

## ДИАЛЕКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© 2014 Фотина Ольга Эдуардовна

доктор экономических наук

Московский государственный университет технологий и управления

им. К.Г. Разумовского

109004, г. Москва, ул. Земляной вал, д. 73

E-mail: oet2004@yandex.ru

Анализируется взаимосвязь формальных и неформальных институтов в системе экономических отношений в национальной экономике.

*Ключевые слова:* национальная экономика, система экономических отношений, формальные институты, неформальные институты.

Одним из вариантов координации взаимосвязей в экономических системах согласно неинституциональной теории является замещение денег альтернативными средствами расчетов, которое имеет место в рамках как вертикальной, так и горизонтальной интеграции предприятий. Несмотря на такой вариант взаимосвязей, внутрифирменные и рыночные контракты между партнерами имеют тенденцию к возобновлению, так как они способствуют постоянному движению благ и услуг и на самом рынке, и внутри фирмы. При этом возникают разнообразные по организационным формам обмена и механизмам их обеспечения контракты, которые нацелены на повышение эффективности трансакций.

Период переходной экономики связан с спецификой факторов внешней среды, что влечет за собой особое обеспечение взаимосвязей между хозяйствующими субъектами, так как они существенно отличаются от условий чистого рынка. В этот момент времени возникают гибридные контракты, которые представляют собой некие промежуточные формы организации обменов с соответствующими им инструментами в реализации трансакций. А особенности вертикальной и горизонтальной интеграции российских предприятий влияют на сочетание атрибутов частного и единичного разделения труда в рамках промежуточных моделей обмена в контрактных отношениях между предприятиями.

Особыми способами и вариантами замещения денежных расчетов другими специфическими механизмами в процессе экономической интегра-

ции отличаются отечественные варианты. Формы интеграционных альянсов в российской действительности в условиях отсутствия денежных инструментов обуславливаются процессами натурализации товарного обмена. И данные субинституты более или менее эффективно исполняют такие функции денег, как средства обращения и платежа. При этом осуществление трансакций между дружественными партнерами по сделке можно рассматривать как отношения между партнерами, имеющими одинаковые проблемы. Возникновение таких трансакций является результатом объединения хозяйствующих субъектов и направлены против того, кто должен в конечном итоге гарантировать выполнение формальных правил. В данном случае речь идет о государстве.

Чтобы иметь взаимную выгоду и объективности ради, предприятия объединяются с целью замещения денежных инструментов во взаиморасчетах. И эта выгода оценивается уменьшением прироста трансакционных издержек при замене расчетов деньгами на использование денежных субинститутов.

В экономической литературе все издержки, так или иначе связанные с применением ценового механизма, с преодолением препятствий по заключению и осуществлению контрактов, считаются трансакционными. К ним можно отнести затраты, связанные с ведением переговоров, организацию по заключению контрактов, а также контроль за их исполнением.

О. Уильямсон, исходя из концепции оппортунизма и хозяйствующих субъектов, считал, что

транзакционные издержки целесообразно классифицировать как до (*ex ante*), так и после (*ex post*) заключения сделки купли-продажи.

К издержкам *ex ante* можно отнести :

- затраты на поиск информации о потенциальном партнере, о потерях, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации, а также о ситуации на рынке;

- затраты на составление проекта контракта;

- затраты на проведение переговоров об условиях обмена, издержки ведения переговоров о выборе формы сделки;

- затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, издержки измерения, по поводу которых совершается сделка;

- затраты на обеспечение гарантий реализаций соглашений;

- затраты на юридическое или нелегальное (неформальное) оформление сделки, издержки заключения контрактов.

К издержкам *ex post* можно отнести:

- издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам;

- издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма, затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение уклонения от выполнения этих условий;

- расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях;

- затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, затраты на содержание судов, издержки спецификации и защиты прав собственности, арбитража, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежности защиты;

- издержки использования структур управления, применяемых для улаживания конфликтов;

- затраты на защиту от претензий третьих лиц государства, издержки защиты от третьих лиц, организованной преступности, на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки, и т.д.

- затраты в связи с точным выполнением контрактных обязательств.

О. Уильямсон обосновал свое решение центрального вопроса теории транзакционных издержек - производить или покупать - вышеописываемым делением затрат.

Иными словами, когда издержки производства ниже издержек приобретения на рынке и когда фирма не уверена, что условия контракта покупки будут соблюдены продавцом, тогда и лишь тогда фирма отказывается от приобретения товара в пользу собственного производства данного товара.

Влияние предельных издержек с использованием ценового механизма в сравнении с издержками при координации внутри фирмы имеет различия между западной экономикой и российской. В западных экономиках увеличение предельных издержек приводит к более активному замещению рынка фирмами. А применительно к российской экономике получается, что интеграционные альянсы хозяйствующих субъектов формируются быстрее в случае, когда растут издержки использования наличных денег в сделках купли-продажи. И это происходит на фоне направленности на ограничение обращения денег и их замены более дешевыми субститутами.

Если покупатель оценивает затраты собственного производства выше экономии на разнице цен, тогда товар приобретается. Либо если транзакционные издержки между ценой предложения и предполагаемой более низкой ценой будут ниже затрат на поиск или ожидание аналогичной цены. В этом случае сделку можно считать решенной и товар покупается. Покупатель понимает, что, экономя на издержках при поиске получения информации, в ожидании и в самом производстве он несет прямые денежные издержки и реально переплачивает за товар. А для продавца в этом случае транзакционные издержки можно рассматривать как разницу между данной ценой спроса и возможно более высокой ценой. И кроме того, продавец уступает в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска информации и ожидания.

Если сравнивать транзакционные издержки в России и в странах Запада, то можно заметить, что основную часть этих издержек в России несут сами экономические агенты, а на Западе - государство.

В каждом конкретном контракте и в его реализации решение о выборе партнерами формы расчетно-платежных средств определяется путем сопоставления транзакционных издержек. И только после этого решается, какая будет применена транзакция - денежная, неденежная или иная. В реальной же жизни мы наблюдаем эф-

фekt финансового рычага, когда использование заемных денежных средств мотивируется. Происходит это, если на рубль привлекаемых денег получается намного больший доход по сравнению с платой за пользование кредитом в кредитно-денежной системе. Применение денежных суррогатов или неплатежей в расчетах по сделкам купли-продажи приводит к росту кредиторской задолженности между предприятиями.

Имевшая место система взаимного кредитования между предприятиями, позволявшая им избегать издержек реализации и частично уклоняться от неблагоприятных изменений конъюнктуры рынка, являлась результатом неплатежей полных или частичных или замещением денег денежными суррогатами. При этом экономические агенты отдают предпочтение расширению сферы обращения денежных субститутов, так как они эффективнее денег выполняют денежные функции.

Однако существуют серьезные ограничения в обращении денежных суррогатов. Но и об их преимуществах не стоит забывать.

Что касается неплатежей и неденежных расчетов в период переходной экономики, то они объективно имеют самое непосредственное отношение к замещению как рынка, так и фирм гибридными формами организаций взаимосвязей. Сам процесс создания гибридных контрактов между экономическими агентами приводит к образованию формы по вытеснению денег из обращения. В данных условиях, когда формы интеграции построены на соглашенческих, контрактных основаниях, они являются наиболее устойчивыми. Поэтому в период экономики переходного типа и при неопределенной институциональной среде предприятиям приходится принимать решения относительно организации производства в противоположность покупке, так как это обусловлено неустойчивостью факторов хозяйственной деятельности. А в такой ситуации формы интеграции, построенные на соглашенческих, контрактных основаниях, являются наиболее устойчивыми.

Механизм обеспечения партнерских контрактов внутри фирмы базируется в первую очередь на эффекте репутации.

Если будем сравнивать роль денег и роль их субститутов в организации структурных связей, то увидим, что она обуславливается таким типом макроэкономической координации, который

как раз и представлен механизмом самоорганизации неплатежей и неденежными расчетами. А эти расчеты объективно относятся к категориальному качеству переходных экономик, которые определяются неэквивалентностью обменов в их рамках.

Покупательная способность законного платежного средства может быть непредсказуемой, и причиной этого является монополия на использование денег, что в конечном итоге не позволит экономическим агентам согласовывать свои ожидания. И возникает основание для бартеризации экономики и нарастания автаркических тенденций как результат обесценивания планов, особенно долгосрочных.

История говорит, что денежные власти не бывают благотворительными и честными. И она указывает на многократные злоупотребления этой властью. И как результат - подрыв основ социального контракта, на базе которого только и может существовать данная система, эти злоупотребления порождают особенно опасный сетевой отрицательный внешний эффект. Кроме того, в инфляционной игре выгоды присваиваются частью игроков, тогда как издержки последней распределяются между всеми ими, что порождает дополнительные стимулы к злоупотреблениям.

Деньги. Как мы знаем, деньги и их самые невероятные субституты играют второстепенную, подчиненную роль, лишь опосредуя платежи или вызывая неплатежи, при рассмотрении их функции применительно к организационным процессам. В переходный период экономики действует их механизм координации функциональных связей, который является реализацией функций денег в виде полных или частичных платежей. Именно эти неплатежи или платежи и формируют структуру всей хозяйственной системы, которая отличается кардинальным образом от рыночной по ее качеству и по способу восстановления равновесия.

Система взаимного кредитования, которая сложилась в результате неплатежей, частичных неплатежей или замещения денег денежными суррогатами, позволяет избегать издержек реализации, а также смягчать ограничения ликвидности и частично парировать неблагоприятные изменения конъюнктуры рынка. В частности, в российской экономике постоянные издержки представляются важным фактором и в значительной

степени определяют предпочтительные формы ликвидности предприятий в условиях рынка.

В экономике переходного периода, наряду с такими типами организаций, как рыночная координация хозяйственных связей и внутрифирменная иерархическая координация, широкое распространение получили гибридные формы организаций. Эти формы контрактов бывают как явные, так и неявные, и реализуются они между экономическими агентами как по вертикали, так и по горизонтали.

Эффективность координации во взаимодействиях между производителями вдоль всей технологической цепочки обеспечивается на основе субъективных договоренностей между экономическими агентами. При этом вертикальные и горизонтальные, явные и неявные контракты выступают основой во взаимоотношениях между партнерами.

Во второй половине XX в. существенно меньше внимания уделялось проблемам возникновения и существования денег. Категория транзакционных издержек и ее использование позволяет интерпретировать понятие денег в связи с различными формами неплатежей в переходной экономике.

Однако на деятельности хозяйствующих субъектов отрицательно сказывается замещение расчетно-платежных средств их заменителями. В этом случае повсеместно дебиторская задол-

женность отстает от кредиторской, что указывает на убыточное состояние российских предприятий по их балансовым показателям.

Если сравнивать роль субститутгов с самими деньгами, то они в организации структурных связей обуславливают такой тип макроэкономической координации, который и представлен неадекватными расчетами и механизмом самоорганизации неплатежей. Неэквивалентность обменов относится к понятию качества переходных экономик.

Посредством оценки эффекта от деятельности по формальным или неформальным правилам можно определить мотивацию участников интеграции. А величина выигрыша в силу ряда причин и соблюдения или несоблюдения неформальных правил может изменяться. И если эта величина в настоящее время снижается, то может наступить момент, когда величина ожидаемого выигрыша от формализации правил окажется выше, чем текущая ценность неформальных правил для выигрывающей стороны.

---

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. С. 55-56.

2. Стерликов Ф.Ф. Модели хозяйствования // Экономические науки. 2012. № 3.

3. Guskova V.F., Sterluikov P.F., Sterluikov F.F. About the synthesis of economic theories of cost and utility: monografiya. Warszawa, 2007.

*Поступила в редакцию 02.03.2014 г.*