

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Г.Б. Козырева

*Статья подготовлена по результатам исследований, выполняемых при
финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных
исследований (проект № 02-06-80482)*

Экономическое поведение агентов рынка является одним из индикаторов эффективности рыночной среды, отражает степень согласованности ее формальных и неформальных институтов. Несовершенный формальный институт априори задает алгоритм поведения, который повышает транзакционные издержки и в целом снижает эффективность экономической системы. Плохо определенные права собственности, неясно прописанные правила ведения бизнеса создают условия для свободной трактовки этих правил со стороны экономических агентов. Взаимодействуя на рынке, выбирая ту или иную модель поведения на нем, его агенты определяют цену транзакций (сделок). Чем выше цена сделки, тем ниже эффективность рынка. Выбирая нелегитимные способы взаимодействия, агенты рынка несут высокие транзакционные издержки, снижая тем самым его эффективность.

Транзакционные издержки (цена сделки) – это затраты на поиск информации о состоянии рынка, партнерах, конкурентах, затраты на обеспечение безопасности бизнеса и т.д. Чем ниже уровень транзакционных издержек, тем эффективнее институты. Введя представление о собственности как о пучке правомочий, которые могут покупаться и передаваться на рынке, Р. Коуз доказал, что только от транзакционных издержек зависит, как будет использоваться структура производства [1]. Минимизация транзакционных издержек, реализуемая в большей степени через развитие формальных каналов взаимодействия между экономическими агентами, спо-

способствует сокращению неопределенности процесса обмена, что, в свою очередь, обеспечивает оптимальное распределение правомочий.

Три научных подхода объясняют природу транзакционных издержек в российской экономике. Во-первых, теория транзакционных издержек обосновывает их высокий уровень отсутствием рынка информации о процессах ценообразования, связанных с высокой степенью монополизации и структурными диспропорциями рынка. Во-вторых, теория общественного выбора связывает величину издержек с трудностью поиска контрагента по сделке среди большого числа участников еще не сформированного рынка. В-третьих, теория соглашений объясняет большие размеры транзакционных издержек нестабильностью соглашений, обусловленной завуалированностью некоторых интересов контрагентов (превращение целерационального поведения участников сделки в оппортунистическое) [2–4].

Развивая теорию Р. Коуза, Д. Норт и О. Уильямсон предложили следующую классификацию транзакционных издержек:

1) издержки поиска информации – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

2) издержки ведения переговоров;

3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг – затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;

4) издержки, связанные со спецификацией и защитой прав собственности, – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

5) издержки оппортунистического поведения.

Следует сказать, что использование данной классификации позволило разработать методику исследования экономического поведения агентов рынка и адаптировать ее для регионального бизнес-сообщества [1, 2].

Теоретические позиции неонинституциональной экономики подтверждаются низкой эффективностью институтов рынка российской экономической системы. Особенно наглядно это проявляется на региональном уровне. Формирующаяся институциональная среда российского общества очень неоднородна, региональные особенности образуют целую мозаику. В регионах зарождаются институциональные основы рыночных моделей развития. С другой стороны, регион выполняет своего рода роль площадки для апробации таких моделей. Этот дуализм актуализирует исследования

процессов формирования рыночных институтов, происходящих в региональных сообществах [5].

Институциональный анализ, который является основным методологическим инструментом в данном исследовании, позволил рассматривать модели экономического поведения в контексте принятия агентом рынка управленческого решения по выбору партнеров и определению степени допустимого риска. Причем социологическое измерение осуществляется на стадии *ex-ante*. Ввиду сложности количественного измерения уровень и характер транзакционных издержек определились качественными методами. Эмпирической базой для институционального анализа стала полученная в ходе экономико-социологического обследования информация о поведении предприятий Республики Карелии.

Формализованное интервью с руководителями предприятий, попавших в выборку, включает вопросы, касающиеся формирования стратегий развития и деловых практик предприятий в контексте институциональной трансформации 1990–2003 гг. Основными параметрами анализа являются структура собственности, социально-экономические проблемы предприятия, конкурентоспособность, представления руководителя о происходящих рыночных преобразованиях, применяемые способы поиска партнеров, формы переговоров и оформления сделок, разрешения конфликтных ситуаций, обеспечения безопасности бизнеса.

Для того чтобы диагностировать поведение хозяйствующих субъектов, в ретроспективе исследовались процессы формирования организационной структуры и деловых практик нескольких основных типов предприятий. При этом интерес представляли следующие группы предприятий: успешные и «неудачники»; новые, бывшие советские, совместные предприятия. Сравнение успешных предприятий и «неудачников» по их организационной структуре и ее эволюции за время трансформации позволило по контрасту выявить те способы адаптации к изменившейся институциональной среде, которые помогают обладающим этими способами субъектам успешно действовать в новых условиях.

На отобранных модельных территориях методом глубинного формализованного интервью осуществлен опрос руководителей 100 предприятий Республики Карелии*. На основе реализованного социологического опроса сформирована эмпирическая база данных в системе SPSS.

* В выборку вошли предприятия республики, обследованные в 2002, 2003 и 2004 гг.

В процессе исследования моделей поведения была осуществлена проверка следующих гипотез:

- экономические агенты не имеют необходимого арсенала легитимных средств для защиты от недобросовестности партнеров;
- в российской бизнес-среде не сформированы адекватные рыночному порядку деловые практики;
- экономические агенты используют неформальные каналы для осуществления своего бизнеса;
- несовершенная правовая база, оппортунизм партнеров, отсутствие института контрактных отношений обуславливают высокие транзакционные издержки у экономических агентов;
- сформированная деловая сеть региона, являющаяся ключевым элементом структуры рынка на микроуровне, позволяет экономическим агентам в настоящее время выживать.

Основным результатом проведенной работы стала типология экономического поведения предприятий регионального бизнес-сообщества. Построение типологии экономического поведения агентов рынка – участников регионального сообщества осуществлено на основе многомерного анализа эмпирических данных. Главными типобразующими признаками являются стратегии развития предприятий, состав собственности, практики делового общения с партнерами по бизнесу.

Кроме того, инструментарий исследования включает в себя разработку и апробацию экспертной оценки транзакционных издержек агентов регионального рынка. В основе этой оценки лежит гипотеза о том, что каждая итерация экономического агента, связанная с какими-то взаимодействиями с другими агентами, сопровождается затратами, которые достаточно трудно оценить количественно. Для упрощения этой задачи в данном исследовании мы исходим из того, что если действие агента ориентировано на уменьшение транзакционного сектора (например, когда агент заключает сделку только в случае стопроцентной уверенности в партнере), то данное действие оценивается со знаком «минус» (–), если, напротив, действие агента ориентировано на увеличение этого сектора (например, агент рискует всегда, если предложение сулит выгоду), то оно получает оценку «плюс» (+). В результате каждый выявленный в ходе построения типологии тип получает определенное количество плюсов и минусов. Сравнение типов по данному признаку дало возможность качественно оценить их

транзакционный сектор и сделать выводы об эффективности выявленных поведенческих типов.

Результаты исследования позволяют наблюдать тенденцию, свидетельствующую о том, что по своему экономическому поведению предприятия Карелии группируются, по крайней мере, в три основных типа: первый тип – «пассивные», второй – «реалисты», третий – «инноваторы». Анализ выявленных типов дает о них следующие основные представления.

Первый тип – «пассивные». Стратегия таких предприятий основывается на сохранении существующего производства, в ближайшие пять лет они не склонны к каким-либо серьезным переменам в реализации своего бизнеса. Состав собственников у предприятий этого типа характеризуется преобладанием среди акционеров работников данного предприятия и администрации, причем, как правило, в равных долях (примерно у 40% «пассивных»). Частные лица и представители различных уровней власти входят в состав акционеров у 25–30% предприятий данного типа. Чаще, чем у других типов, у «пассивных» среди акционеров встречаются другие предприятия. У незначительной доли «пассивных» (8%) в состав акционеров входят банки и инвестиционные фонды.

Как правило, на таких предприятиях бизнес-план не рассматривается в качестве необходимого управленческого инструмента. Около 20% обследованных предприятий этого типа его вообще не имеют, почти 40% пока только собираются его разработать. Остальные хотя и имеют бизнес-план, не в состоянии реализовать его в связи с отсутствием средств. Среди предприятий данного типа чаще встречаются такие, на которых за последние пять лет сузился ассортимент продукции и услуг. Что касается информационно-аналитического освоения рынка, то первый тип доминирует в области использования СМИ. Вместе с тем предприятия данного типа при подборе партнеров по бизнесу чаще, чем другие, обращаются за услугами в специальные фирмы, т.е. готовы платить за информацию, пытаясь таким образом обезопасить себя от оппортунизма потенциального партнера. Довольно часто «пассивные» прибегают к неформальным каналам получения информации, что может свидетельствовать о включении представителей данного типа в социальную (неформальную) сеть регионального бизнес-сообщества.

Руководители таких предприятий при принятии решения о сделке действуют в основном, когда уверены в партнере на сто процентов. Довольно часто они полагаются в этом вопросе на интуицию и очень редко (реже,

чем остальные типы) рискуют, даже если сделка сулит выгоду. В результате они в 4 раза реже других типов сталкивались в своей практике с недобросовестными партнерами, так как в большинстве случаев заключают сделки с проверенными агентами. Такое поведение свидетельствует о достаточно оправданной осторожности и предусмотрительности руководителей «пассивных» предприятий.

Важным является то, что 70% представителей данного типа доминируют в группе опрошенных руководителей предприятий, считающих, что честный бизнес в России невозможен. Основную причину данного обстоятельства они видят в том, что бизнес не защищен со стороны государства. На второе место они ставят несформированность мотивации для честного бизнеса. Само оформление сделки – достаточно формальный процесс для «пассивных». Обычно используется типовая договор, поскольку, как уже говорилось выше, такие предприятия почти всегда работают только с проверенными партнерами.

Если возникает конфликтная ситуация, представители первого типа стараются решать вопрос цивилизованно, т.е. через посредника, – это или правоохранительные органы, или частные адвокаты, или арбитражные суды. При решении вопроса об обеспечении безопасности бизнеса «пассивные» чаще, чем остальные типы, обращаются за помощью в частные охранные агентства и милицию.

Таким образом, «пассивные» – это достаточно осторожные, предусмотрительные, редко идущие на риск агенты рынка, предпочитающие формальные варианты решения своих проблем. То, что в состав собственников у них чаще, чем у других типов, входят другие предприятия и банки, может свидетельствовать о сложной структуре собственности, имеющей черты переплетенной и рекомбинированной. А это, в свою очередь, может говорить о том, что данные предприятия могут быть запасными, а порой и подставными вариантами более солидных фирм. Тем не менее их знают в региональной бизнес-среде, и они заняли определенные позиции в деловой сети. Трансакционный сектор «пассивных» оценен следующим образом: три повышающие итерации и шесть понижающих. То есть у данного типа отмечается незначительная тенденция к уменьшению транзакционного сектора.

Второй тип – «реалисты». Стратегия развития этих предприятий ориентирована на расширение имеющегося производства, связанное в основном с наращиванием объемов без особенных технологических и организа-

ционных изменений. Состав собственников примерно такой же, как у «пассивных», но здесь чаще, чем у остальных типов, среди акционеров встречаются работники предприятия. Доминирующую позицию занимают представители различных органов власти: у «реалистов» в 2 раза чаще, чем у остальных типов, они являются акционерами. Среди акционеров у предприятий данного типа чаще, чем у двух других типов, представлены частные лица. Бизнес-план у «реалистов» получил формальное закрепление в качестве инструмента управления. Представители данного типа лидируют в группе предприятий, где бизнес-план разрабатывается за счет кредита. Вместе с тем «реалистам» чаще, чем другим, не хватает средств для реализации уже имеющегося бизнес-плана. На таких предприятиях ассортимент продукции и услуг за последние пять лет, так же как на предприятиях «пассивного» типа, не изменился.

При информационно-аналитическом освоении рынка и поиске партнеров по бизнесу «реалисты» используют почти все распространенные формы. Но активнее, чем другие, они используют интернет-ресурс. Примечательным является то, что данный тип лидирует со значительным отрывом от других (в 5 раз чаще) в использовании неформальных каналов информации.

Чаще, чем другие типы, «реалисты» не будут заключать сделку, если не имеют стопроцентной уверенности в партнере, они в 2 раза реже рискуют даже при выгодных условиях. Вместе с тем «реалисты» полагаются на свою интуицию в 2 раза чаще других. Такая осторожность объясняется богатой практикой партнерских отношений, в которой случались различные казусы. Выделяется группа руководителей в рамках данного типа, которые однажды столкнулись с крупным обманом, и это их многому научило. Тем не менее среди «реалистов» реже встречаются те, кто считает, что обман в бизнесе неизбежен. Но в целом практика партнерских отношений отражает общую тенденцию в бизнесе: случается везение, имеются проверенные партнеры, но встречается и откровенный обман.

Главной причиной нечестной игры «реалисты» больше, чем представители остальных типов, считают незащищенность бизнеса со стороны государства. В процессе оформления сделок они чаще склонны придавать значение партнеру и характеру сделки. Если партнер надежный, то сделка оформляется достаточно быстро. И наоборот, с незнакомцами используются другие процедуры, а именно, договор тщательно продумывается, наводятся соответствующие справки, заключаются предварительные, пробные соглашения и т.п.

При возникновении конфликтных ситуаций «реалисты» чаще других решают проблему самостоятельно. Обеспечению безопасности бизнеса они уделяют серьезное внимание: более распространена среди представителей этого типа практика наличия собственной службы безопасности и обращения в милицию. Важным является то, что представители «реалистов» довольно часто отвечали, что перед ними подобная проблема вообще не стоит.

Итак, «реалисты» – это более гибкий, более предприимчивый тип. По всей вероятности, такие предприятия активно включены в неформальную сеть делового регионального сообщества, что придает им больше уверенности. Кроме того, определенную защищенность они чувствуют со стороны власти. Тем не менее пока они не склонны делать серьезных шагов на рынке и «отсиживаются», как говорят сами их руководители, до лучших времен. Трансакционный сектор «реалистов» оценен следующим образом: шесть повышающих итераций и одиннадцать понижающих. То есть тенденция к снижению трансакционных издержек у предприятий данного типа заметна значительно сильнее, чем у предыдущего.

Третий тип – «инноваторы». Стратегия развития предприятий этого типа существенно отличается от стратегий «пассивных» и «реалистов». В ближайшем будущем здесь планируются реорганизационные мероприятия, связанные с перепрофилированием производства, освоением других секторов рынка, внедрением новых технологий, на некоторых предприятиях намечаются серьезные институциональные преобразования. Состав собственников примерно такой же, как у двух других типов, но наиболее заметно присутствие в числе акционеров представителей администрации, у «инноваторов» они встречаются в 2 раза чаще. Бизнес-план, конечно же, является вполне нормальным явлением. Он чаще всего реализуется за счет собственных средств или кредитов. Ассортимент продукции за последние пять лет принципиально изменился, – такой ответ наиболее часто встречается у руководителей предприятий данного типа. Также довольно часто встречался ответ «ассортимент расширился».

Поиск партнеров осуществляется через общераспространенные каналы, но «инноваторы» отличаются по двум позициям: они чаще других имеют свою маркетинговую службу и значительно чаще получают информацию из госструктур. «Инноваторы» доминируют в группе риска: они очень часто рискуют, если сделка сулит выгоду. Среди руководителей подобных предприятий очень редко встречаются такие, которые заключают сделки только при стопроцентной уверенности в партнере и действуют по интуи-

ции. Не случайно в практике партнерских отношений их неоднократно обманывали.

Вместе с тем руководители предприятий-«инноваторов» очень редко соглашались с мнением, что честный бизнес в России невозможен. На наш взгляд, здесь усматривается определенная доля лукавства. Основной причиной нечестного бизнеса представители данного типа считают несформировавшуюся мотивацию в среде предпринимателей. Поэтому процедуре оформления сделок «инноваторы» придают огромное значение: сделки тщательно готовятся, детально прописывается каждая позиция независимо от того, известен ли партнер или нет. Такая практика широко распространена у предприятий этого типа.

Разрешение конфликтных ситуаций у «инноваторов» происходит или в самостоятельном режиме, или с помощью посредника. Среди способов разрешения проблемы назывался и такой вариант: «обращаюсь в криминальные структуры». Безопасность бизнеса также обеспечивается в основном способами, отличными от используемых другими типами. Наиболее распространенными ответами были «нас защищают криминальные структуры» и «нас защищают представители власти».

Таким образом, поведение «инноваторов» – более яркий, более динамичный, на первый взгляд более рыночный тип экономического поведения. Но при более глубоком анализе вскрываются некоторые специфические штрихи их портрета, не совсем сочетающиеся с рыночными схемами. Чем объясняется их рискованное поведение? Ответ можно найти в тех способах, которые используются «инноваторами» для освоения рынка, разрешения конфликтных ситуаций и обеспечения безопасности бизнеса, – здесь просматривается лояльность со стороны власти и криминальных структур. Трансакционный сектор «инноваторов» оценен следующим образом: одиннадцать повышающих итераций и шесть понижающих. То есть в данном случае наблюдается противоположная тенденция: действия агентов данного типа чаще связаны с повышением, нежели с понижением, трансакционных издержек.

Экспертная оценка трансакционного сектора выявленных в ходе исследования типов экономического поведения хозяйствующих субъектов региона позволила установить, что наиболее эффективным в настоящее время является поведение «реалистов». Это объясняется следующими обстоятельствами. Несмотря на неяркую активность, представители данного

типа уверенно занимают свои ниши на рынке. Развитость неформальных отношений в настоящих условиях может быть эффективным способом защиты от оппортунизма власти и недобросовестных партнеров, что, в свою очередь, может работать на снижение рисков и, следовательно, на снижение транзакционных издержек. Следует сказать, что осуществляемая «реалистами» стратегия выживания сегодня – это стратегия их развития завтра.

Сегодня бизнес вынужден защищаться самостоятельно. Государственные эксперименты слишком дороги для «реалистов». Поэтому разворачивать инновационные стратегии, на взгляд руководителей предприятий этого типа, не пришло время. Тем не менее «реалисты» – это самое сильное, самое надежное звено в рыночной структуре региона. В отличие от «реалистов» «пассивные», хотя тоже не рвутся в передовики, предпочитают формальные связи для своей защиты и существования. Их осторожность позволяет им удерживаться на уровне низких транзакционных затрат. Но представители этого типа очень часто разделяют мнение, что честный бизнес в России невозможен. В определенной степени они могут проецировать данную позицию на свое поведение.

Самым неэффективным оказался тип «инноваторов». Некоторые объяснения этого уже были даны. Стоит только добавить, что в настоящее время, когда законодательный режим так неустойчив, излишний авантюризм в бизнесе может приводить к успеху при нечестной игре агентов рынка, а это будет подтверждать вывод о том, что такие институты неэффективны.

Рассуждая в целом о связи эффективности экономических институтов и уровня транзакционных издержек в России, нам хочется обратиться к исследованиям В.В. Радаева. Он склонен считать, что некоторые авторы (Д. Норт, О. Уильямсон) преувеличивают роль транзакционных издержек [5]. Включившись в эту дискуссию, трудно сразу принять точку зрения какой-либо из сторон. Но дискуссия открыта для научной аудитории, и хочется надеяться, что есть третий путь. Формирование рыночных институтов является в настоящее время ключевой проблемой российского общества. От успешности данного процесса будет зависеть его перспектива не на одно десятилетие.

Размышления о неудаче экономических реформ в России ненавязчиво подводят нас к вопросу о роли закона и власти в общественном развитии. Рыночная идеология комплементарна диктатуре закона, и об этом свидетельствует история западного общества. Там, где нет закона, нет рынка. Для русского человека западная система и рыночная система суть одно. Но

русский человек (и в этом состоит его особенность) всегда был склонен скорее к «понятию», нежели к закону. Институциональная революция, направленная на построение рыночной системы в нашем нерыночном обществе, привела к созданию административно-бюрократического «монстра», подменяющего собой и закон, и рынок. В таких условиях экономическая система, освобожденная от идеологических догм социализма, вставшая на коммерческую основу и потерявшая государственную поддержку и защиту, вынуждена искать способы и формы выживания.

Экономическое поведение агентов рынка является яркой иллюстрацией этого процесса. Именно поведение экономических агентов отражает все «проколы» российских формальных институтов. Бизнес занял «круговую оборону». В какой точке находится предел его сопротивляемости? Насколько отчаянными или изощренными могут быть реакции на очередные эксперименты? Эти вопросы должны волновать власть. И парадокс состоит в том, что должны, но не волнуют. Рыночные институты формируются в контексте социальных связей и отношений. Агенты рынка структурируют эти связи и отношения в деловые сети. Именно такая система отношений позволяет им справляться с «бюрократическим грузом», выживать и строить модели хотя бы ближайшего будущего.

Результаты представленного исследования свидетельствуют о том, что именно деловые сети позволяют экономическим агентам – участникам региональных бизнес-сообществ удерживаться в своих нишах, ориентируя сегодня свою стратегию только на выживание, и у них нет пока другого пути.

Литература

1. Коуз Р. Фирмы, рынки и право. – М., 1993.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки и отношенческая контрактация. – СПб., 1996.
4. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. – М.: Центр полит. технологий, 1998.
5. Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: РОССПЭН, 2002.