

Институциональные преобразования в российской экономике и ФПГ

1. Проблема информента прав собственности и ФПГ

Институциональные преобразования в российской экономике во многом были ориентированы на то, что без искажающего влияния монополий и государства в отношениях между частными хозяйственными субъектами будут преобладать классические рыночные механизмы. Реально же укореняются деловые обычаи, нормы и организации, явно не вписывающиеся в идеальную рыночную модель. Среди этих новых институтов и организаций неплатежи, бартер, финансовые пирамиды, сочетание открытых и скрытых форм оплаты труда, финансово-промышленные группы и др.

Значительные расхождения между декларированными замыслами преобразований и их реальным воплощением способствовали росту внимания к институциональной теории, к закономерностям изменения экономических институтов. Из известной теоремы Коуза (Coase, 1960) следует, что возможности рыночной саморегуляции зависят от уровня трансакционных издержек. Экономические институты, снижающие эти издержки, предстают одновременно фактором повышения дееспособности рыночных механизмов. Как показывает российская практика, высокий уровень трансакционных издержек способен деформировать не только рыночное распределение производственных ресурсов, но и само становление рыночных экономических институтов.

Институциональные преобразования, разворачивающиеся при высоком уровне трансакционных издержек в сфере использования производственных ресурсов, сопряжены с большими издержками в сфере институциональной трансформации или, короче, трансформационными издержками¹ (о такого рода издержках см. Полтерович, 1998). Создаются и воспроизводятся институты, обслуживающие теневую экономику и криминальный бизнес. Возникновение такого рода устойчивых норм (институциональных ловушек, по определению Полтеровича) свидетельствует в пользу обобщения теоремы Коуза на институциональную саморегуляцию.

Высокий уровень трансакционных издержек в российской экономике во многом связан с тем, что приватизация ряда государственных предприятий и распространение новых частных фирм не сопровождалось развитием адекватного механизма информента прав

¹ Понятие трансформационных издержек может иметь иной смысл, использоваться для обозначения издержек технологической трансформации. В этом смысле издержки производства представляют собой сумму трансформационных и трансакционных издержек (Норт, 1997, с. 46).

собственности, т.е. механизма, который обеспечивал бы достаточно надежную реализацию отношений, предполагаемых правами частной собственности. В таких условиях ряд собственников прибегает к схемам “частного инфорсmenta”, когда принуждение к выполнению обязательств осуществляется специфическими частными институтами (мафиозными или полумафиозными группировками, собственными службами безопасности, разнообразными “фондами поддержки правоохранительных органов” и т.д.) (Радыгин, Энтов, 1999, с. 37-38).

В качестве средства снижения затрат, связанных с инфорсментом, рассматривается централизация его функций в руках государства. Успешность такой централизации зависит от дееспособности государственных институтов. Сочетание государственной и партийной дисциплины, как в современном Китае, государственной и военной дисциплины, как ранее в Республике Корея, обеспечило достаточно мощную поддержку рыночных механизмов. Однако, при неотлаженности государственных институтов ставка на централизацию инфорсmenta чревата попаданием в институциональную ловушку самих этих институтов, когда государственный инфорсмент усиливает рентоориентированную активность (rent-seeking) частного бизнеса, а с ней и коррупцию в госаппарате². Предложения по избавлению от такого рода институциональной ловушки, уповающие лишь на разграничение власти и бизнеса, недооценивают проблему трансакционных издержек.

Если сами государственные структуры находятся в стадии становления либо ограничены в возможностях авторитарного контроля, значительный, а то и решающий вклад в развитие эффективной рыночной экономики могут вносить следующие обстоятельства: (а) импорт инфорсmenta через высокую открытость экономики; (б) внутригрупповой инфорсмент прав и обязательств между участниками соответствующей группы.

Вариант (а) ориентирован на то, что слабые позиции компаний, в которых ущемляются права собственников, на открытых рынках капитала приведут к вытеснению этих компаний и с открытых товарных рынков. Принципиальным изъяном варианта (а), особенно для крупной экономики, является перспектива пассивного встраивания в мировое разделение труда.

Возможности варианта (б) раскрыты Вебером на примере протестантской этики. Принятие в члены протестантской общины сопровождалось проверкой деловой добросовестности и кредитоспособности (Вебер, 1990, с. 278). Первостепенную роль играл здесь моральный инфорсмент.

² Об институциональной ловушке коррупции см. Полтерович, 1998, с. 20-21.

Приводимый Вебером (1990, с. 181) квакерский принцип «honesty is the best policy» (честность – наилучшая политика) не смотрелся бы как чужеродный и в кодексе бусидо. Моральный фактор сохраняет большое значение в японских кейрецу. Вместе с тем, внутригрупповой инфорсмент в них опирается и на другие рычаги, в частности, кредитные. Инфорсмент в кейрецу ориентирован не столько на защиту прав акционеров как таковых, сколько на поддержку обязательств партнеров по группе друг перед другом. Более того, сами акционерные связи выступают составляющей механизма инфорсмента этих обязательств. Такой инструментальный подход к правам собственности контрастирует с их фетишизацией, когда имущественные права рассматриваются в отрыве от обслуживаемых ими задач экономического развития, превращаются в самоцель.

Формирование российских ФПГ следует рассматривать как один из путей снижения транзакционных издержек до уровня, при котором способны раскрыть свой созидательные возможности как государственное влияние на сферу имущественных прав, так и саморегуляция рыночных контрактов и институциональных преобразований. С этой точки зрения, ФПГ – не альтернатива рациональной либерализации экономики, но, потенциально, – одно из средств преодоления той институциональной ловушки на пути либерализации, каковой является коррупция.

Само по себе объединение предприятий в ФПГ не является гарантией освобождения экономики от рассматриваемой ловушки. Характер воздействия бизнес-групп на экономику весьма чувствителен к тому, насколько искренна борьба с коррупцией со стороны государственных инстанций. Преобладание показных действий приводит к тому, что при формировании интегрированных корпоративных структур на первый план выходят мотивы сращивания бизнес-элиты и государственной власти, укрепления позиций в борьбе за присвоение ренты. ФПГ способны внести свой вклад в инерционность рентоориентированной модели взаимодействия государства и бизнес-элиты.

При всех достоинствах установки на беспристрастную защиту государством прав собственности, следует учитывать, что такая установка исходит из возможности дистанцирования власти от прежних групп влияния. Сам выбор в России модели ваучерной приватизации свидетельствует о том, что власть не была готова противостоять лоббистской деятельности сторонников этой модели. Между тем, «выбор в пользу бесплатной раздачи имущества по сравнению с продажами оказывает негативное воздействие на борьбу за присвоение ренты. Отдавая предпочтение бесплатной раздаче имущества, правительство дает зеленую улицу большой игре за ренты» (Ролан, 1997, с. 86). Перспектива извлечения

такой ренты, борьба национальных элит за ее присвоение сыграли существенную роль в тех центробежных тенденциях, что привели к распаду СССР.

Заметный отпечаток на действия ФПГ накладывает собственная структура таких групп, их приспособленность к решению долгосрочных экономических задач, к реализации крупных инвестиционных проектов. Здесь важны согласованность интересов партнеров по группе, подкрепленная технологическими и имущественными связями, устойчивый баланс интересов инсайдеров и аутсайдеров, выражающийся в относительной стабилизации состава акционеров, консолидация в группе такого количества ресурсов, которое необходимо для масштабных проектов модернизации производства. Когда этого нет, основой благополучия бизнес-группы становится рентоориентированная активность.

Наблюдаемое с формированием ФПГ обострение конкуренции за ренту вносит некоторую дестабилизацию в смычку власти и бизнес-элиты. В самой этой элите усиливается размежевание позиций относительно стратегии дальнейшего экономического развития страны. Среди принципиальных вопросов здесь – выбор модели взаимоотношений между реальным и финансовым секторами экономики. В качестве основных альтернатив предстают анго-американская и японо-германская модели. Приверженность одной из этих моделей во многом определяет отношение к российским ФПГ.

2. Выбор модели взаимоотношений между реальным и финансовым секторами экономики

Различия между анго-американской и японо-германской моделями рыночной экономики проявляется в разных аспектах, включая принципы участия коммерческих банков в инвестиционном процессе (см., например, Адекенов, 1997, с. 25-30; Стиглиц, 1994), структуру финансирования корпоративного развития, долю участия банков в капитале нефинансовых корпораций (см., например, Дементьев, 1998а), механизмы контроля за управляющими.

В США большинству финансовых институтов запрещается владеть контрольными пакетами акций нефинансовых корпораций. Однако распространенные «враждебные поглощения» вынуждают менеджеров действовать эффективно, чтобы не потерять работу. Несмотря на претензии к такому механизму контроля, сохраняется мнение, что «трудно представить какой-либо другой механизм, который смог бы осуществлять информационные и контрольные функции столь же хорошо, как биржа» (Фишер, 1994, с. 378).

Ввиду многочисленных претензий к качеству корпоративного управления в России неудивительно, что изменение ситуации связывается с усилением дисциплинирующего

воздействия фондового рынка на управляющих, с ориентацией институциональных преобразований в отечественной экономике на американскую модель. Ориентации на американскую модель отвечает стремление к тому, чтобы роль инсайдеров в акционерных отношениях была малозначительной. Отсюда трактовка фирм, контролируемых сотрудниками (работниками и менеджерами), как нежизнеспособных. Внимание концентрируется на усилении внешних механизмов корпоративного контроля. В частности, предлагается обеспечить, чтобы для российской экономики активный контроль акционеров (голосование) стал доминирующей формой (по отношению к пассивному контролю через продажу акций).

В таком предложении можно заметить отражение некоторых новейших тенденций в развитии американской модели. Среди этих тенденций частичный отход американских финансовых посредников (в частности, взаимных фондов и пенсионных фондов) от «правила Уолл-стрита» (Wall Street rule) – когда управляющие фондом не удовлетворены решениями компании, акции которой они держат, они не предъявляют претензий, а просто продают акции. Под влиянием решений Министерства труда США (1988 г.) и Комиссии по ценным бумагам и биржам (1992 г.) в 90-е годы растет число исключений из этого правила. Финансовые посредники обнаруживают интерес к голосованиям на собраниях акционеров. Тем не менее, при общей оценке ситуации констатируется преобладающая отстраненность финансовых институтов от реального управления компаниями, владельцами которых они в значительной мере являются, ориентация этих институтов на биржевые спекуляции ценными бумагами. В целом, англо-американская модель рыночной экономики сохраняет свои специфические черты.

В Японии и Германии ведущую роль в этих механизмах контроля за управляющими играют банки. Интеграция промышленных компаний вокруг банков – средство приспособления к информационным изъятиям финансовых рынков (см. Hoshi, 1994), снижения агентских издержек. При мониторинге корпоративного управления банки ФПП опираются как на собственные ресурсы и возможности, так и на поддержку банков, входящих в возглавляемые главными банками консорциумы кредиторов, на доверие стабильных акционеров.

Опыт экономик Германии и Японии - свидетельство того, что банковский мониторинг совместим с инсайдерским контролем. Совместимость достигается через ситуационное управление, подразумевающее, что в случае, если контролируемое инсайдерами предприятие в финансовом отношении крепко стоит на ногах и не испытывает затруднений с возвратом кредитов, инсайдеры остаются претендентами на остаточный доход (Аоки, 1997, с. 56). Учет

этого опыта при институциональных преобразованиях в России имеет тем большее значение, что для отечественных корпораций характерна высокая степень инсайдерского контроля. Таким образом открывается перспектива институциональных преобразований в российской экономике, не связанных с большими трансформационными издержками по минимизации этого контроля, но обеспечивающих встраивание его в эффективное рыночное хозяйство.

Во второй половине 1997 г. благополучие стран Юго-Восточной Азии, во многом ориентированных на японскую модель развития и испытывающих большое влияние японских ФПГ, оказалось поколеблено финансовым кризисом. Он вызвал волну скептического отношения к японской модели рыночной экономики, к характерной для нее интеграции промышленных компаний и банков в финансово-промышленные группы. Подобным образом, бытовавшее и в предшествующие годы скептическое восприятие российских ФПГ только усилилось на фоне тех трудностей, с которыми столкнулись ведущие российские банки после августа 1998 г.

Однако категоричные выводы относительно японской модели преждевременны. Как видно из табл. 1, азиатский финансовый кризис выявил высокие восстановительные качества тех ее модификаций, что используются в Республике Корея и Сингапуре. Если в конце 1997 г. резервы иностранной валюты в Корее составляли около \$ 3,9 миллиардов, то в 1999 г. они превысили \$ 69 миллиардах, что является рекордным уровнем для корейской экономики (Kim Dae-jung, 1999).

Таблица 1

Развитие Сингапура и Республики Корея на фоне индустриальных стран G-7

	1981– 1990	1991– 2000	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Реальный ВВП (годовое изменение в процентах)</i>											
Республика Корея	9,1	5,4	5,4	5,5	8,3	8,9	6,8	5,0	-5,8	6,5	5,5
Сингапур	7,0	7,2	6,6	12,8	11,4	8,2	7,5	9,0	0,3	4,5	5,0
НИС Азии в целом	8,2	5,5	6,0	6,3	7,5	7,3	6,2	5,8	-1,8	5,2	5,1
7 главных индустриальных стран	2,9	2,2	1,8	1,1	2,8	2,2	3,0	2,9	2,2	2,6	2,4
<i>Безработица (в процентах)</i>											
Республика Корея	3,5	3,6	2,4	2,8	2,4	2,0	2,0	2,6	6,8	7,0	6,0
Сингапур	3,4	2,8	2,7	2,7	2,6	2,7	2,0	1,8	3,2	4,3	4,2
НИС Азии в целом	3,0	3,2	2,1	2,3	2,1	2,1	2,2	2,5	5,4	5,7	5,0
7 главных индустриальных стран	6,9	6,7	7,1	7,2	7,0	6,7	6,7	6,5	6,2	6,2	6,4
Источник: World Economic Outlook (October 1999), IMF, 1999											

По имеющимся наблюдениям (см., например, Hong, Tornell, 1999) страны Юго-Восточной Азии продемонстрировали более высокие темпы послекризисного восстановления, чем страны Латинской Америки, подверженные сильному влиянию

американской экономической модели. Это еще одно свидетельство в пользу японской модели экономики.

Вместе с тем, в самой Японии сложная экономическая ситуация меняется довольно медленно. Это на фоне успехов американской экономики в 1990-е усиливает восприятие американской модели как безальтернативной. Однако, вследствие тесных торговых, финансовых и технологических связей между Японией и рядом юго-восточных стран текущие экономические результаты отдельной страны (пусть даже Японии) не дают исчерпывающего представления о жизнеспособности рассматриваемой модели экономики.

Насколько близка японо-германская модель условиям институционального развития российской экономики? В определенной мере об этом можно судить по результатам деятельности отечественных ФПГ.

3. Российские ФПГ – пример институциональной «отдушины» реформ

Нередкие после августа 1998 г. пессимистические прогнозы относительно отечественных ФПГ трудно признать подтвердившимися. Если исходить из представленных официальными ФПГ отчетов в Госкомстат России, эти группы добились по ряду показателей в кризисном 1998 г. более высоких результатов, чем промышленность в целом (Войтенко, 1999). Сравнение достижений крупных компаний официальных ФПГ и 200 ведущих (по объему реализации) отечественных предприятий показывает, что входящие в группы компании имеют преимущество в темпах роста реализации продукции (Дементьев, 1999). Роста производства на крупнейших предприятиях официальных российских ФПГ опровергает утверждения о том, что кредиты в ФПГ шли преимущественно плохо работавшим компаниям, рассматривались как спасательный круг и использовались не для расширения выпуска продукции (в еще меньшей степени для инвестиций), а для выживания (Попов, 1999).

Увеличение производства отечественными предприятиями пока достигается в основном за счет повышения загрузки имеющихся мощностей. Правомерен вывод о том, что интеграция в ФПГ благоприятствует вовлечению простаивающих мощностей в производство. Оценить это качество финансово-промышленных групп помогают результаты исследования производительности ключевых отраслей российской экономики, выполненное McKinsey Global Institute в 1999 г. (<http://www.mckinsey.com>).

Один из наиболее важных выводов этого исследования заключается в том, что, несмотря на снижение производительности до 17% от уровня США (с 30% в 1991 г.), при использовании новых форм организации и относительно небольших целевых инвестициях

приблизительно на 75% старых мощностей могут быть достигнуты показатели производительности, превышающие 60% от уровня США. Если учесть, что по данным McKinsey загрузка мощностей старых предприятий в среднем не достигает 40%, то к неоправданно простаивающим можно отнести 35% мощностей. Обеспечение загрузки этих мощностей – важнейший резерв наращивания инвестиционных ресурсов российской экономики, ресурсов ее модернизации.

С позиций приспособления промышленности к изъятиям институциональных преобразований и экономической политики, **институт правил и норм сотрудничества в рамках ФПГ** предстает своего рода отдушиной, в определенной мере компенсирующей эти изъятия. Благодаря такой отдушине повышаются адаптивные возможности отечественной промышленности. Этот вывод подтверждается при сопоставлении динамики развития крупных компаний в составе ФПГ и промышленности в целом в I квартале 1999 г. по отношению с I кварталом 1998 г. (Дементьев, 1999). С точки зрения объемов реализации продукции, участники ФПГ демонстрируют лучшее приспособление к новой экономической ситуации, возникшей после августа 1998 г.

Насколько обоснована трактовка норм внутригрупповых отношений как институциональной отдушины в контексте развития банковской системы России? Банки, официально входящие в состав российских ФПГ и сохранившие лицензию после августа 1998 г.) составляют примерно 1/10 часть из списка крупнейших российских банков (по размеру собственного капитала на 01.12.99 г.). Треть банков ФПГ оказалась с отозванной либо ликвидированной лицензией, что не могло не сказаться на состоянии сформированных вокруг банков бизнес-групп. Характеристика соответствующих изменений как распада банковских групп упрощает фактическое развитие событий. В ряде случаев прежние банки-лидеры ФПГ уступили место новым банкам за счет перераспределения в них активов из проблемных банков. Примером здесь является перевод активов из ОНЭКСИМБанка в Росбанк. Продажа активов выступает в таких случаях маневром по сохранению группы, пусть и с определенной сменой «вывесок».

Сопоставление банков ФПГ с другими крупными банками по состоянию на 01.12.99 г. показывает (табл. 2) близость между ними как по соотношению между активами и собственным капиталом, так и по доле кредитов предприятиям в работающих кредитах. Вместе с тем, входящие в группы банки имеют заметно более высокую долю просроченных кредитов в кредитном портфеле. Создается впечатление, что участие в ФПГ сопряжено для банка с более высоким кредитным риском из-за необязательности заемщиков.

Таблица 2

Банки ФПГ среди крупнейших российских банков
(по размеру собственного капитала на 01.12.99 г.)

Место среди топ-200 на 01.12.99	Банк	Город	Собственный капитал, тыс. руб.	Сальдированные активы, тыс. руб.	Доля кредитов предприятиям в работающих кредитах (в%)	Доля просроченных кредитов в кредитном портфеле (в%)
4	АЛЬФА-банк	Москва	10082969	63045122	27,49	15,24
12	Доверительный и Инвестиционный Банк	Москва	2441438	18283338	1,87	4,38
30	ИМПЭКСБАНК	Москва	1037611	6056137	3,37	2,86
31	АВТОБАНК	Москва	1036533	13960519	43,39	0,53
49	Ланта-Банк	Москва	467663	1288722	19,15	12,51
50	Промрадтехбанк	Москва	462725	2266714	11,35	13,74
55	Золото-Платина-Банк	Екатеринбург	433900	3308578	31,85	4,57
70	НЕФТЕХИМБАНК	Москва	340074	3313951	35,27	51,92
73	Кузбассугольбанк	Кемерово	330750	590144	28,71	1,35
90	Санкт-Петербург	С-Пб	266408	6182001	9,92	19,02
108	Судкомбанк	Москва	204332	359842	36,6	0
116	Балтонэксим банк	С-Пб	195124	2827576	29,88	0,06
118	Местбанк	Москва	193964	1297420	17,53	0,7
136	Уральский банк реконструкции и развития	Екатеринбург	169774	1273430	41,37	6,15
155	МЕТАЛЭКС	Красноярск	145387	1142618	21,55	6,8
157	Донинвест	Ростов-на-Дону	142021	1093276	21,61	1,19
184	Прио-Внешторгбанк	Рязань	122603	739383	14,66	12,69
186	НБД-Банк	Нижний Новгород	121531	1055094	39,34	30,65
188	СВЕРДЛСОЦБАНК	Екатеринбург	116284	648918	50,07	7,43
191	Курскпромбанк	Курск	114807	592593	61	2,94
198	Арсенал	Москва	110184	152709	0	0
В среднем по банкам ФПГ из топ-200 без Сбербанка России			882671	6165623	25,99	9,27
В среднем по топ-200 без Сбербанка России			698789	4899228	26,63	5,71

Источник: Рассчитано по «Компания», 2000, №4

Возможна, однако, и другая интерпретация ситуации с просроченными кредитами. Официальный статус ФПГ часто получают группы, находящиеся в зоне борьбы за сферы влияния. В той мере, в какой ситуация с просроченными кредитами отвечает замыслам банка по усилению своего контроля над предприятием-заемщиком, банк заинтересован в создании такой ситуации.

При оценке влияния института внутригрупповых норм отношений на жизнеспособность банков ФПГ следует учитывать, что многие из официальных российских групп имеют формальный характер ввиду слабости связей между их участниками. Лишь четверть из более чем 100 банков-учредителей ФПГ обнаруживают акционерные связи с партнерами по группе, когда либо эти партнеры выступают акционерами банка, либо последний располагает долей в акционерном капитале других участников группы (помимо ее

центральной компании). Как показывает российская практика, более тесные имущественные узы (акционерные связи) между банком и его промышленными партнерами по ФПГ повышают жизнеспособность банка. Среди имеющих рассматриваемые связи банков только у 4 ликвидирована либо отозвана лицензия (на 01.01.2000 г.), что составляет 16%. Среди банков ФПГ, не имеющих акционерных связей с партнерами по группе, с отозванной либо ликвидированной лицензией оказалась треть. Таким образом, среди банков-учредителей ФПГ опирающиеся на акционерные связи в рамках своей группы банки демонстрируют вдвое более высокую устойчивость, чем банки без такой опоры.

Анализ развития наиболее крупных банков ФПГ подтверждает смещение мотиваций их деятельности от максимизации прибыли к наращиванию активов (см. Дементьев, 1998б, с. 93-94). Сопоставление суммарных ликвидных активов банков из top-200 по величине собственного капитала на 01.01.2000 г. («Компания», 2000, №9) и банков из top-200 на 01.01.1999 г. («Компания», 1999, №8) показывает рост в 1,8 раза без учета активов Сбербанка России. Банки ФПГ, фигурирующие в обеих этих рейтингах, демонстрируют увеличение ликвидных активов в 5,2 раза. При этом темпы роста собственного капитала банков из top-200 (на 01.01.2000 г.) практически совпадают с темпами роста собственного капитала банков ФПГ из этой совокупности и составляет 237%. Среднее отношение заявленной прибыли к работающим активам составляет 14,4% для top-200 и 4,6% для крупных банков ФПГ. Среднее отношение заявленной прибыли к собственному капиталу составляет 28% для top-200 и 20,7% для крупных банков групп.

Правомерен вывод о том, что участие в ФПГ сопряжено с модификацией целевых установок партнеров по группе. При определенном уровне интеграции меняется характер отношений в рамках финансово-промышленных групп. Соответствующие новые нормы и правила этих отношений оказываются институциональной отдушиной и для промышленных, и для кредитно-финансовых участников этих групп. Практические потребности приводят к обретению институциональной системой России черт, близких к японо-германской модели рыночной экономики.

4. Логика институциональных изменений

В связи с весьма существенной ролью институциональных «отдушин» возникает вопрос о том, как вписываются они в схему изменения институтов и организаций, рисуемую институциональной теорией. Значительную роль в этих изменениях играет естественный отбор. С течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные — выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм эко-

номической, политической и социальной организации. В качестве эффективных рассматриваются институты и организации, продуцирующие экономический рост, помогающие участникам обмена получить больше выгод от торговли. Большое внимание в институциональной теории уделяется тому, почему формируются и могут долгое время существовать неэффективные институты и организации.

Обратимся к логике процесса институциональных изменений в исследованиях Норта (1997). В качестве своего рода точки отсчета рассматривается институциональное равновесие. Это такая ситуация, «в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений» (Норт, 1997, с. 112). Однако текущая деятельность игроков оказывает влияние на ценовые пропорции. «...Предприниматели и возглавляемые ими организации реагируют на изменения в соотношениях цен либо непосредственно, направляя ресурсы на реализацию новых выгодных возможностей, либо — если это невозможно сделать в рамках существующих правил — косвенно, путем соизмерения издержек и выигрыша от выделения ресурсов на цели изменения правил или механизмов их соблюдения» (там же, с. 112-113).

Другими словами, институциональные и организационные перемены способны носить как явный, так и подспудный характер. В последнем случае некоторое институциональное обновление достигается за счет того, что оно или вписывается в прежние ограничения, или происходит за счет ослабления контроля за их соблюдением.

Как указывает Норт, «с течением времени может сложиться такое положение, когда какое-либо правило либо подвергается изменению, либо просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению. Аналогичным образом обычай или традиция могут претерпеть постепенную эрозию и уступить место другому обычаю или традиции» (там же, с. 112).

Вместе с тем, разные общества по-своему приспособляются к фундаментальным изменениям в соотношении цен. Речь идет об институциональной адаптации, опирающейся на предшествующий ход институционального развития. Как меняются институты и организации, зависит от соотношения сил социальных агентов – организаций, развившихся в рамках совокупной институциональной системы, присущей данному обществу. «Поскольку соотношение сил между социальными группами в одном обществе ... сильно отличается от соотношения сил групп, принадлежащих другому обществу, то в каждом обществе возникает, как правило, своя, специфическая институциональная реакция (там же, с. 130).

К разным результатам приводит и попытка введения для различных обществ одного и

того же набора правил. «Хотя правила те же самые, но механизмы и практика контроля за соблюдением этих правил, нормы поведения и субъективные модели игроков другие» (там же, с. 131).

Ответ на вопрос об упорном существовании неэффективных институтов и организаций предлагается искать в определенном их симбиозе, создающем «эффект блокировки» эффективных изменений. Под блокированием (lock-in) понимается ситуация, когда однажды принятое решение, сформированные институт или организация с трудом поддаются изменению. Неэффективные формальные, и неформальные институциональные ограничения накладывают отпечаток на действующие и возникающие организации, на их мотивации. Институциональные условия в бедных странах поддерживают такие политические и экономические решения, которые не благоприятствуют экономическому развитию. С другой стороны, сами организации влияют на институты. Так, Норт обращает внимание на то, что при создании системы прав собственности руководители государств могут больше заботиться о своих интересах, чем о снижении транзакционных издержек (там же, с. 22).

Вместе с тем, институциональная теория не связывает неэффективные действия в институциональной сфере лишь с исторически сформировавшимся мировоззрением и своекорыстными интересами властей преобладающих. Несовершенство институтов проявляется во фрагментарности обратных связей между действиями и результатами, в слабости «эффектов обучения». «В динамическом мире возрастающей отдачи институтов несовершенные "наощупь", действия игроков отражают трудности расшифровки сложной окружающей среды с помощью имеющихся у них ментальных конструкций — идей, теорий и идеологий» (там же, с. 124). Другими словами, примитивизирующая экономическое развитие теория способна стать реальным фактором его блокировки. Это относится, в частности, к теориям, ориентированным на нулевые транзакционные издержки и принижающим роль стратегических действий.

Нередкая причина торможения экономического развития - близорукие действия в институциональной сфере. При неизменных институциональных ограничениях усилия, направленные на максимизацию результата в краткосрочной перспективе, способны принять вид устойчиво неэффективной деятельности. Примером здесь может служить ситуация, когда правительство, преследуя фискальные цели, сужает временные рамки экономической деятельности и тем самым создаст разрыв между побудительными мотивами частной деятельности и общественным благосостоянием (там же, с. 22).

Ориентации на решение долгосрочных задач развития соответствует понятие

адаптивной эффективности. Эта эффективность связана с тем, насколько сильно стремление общества к обучению и приобретению знаний, к поощрению инноваций, к риску и разнообразным видам творческой деятельности, а также к решению проблем и распределению "узких мест", мешающих развитию общества (там же, с. 106).

Чрезмерная регламентация хозяйственной деятельности, жесткий контроль за соблюдением такого рода детализированных правил чреваты снижением адаптационной эффективности системы, возможностей ее эволюционного совершенствования. В частности, сужаются возможности по уменьшению отрицательных последствий от ошибочных государственных решений за счет институциональных инициатив других социальных агентов.

Однако и сохранение простора для подобных инициатив имеет неоднозначные последствия. В одних инициативах могут преобладать позитивные, в других – негативные качества. В первом случае можно говорить об институциональных «отдушинах», второй случай особенно опасен, если ведет к возникновению институциональной «ловушки». Если ориентироваться на краткосрочные последствия институциональных новаций, велика вероятность перепутать представленные случаи. Здесь можно провести параллель с проблемой выбора временного горизонта при оценке эффективности предприятий. По мнению Макарова и Клейнера (1999, с. 90), этот горизонт в переходной экономике должен быть расширен по крайней мере до границ периода завершения основных институциональных преобразований в отраслевом, рыночном и региональном окружении предприятий.

Некорректной является и оценка институциональных отклонений по меркам экономики с нулевыми транзакционными издержками. Если сам транспорт прокладывает путь в объезд разбитой дороги, не стоит оценивать этот путь по критериям шоссе. Лучше представить потери при отсутствии объезда.

Институциональные «отдушины» - своего рода компенсаторный институт относительно изъянов других норм и правил, относительно ошибок в действиях регламентирующих экономическую жизнь организаций. Во многом за счет таких «отдушин» (бартер, неплатежи, внутригрупповые нормы и др.) отечественная промышленность избежала коллапса после резкого изменения структуры цен с началом реформ. Таким образом институциональные отдушины обеспечили принципиальное повышение адаптивной эффективности российской экономики.

Фактически всегда в обществе наряду с институтом основных правил (или основными институтами) действует институт исключения из них (институциональные отклонения). Так

вместе с общими принципами распределения дефицитных ресурсов существуют и правила внеочередного (например, мобилизационного) доступа к ним. Наряду с кредитным рынком практикуется и вне рыночное предоставление кредитов. Наличие в ряде спортивных игр института фолла повышает гибкость игровых стратегий.

Как известно, «главная роль, которую институты играют в обществе заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя не обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (Норт, 1997, с. 21). Среди важнейших источников неопределенности – оппортунистическое поведение социальных агентов. Когда институциональные отклонения («отдушины» и «ловушки») выступают институционализацией оппортунистического поведения, снижается связанная с ним неопределенность. Тем самым экономятся издержки контроля за соблюдением основных правил. Так кодифицированное уголовное право (перечень нарушений) снижает расходы на обеспечение выполнения правил.

В политической жизни институционализация оппозиционной активности превращает оппозицию в системную, повышает предсказуемость ее действий. Для эволюционного развития общества, в отличие от революционного, характерно постепенное превращение некоторых институциональных отклонений в основные нормы. С этой точки зрения, организации с девиантным (отклоняющимся) поведением предстают движущей силой институциональных перемен.

Важна ориентация такого отклоняющегося поведения. В нем могут преобладать созидательные либо перераспределительные мотивы. Именно последний случай благоприятствует формированию институциональных «ловушек», например, такой, как коррупция (см., Полтерович, 1998, с. 20-21).

Неоправданно как огульное попустительство институциональным отклонением, так и огульное их подавление. Когда объектом подавления оказываются фактические институциональные отдушины, это только увеличивает трансакционные издержки в экономике, благоприятствует радикализации социальной базы институциональных перемен.

Поспешное отнесение ФПГ к институциональным ловушкам способно затормозить развитие российской промышленности. Подобным образом, разносторонний подход необходим и к такому институциональному отклонению как бартер. Поскольку он обеспечивает повышение загрузки таких отечественных мощностей, на которых создается добавочная стоимость, его не следует априорно относить к институциональным ловушкам.

Весьма важный аспект институциональных изменений – взаимоотношения государства и бизнеса. Установка на преодоление их сращивания сама по себе не дает ответа на

принципиальный вопрос о рациональной модели взаимодействия между ними в России. Пока проблема институционализации этих отношений скорее только поставлена (см. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России, 1997, с. 249), чем решена.

Вопреки разнообразным усилиям по насаждению в России англо-американской модели экономики, результатом приложения этих усилий к реальным экономическим субъектам оказывается дрейф отечественной экономики в сторону японо-германской модели. Ориентация институциональных преобразований в России на американскую модель экономики способна не ускорить, но замедлить либерализацию экономических отношений в отечественной промышленности.

5. Литература

Адекенов Т.М. Банки и фондовый рынок. – М.: «Ось-89», 1997. – 160 с.

Аоки М. Контроль за инсайдерским контролем: вопросы корпоративного управления в переходных экономиках / Аоки М., Ким Х.К. (ред.) Корпоративное управление в переходных экономиках: Инсайдерский контроль и роль банков. - СПб.: Лениздат, 1997, с. 35-68.

Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.

Войтенко А. Состояние и перспективы официальных финансово-промышленных групп в России // Российский экономический журнал, 1999, №11-12.

Дементьев В.Е. Финансовые и имущественные основания стратегических преимуществ ФПГ // Препринт #WP/98/054. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998а.

Дементьев В.Е. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс) // Российский экономический журнал, 1998б, №5.

Дементьев В. Отечественные ФПГ: испытание кризисом-98 // Российский экономический журнал, 1999, №11-12.

«Компания», 1999, №8; 2000, №4, №9.

Макаров В., Клейнер Г. Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики, 1999, №4.

Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / Препринт #98/004. – М.: Российская экономическая школа, 1998.

Попов В. Конструктор для финансиста // Эксперт, 1999, №36.

Радыгин А., Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. – М.: Институт экономики переходного периода, 1999 (<http://www.iet.ru>).

Ролан Ж. Политико-экономические вопросы преобразования отношений собственности в Восточной Европе / Аоки М., Ким Х.К. (ред.) Корпоративное управление в переходных экономиках: Инсайдерский контроль и роль банков. - СПб.: Лениздат, 1997, с. 69-99.

Стиглиц Джозеф. О создании финансовых систем в странах Восточной Европы, вставших на путь демократии / Макашева Н.А. (ред). Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. - М.: Российский государственный гуманитарный университет, 1994, с. 257-297.

Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. – М., ЦПТ, 1997.

Фишер Стэнли. Роль приватизации в преобразовании Восточной Европы / Макашева Н.А. (ред). Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы. - М.: Российский государственный гуманитарный университет, 1994, с. 359-386.

Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. - McKinsey Global Institute, 1999.

Coase, Ronald H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics, 1960, Vol. 3, №1, p. 1-44.

Hong K., Tornell A. Post-Crisis Development of Asia / Working paper. - Korea Development Institute, October 1999.

Hoshi, Takeo. The Economic Role of Corporate Grouping and the Main Bank System / Aoki M. and Dore R. (Eds.). The Japanese Firm: the Sources of Competitive Strength. - N.Y.: Oxford University Press, 1994.

Kim Dae-jung. Keynote Speech at the International Conference on "Economic Crisis and Restructuring in Korea", Seoul, 03.12.1999.

World Economic Outlook (October 1999). – NY, IMF, 1999