся в стране институту социального партнерства. В условиях неограниченной хозяйственной самостоятельности, зачастую граничащей с хаосом, после многолетней стратегии следования общим (единым для всех) "правилам игры", большинство предприятий, получив право вырабатывать собственные, не выдержали "испытания свободой". Приходится констатировать, что на исходе XX века, в хозяйственной практике укоренились, неформально получив статус "норм", ситуации, когда даже на успешно работающих производствах персонал не получает денег по несколько месяцев не потому, что работодатель не может заплатить, а потому, что не хочет, так как уже привык не платить. Осознав, что "политикой кнута" ничего не добиться, государство приступило к выработке таких "правил игры", при которых работодатель вынужден платить, даже если ему этого очень не хочется. Справедливости ради, следует отметить, что в стране уже немало предприятий, осознавших важность объективной стоимостной оценки ресурса "рабочая сила", а потому определяющих размер заработной платы на уровне цены рабочей силы.

Решение проблемы соотношения конфликта и консенсуса в моделях трудовых отношений на современном российском предприятии находит свое выражение в ориентации работников и менеджеров преимущественно на патерналистские формы взаимодействия. Весьма показательно, что преобразования 90-х годов на предприятиях фактически не затронули патерналистских норм взаимодействий в трудовых отношениях. Произошло лишь замещение государственного патернализма хозяйским и административным на уровне предприятий.

Важной стороной отношений между работодателями и работниками российских предприятий являются попытки восстановить, пусть и в новом качестве, роль хорошо знакомого в России института профессиональных союзов. Результаты исследования развивают известные представления о непростой судьбе профсоюзного движения в России. Судьба профсоюза на российском предприятии в значительной степени зависит от его исторических "корней": профсоюзные организации достаточно успешно функционируют на многих бывших советских предприятиях и практически отсутствуют в компаниях, вновь созданных как российским, так и иностранным капиталом.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что "позорно низкая" заработная плата – эта та цена, которую российская экономика вынуждена платить за поддержание относительно невысокой открытой безработицы. Изучение природы существующего крупномасштабного устойчивого "навеса" скрытой безработицы дает основание говорить о том, что "скрытая безработица" – это одновременно социальный "амортизатор" и экономический "тормоз", динамический феномен и "приобретенная", но поддающаяся лечению болезнь. Важным аргументом в пользу последнего утверждения является факт ее снижения в последние два-три года, зафиксированный не только в относительно благополучных, но и в депрессивных регионах страны.

На бывших советских предприятиях администрация и профсоюзы в целом достаточно успешно находят "общий язык" не только при решении конфликтных ситуаций, но и организации производственной деятельности. "Новые" же предприятия демонстрируют практически полное неприятие профсоюза как института, видят в них угрозу абсолютной на сегодняшний день власти администрации в фирме по отношению к наемным работникам, жестко противодействуют их организации. Необходимо отметить, что властный ресурс администрации в успешно действующих компаниях вполне достаточен не только для успешной борьбы с профсоюзом на предприятии, но и для эффективных упреждающих действий при попытках его создания. Показательно, что

сильному руководителю компании не в силах противостоять ни коллектив фирмы, ни региональные профсоюзные организации, ни "моральная" поддержка коллектива предприятия местными властями. Последние, впрочем, используют проблему профсоюза в своих отношениях с местными компаниями скорее как разменную монету и охотно снимают этот вопрос "с повестки дня" ради договоренностей о более "серьезных" вещах.

В *десятой* главе (И.В. Розмаинский §1, А.В. Алексеев и И.Ф. Герцог §§2, 3) исследуются взаимоотношения, складывающиеся между предприятиями в современных условиях. Особое внимание уделено неэффективным предприятиям. Феномен неэффективного производителя, правящего бал в российской экономике, рассматривается с позиций приложения институциональной теории к современной российской действительности. Специфика институциональной среды российской экономики — ее нестабильность и неопределенность, невыполнение государством своих основных функций: защиты прав собственности и гарантий соблюдения договорных обязательств. Наличие разных правил игры для различных хозяйствующих субъектов закономерно создает политико-экономическую среду, в которой не может развиваться эффективный производитель, зато вполне уверенно чувствует себя производитель, которому в настоящей рыночной экономике места нет. Формой существования неэффективного производителя в России стал бартер. Не отрицая очевидного факта, что без бартера российская экономика не выжила бы, результаты исследования свидетельствуют, что на определенном этапе развития бартерная экономика в России начала принимать самодовлеющий характер. Бартерные отношения довольно быстро прошли путь от поведенческой модели, позволяющей выжить "советскому" предприятию в резко изменившихся условиях, к такому типу экономического поведения, при котором стремление к консервации неэффективных производств и порождаемых ими общественных отношений приняло разрушительный для экономики характер.

В *одиннадцатой* главе (Ю.В. Латов) показывается механизм защиты современного российского бизнеса и его формы — криминальные, коммерческие и милицейские. Раскрывается взаимосвязь негативного имиджа российского бизнеса и криминальных структур, а также ставится проблема выбора предпринимателем оптимального института защиты прав собственности. В этой же главе рассматривается организованная преступность как один из неформальных институтов, стихийно заполнявший создавшийся в переходный период институциональный вакуум. Ослабление официальных государственных структур в конце 1980-х — начале 1990-х гг. создало вакуум власти, который в значительной степени заполнился именно властью мафии, на какое-то время действительно ставшей "государством в государстве". Главным источником доходов отечественной мафии в 1990-е гг. стали доходы от рэкета — нелегальной деятельности по защите прав собственности легальных и нелегальных предпринимателей. По ряду оценок, "красная мафия" занималась правоохранительной деятельностью справедливее и эффективнее официальных властей, которые скорее вредили предпринимателям, чем помогали им. Развитие рыночного хозяйства при стабилизации политической власти ведет во второй половине 1990-х гг. к тому, что организованная преступность занимает свое "законное место" в обществе, превращаясь из системы криминальной власти в сеть криминальных фирм, так что функции "красной мафии" как теневого правительства вскоре окончательно станут рудиментом.

## Глава 7. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФИРМЫ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Прежде чем анализировать особенности российской фирмы, кратко охарактеризуем её общие черты, её природу и функции в советской и постсоветской России. При этом основное внимание будет уделено, не только институциональной среде, которую формирует фирма, но и попыткам фирмы формировать новую институциональную среду.

### 7.1 Экономическая природа фирмы: неинституциональный подход

Одним из основных элементов рыночного хозяйства является фирма. Под *фирмой* в неоклассической теории понимается экономический субъект, который занимается производственной деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли. Однако такое определение неоднократно подвергалось критике в экономической литературе.

С целью уточнения этого абстрактного определения стали выделять две основные формы организации экономической деятельности: стихийный порядок и планомерный порядок, предполагающий создание иерархических структур. Оба обуславливают разделение функций и координацию деятельности между экономическими агентами. Однако в первом случае такая координация осуществляется через рынок с помощью механизма цен, а во втором — путем объединения (кооперации) индивидуальных действий на основе инструкций и распоряжений предпринимателя.

В отличие от естественным образом сложившегося рыночного порядка фирмы базируются на иерархическом принципе организации экономической деятельности. Рынок предполагает обособление средств производства, фирма — их концентрацию. В условиях рынка господствуют косвенные методы контроля, на фирме — прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единоначалие, основывается на административных формах управления. "Фирма, таким образом, — писал Р. Коуз, — есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя". Но подобные инструкции и распоряжения возникают не на пустом месте. Существование фирм в рыночной экономике требует научного объяснения. Если рыночный механизм является достаточно совершенным, то почему возникают фирмы? Вопрос этот можно сформулировать с точностью до наоборот: если основу современной рыночной экономики составляют фирмы, то почему все общество с течением времени не превращается в одну огромную фирму, которая вытеснила бы рыночный порядок?

В экономической литературе существуют различные ответы на эти вопросы. Одни экономисты рассматривают современные фабрики (фирмы) как итог развития кооперации и разделения труда, основанных на системе машин (К. Маркс)<sup>1</sup>, другие считают, что фирмы — результат минимизации риска и неопределенности (Ф. Найт)<sup>2</sup>, третьи объясняют появление фирм необходимостью уменьшения транзакционных издержек (Р. Коуз, О. Уильямсон)<sup>3</sup>. Остановимся на последнем подходе подробнее.

Согласно Р. Коузу и его последователям, основу фирмы составляет пучок контрактов между владельцами определенных факторов производства.

В теории экономических организаций выделяются три основных типа контрактов:

1. Классический.
2. Неоклассический.
3. Отношенческий<sup>4</sup>.

**Классический контракт** (*classical contract*) — это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Классический контракт строг и юридически прост. Он предполагает, что отношения сторон четко определены и прекращаются после выполнения условий сделки. Он пытается учесть все возможные моменты, сведя будущие события к настоящему времени. Никаких устных договоренностей, не зафиксированных в тексте договора, он не признает.

**Неоклассический контракт** (*neoclassical contract*) — это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки. Он напоминает, скорее, договор о принципах сотрудничества, чем строгий юридический документ, предусматривающий все без исключения ситуации, которые могут появиться в будущем. Обычно для решения возникающих споров стороны обращаются к выбранному ими арбитру, который решает, насколько правильно данный контракт выполня-

<sup>1</sup> См.: Маркс К. Капитал. Т. 1. Гл. 11-13 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23.

<sup>2</sup> См.: Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit. L., 1993.

<sup>3</sup> См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. Гл. 2.

<sup>4</sup> Williamson O. The Economic Institution of Capitalism. Firms, Markets, Relation Contracting. N. Y.—L., 1985. P. 68—72. (Русск. перевод. М., 1996. С. 127-132.)

ется. Поэтому договор с самого начала приобретает тройственный характер. "Дух" договора здесь перевешивает его "букву", устные договоренности учитываются наряду с письменными.

**Отношенческий контракт (*relational contract*)** — это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Его выполнение гарантируется взаимной заинтересованностью участвующих сторон. Для его осуществления, как правило, и требуется планомерный порядок, предполагающий иерархию. В современной неинституциональной теории под фирмой (*firm*) понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек. Система контрактов заключается между владельцами определенных ресурсов.

Развивая идеи американского юриста Я. Макнейла, О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические.

**Общие ресурсы** — это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне её они оцениваются одинаково.

**Специфические ресурсы** — это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее.

**Интерспецифические ресурсы** — взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее. Если фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации.

Поэтому фирма выступает не просто как коалиция владельцев ресурсов, связанных между собой сетью контрактов. Это объединение, в основе которого лежит отношенческий контракт по поводу интерспецифических ресурсов. Наличие таких ресурсов дает синергетический эффект, превышающий простую сумму вкладов каждого участника коалиции. Естественно, фирма использует не только интерспецифические, но и другие ресурсы: специфические и общие. Таким образом, сердцевину фирмы составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет экономить транзакционные издержки, а их владельцам — получать экономическую прибыль (квазиренду).

Такая трактовка природы фирмы позволяет объяснить многообразие форм современных фирм. Уникальность вступающих в коалицию интерспецифических ресурсов и многообразие транзакционных издержек объясняют специфику форм контрактов, лежащих в основе разнообразных видов современных фирм. Многообразие способов минимизации транзакционных издержек предопределяет, по мнению сторонников неинституционального подхода, многообразие фирм.

## 7.2 Институциональная среда, которая формирует фирмы

Формальные и неформальные правила в сумме с механизмами, обеспечивающими их соблюдение<sup>5</sup>, определяют количество ресурсов, которые тратят агенты на совершение транзакций. Именно существующая институциональная среда определяет содержание транзакций и задает уровень транзакционных издержек, их структуру и характер распределения между агентами и как следствие — стимулы к эффективному использованию ресурсов<sup>6</sup> (рис. 7.1). Институты упорядочивают взаимодействие между экономическими агентами, уменьшают неопределенность выбора в условиях недостатка информации, структурируя повседневную жизнь, а также создают систему побудительных мотивов человеческого взаимодействия<sup>7</sup>.

Используем эти общеметодологические положения для анализа трансформации советских госпредприятий в постсоветские фирмы.

В результате преобразований советской планово-директивной экономики радикально изменилась вся *институциональная матрица*, элементами которой являются не только институциональная среда, но и институциональные соглашения<sup>8</sup>. Именно неустойчивость и изменчивость институциональных факторов отличает переходную экономику от стабильных экономических систем.

В данной главе мы попытаемся дать наиболее общий, самый абстрактный подход к анализу специфики постсоветских фирм, обращая внимание только на те их особенности, которые связаны с переходом от положения госпредприятия как элемента партийно-хозяйственной иерархии к положению фирмы как самостоятельного экономического субъекта. Мы попытаемся показать, что если в СССР госпредприятие относительно пассив-

<sup>5</sup> Формальные и неформальные правила в совокупности с механизмами обеспечения выполнения этих правил составляют понятие *экономического института* (см.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: 1997. Глава 2).

<sup>6</sup> Данное положение впервые было выдвинуто и обосновано Д. Нортом на основе исторических данных о развитии Англии, Испании, США и Латинской Америки. (см., например: Норт Д. Ук. соч. Главы 8-12).

<sup>7</sup> См.: Норт Д. *Institutions, Journal of Economic Perspectives*, 5:2, 1992. P. 97-98.

<sup>8</sup> В соответствии с терминологией, разработанной Д. Нортом и Л. Девисом, *институциональная среда* состоит из основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена, распределения и потребления. *Институциональные соглашения* — это договоры между хозяйственными единицами, которые определяют способы кооперации и координации (см.: Davis L., North D. *Institutional Change and American Economic Growth* Cambridge. 1971. P.5-6. Цит. по: Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1999. С. 35).

но принимало диктуемые ему "правила игры", то в современной России фирмы сами становятся участниками формирования новых норм и правил.

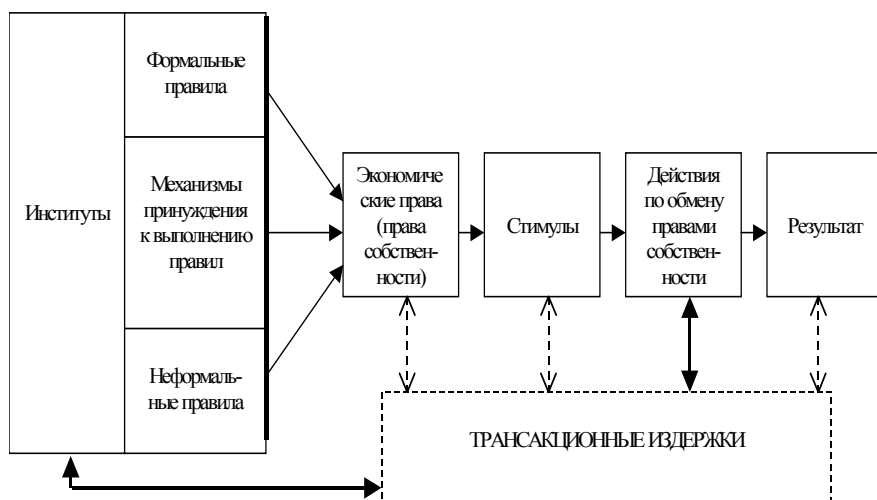


Рис. 7.1. Институты и транзакционные издержки

### 7.3 От транзакционных издержек советского предприятия – к транзакционным издержкам постсоветской фирмы

#### 7.3.1 Транзакционные издержки государственного предприятия в советской экономике

Согласно нормативным представлениям, государственное предприятие было "винтиком" централизованной хозяйственной и жестко связанной с ней партийной иерархии, а не самостоятельным экономическим агентом, как классическая фирма в рыночной экономике (рис. 7.2). Вся сфера обмена находилась под контролем государства<sup>9</sup>.

Функции управления межфирменной контрактацией, включая ex-post стадию (мониторинг и защиту контрактов), реализовывались Центром в рамках производственно-технологических цепочек. Предприятие могло покупать ресурсы и поставлять свою продукцию только по заранее установленным ценам, у заранее определенных контрагентов, которые также (за исключением зарубежных) были жестко вписаны в иерархию<sup>10</sup>. Финансовую ответственность за совершаемые советским предприятием сделки также несло государство, поддерживая тем самым режим *мягких бюджетных ограничений*, впервые изученный Я. Корнаи<sup>11</sup>.

Особенности институциональной среды (рис. 7.3) определяли специфичность целей предприятия. Оно было ориентировано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью. В свою очередь, план определялся в ходе торга между предприятием и плановым органом<sup>12</sup>.

В командной экономике благосостояние и престиж директора в большей степени зависели от размера предприятия<sup>13</sup>, который определялся величиной основных фондов, численностью персонала и объемом выпуска. Особенности торга предприятий и планового органа влияли на целевые установки управляющих (менеджеров) и создавали предпосылки для их оппортунистического поведения.

<sup>9</sup> Обмен здесь понимается широко, как обмен правами собственности на экономические блага.

<sup>10</sup> В условиях государственной монополии на внешнюю торговлю, все сделки на внешнем рынке от имени предприятия осуществляли специализированные государственные внешнеторговые организации.

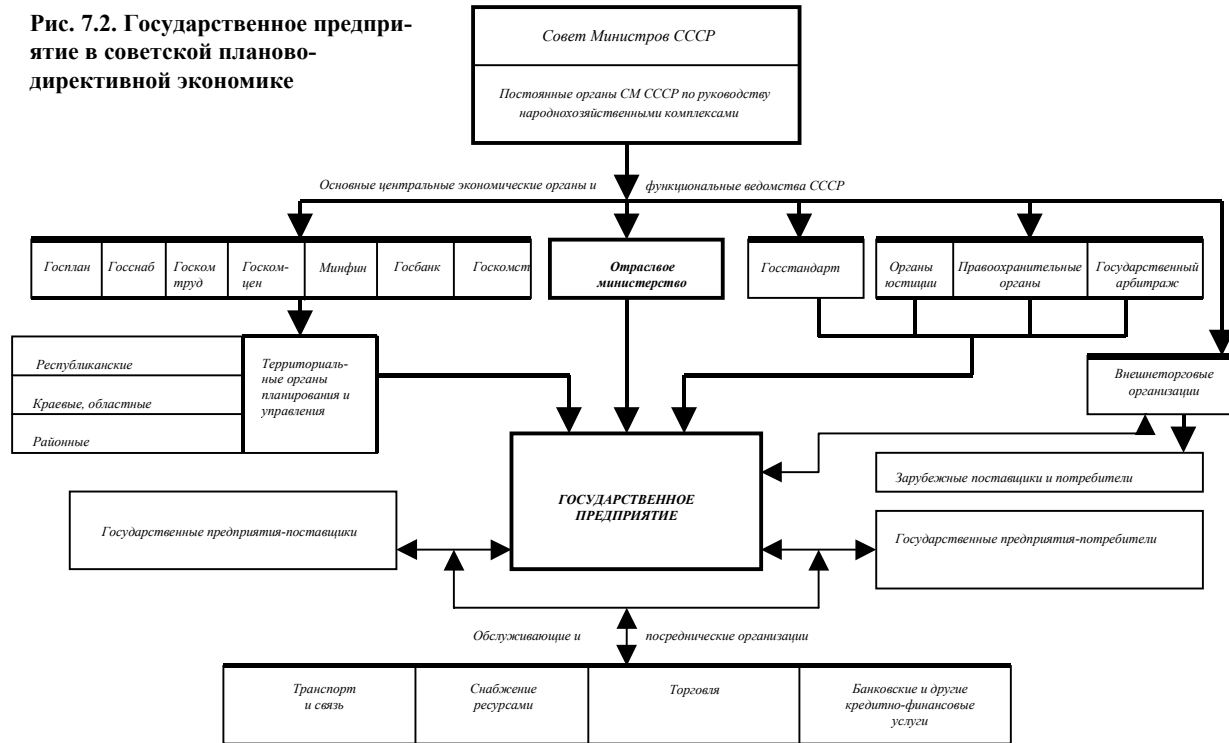
<sup>11</sup> См. Корнаи Я. Дефицит. М., 1990. с.321-344; *Он же*. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопросы экономики, №9, 1998, с.33-45.

<sup>12</sup> См.: Корнаи Я. "Дефицит". С.79-80. Распоряжения плановых органов не носили абсолютного характера, и действия предприятия играли не последнюю роль в достижении результата. Можно предположить, что отношения планового органа явились советским аналогом и отчасти прообразом современного рынка бюрократических услуг.

<sup>13</sup> Чем больше предприятие, тем выше были ставки и оклады, размеры премий и наград, возможности пользоваться системой закрытых распределителей, государственными квартирами, дачами и т.п., а также масштабы управленческой власти, престиж, возможности дальнейшей карьеры и т.д.



**Рис. 7.2. Государственное предприятие в советской планово-директивной экономике**



Обозначения: — отношения подчинения в рамках централизованной иерархии;  
 — контрактное взаимодействие производственно-технологических и сбытовых цепочек.  
 Составлено по: Яковец Ю. Планирование развития межотраслевых комплексов. М.: Изд-во АНХ, 1989. С. 72.





**Рис. 7.3 Институциональная среда фирмы в советской экономике**

**Блок I** – формальные правила; **Блок II** – неформальные правила;

**Блок III** – механизмы, обеспечивающие соблюдение правил.

Главной задачей их было – выбить в министерстве фонды на капитальные вложения, добиться повышенных лимитов на получение сырья, и численность работников. Это делалось с целью подстраховаться на случай возможных сбоев в поставках или корректировки плана выпуска. На крупных предприятиях существовал специальный штат "толкачей", которые проталкивали заявки предприятий сквозь бюрократические структуры Госплана и Госснаба. Деловые качества директора во многом определялись умением *лоббировать* интересы предприятия в министерствах и вышестоящих партийных органах.

Другая задача состояла в обязательном выполнении плана выпуска. Будучи не в состоянии получить детальную информацию относительно производственных возможностей предприятий, плановые органы выбирали в качестве основного метод планирования "по достигнутому уровню", когда планом на следующий год выступают увеличенные на определенную величину показатели, достигнутые предприятием в предыдущем году. Данное явление получило название инерционного эффекта или "эффекта храповика" (*ratchet effect*<sup>14</sup>). Ведя себя оппортунистически, директора намеренно занижали производственные возможности своего предприятия, чтобы ценой меньших усилий выполнить план этого года и не получить слишком высокий план на следующий год.

Используя положения новой теории фирмы<sup>15</sup>, задачу максимизации для предприятия в командной экономике можно выразить следующим образом:

$\max Q$

при ограничениях

$$Q = F(L, K, M, T, C_c, R_c)$$

$$L = L_{\text{план}}; K = K_{\text{план}}; M = M_{\text{план}},$$

где  $Q$  – выпуск продукции,

$L_{\text{план}}$  – норматив по трудовым ресурсам,

$K_{\text{план}}$  – норматив по капиталу,

$M_{\text{план}}$  – норматив по материальным ресурсам,

$T$  – вектор технологии и уровня знаний, необходимых для производства данного вида продукции.

Производственная функция зависела не только от используемых ресурсов и технологии, но также, во-первых, от существующих институтов, определяющих структуру прав собственности ( $R_c$ ) и задающих внешние "правила игры" для фирмы. Так, для предприятия в командной экономике все параметры институциональной среды задавались государством в лице партийных, советских органов и отраслевых министерств (см. рис. 7.2). Во-вторых, выпуск зависел от внутренних "правил игры", которые существовали на самом предприятии. Они задавались выбором организационной формы ( $C_c$ ), механизмов мотивации и стимулирования<sup>16</sup>. В советской экономике была чрезвычайно высокая степень централизации, основной формой организации производства выступали научно-производственные объединения в составе отраслевых министерств. Важным фактором мотивации выступала организованная коммунистическая идеология.

Таким образом, большую часть транзакционных издержек, с которыми сталкивается фирма в рыночной экономике, в командной экономике брали на себя отраслевое министерство (ведомство) и центральные плановые органы<sup>17</sup>. Часто эти издержки имели скрытую форму и выражались в виде потерь от нерационального распределения ресурсов с точки зрения их эффективного использования (например, затраты времени на согласования производственных параметров между предприятием и планирующим органом; инерционный эффект), от отсутствия стимулов повышения производительности труда, включая психологические издержки от неудовлетворенности трудом. В любом случае это были издержки системы централизованного планирования в целом, а не отдельных предприятий.

В переходный период произошла трансформация государственного социалистического предприятия, бывшего элементом партийно-хозяйственной иерархии, в фирму как самостоятельно принимающего решения,

<sup>14</sup> *Milgrom P., Roberts J. Economics, Organization and Management, Prentice-Hall Int., 1992 p.14-15.*

<sup>15</sup> Новая теория фирмы развита в работах А. Алчиана, Й. Барцеля, Х. Демсетца, М. Дженсена, Р. Коуза, В. Меклинга, Э. Фуруботна, О. Уильямсона и др.. Краткий обзор работ см., например, в: *Furubotn E., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor. – The University of Michigan Press, 1997. P. 405-410.*

<sup>16</sup> Факторы прав собственности и особенностей внутренней организации транзакций предложили ввести в производственную функцию М. Дженсен и У. Меклинг, стремясь адаптировать её не только к проблеме аллокативной эффективности, но и к проблеме X-эффективности (см.: *Jensen M., and Meckling W. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination // Journal of Business. 1979. 52 (No.4): P. 469-506; Eggertson T. "Economic Behavior and Institutions", Cambridge: 1990. P.125-127.*

<sup>17</sup> При этом, *явными* будем называть те издержки, которые принимают или могут принять форму денежных платежей поставщикам транзакционных благ. Эксплицитные издержки могут быть отражены в бухгалтерских счетах предприятий и домашних хозяйств, поскольку хозяйствующий субъект сам дал им оценку, произведя платеж в адрес поставщиков ресурсов. В свою очередь, *неявные* транзакционные издержки экономический агент явно не оплачивает, и поэтому статистически учесть их очень сложно, а если и возможно, то только косвенным образом. Они не учитываются явным образом при расчете себестоимости. (Подробнее см.: *Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики, 1996, №12. С.61-72; Тамбовцев В.Л. (ред.) Фактор транзакционных издержек в российской экономике М., 1998. С. 6-20).*

равноправного экономического агента. Как следствие, изменилось распределение транзакционных издержек между государством и бывшими госпредприятиями, ставшими фирмами.

### 7.3.2 *Транзакционные издержки фирмы в постсоветской экономике*

Большинство формальных институтов планово-директивной экономики (таких как партийная и хозяйственная иерархия, централизованное установление плана выпуска и цен, директивное назначение поставщиков и покупателей, преобладание государственной собственности) были разрушены уже в начале 90-х годов. Резкое изменение институциональной среды фирмы (см. рис. 7.4) повлекло изменение способов координации и мотивации во взаимоотношениях фирмы с внешними агентами<sup>18</sup>.

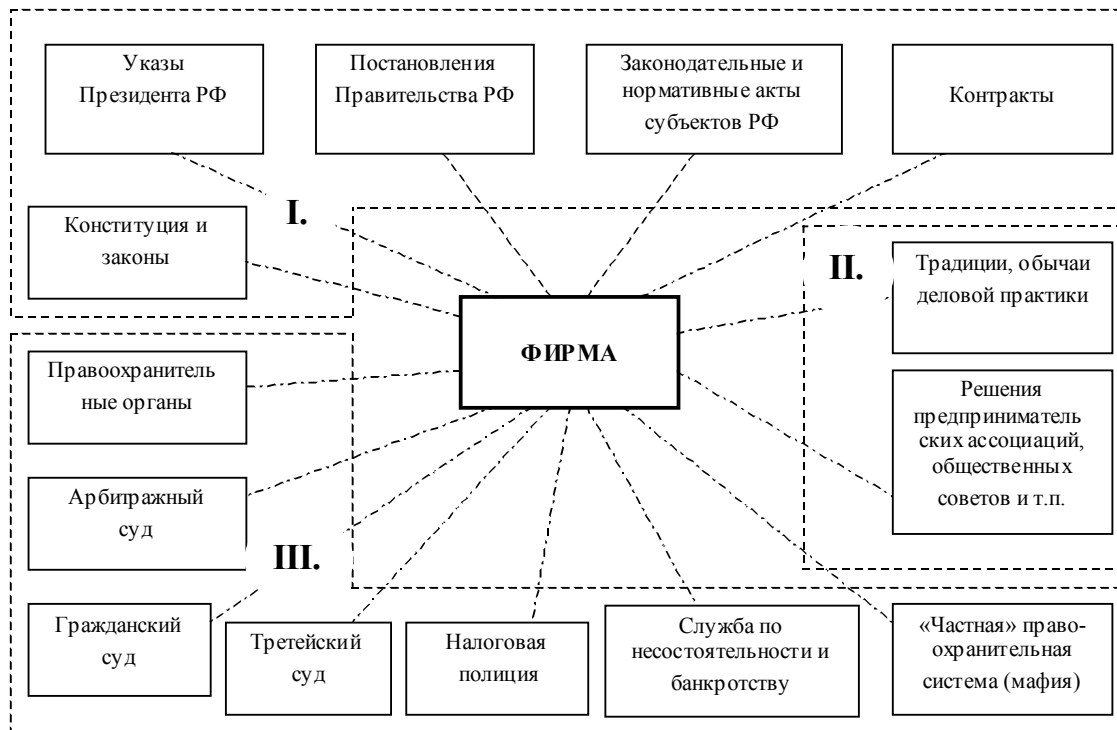
Прямые транзакционные издержки госпредприятия в командной экономике были относительно малы, в то время как прямые и косвенные издержки государства значительны. Выйдя из централизованной системы и получив самостоятельность, бывшее советское предприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках Центра<sup>19</sup>.

В новой экономической системе произошло перераспределение правомочий между государством и фирмой. Изменились характер взаимодействий (с отношений подчинения на контрактные) и частота транзакций, переговорная сила агентов (государство уступило значительную часть правомочий по распоряжению активами фирмам). С ростом числа принадлежащих ей правомочий и степени свободы в принятии хозяйственных решений, фирма вынуждена затрачивать больше ресурсов на осуществление актов обмена по сравнению с советским госпредприятием.

---

<sup>18</sup> Внутренний уровень институциональных соглашений и уровень индивидов рассматривается в других главах монографии.

<sup>19</sup> «Центр», а не предприятие, нес издержки по поиску информации и организации информационных потоков (в цепочках); по разработке, заключению и защите контрактов; по содержанию аппарата соответствующих чиновников и по мониторингу их работы и предотвращению оппортунистического поведения. Издержки мотивации минимизировались в основном не с помощью экономических стимулов, а через поддержание организованной коммунистической идеологии.



**Рис. 7.4. Институциональная среда фирмы в постсоветской экономике**  
**Блок I** – формальные правила; **Блок II** – неформальные правила;  
**Блок III** – механизмы, обеспечивающие соблюдение правил.

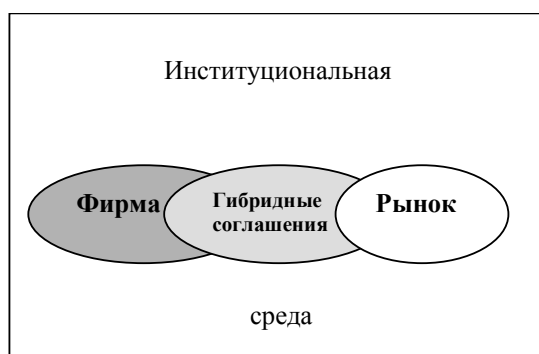
С разрушением системы централизованного планирования затрат, ассортимента, объемов выпуска и цен возросло количество межфирменных трансакций *сделки*<sup>20</sup>. С крахом организованной коммунистической идеологии изменился характер трансакций *управления*. Развитие парламентской системы и усиление роли правительства при формировании и реализации экономической политики внесли изменения и в трансакции *рационализации*<sup>21</sup>.

Описанные изменения стали причиной большинства организационных инноваций. В свою очередь, малая скорость адаптации к возникшему новому для предприятия классу издержек, медленное "научение" управлять ими стало одним из факторов упадка и кризиса, наблюдающихся в трансформационном цикле фирмы<sup>22</sup>.

С точки зрения менеджмента можно говорить, что появился новый объект управления. В отдельных случаях трансакционные издержки просто видоизменились и стали обузой для фирм, а не для государства. В других ситуациях появились новые издержки, не свойственные плановой экономике. Некоторые отечественные авторы указывают даже на общий рост трансакционных издержек в переходной экономике, хотя другие не видят для этого достаточных оснований<sup>23</sup>. Однако мы не будем вступать в дискуссию по этому поводу. Для нас важно, в какой степени изменилась структура издержек отдельной фирмы и как это повлияло на ее функционирование.

Изменение в структуре и распределении трансакционных издержек должно немедленно найти отражение в ее организационной структуре и моделях поведения<sup>24</sup>. В общем случае в пределах фирмы или "иерархии" (по Уильямсону) по сравнению с рынком сокращаются затраты на поиск партнеров, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. В то же время по мере увеличения размеров фирмы растут издержки бюрократизации, приводящие в итоге к потере управляемости и исчезновению сравнительных преимуществ иерархии.

В экономике, таким образом, складывается *рынок организационных форм*, на котором институциональные соглашения в сфере организации трансакций вступают в конкуренцию между собой (рис. 7.5)<sup>25</sup>.



**Рис. 7.5. Выбор формы организации деятельности**

Составлено по: *Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / Mechanisms of Governance. Oxford University Press, 1996. Ch.4, p.93-120.*

<sup>20</sup> Мы следуем типологии трансакций Дж. Коммонса, который выделял *трансакции сделки, рационализации и управления* (подробнее см.: *Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория. С. 139-146.*)

<sup>21</sup> Например, основной формой воздействия фирм на государство стало лоббирование отраслевыми и региональными «группами давления» своих интересов в законодательных и исполнительных органах власти (Подробнее см.: *Лепехин В. Лоббизм. М.: Фонд IQ. 1996.*)

<sup>22</sup> Микроэкономические основы трансформационного цикла впервые исследовал А.Н. Чеканский. Под *трансформационным циклом* понимается закономерная последовательность стадий трансформационного спада, возможной депрессии, оживления и подъема, в ходе которых протекает и завершается процесс адаптации фирмы при переходе от командной экономики к экономике с рыночными механизмами регулирования. В результате цикла происходит трансформация советского государственного предприятия в фирму, ориентированную на рынок. (См.: *Чеканский А.Н. Микроэкономический механизм трансформационного цикла. – М.: ТЕИС, 1998.*)

<sup>23</sup> См., например: *Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики, 1996, №12. С.61-72; Кокорев В. Трансакционные издержки "ad valorem". – М., 1998; Малахов С.В. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики 1997. №7. сс.76-87; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998. с.22-25. Так, В. Кокорев указывает на рост явных трансакционных издержек.*

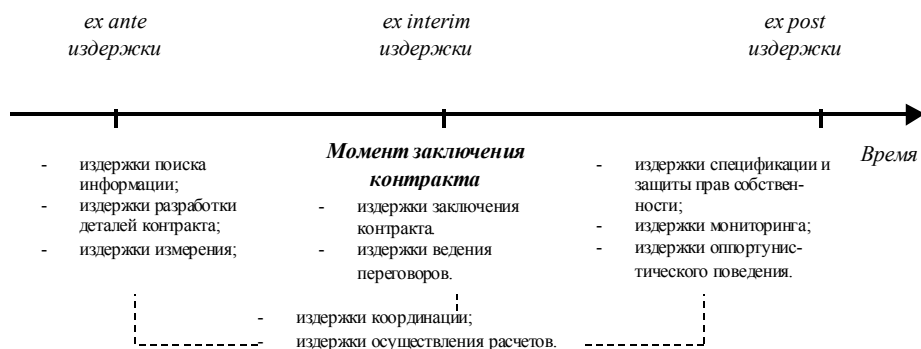
<sup>24</sup> В анализе организации мы используем трансакционный подход, развиваемый О. Уильямсоном, в котором фирма трактуется как *альтернативный рынку иерархический способ управления трансакциями.*

<sup>25</sup> См.: *Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / Mechanisms of Governance. Oxford University Press, 1996. Ch.4, p.93-120.*

При этом для каждого типа находится ниша, в пределах которой определенная форма оказывается эффективнее остальных, обеспечивая при прочих равных условиях экономию транзакционных издержек. Распределение организационных форм изменяется под воздействием резких технологических и институциональных сдвигов.

### 7.3.3 Виды транзакционных издержек постсоветской фирмы и изменение ее организационной структуры

Большинство транзакционных издержек фирмы в рыночной экономике связано с процессом взаимодействия с другими субъектами рынка, протекающим как контрактные отношения. Поэтому критерием классификации выступает время возникновения издержек по отношению к моменту заключения контракта. В этом случае издержки делятся на *ex ante* (до заключения контракта), *ex interim* (во время заключения контракта), и *ex post* (после заключения контракта) (рис. 7.6).



**Рис. 7.6 Классификация транзакционных издержек в зависимости от времени их возникновения относительно момента заключения контракта**

Составлено по: Bessy C. and Brousseau E., Technology Licensing Contracts: Features and Diversity // International Review of Law and Economics. 1998. Vol. 18. Dec. P. 451-489.

Разрыв традиционных хозяйственных связей вызвал рост *транзакционных издержек координации на всех стадиях контрактного процесса*. На это сильно повлияла принятая стратегия и тактика приватизации. Объектом приватизации стало предприятие как таковое, вне структуры его поставок и сбыта. В большинстве случаев увеличение издержек координации при организации производства сложных продуктов превысило выгоды от роста конкуренции и повышения качества товаров. Технологические цепочки в некоторых отраслях (электроника, станкостроение и т.д.) просто распались. Это потребовало поиска возможностей восстановления интеграционных связей в новой среде. Основы формирования и регулирования интегрированных бизнес-групп многообразны и включают имущественные связи (участие в капитале), добровольную централизацию некоторых властных полномочий участниками группы, концентрацию контроля над некоторыми ресурсами и услугами<sup>26</sup>.

В командной экономике предприятие покупало большую часть ресурсов и продавало продукцию по ценам, устанавливаемым Госкомитетом по ценам. После либерализации цен фирмам понадобилось время и средства на подготовку собственных специалистов в области ценовой политики и работы на рынке. Стремление фирм минимизировать издержки выразилось в организационной инновации — создании подразделений маркетинга, которое приобрело массовый характер с 1994 года и в основном закончилось в 1996 году. Выросли расходы и на рекламно-выставочную деятельность.

Фирмы стали заботиться о создании и поддержании деловой репутации; последняя стала рассматриваться как рыночный актив, который можно вносить в качестве взноса в уставный капитал, использовать при поручительстве или обращаться на него взыскание<sup>27</sup>.

Существенным является то, что цены в российской экономике в настоящее время часто не являются носителем необходимой информации. Распространение бартерных сделок (по разным оценкам от 30 до 60%<sup>28</sup>) делает невозможным адекватный ценовой учет обмениваемых товаров. Осуществление оплаты поставок на основе принципа взаимозачетов также косвенно предполагает лишь частичную их выплату и т.д.

Издержки поиска альтернатив увеличиваются из-за непрозрачности или неадекватного состояния систем управленческого и бухгалтерского учета на предприятиях.

<sup>26</sup> См.: Авдашева С.Б. и др. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках. М.: Бюро экономического анализа, ТЕИС, 2000. С. 95-104.

<sup>27</sup> Журнал «Эксперт» регулярно публикует рейтинг деловой репутации российских компаний.

<sup>28</sup> Подробнее см. главу 11 монографии.

Отход от директивных методов управления и переход к рыночным отношениям потребовал отвлечения значительных средств на *ведение переговоров об условиях соглашений, на разработку, заключение и оформление контрактов*.

Институциональной реакцией фирмы на издержки ведения переговоров и заключения контрактов стало создание или увеличение значимости юридических служб. В их обязанности теперь входит составление типовых контрактов и адаптация их к условиям конкретной сделки, а также последующая модификация и защита контрактов<sup>29</sup>.

Значимой статьёй расходов стали представительские расходы менеджеров, главная функция – прояснить истинную переговорную позицию партнера. Выросшие представительские расходы можно также отнести к издержкам ведения переговоров<sup>30</sup>.

Следующий класс издержек, с которыми столкнулась фирма, — *издержки измерения*.<sup>31</sup> Измерению подлежит любой экономически значимый параметр актива участвующего в сделке<sup>32</sup>. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик<sup>33</sup>. Иногда интересующие качества товаров вообще не измеримы, и для их оценки приходится пользоваться косвенными признаками. Минимизировать издержки измерения позволяют институты, обеспечивающие ситуацию измерения на доверии. Прежде всего, это признанные в обществе стандарты качества. Для фирмы важным компонентом стали затраты на внедрение международных стандартов качества (ISO 9000), поскольку прежняя система государственных общесоюзных и отраслевых стандартов не была согласована с международной системой<sup>34</sup>. Подача адекватного сигнала о качестве продукции — пока в основном нерешенная проблема для высокотехнологичных российских фирм, ищущих сбыт на мировом рынке. Фирмы стали тратить больше средств также на создание и поддержание торговых марок, предоставление гарантийного обслуживания и консультационных услуг при продаже и эксплуатации<sup>35</sup>.

*Издержки спецификации прав собственности* связаны также с деятельностью фирмы как эмитента или другими действиями фирмы как агента фондового рынка (оплата независимых регистраторов, затраты по осуществлению новых эмиссий, комиссионные брокерам). Потери в долгосрочном периоде фирмы несут из-за отсутствия стратегии управления интеллектуальной собственностью.

Затраты на судебные разбирательства и арбитраж по поводу защиты собственности и выполнения обязательств по контрактам, затраты на содержание собственной службы безопасности, а также издержки на содержание "крыши" ("частной юстиции") как альтернативного гаранта защиты прав собственности – это *издержки защиты прав собственности*<sup>36</sup>.

**Сегодня издержки защиты частных прав собственности запретительно велики.** Слабое государство не в состоянии обеспечить их надежную защиту (хотя это его основная функция в рыночной экономике), а для отдельных фирм такие издержки оказываются непосильным бременем. Это лишает частную собственность ее сравнительных преимуществ по сравнению с государственной собственностью. Приватизация ряда государственных предприятий и распространение новых частных фирм не сопровождаются развитием адекватного механизма информента прав собственности, т.е. механизма, который обеспечивал бы достаточно надежную реализацию отношений, предполагаемых правами частной собственности, выполнение обязательств, которые берут на себя стороны в рамках контрактов, и реализацию остаточных прав. Для того чтобы сегодня в российской экономике реализовать как права, оговоренные в контракте, так и остаточные права, необходимо нести чрезвычайно большие издержки. Другими словами, механизмы обеспечения достоверности обязательств не развиты в сегодняшней хозяйственной практике.

<sup>29</sup> Непосредственная разработка долгосрочного контракта юристами (спецификация позиций контракта) - очень дорогостоящая операция. Например, при инвестициях в специфические активы в промышленности эти расходы составляют от 7 до 10 процентов объема сделки.

<sup>30</sup> Мы не рассматриваем здесь рост представительских расходов, как средство оппортунистического поведения менеджеров.

<sup>31</sup> Имеется в виду измерение любого экономически значимого параметра. Об издержках измерения на рынке компьютерной техники смотри, например: Юдкевич М.М. Издержки измерения на рынке доверительных товаров // Экономический журнал ВШЭ, 1998. Том 2. №3. С. 258-278.

<sup>32</sup> Не стоит забывать, что часть издержек измерения относят к трансформационным издержкам. Это те, что обусловлены характеристиками производственного процесса.

<sup>33</sup> Этот тезис развивается в новой теории потребления К.Ланкастера. См.: Ланкастер К. Перемены и новаторство в технологии потребления // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1994.

<sup>34</sup> Спрос на постановку систем качества и получение сертификата ISO 9000 в России начал формироваться в 1995 году. По данным на 15.09.00 в России зарегистрировано 352 российские организации, имеющие официально признаваемый нашим государством сертификат системы качества по стандарту ISO 9000 (или ГОСТ Р). Среди них Газпром, ЛогоВАЗ, Объединенные машиностроительные заводы, Северсталь и др. (См.: Сваровский Ф. Тест на отсутствие халтуры // Ведомости, 2.10.00, №181).

<sup>35</sup> См.: Транзакционные издержки, связанные с созданием и использованием товарных знаков в России / Под ред. А. Шаститко. М.: ТЕИС, 2000.

<sup>36</sup> В российской экономике эффективно действует еще и "частная" правоохранительная и судебная система. Мафия и всевозможные "крыши" выступают как альтернативные и конкурирующие с государственными системы принуждения к соблюдению правил. Обращение к ним оказывается для фирм в условиях слабого и коррумпированного государства совершенно необходимым. См. главу 12.

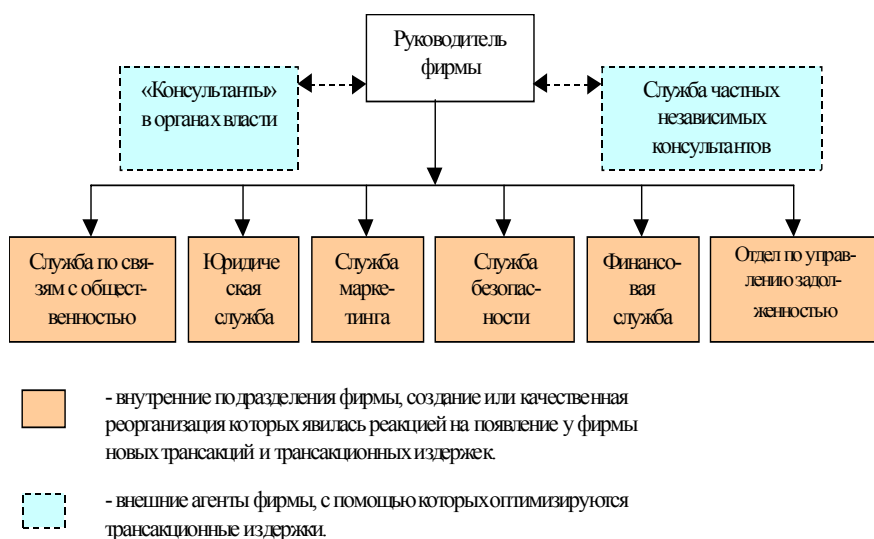
Институциональной реакцией на существование *издержек осуществления расчетов* стало создание финансовых служб предприятий, а в них — специальных отделов по работе с банками<sup>37</sup>, по учету векселей, бартерных операций и т.д. Издержки взаимозачетов, использования денежных суррогатов и бартера напрямую относятся к данным издержкам. Например, создание второй кассы, оплата "черным налом" — это средство минимизации издержек расчетов через расчетный счет. Ведь большинство предприятий являются должниками бюджета, и появление денег на счету часто означает их моментальное безакцептное списание на счета налоговой инспекции в счет уплаты налогов.

Действия, направленные на снижение *ex post издержек оппортунистического поведения*, — это *мониторинг*<sup>38</sup>. Примером служит хотя бы институт представителей заказчика при выполнении долгосрочного контракта на производство сложных активов.

Другой вид действий по снижению постконтрактного оппортунизма — это *издержки на принуждение к выполнению взятых обязательств*. Они реализуются прежде всего правоохранительными органами и судами, деятельность которых косвенно, через налоги, оплачивают фирмы. Другими агентами являются профессиональные ассоциации предпринимателей и наемные "выбиватели долгов" из криминальных структур.

Каждая фирма связана со множеством поставщиков и потребителей и вынуждена постоянно совершать платежные операции с контрагентами, следить за соблюдением порядка расчетов со своей стороны и со стороны партнера, что требует учета времени и места сделки и расчетов.

Итоги наших рассуждений о влиянии транзакционных издержек на организационные изменения можно проиллюстрировать схемой (см. рис. 7.7).



**Рис. 7.7. Транзакционный блок в организационной структуре фирмы**

В организационной структуре появился ярко выраженный транзакционный блок, функции которого — осуществлять рыночные транзакции и управлять транзакционными издержками. В нем две части: во-первых, функциональные подразделения внутри фирмы, отвечающие за отдельные транзакционные аспекты деятельности, во-вторых, внешние агенты, с которыми у нее установились контрактные отношения (как правило, носящие отношенческий характер<sup>39</sup>) по поводу анализа, организации и управления различными видами транзакций. Частные консультанты собирают для фирмы коммерческую информацию, защищают от конкурентов, представляют фирму в суде, проводят независимый аудит и т.д. Чиновники в органах власти, депутаты помогают фирме получать государственные заказы и/или различные режимы благоприятствования от государства, облегчают прохождение официальных процедур регистрации и контроля предпринимательской деятельности и т.д.

<sup>37</sup> Стремление крупных предприятий иметь свои «карманные» банки отчасти можно объяснить экономией на издержках расчетов.

<sup>38</sup> Оппортунизм определяется как «преследование личного интереса с использованием коварства» (Уильямсон О. Экономические институты капитализма. С.689). Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта. Издержки этого типа возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки. Максимизирующие собственную полезность индивидуумы всегда будут уклоняться от условий договора (т.е. предоставлять услуги меньшего объема или худшего качества) в тех пределах, в каких это не угрожает их экономической безопасности.

<sup>39</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма. С.132.



## 7.4 Трансакционные издержки отношений фирмы с властью

### 7.4.1 Фирма как агент бюрократического рынка

Институциональная среда фирмы сложилась сегодня таким образом, что фирма стала агентом нового бюрократического рынка (см. рис. 7.8)<sup>40</sup>. Экономическое взаимодействие фирм и государства не ограничивается уплатой налогов и получением взамен общественных и/или трансакционных благ и услуг со стороны государства. Из-за наличия асимметрии информации и оппортунистического поведения со стороны чиновников взаимодействие фирм и государства сопряжено с дополнительными трансакционными издержками.

Товаром на бюрократическом рынке являются услуги, оказываемые фирмам государственными чиновниками всех уровней<sup>41</sup>. Бюрократический рынок стал органичным и неотъемлемым элементом формирующейся российской экономики. От вложений капитала и овладения технологиями деятельности на нем зависит количество трансакционных издержек фирмы и выход фирмы на стадию роста.

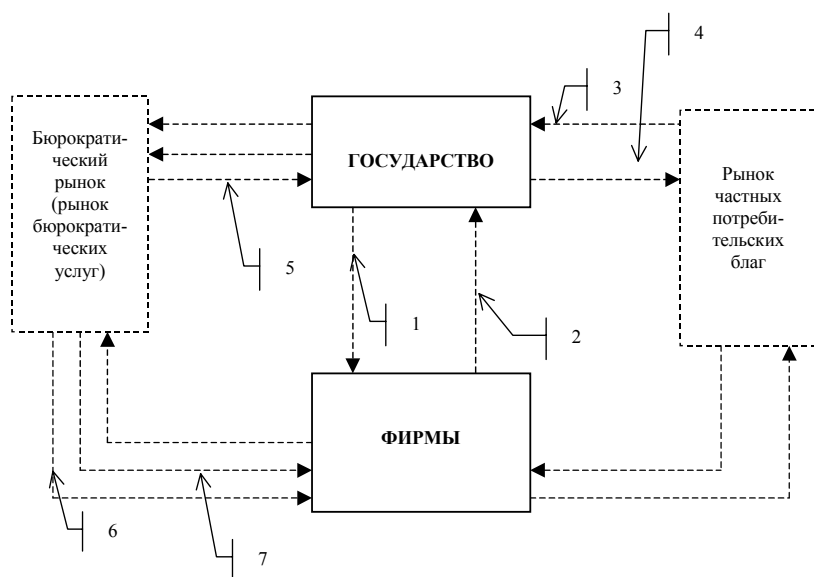


Рис. 7.8. Движение экономических благ на бюрократическом рынке

**Примечание:** Мы намеренно расположили государство выше (по "вертикали"), чем фирмы, а не на одном уровне, как это обычно предполагается в схемах экономического кругооборота. Тем самым подчеркивается *де факто* вертикальный характер связи между государством и фирмой в современной российской экономике. Действия представителей государства пронизывают, структурируют рыночное взаимодействие и при этом связаны с *воспроизводством асимметричных отношений неэкономического контроля*<sup>42</sup>.

1 – субсидии, предусмотренные общими правилами; 2 – налоги, предусмотренные общим законодательством, как плата за трансакционные услуги, предоставляемые государством; 3 – государственные закупки; 4 — оплата государственного заказа; 5 – "налоги" в виде взяток, оплата бюрократических услуг; 6 – субсидии, получаемые в результате оказания влияния; 7 – защита прав собственности (суд, законы), прочие трансакционные блага.

Через механизм бюрократического рынка сегодня происходит как получение государственных контрактов, так и уплата значительной доли налогов и выделение субсидий. Торгуются на нем со стороны фирм в основном крупные игроки. Предметы торговли — отсрочки по налогам, исключение из общих правил по налогообложению отдельных фирм, включение в целевые программы государственной поддержки, включение в тендеры по размещению госзаказов и т.д. Как правило, не получая в обмен на налоги традиционные трансакционные блага (поддержание и защита сложившейся системы прав собственности, система стандартизации и сертификации и т.д.), как это принято в рыночной экономике<sup>43</sup>, фирмы просто *торгуются* с государством,

<sup>40</sup> Такие отношения являются эволюцией взаимоотношений предприятий и государства в советской экономике, названные В. Найшулем административным (бюрократическим) рынком (см., например: *Найшуль В.* Бюрократический рынок. Скрытые права и экономические реформы // *Независимая газета.* 1991, 26.09). Экономико-социологический анализ данного явления см., например: *В.В. Радаев* Формирование новых российских рынков. См. также гл. 8 данной монографии.

<sup>41</sup> В последнее время сильно усилилось экономическое влияние региональных властей. Областные и городские администрации стали самостоятельными игроками складывающихся российских рынков.

<sup>42</sup> Я.И. Кузьминов сравнивает современное российское государство с рыночным игроком, который играет наравне с другими, но при этом обладает преимущественным правом устанавливать и изменять правила по ходу игры в своих интересах и обладает сравнительными преимуществами в наказании за нарушение правил (см.: *Кузьминов Я.И.* Тезисы о коррупции. М.: ГУ-ВШЭ. 2000).

тификации и т.д.), как это принято в рыночной экономике<sup>43</sup>, фирмы просто *торгуются* с государством, отдавая минимум в обмен на сохранение равновесия в системе.

#### 7.4.2 Фирма и группы интересов

При осуществлении любой экономической политики сразу сталкиваешься с политическими факторами. Это, прежде всего, деятельность существующих в данный момент в обществе групп специальных интересов.

На текущем этапе преобразований ключевую роль играют сложившиеся группы интересов, а не воля государства. Изменение сложившихся прав собственности и формирование новой системы прав собственности возможно, только если в этом заинтересованы существующие в обществе группы специальных интересов, образующих группы давления<sup>44</sup>. Последние, в свою очередь, оказывают воздействие на лиц, принимающих решения. Взаимодействие всех агентов происходит на политическом уровне в рамках политического процесса со всеми его атрибутами (логроллинг, манипулирование голосованием, деятельность по оказанию влияния и т.д.) и определяет транзакционные издержки перераспределения (рационализации). При их сильном противодействии выгоды от новой системы прав собственности оказываются меньше затрат на изменение, и тогда выгоднее оставить все, как есть.

Влияние групп интересов на изменение институциональной среды можно выразить следующей схемой (рис. 7.9).

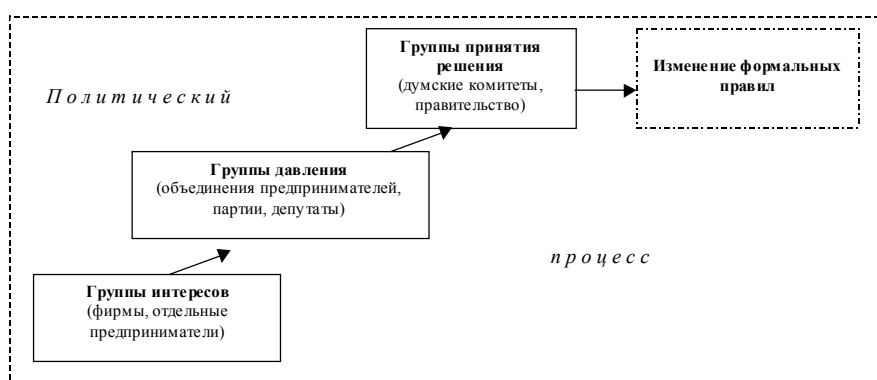


Рис. 7.9. Участие фирм в изменении формальных правил в рамках политического процесса

Можно выделить следующие группы интересов в российской экономике: лобби из отраслей естественных монополий, директора государственных предприятий ВПК, государственные чиновники (федерального, регионального, муниципального уровня) и др. На монополизированном рынке группа давления и группа интересов часто совпадают и легко идентифицируемы. В конкурентной отрасли группы интересов есть, но в группу давления им перерасти очень сложно.

Нередко государственные чиновники и депутаты (как группы давления и группы интересов) намеренно закладывают в закон возможность размывания прав собственности, чтобы был предмет для спецификации и защиты в индивидуальном порядке (за взятку чиновнику или депутату соответствующего уровня). Размытость прав собственности здесь намеренно создается группами интересов с целью обеспечить предпосылки и потенциальную возможность теневой деятельности фирм.

Фирма, сталкиваясь с необходимостью осуществить ту или иную транзакцию, оказывается перед выбором, в рамках какого из указанных типов правил ему действовать — классических рыночных соглашений, частных клановых соглашений, "огосударствленных" клановых соглашений? Устойчивость сложившегося предложения указанных типов институтов свидетельствует о том, что *издержки*, которые вынуждены нести субъекты выбора при приобретении прав на использование соответствующих правил, *примерно равны*: они не сильно различаются по *величине* для разных секторов этого рынка, хотя, конечно, и имеют разные *структуры*.

Наличие равновесия на рынке экономических институтов означает, что изменения в пользу преобладания любого из его секторов, прежде всего сектора цивилизованного рынка, не могут произойти спонтанно, самопроизвольно: необходим источник и причина изменений.

### 7.5 Отношенческий капитал фирмы

#### 7.5.1 Сущность отношенческого капитала фирмы

Каковы возможные стратегии роста фирмы с учетом состояния институциональной среды? Для ответа на вопрос проведем классификацию фирм по степени жизнеспособности в зависимости от учета микроэконо-

<sup>43</sup> Кузьминов Я. И., Юдкевич М.М. Лекции по институциональной экономике. Часть 1. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С. 83-85.

<sup>44</sup> См.: Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика. Пределы управляемости. М.: 1998.

мических факторов и состояния институциональной среды. Перспективы развития фирмы в рамках трансформационного цикла, потенциальные возможности её успешной реструктуризации и превращения в полноценного агента зависят от двух аспектов.

Во-первых, от того, насколько у фирмы достаточно запасов физического и человеческого капитала работников (развитие технологии, качество производственных фондов и работников, занятых созданием продукта и т.д.), чтобы обеспечить качественный скачок в увеличении конкурентоспособности своей продукции до необходимого потребителям уровня. Обозначив  $k^m$  — необходимый для успешной реструктуризации фирмы запас физического и человеческого капитала, а  $k^t$  — текущий запас капитала, получим, что для выхода на стадию подъема фирме необходимо увеличить капитал на некоторую величину  $d$ , равную доле разницы между текущим и необходимым запасами капитала. Можно выразить  $d$  как  $d = \delta(k^m - k^t)$ , где  $\delta > 0$ .

Во-вторых, от того, насколько велики способности фирмы вписаться в существующую институциональную среду. К. Гедди и В. Айкс называют подобный показатель термином "отношенческий капитал" (relational capital).<sup>45</sup> Потенциал фирмы в данном случае можно измерить показателем  $RC$ , который характеризует качество связей и отношений, имеющих у фирмы с органами государственной власти, с контрагентами. По величине  $RC$  можно судить об уровне транзакционных издержек, которые несет фирма при осуществлении экономической деятельности в сложившейся на данный момент институциональной среде.

Необходимость наращивать или оставлять на прежнем уровне запасы отношенческого капитала вынуждает фирму вкладывать средства в поддержание деловых связей с потенциальными партнерами, оказывать услуги властям как в виде взяток, так и просто своевременной оплатой налогов, выполнением государственных заказов, часто без надежд на оплату в условиях дефицитного бюджета.

#### 7.5.2 "Чем жива" фирма

Интересно в этой связи проследить динамику  $RC$  на протяжении трансформационного цикла. Так, приватизация, по нашему мнению, уменьшила запасы отношенческого капитала фирмы. Государственные предприятия в большей степени могут надеяться на поддержку государства, что в условиях кризиса очень важно как гарантия стабильности существования. С другой стороны, с ростом влияния региональных властей рост  $r$  в значительной степени стал зависеть от возможностей фирмы наладить эффективное взаимодействие с региональной властью. Можно сказать, что  $RC$  характеризует степень "вписанности" фирмы в существующую институциональную структуру.

Принимая гипотезу о существовании таких характеристик, как  $RC$  и  $d$ , можно заключить, что возможность фирмы выйти на стадию роста зависит от соотношения этих двух показателей. Рассуждая в терминах соотношения  $RC$  и  $d$ , все фирмы можно разделить на четыре группы (рис.7.10).

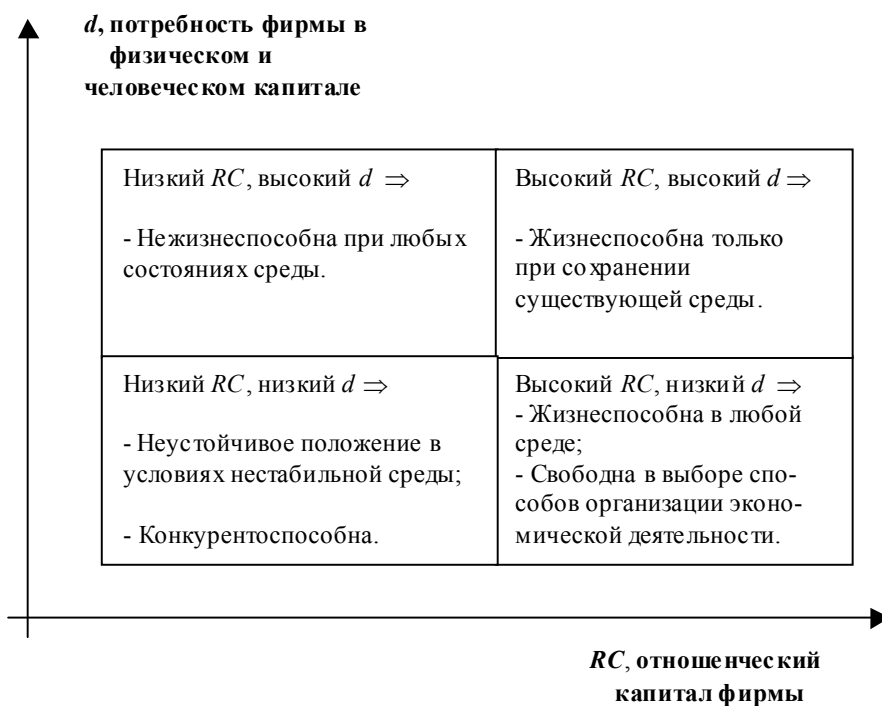
1. Если и отношенческий капитал ( $RC$ ) и разница между запасами физического и человеческого капитала, имеющимися и необходимыми для реструктуризации и роста фирмы ( $d$ ), малы, то у фирмы большой потенциал выживаемости, она может быстро выйти на стадию подъема и действовать в формальном секторе. К этой группе можно однозначно причислить филиалы иностранных промышленных компаний.

2. Если  $d$  велико, но у фирмы большой запас  $RC$  (она хорошо приспособлена к действию в существующей институциональной среде), то она заинтересована действовать в неформальном секторе, стремится к сохранению существующей среды, которая может быть и неэффективной.

3. Если  $RC$  велико, а  $d$  мало, то фирма находится в самом выгодном положении. Она свободна в выборе путей развития, обладая достаточным капиталом и эффективно адаптировавшись к институциональной среде.

4. Если  $RC$  мало, а  $d$  велико, то фирма нежизнеспособна ни в рыночной, ни в текущей среде, т.к. её капитала недостаточно для технического перевооружения и перехода на выпуск конкурентоспособной продукции, а степень "включенности" в существующую среду слишком невелика, чтобы надеяться на поддержку и в краткосрочном периоде.

<sup>45</sup> См.: Gaddy C., Ickes W. 1998 To restructure or not to restructure: informal activities and enterprise behavior in transition. – Preliminary draft, 1998, May).



**Рис. 7.10. Жизнеспособность фирмы в постсоветской экономике**

Составлено по: Gaddy C., Ickes W. 1998 To restructure or not to restructure: informal activities and enterprise behavior in transition. Preliminary draft, 1998, May).

### 7.5.3 Эмпирическая оценка отношенческого капитала руководителей фирм

В российской экономике львиная доля транзакционных издержек отношений предпринимателей с властью имеет скрытую, часто нелегальную, а подчас криминальную природу. Это транзакционные издержки фирмы, действующей на бюрократическом рынке.

По результатам опросов руководителей российских предприятий, проведенных Центром политических технологий (руководитель проекта В.В. Радаев) осенью 1997 – весной 1998 года<sup>46</sup>, можно сделать вывод о решающем значении запаса отношенческого капитала руководителей как определяющего фактора при входе на рынок<sup>47</sup>.

Тем предпринимателям, которым приходилось начинать собственное дело, был задан вопрос о наиболее серьезных проблемах *начального периода*. С помощью факторного анализа были выявлены и проранжированы наиболее значимые проблемы. В соответствии с построенной моделью (доля объясненной дисперсии — 67%) выделено 5 факторов. Наибольшую факторную нагрузку имеют проблемы взаимодействия с *внешними агентами* (криминальными структурами и органами власти), *материальные условия* бизнес-деятельности занимают промежуточную позицию, на последнем месте оказались проблемы *профессиональной состоятельности* предпринимателя и отношения *населения*. Такая последовательность подтверждает первостепенную значимость именно институциональных факторов.

При этом среди бывших советских руководителей оказалась наибольшая доля (27%) тех, кто не встретил при создании собственного предприятия каких-либо серьезных проблем. Большинство бывших представителей партийно-хозяйственной номенклатуры отметили сравнительную легкость преодоления проблем взаимодействия с внешними агентами при наличии опыта и связей, накопленных в прежней системе. Минимальная же доля "беспроблемных" организаторов (7%) — среди тех, кто начинал в 1996—1997 гг. В целом доля предпринимателей, не испытывавших проблем начального периода, примерно пропорциональна стажу руководящей работы: кто раньше занял высшие этажи должностной иерархии (будь то государственная или рыночная структура), тот реже испытывал трудности создания собственного бизнеса.

На вопрос о проблемах при начале предпринимательской деятельности предприниматели отметили, что на первое место вышли проблемы доступа к финансам и получения лицензий. При этом, если нехватка фи-

<sup>46</sup> Информационная база, совмещающая количественные и качественные данные, была сформирована в ходе двух опросов. *Количественные данные* получены путем опроса по формализованной анкете 227 руководителей, представляющих 21 город России. *Качественные данные* представлены 96 интервью с предпринимателями, большинство из которых являются руководителями предприятий. В опросе участвовали также руководители фирм, предоставляющих юридические, консалтинговые и аудиторские услуги, оплата которых составляет часть транзакционных издержек фирмы.

<sup>47</sup> Основные результаты исследования опубликованы (см.: Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998).

нансовых средств — постоянный лидер списка проблем, то резкое усложнение практики лицензирования — явление новое и имеющее другую (а именно — институциональную) природу. По данным опроса в 1996—1997 гг., проблемы лицензирования заняли второе место после финансового дефицита, оттеснив материально-технические проблемы, следовавшие за финансовыми весь пореформенный период.

Снизилась актуальность проблем материально-технического обеспечения, доступа к помещениям, рэкета. Фактически исчезла проблема поиска информации о деловых партнерах. Это можно объяснить тем, что к 1997 году в России практически закончилось формирование бизнес-среды. Так, в 1992-1996 гг. происходил процесс институционализации отношений предпринимателей и властей, кристаллизации корпуса наиболее крупных предпринимательских структур, формализации отношений легального бизнеса и криминальных структур. С 1997 года в бизнесе определились основные правила игры и перечень основных игроков.

Удивительной устойчивостью обладают проблемы, обозначенные в опросной анкете как "давление местных властей". Не претендуя на статус особо острых, они стабильно осложняли жизнь 9—15% предпринимателей в период их становления в этом качестве. При этом взаимоотношения предпринимателей с властями по мере развития бизнеса обостряются в сравнении с периодом организации дела.

Данные о взаимодействии фирм с властью и между собой в последние годы выявили интересные особенности. Во-первых, доля руководителей, не испытывавших проблем в течение 1996-1997 гг., практически не зависит от стажа предпринимательской деятельности и составляет порядка 1/3 (29—38%). Во-вторых, руководители значительно чаще сталкиваются с серьезными проблемами при организации предприятий, нежели в ходе их последующего функционирования. При этом чем позже датировано начало предпринимательской деятельности, тем заметнее это расхождение. Так, доли "беспроblemных" предпринимателей в начальной и текущей фазах деятельности составили соответственно 18 и 29% для начавших заниматься бизнесом в 1989-1991 гг., 11 и 37% для начавших заниматься бизнесом в 1992-1995 гг. и 7 и 38% для начавших заниматься бизнесом в 1996-1997 гг.

Можно сделать вывод, что, с учетом выявленных тенденций, в настоящее время потенциальные запасы отношенческого капитала бывшей советской номенклатуры и новых русских бизнесменов практически сравнялись.

## 7.6 Фирмы, которые формируют институциональную среду

Фирма выбирает модель поведения или, приспосабливаясь, создает новые организационные структуры для того, чтобы максимально использовать выгоды от действия в заданной экзогенно институциональной среде. Но, начиная играть по правилам, она активно влияет на них, изменяя максимально выгодным для себя образом<sup>48</sup>. Постараемся дать характеристику этого процесса.

Из стороннего наблюдателя и игрока по чужим, спускаемым "сверху", правилам российская фирма в рыночной экономике становится полноправным и системообразующим элементом экономики. Она сама формирует правила, по которым играет и формирует институциональную среду, в которой действует. В переходной же экономике фирма активно выступает как субъект институциональных изменений ("орудие", по Д. Норту).

*Фирма как институциональный предприниматель* ориентирована на извлечение выгод из использования существующих правил, а также поиска и формирования набора новых правил игры<sup>49</sup>.

Чтобы в дальнейшем избежать путаницы, определим понятия институционального предпринимателя и актора. *Институциональный предприниматель* — субъект экономики, который ищет наиболее эффективные (выгодные) комбинации существующих в обществе прав (собственности) и свобод, или создает новые права и свободы с целью повышения эффективности своей деятельности и оптимального использования ресурсов, на которые он имеет права собственности. Речь идет о фирме как организационном и институциональном инноваторе, определяемом вслед за Й. Шумпетером как "лидер", разрушающий существующие комбинации и структуры и создающий на их базе новые<sup>50</sup>. *Акторы фирмы* (те, кто составляют фирму, *действующие лица фирмы*) — это менеджеры, предпринимательские коллективы и объединения, работники, собственники.

Примером институционального предпринимательства фирм может быть, например, ситуация, когда фирмы, заинтересованные в определенности прав собственности на землю, инициируют разработку регионального законодательства о земле, допускающего ее куплю и продажу независимо от характеристик и перспектив принятия федеральных законодательных актов.

Конечно, *отдельные* мелкие и средние фирмы сами по себе не могут формировать институциональную среду и влиять на нее. Точнее, им принадлежит ключевая роль только в создании и изменении неформальных институтов, которые формируются в результате длительного взаимодействия между агентами. Но крупные

<sup>48</sup> «Инкрементные изменения происходят от того, что руководители экономических организаций приходят к мнению, что они могут добиться большего успеха, если привнесут в действующие институциональные рамки некие предельные изменения» (См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С. 23).

<sup>49</sup> Пионерные исследования предпринимателей как институциональных инноваторов принадлежит А. Олейнику (см.: Олейник А. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. М.: ТЕИС, 2000).

<sup>50</sup> См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. М.: 1982, с.169-170.

фирмы-гиганты, а также объединения предпринимателей (союзы, ассоциации, гильдии) — это агенты рыночной экономики, которым принадлежит ключевая роль и первичная инициатива в формировании формальных правил. Итак, в отличие от неоклассической традиции мы рассматриваем фирму как агента, который является не только объектом влияния институциональной среды экономики и ее экзогенных изменений, но и главным субъектом институциональных изменений в переходной экономике.

Фирмы, объединяясь в разного рода ассоциации, составляют группы специальных интересов по изменению существующих правил, по которым они действуют. Они сами, через "финансируемых" ими депутатов и чиновников, активно формируют институциональную среду и наряду с государством являются основными институциональными предпринимателями в переходной экономике. Таким образом, фирма сама может создавать предпосылки для своего выхода из кризиса.

О. Уильямсон выделяет две формы воздействия на институциональную среду — инструментальную и стратегическую. Если инструментальная носит чисто координационный характер, позволяющий улучшить положение всех участников обмена, иначе говоря, добиться Парето-улучшения за счет изменения в законодательстве, то стратегическая форма влияния<sup>51</sup> означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ. Это обстоятельство отражает двойственность институтов с точки зрения окончательного размещения ресурсов в условиях положительных трансакционных издержек, что, в свою очередь, влияет на характер институциональных изменений.

Фирма как объект институциональных изменений выбирает между альтернативными моделями поведения, направлениями деятельности, которые в условиях сложившейся институциональной среды обеспечивают максимальную ожидаемую предельную (в краткосрочном периоде) и общую (в долгосрочном периоде) полезность. Например, организации с достаточным социально политическим влиянием (в России это само государство как "играющий судья", РАО "ЕЭС", РАО "Газпром", МПС и некоторые другие) используют сообщество для достижения своих целей, когда выгода от максимизации усилий в этом направлении превышает выгоду от инвестирования ресурсов в рамках существующих ограничений<sup>52</sup>.

Институциональная система определяет возможности максимизации для организации. Она делает предпочтительным (наиболее прибыльным) видом деятельности либо перераспределение дохода и рентоориентированное поведение, либо производство. Причем даже в самых производительных экономиках современного мира институциональная система генерирует смешанные сигналы, что видно даже при беглом взгляде на формальные правила и механизмы обеспечения закона в современных развитых экономиках<sup>53</sup>. Есть институты, которые поощряют ограничения производства, забастовки и преступления, и наряду с этим есть институты, которые поощряют продуктивную экономическую деятельность. Соотношение в пользу последних не характерно сегодня для России.

Максимизирующее поведение фирм может принимать форму выбора в рамках существующего набора ограничений (здесь она выступает как объект институциональных изменений)<sup>54</sup> или принимать форму изменения ограничений. В последнем случае наряду со стратегией "принимать все как есть и адаптироваться к существующим ограничениям" у фирмы есть альтернативная стратегия — вложение ресурсов в изменение институциональных ограничений. На какой путь встанет фирма или экономическая организация — зависит от ее субъективной оценки экономической выгоды того или иного подхода. Очевидно, что в современной экономике России фирмы вкладывают ресурсы в реализацию обеих стратегий. Но как распределяются общие ресурсы между альтернативами, что определяет соотношение выгоды и какого рода институциональные изменения стремятся достичь организации через экономическую деятельность?

Развиваясь на основе использования открывшихся возможностей или адаптируясь к возникающим ограничениям, экономические организации становятся не только более эффективными (аллокативно и адаптивно), как это показал в своей работе "Видимая рука" А. Чандлер, но и сами постепенно изменяют институциональные рамки<sup>55</sup>. Причем мы утверждаем, что такая деятельность по изменению в переходной экономике должна быть интенсивной ("лучшая защита — нападение"), чтобы предприятия могли сохраниться в изменяющейся среде.

Д. Норт выделяет два основных источника изменений: изменение относительных цен<sup>56</sup> и изменение предпочтений<sup>57</sup>. Фундаментальные изменения в соотношении цен изменяют стимулы, испытываемые индиви-

<sup>51</sup> Соответствующий стратегической форме влияния тип поведения получил название рентоориентированного (rent-seeking behavior). О рентоориентированном поведении см. параграф 17.5 монографии.

<sup>52</sup> Норт Д. Ук. соч. С.97-107.

<sup>53</sup> Норт Д. Ук. соч., С.103.

<sup>54</sup> Современные работы по теории фирм О. Уильямсона и других авторов посвящены изучению наиболее эффективных структур управления и организаций в рамках существующих институциональных ограничений.

<sup>55</sup> Норт Д. Ук. соч., С. 24.

<sup>56</sup> Фактор изменения относительных цен подробно исследуется в работах: North D. and Thomas R., The rise of the Western World: a New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press. 1973; North D. Structure and Change in Economic History. New York: Norton, 1981.

<sup>57</sup> Изменение предпочтений как фактор институциональных изменений подробно исследуется Д. Нортом (см.: Норт Д. Ук. соч., С.108-118).

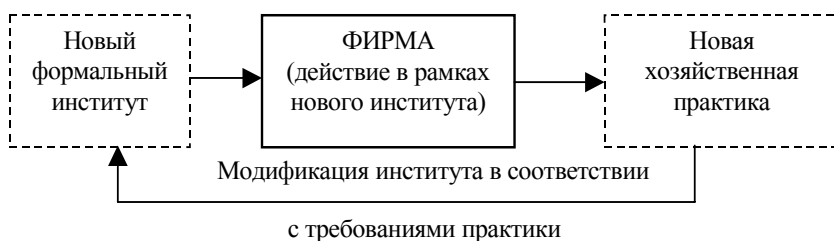
дом в процессе человеческих взаимоотношений. К указанным изменениям относятся изменения в пропорциях между ценами факторов производства; изменения в стоимости информации и изменения в технологии. Некоторые из этих изменений в соотношении цен экзогенны по отношению к деятельности фирмы, но большинство из них носят эндогенный характер и отражают результаты текущей максимизирующей деятельности индивидов (например, в экономике, в политике), которые изменяют соотношения цен и, вследствие этого, индуцируют институциональные изменения. Изменения в соотношении сил сторон, вступающих в контрактные отношения, приводят к тому, что одна из сторон начинает прилагать усилия к реструктурированию контракта – будь то политического или экономического.

Другим источником институциональных изменений выступают только изменения вкусов и предпочтений. Так, фундаментальные изменения в соотношении цен с течением времени приводят к изменению стереотипов поведения и рационализации (субъективное объяснение, оправдание, толкование) людьми того, что образует стандарты поведения. "Изменения относительных цен проходят сквозь фильтр предшествующих в нашем сознании ментальных конструкций, которые формируют наше толкование этих изменений"<sup>58</sup>.

Итак, фирма играет активную роль в определении направления, скорости, интенсивности трансформации экономических институтов и в формировании институциональной среды рыночной экономики в целом (в процессах институциональной трансформации экономики в переходный период). Это происходит, в частности, через создание фирмами так называемых частных институтов (ассоциаций, кодексов поведения в сообществах предпринимателей, частных третейских судов, внутренних комиссий по качеству и этике в рамках профессиональных организаций в сфере услуг)<sup>59</sup>.

Здесь уместно упомянуть классификацию институциональных инноваций А. Олейника, который выделяет три их вида. Во-первых, организационные, которые производятся и существуют как частные блага, во-вторых, организационно-рыночные, которые являются клубными благами, и, наконец, имеющие характеристики чисто общественных благ<sup>60</sup>. Фирма как предприниматель заинтересована в прибыли и поэтому будет производить только блага 1-го и 2-го вида. Выгода для фирмы-предпринимателя от инновации института не сравнима с издержками. Здесь налицо обычная ситуация "безбилетника". Поэтому для производства институтов, структурирующих взаимодействие агентов и снижающих неопределенность во всей экономике, необходимо государство<sup>61</sup>.

Мы полагаем, что при анализе институциональной динамики можно говорить об *институциональном кругообороте*. Введение или серьезное изменение формального правила (законодательного и подзаконного акта) приводит не просто к приспособлению хозяйственных агентов, которые подстраиваются под эти правила или уклоняются от их выполнения. С точки зрения формирования институциональной среды происходит нечто более важное.



**Рис. 7.11. Фирма и процесс трансформации формального института**

Введение формальных правил и вживание их в систему уже существующих формальных и неформальных норм происходит, как правило, по одной и той же схеме (рис. 7.11).

Столкнувшись с новым правилом, фирма начинает игру в соответствии с ним, и таким образом формируется новая хозяйственная практика. Однако, если следование правилу экономически невыгодно, то фирма через своих агентов влияния модифицирует правило в соответствии со своими потребностями. Таким образом, каждая формальная норма как бы отфильтровывается микроэкономической средой.

\* \* \*

Для институциональной динамики характерен феномен "path dependency", который заключается в том, что "вчерашие институциональные рамки остаются значимыми и ограничивают варианты выбора сегодня и в

<sup>58</sup> Норт Д., указ. соч. с.110.

<sup>59</sup> См.: Bessy C. and Brousseau E., Technology Licensing Contracts: Features and Diversity, *International Review of Law and Economics*, 1998. Dec. Vol. 18. P. 451-489.

<sup>60</sup> Олейник А. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций. М., 2000.

<sup>61</sup> О государстве как институциональном инноваторе см. главу 14.

будущем"<sup>62</sup>. Это относится и к постсоветским фирмам — многие ростки современного бизнеса уже были в командной экономике. Причем часть из них развивалась вне рамок закона (теневая экономика и теневой рынок в СССР). Однако можно проследить зарождение рыночных отношений в легальной экономике.

---

<sup>62</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. С.120.