

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ

А.А. Блохин 

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА ЦЕНЫ РОССИЙСКИХ РЕФОРМ¹

Институциональные преобразования в российской экономике рассматриваются как инновационный процесс, требующий высоких затрат и вызывающий сложные структурные сдвиги в экономике.

Преодоление диспропорций советской экономики потребовало перестройки институционального устройства в целом. Более того, именно институциональные преобразования стали стержнем экономических реформ сначала в СССР, а затем в России. Однако институциональные преобразования в значительной мере шли стихийно, и логика их осознавалась довольно поверхностно как населением (или бизнесом), так и государством. В результате для них характерными остаются непоследовательность и высокие «перегрузки» как для различных групп населения, так и значительных секторов экономики и сегментов рынка. Описание таких перегрузок зачастую не выходит за рамки журналистской либо политической риторики. Серьезные же исследования этой проблемы практически отсутствуют.

Очевидная посылка институциональной теории состоит в том, что институты – это совокупность регуляторов, включающих правовые, морально-этические, криминальные механизмы, нормы обычного права. Их формирование ведет к снижению транзакционных издержек, которое становится мотивом образования институтов. Развитие институтов происходит, как правило, инерционно, длительное время, опытным путем, т. е. методом проб и ошибок (даже если происходит заимствование опробованных институтов, например, из экономики других стран), что требует согласования стратегий и позиций разных экономических субъектов, адаптации их друг к другу.

В соответствии с подобным представлением становление новых институтов – процесс инновационный. В этом смысле транзакции и способ их осуществления нужно описывать как хозяйственные или транзакционные технологии. Так, снабженческие технологии существенно отличаются от сбытовых, причем не только с точки зрения профессионального опыта, но и необходимой для этого инфраструктуры – информационных каналов, способов оплаты товаров и услуг, мощностей складских и транспортных предприятий и т. п.

Представление рыночных реформ как процессов генерирования и освоения в обществе новых технологий в сфере хозяйственного поведения – фундаментальный методологический принцип, позволяющий понять логику институциональных преобразований в российской экономике.

Аналогичным образом нужно оценивать и развитие госрегулирования в рыночной экономике – как сумму технологий и как инновационный процесс. Наивно ожидать, что госрегулирование в России сразу появится в зрелом виде, какого оно достигло в западных странах. В ходе российских реформ оно проходит свою эво-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 99-02-00344).

люцию. Скорость этого процесса во многом определяется усвоением государством собственного опыта, пониманием реальных успехов и ошибок.

По мере развития экономики, научно-технического прогресса, формирования новых стандартов потребления и других аналогичных факторов институты устаревают и перестают адекватно исполнять свою функцию, например, если развитие кооперационной сети под воздействием НТП выходит за рамки, доступные для регулирования данными институтами. Более того, можно утверждать, что исторической тенденцией является увеличение сложности кооперационной сети и соответствующее этому развитие институтов и институционального устройства экономики.

В любой экономике развитие разных институтов далеко не всегда происходит согласованно. Формирование одних новых институтов тормозит развитие других или разрушает их, заставляя видоизменяться и перестраиваться. Мера такой согласованности (рассогласованности) может меняться во времени и различаться в пространстве институционального поля. Сегодня могут быть более согласованными институты, нацеленные на экономию одних элементов транзакционных издержек, завтра – на экономию других, а послезавтра – наоборот. В общем случае развитие новых институтов может происходить либо с отставанием от объективных потребностей экономики (например, если их возникновение спровоцировано разрушением каких-то предшествовавших институтов), либо с упреждением (например, если они растут в среде имеющихся институтов и лишь по мере своего развития и становления вытесняют устаревшие и менее эффективные институты).

Соответственно конфигурация, композиция институтов представляет собой сложную многоуровневую, иерархически организованную конструкцию, складывающуюся из более устойчивых и часто обновляющихся, из локальных и всеобщих для экономики, из достаточно жестких и слабо упорядоченных институтов и т. д. [1]. При этом экономики разных стран и регионов, находящиеся на примерно одинаковом уровне развития, не обязательно должны иметь аналогичную композицию институтов, хотя в них имеется часто немало сходного.

Преобразования, затрагивающие глубинные, структурообразующие институты, приводят к разрушению и перестройке институтов, находящихся на менее глубоких уровнях институциональной иерархии. По мере выстраивания и фиксации новых структурообразующих институтов происходит процесс постепенной адаптации к ним других, менее значимых, локальных институтов. Применительно к ним действуют свои законы адаптации, свои институциональные стержни, образующие социально-экономический генотип, дающие импульс эволюции всей системы [2]. В силу инерционности развития институтов переход от одной конфигурации институтов к другой осуществляется медленно, может сопровождаться периодом относительной деинституциализации и соответствующим ростом транзакционных издержек для субъектов экономики.

Период между разрушением одной институциональной структуры и возникновением новой есть период переходный, или *институциональный* (однако следует понимать, что у него нет четкой временной границы, т. е. конкретных моментов разрушения устаревшей и возникновения новой конструкции).

Таким образом, разрушение одних институтов и в теории, и на практике всегда приводит к (частичной) деинституциализации экономики в течение определенного периода времени. Это – процесс объективный. В свою очередь деинституциализация экономики приводит к разрушению сложившихся транзакционных технологий, к их примитивизации. Разработка, усложнение и тиражирование новых технологий требуют усилий, средств, времени. На смену разрушающимся институтам

отстраиваются новые, однако этот переход требует накопления экономическими субъектами собственного жизненного опыта.

Любая смена институтов, являясь инновационным процессом, требует, как правило, *значительных инвестиций*. Они могут осуществляться кем-то конкретно (например, государством, крупными национальными либо транснациональными корпорациями, политическими партиями), а могут – большим числом участников, каждый из которых вносит свою лепту. Тем не менее достижение нового технологического уровня требует крупных вложений. Аналогично создание новых институтов или, более того, новой институциональной среды невозможно зачастую без огромных затрат.

При этом отдельной проблемой становится понимание того, кто и какую часть расходов должен нести, можно ли их оптимизировать, каковы их механизмы, как эти инвестиции можно выявить и измерить. Важно также осознать, что отдача от этих вложений наступит не сразу, и именно в этом смысле процесс похож на инвестиционный. Но у него есть и отличия от классического инвестиционного процесса. Во-первых, выгоду получают далеко не те субъекты, которые вкладывали средства, усилия и иные ресурсы; во-вторых, отсутствуют четко очерченные проекты, графики строительства и стадии завершения и, тем более, процедуры приемки пусковых объектов.

Классическая институциональная теория до сих пор в основном обращала внимание на характер взаимодействия экономических субъектов и изучение соответствующих транзакционных издержек, и лишь мало внимание уделялось тому факту, что формирование новых институтов – процесс *инновационный, требующий инвестиций*. В стабильной рыночной экономике эти вопросы не так остры и очевидны. В российских условиях, наоборот, *именно инвестиционная цена преобразований и их инновационный характер определяют логику институционального перехода и сопровождающей их экономической динамики*.

Один из важнейших выводов из этой посылки состоит в том, что эффект подобных инвестиций и инновационных расходов наступает со значительным запаздыванием, и в этом смысле цена реформ должна соразмеряться с результатами не текущими, а предстоящими, отстоящими от них на ряд лет.

Даже при поверхностном рассмотрении вопроса о цене институциональных преобразований можно видеть, что она складывается из довольно разных компонентов, в совокупности характеризующих весьма масштабное и значимое явление. Итак, издержки любого институционального перехода складываются как минимум из суммы:

- возросших транзакционных издержек из-за нарушения самой кооперационной сети и механизма установления кооперационных связей;
- потерь от разрушения инфраструктуры прежней институциональной структуры, а также ресурсов, все еще потребляемых этой разрушающейся инфраструктурой;
- расходов на выработку, выбраковку, тиражирование новых транзакционных технологий;
- затрат на перепрофилирование ресурсов (материальных, кадровых, информационных), изъятых из одних воспроизводственных контуров для использования в других;
- потерь от оппортунистического поведения различных экономических субъектов в ходе формирования новых транзакционных технологий и новых институтов, в широком смысле – потерь на адаптацию экономических субъектов к взаимному поведению;

– расходов на разработку и введение новых правил игры – законов, норм обычного права, предпринимательских этических кодексов и других, основанных на общественном признании новых выработанных в ходе институционального перехода транзакционных технологий.

В совокупности издержки разрушения одной институциональной структуры и затраты на формирование новой и есть та цена, которую общество вынуждено платить за институциональный переход. Очевидно, что точное, полное измерение такой цены нельзя получить. Тем не менее отдельные ее составляющие можно измерить. Даже их грубые, приблизительные оценки дают представление о масштабах, значимости и инерционности процесса.

В работе [3] в качестве показателя совокупных транзакционных издержек предлагается использовать долю накладных расходов в себестоимости продукции, признавая при этом многие методологические недостатки такого подхода. Действительно, показатель «прочие затраты» в составе затрат на производство товарной продукции содержит позиции, которые не относятся к транзакционным издержкам, например, «аналоги, включаемые в себестоимость продукции», «отчисления во внебюджетные фонды (кроме пенсионного, занятости, социального и обязательного медицинского страхования)», «износ по нематериальным активам», «арендная плата». Кроме того, значительная часть транзакционных издержек оплачивается по иным статьям:

- заработной платы (оплата труда высшего и среднего управленческого звена, работников снабженческо-сбытовых и маркетинговых служб и др.);
- сырья и материалов (канцтовары, недорогая оргтехника);
- амортизации (в той мере, в которой на балансе находятся используемые для осуществления транзакционных технологий компьютеры, автомобили, средства мобильной связи, иная оргтехника);
- прибыли, используемой как для развития самого предприятия, так и для формирования уставных капиталов дочерних и зависимых обществ, в российских условиях часто создававшихся именно для осуществления необходимых предприятию транзакционных технологий. Если же учесть, что значительная часть транзакционных издержек любого российского предприятия осуществляется аффилированными с ним юридическими лицами, то использование показателя «прочие затраты» лишь по промышленности или по выборке крупных и средних предприятий не дает полной картины динамики транзакционных издержек российской экономики.

В силу этого для предлагаемого анализа выбрана иная методика – основанная на показателях МОБ СНС. Она избрана лишь от части перечисленных выше недостатков (используются данные по чистым, а не хозяйственным отраслям; в показатели транзакционных издержек включаются только такие позиции, которые могут расцениваться как транзакционные, хотя заведомо не все их отражают). В то же время даже такой подход позволяет выполнить более корректные и более детальные расчеты. Наконец, предложенный подход позволяет оценить транзакционные издержки, не только непосредственно осуществляемые предприятиями в отраслях, но и *мультипликативные*.

Помимо прямых любое предприятие несет нагрузку в виде транзакционных издержек, включенных в стоимость материальных затрат и оплаченных на предыдущих этапах технологических цепочек его поставщиками, подрядчиками, субподрядчиками. Оценка мультипликативных транзакционных издержек позволяет увидеть, какова транзакционная нагрузка разных отраслей, например, добывающей и обрабатывающей промышленности. Очевидно, чем выше стоит данная отрасль в технологической цепочке, тем больше она зависит от роста транзакционных издержек предприятий и отраслей низких стадий передела.

Для расчетов использованы данные МОБ СНС в разрезе 25 отраслей за 1990–1997 гг.² Доля прямых транзакционных издержек отрасли в данном году определялась как сумма двух коэффициентов прямых затрат по столбцу – соответствующих отраслям: «сфера обращения, включая коммерческую деятельность» и «управление, финансы, кредит, страхование». Мультипликативные транзакционные издержки определялись по формуле

$$(q_i) = (b_i)(E-A)^{-1},$$

где q_i и b_i – соответственно мультипликативные (полные) и прямые транзакционные издержки отрасли i , $(E-A)^{-1}$ – матрица коэффициентов полных затрат.

В общем случае показатели b_i могут и должны включать не только сумму коэффициентов прямых затрат, но и соответствующую часть добавленной стоимости, отражаемой в третьем квадранте МОБ. Однако за неимением статистических данных, позволяющих выделить такие расходы, принят более простой способ расчетов. При этом следует подчеркнуть, что результаты по расширенному варианту были бы выше полученных. Поэтому анализ показателей, отражающих даже часть транзакционных издержек, достаточно корректен и позволяет получить весьма плодотворные количественные результаты, подтвердить ряд содержательных выводов.

Даже по грубым оценкам формулы мультипликативные транзакционные издержки выросли в 1991-1995 гг. в разных отраслях с 10-20 до 30-50%, а в некоторых даже выше. Такое, по сути, 30-процентное сокращение рентабельности для

² Получены в ИНП РАН коллективом разработчиков под руководством М. Узякова.

одних предприятий оказалось смертельным, для других обернулось снижением прибыли, заработной платы, инвестиций, амортизации, сокращением оборотных средств ниже уровня, нормального для поддержания производства. Дело, однако, не только в том, что сами по себе эти цифры высоки (в развитой экономике они могут и должны быть выше), а в том, что указанный рост был слишком скачкообразным, а расходы – неэффективными, поскольку возросшими расходами были оплачены объективно некачественные транзакционные услуги.

В качестве иллюстраций приведены результаты расчетов лишь по некоторым отраслям промышленности (рис. 1).

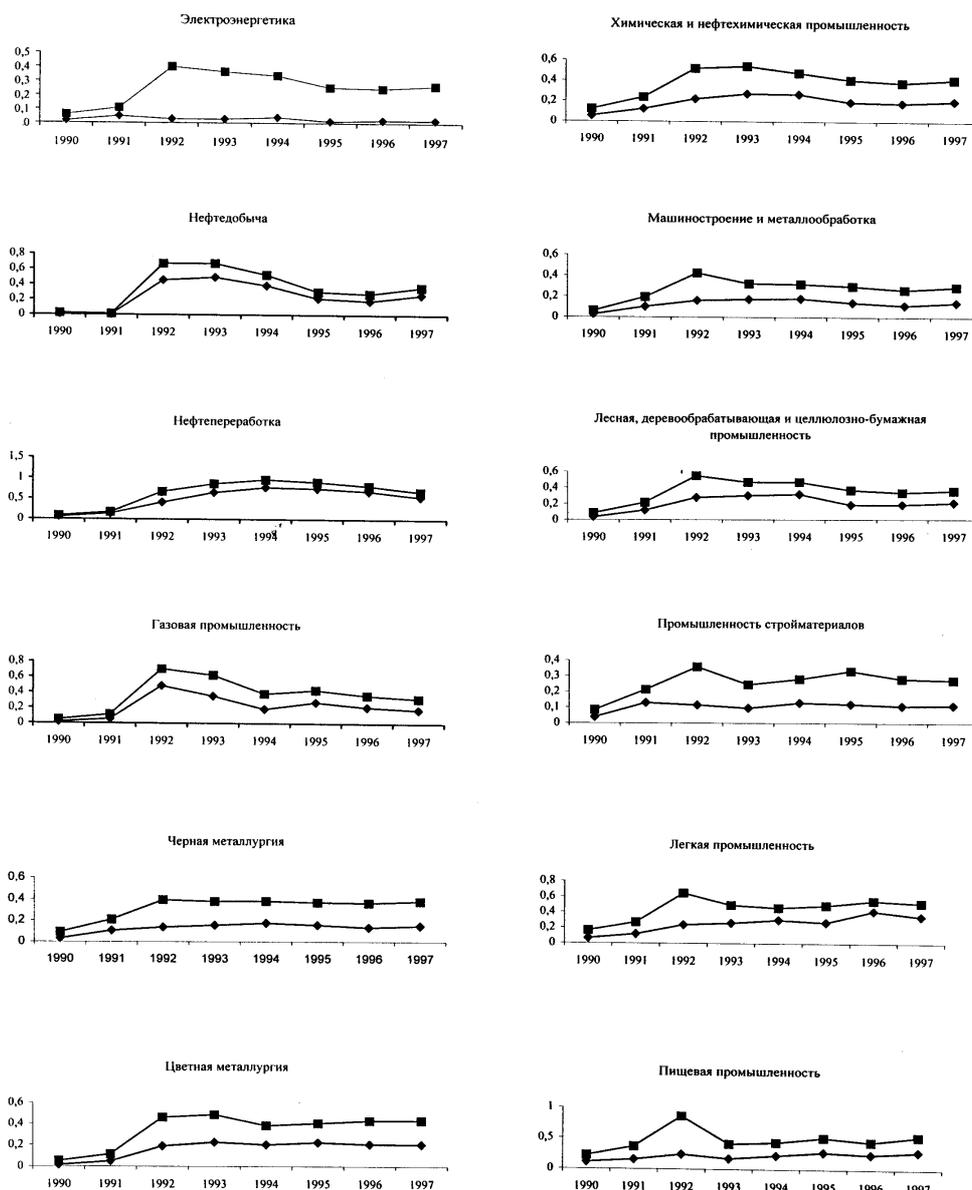


Рис. 1. Мультипликативные транзакционные издержки:

—♦— прямые; —■— полные

Сходная картина имеет место и по другим отраслям – прямые транзакционные издержки заметно ниже мультипликативных. Разность между ними демонстрирует внешнюю для отрасли часть транзакционной нагрузки. Даже без вычислений видно, что соотношение собственной и внешней нагрузки в разных отраслях неодинаково. И прямые, и мультипликативные издержки во всех отраслях довольно быстро растут в период с 1990 по 1993 г., достигая пика примерно в 1994 г., затем начинают медленно снижаться. Добывающие отрасли при этом проходят пик быстрее, чем обрабатывающие. Особенно ярко это прослеживается на примере отраслей нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. У первой из них пик раньше и острее, у второй – более растянут во времени, снижение издержек идет медленнее.

Важно подчеркнуть, что приведенные графики характеризуют лишь динамику относительных показателей (в долях от объема продукции отрасли), но несопоставимы по проценту роста или снижения любого из показателей с другими графиками. Чтобы подобное сопоставление было возможно, необходимо модифицировать методику расчетов. Самый простой способ – скорректировать относительные показатели прямых и мультипликативных транзакционных издержек (представленных на рис. 1) на долю валового продукта отрасли в их суммарном объеме по годам и умножить на число отраслей, т. е. на 25.

Сопоставление результатов, полученных по модифицированной методике, показывает, что наибольшая мультипликативная транзакционная нагрузка в 1990-1995 гг. легла на машиностроение и металлообработку. Соответственно и падение валового продукта этой отрасли было наибольшим по сравнению с другими отраслями. На рис. 2 приведены результаты расчетов для этой отрасли по модифицированной методике.

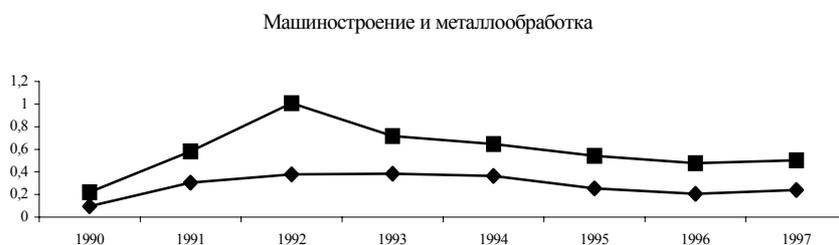


Рис. 2. Мультипликативные транзакционные издержки (модифицированная методика):
—♦—прямые; —■— полные

Динамика, представленная на графиках (см. рис. 1, 2), требует содержательных объяснений с точки зрения выявления факторов роста транзакционной нагрузки, примерно одновременного перелома тенденции от роста к снижению и причин последующего медленного снижения этих показателей. Попытке систематизировать подобные объяснения посвящено дальнейшее изложение.

Фактор рекомбинирования хозяйственных связей. Низкое качество продукции в советской экономике определялось целым рядом причин, среди которых не последнее место занимало устройство воспроизводственного механизма и воспроизводственной модели советской экономики.

Низкое качество продукции и невысокий технический уровень производства определялись для любого предприятия факторами как внутренними, так и внешними. К первым относились использование рабочей силы, трудовая и технологическая дисциплины и др. Ко вторым (наиболее интересным для нашего исследования), – качество поставляемых машин, оборудования, продукции и комплектующих, структурная сбалансированность поставок от смежников по номенклатуре и ассортименту и т. п. Не нужно доказывать, что вторая группа факторов связана с устройством кооперационной сети.

Оценка и сопоставление меры влияния этих двух групп факторов на качество и технический уровень продукции – отдельная задача, выходящая за рамки предлагаемого исследования. Интересной в данном случае была бы постановка вопроса о мультипликативном влиянии качества продукции одной отрасли на аналогичный показатель других отраслей, прослеживание подобного влияния по технологическим цепочкам и т. п. В контексте же статьи важно положение о том, что факторы, связанные с кооперацией производства, значимы для снижения качества продукции и технического уровня производства, причем значимость тем выше, чем «менее добывающей и более обрабатывающей» были данная отрасль или отдельное производство, т. е. выше для более кооперированных отраслей. Более того, представляется, что мера влияния межотраслевых факторов с годами повышалась и накапливалась.

Таким образом, само устройство кооперационной сети советской экономики требовало пересмотра и серьезного реформирования. Потребность в смене партнеров именно для повышения качества и конкурентоспособности была достаточно массовой. Централизованное государство не обеспечивало возможности смены партнеров и, наоборот, закрепляло и усиливало те связи, которые имелись. Все это только ухудшало ситуацию, т. е. усиливало негативный эффект снижения качества продукции и конкурентоспособности производства. Это верно и для самого простого уровня анализа, когда возникал потенциальный выбор между равными поставщиками-конкурентами, но неоптимальность структуры хозяйственных связей имела и более системную, т. е. воспроизводственную составляющую.

Сохраняя воспроизводственную модель с приоритетом оборонного сектора, государство, согласно [4], так регулировало потоки продукции, что более качественная продукция шла в ВПК, а потребности гражданского сектора удовлетворялись менее качественной – массовой продукцией. Сама модель государственного регулирования экономики порождала возникновение и развитие так называемого эффекта замещения качественных ресурсов массовыми. Это обстоятельство лишь усиливало потребность предприятий в замене партнеров-поставщиков, причем не просто на возможных конкурентов (т. е. предприятий, производящих товары-аналоги). Все более нарастала потребность полностью отказаться от некоторых из имеющихся поставщиков и найти тех, кто выпускает совсем другую продукцию.

В стабильной экономике потребность в поиске новых партнеров возникает сравнительно редко, кооперационные связи устанавливаются надолго, носят регулярный характер. При массовой же смене партнеров, возможность которой появилась лишь в конце 80-х годов в результате разрушения государственной посреднической монополии [5], *эта составляющая транзакционных издержек стала заметной макроэкономической величиной* по двум причинам. Во-первых, очень многие предприятия стали искать новых партнеров и устанавливать с ними хозяйственные связи – зачастую среди тех, о которых они знали еще в советское время, но которые не были их партнерами по причинам, связанным с действовавшей системой привязки потребителей к поставщикам продукции. Во-вторых, многие пред-

приятия выполняли эту процедуру многократно как из-за смены ненадежных партнеров, так и изменений собственных производственных программ, попыток выхода на новые рынки и т. п. Причем одни из них искали многократно новых партнеров по собственной инициативе, так как прежние их не устраивали, а другие – вынужденно, так как прежние партнеры их «бросили».

Таким образом, разрушение хозяйственных связей – это результат не столько либерализации цен и инфляции, сколько накопленных деформаций в кооперационной сети советской экономики. По сути, перед отечественной экономикой стояла принципиальная задача – широкомасштабного *рекомбинирования системы хозяйственных связей*.

Это была исходная и первоочередная задача модернизации. Только перестроив механизм формирования партнерских отношений и хозяйственных связей, можно было рассчитывать на формирование в перспективе гибкой экономики, легко адаптирующейся к инновациям, способной настраиваться на очень дифференцированный спрос и за счет этих свойств выпускающей сложную, качественную продукцию. Громоздкая государственная планово-управленческая машина была уже не в состоянии угнаться за быстро изменяющимися потребностями.

Поскольку возникла потребность в построении новой кооперационной сети, возрос спрос на трансакционные услуги. Этот процесс всегда идет инерционно. Новые кооперационные связи создаются медленно, так как необходимы время и средства на процедуры поиска новых партнеров, проверку их надежности, смену ненадежных, отсеивание неудачных вариантов партнерства и сотрудничества, установление механизмов обеспечения надежности партнерских отношений (от накопления кредитной и контрактной истории до выяснения личных биографий руководителей и формирования бригад по «вышибанию» долгов).

В любом случае очевидно, что основание трансакции требует времени, средств, предполагает определенную технологию. В отношении какой-то одной трансакции это незаметные величины, но при массовом освоении, разработке и тиражировании новых трансакций совокупные затраты на их создание и распространение становятся важным макроэкономическим фактором. При этом, безусловно, имеется некоторая взаимозаменяемость ресурсов, используемых для возникновения новых трансакций. Недостаток средств может компенсироваться отработанностью технологий (например, технологий проверки надежности клиента, его контрактной и кредитной истории и т. п.). Наоборот, отсутствие технологий требует больших средств для осуществления трансакций, поскольку приходится платить за риски. Если и технологии не отработаны, и средств не хватает, то замещающим их ресурсом становится время. Трансакции разрабатываются и внедряются методом проб и ошибок и, следовательно, с большими дополнительными затратами, а главное – за продолжительные периоды времени.

И наличие средств, и развитие хозяйственных технологий были лимитирующими факторами, поэтому процесс рекомбинирования кооперационной сети растянулся на годы.

Таким образом, ключевой задачей формирования новой институциональной структуры российской экономики становится установление новой системы кооперационных связей. Ее генератором, по определению, является трансакционный сектор экономики. Разрушение советской институциональной структуры, построенной в основном на использовании посреднической монополии [5], привело к резкому увеличению спроса на трансакционные услуги, но неразвитость рынка таких услуг, отсутствие его инфраструктуры создали ситуацию ненасыщенности

рынка транзакционных услуг. Это привело, с одной стороны, к «вымыванию» сложных, дорогостоящих, долгосрочных услуг, а с другой – необоснованно завышенным конкурентным преимуществам для фирм, предоставляющим мелкие, простые, текущие услуги, не требующие высоких затрат, развитой информационной и организационной инфраструктур. Сложилось *структурно несбалансированное предложение* транзакционных услуг – «перегретый» рынок примитивных транзакционных и деградирующий рынок сложных услуг. Количественно возросший спрос на транзакционные услуги так или иначе был оплачен предприятиями реального сектора, государством и населением. В любом случае он стал заметным фактором роста транзакционных издержек в начале 90-х годов.

Таким образом, особенностью описанного выше институционального перехода стала массовая потребность предприятий реального сектора в создании и осуществлении новых транзакций. Лишь по мере отстраивания инфраструктуры посреднических секторов и возрастания ее сбалансированности качество и сложность транзакционных услуг начали постепенно расти и в определенной мере соответствовать потребностям предприятий реального сектора.

Монопольные цены на рынках посреднических услуг. В начале 90-х годов спрос на транзакционные услуги вырос не только количественно, значительно поднялись и цены на них. Этому способствовал ряд факторов, важнейший из которых – монопольное положение производителей транзакционных услуг. Такая монополия являлась, во-первых, технологической – никакие предприятия реального сектора практически не могут обойтись без продажи своей продукции, без финансовых структур, обеспечивающих расчеты между ними, без информации о поставщиках или потребителях продукции. Во-вторых, как во всяком инновационном процессе, развитие транзакционных технологий порождало возникновение дополнительных монопольных эффектов для тех, кто эти технологии внедрял раньше других. Соответственно они могли устанавливать монопольные цены на услуги до тех пор, пока эти технологии не получали широкого распространения. Скорость процесса генерирования и обновления таких технологий была очень высока, поэтому монопольные эффекты носили ярко выраженный динамический характер – быстро утрачивались по одним технологиям, но тут же возникали по другим. Подобные монопольные эффекты способствовали тому, что предприятиям навязывались менее качественные услуги и по более высоким ценам. Цены многих транзакционных услуг были высоки, поэтому сами услуги отсекались, не приобретались. Подобные отказы часто приводили к разрушению организаций и предприятий, неспособных купить нужные услуги, и не имеющих средств на подобное приобретение.

Структурная несбалансированность рынка транзакционных услуг проявилась и в том, что в начале 90-х годов оказались очень низки барьеры входа на рынки простых транзакционных услуг и одновременно – очень высоки барьеры входа на рынки с высокоэффективными транзакционными услугами, т. е. услугами, осуществляющимися с высокой рентабельностью, производительностью труда, высокой относительной экономией издержек потребления (и личного, и производственного). Ничего необычного в том, что произошла такая селекция простых и сложных транзакций, не было. Потребность в посреднических услугах росла гораздо быстрее, чем суммарная мощность их производителей, хотя и количество, и объем работ в посреднической сфере быстро росли. В результате, у них имелась возможность выбора, а сложные хозяйственные технологии для них обладали заведомо более низкой предельной эффективностью, поскольку требовали более высоких

затрат на их осуществление. Наличие монопольных эффектов позволяло получать те же или почти те же доходы с гораздо меньшими затратами, т. е. за счет предложения менее качественных услуг.

Поэтому заполнение рынков посреднических услуг и рыночных ниш в них шло от примитивных к сложным. Оно, естественно, тоже имело свою инерцию. В результате возник парадоксальный эффект *монопольной цены при многочисленности фирм и низком барьере входа* (низкий барьер – для мелких фирм, но высокий для тех, кто попытался бы войти на рынок как крупный, эффективный посредник).

Эти монопольные эффекты подтверждаются помимо прочего следующим примером. Когда зашла речь об открытии внутреннего финансового рынка для зарубежных банков, а позднее – о допуске на него иностранных страховых компаний, то все участники рынка «возопили» о том, что российские банки и страховые компании окажутся неконкурентоспособными, поскольку у зарубежных конкурентов огромные, несопоставимые капиталы и они легко откроют свои банки и страховые компании как крупные, с высоким стартовым капиталом. При этом вопрос об открытии сопоставимых по уровню отечественных банков и страховых компаний даже не ставился.

В результате описанных монопольных эффектов на рынках посреднических услуг цены на них были существенно завышены, но это еще не означает того, что посреднический сектор получал монопольную прибыль. Дело в том, что в этот период высокой оказалась не только цена транзакционных услуг, но и их себестоимость.

Возросшая себестоимость транзакционных услуг. После разрушения советской экономической системы, построенной на государственной посреднической монополии, себестоимость большинства транзакционных услуг объективно оказалась завышенной. Последнее было не так заметно лишь на фоне высоких цен на эти услуги. Можно выделить ряд значимых факторов, определивших высокую себестоимость транзакционных услуг в начале 90-х годов.

Доминирование мелких и мельчайших фирм на многих сегментах рынка посреднических услуг. Нормальным явлением в этот период стало наличие ларьков, лотков, «челноков», компаний, торгующих небольшими партиями акций или ваучеров, страховых компаний или банков, имеющих лишь несколько десятков не очень крупных клиентов, и т. д. Такие фирмы выпускали зачастую не очень большой объем продукции (услуг). Подобная ситуация в значительной степени была неизбежной, во-первых, из-за инновационного, поискового характера возникновения многих транзакционных технологий; во-вторых, рынки транзакционных услуг (точнее многие их сегменты) лишь начинали формироваться и емкость каждого из них была незначительной; в-третьих, по финансовым ограничениям и иным причинам многие сделки имели малый масштаб, были нерегулярными и не заключались на длительные сроки; в-четвертых, из-за появления на рынках сразу большого числа участников, каждый из которых успевал найти лишь немногих клиентов.

В результате можно легко предположить, что мелкие компании имели высокие накладные расходы, во всяком случае, суммарно большие, чем были бы у более крупных операторов, выпускающих равный объем продукции (услуг). Каждая такая компания вела свою бухгалтерию, несла, по сути, дублирующиеся управленческие и представительские расходы, тратила рабочее время своего управленческого персонала, самостоятельно в меру своих возможностей изучала рынок, рекламировала свои услуги, занималась подбором персонала. Малый масштаб организаций сковывал возможности маневра финансовыми и иными ресурсами и поэтому *требовал более высокого уровня обеспеченности оборотными средствами*, чем для

суммарно равновеликой крупной компании. Этот, по сути, дополнительный объем оборотных средств, конечно же, включался в себестоимость транзакционных услуг. Лишь по мере концентрации бизнеса и укрупнения банков, торговых, информационных компаний, участников рынка ценных бумаг значимость воздействия этого фактора (малый масштаб фирм на данном рынке) на завышение себестоимости посреднических услуг начала постепенно снижаться.

Использование примитивных транзакционных технологий. В начале 90-х годов рынок посреднических услуг заполнился примитивными транзакционными услугами. Примитивность технологий проявлялась прежде всего в следующем:

- многие из них носили характер единичных нестандартизованных услуг и операций, поэтому осуществлялись практически вручную, и сочетание, соединение их становилось трудной задачей. В большинстве своем примитивные транзакционные услуги придумывались и опробовались на ходу, в результате в их стоимости доля перенесенной стоимости была минимальной, а трудоемкость, точнее оплата труда профессиональных кадров, – высокой;

- имели место структурная несбалансированность рынка, некомплексность услуг, отсутствовали целые классы посреднических технологий (так, российские банки в начале 90-х годов в лучшем случае предлагали клиентам несколько десятков наименований услуг, в то время как западные – несколько тысяч; даже сейчас страхуеться не более 5-10% от перечня наименований рисков, страхуемых на Западе);

- практически отсутствовала информационная инфраструктура, обеспечивающая в развитых странах непрерывность и согласованность транзакционных технологий. Отсутствие стандартизованных информационных каналов приводило к тому, что однотипную исчерпывающую информацию, например о плохих заемщиках, фирмы приобретали по крупицам, многократно ее оплачивая, хотя могли бы купить суммарно за меньшую цену. Кроме того, при такой системе приобреталось много ненужной информации, а как раз необходимая часто отсутствовала на рынке совсем;

- в целом отсутствовала не только информационная, но и иная инфраструктура, необходимая для посреднического сектора. Для банков – это расчетные и клиринговые центры и службы безопасности, для страховых компаний – агентские сети, система подготовки актуариев и т. п. Вследствие этого организация транзакционных услуг находилась на крайне низком уровне. Нормальным явлением были проводка банком платежей за 2-3 недели; предоставление кредитов либо под очень высокие залогов, либо под такие, которые, как оказывалось, не имели для банка никакой ценности; предложение услуг, заведомо незащищенных от мошенничества. Отсутствовали кадры нужного профессионального уровня, а нередко – даже должные требования к кадрам, информации, управленческим стандартам. Имели место дефицит профессиональных кадров и замещение имеющихся вакансий кадрами недостаточной квалификации. Например, из-за отсутствия достаточного числа опытных банковских специалистов на руководящие и ответственные должности в банках привлекались экономисты-третьекурсники.

В результате использования примитивных транзакционных технологий создание и осуществление транзакций происходили с повышенными затратами, производительность труда в этой сфере была низкой. Кроме того, низкое качество и несбалансированность транзакционных услуг требовали повышенных финансовых или иных гарантий, что заведомо удорожало их себестоимость.

Наполнение новых каналов обращения оборотными средствами. Разрушение советской системы формирования транзакций с помощью суперведомств (Госпла-

на, Госснаба и др.) привело к тому, что имевшийся ранее механизм, опиравшийся в основном на оборот информации, в начале 90-х годов начал функционировать в форме денежных потоков. Кроме того, в новой системе транзакционных технологий стали появляться новые функции, например, реклама, консалтинг, аудит, в прежней жизни просто не существовавшие.

Естественно, новые предприятия транзакционной сферы не могли бы существовать без наполнения их необходимым количеством оборотных средств. Для отдельного предприятия или конкретного рынка такое наполнение до стабильного уровня происходило однократно и далее либо поддерживалось или воспроизводилось на этом уровне, либо происходил новый скачок до следующего уровня обеспеченности оборотными средствами. В стабильной экономике большинство предприятий работает так, что в себестоимость их продукции закладывается лишь текущее потребление оборотных средств. Их остатки до и после завершения производственного цикла примерно совпадают. В российском же секторе посреднических услуг в начале 90-х годов шло довольно бурное развитие с точки зрения и объемов предоставляемых услуг, и появления их новых видов, и расширения рынков транзакционных услуг. Таким образом, в себестоимость транзакционных услуг закладывался не только текущий уровень потребления оборотных средств предприятиями сектора, но и рост их остатков, необходимых для непрерывности воспроизводственного процесса. Конечно же, наиболее значимым этот фактор был в начале 90-х годов, затем его воздействие на себестоимость транзакционных услуг стало постепенно снижаться.

Высокие риски, которые закладывались в цену посреднических услуг. Перестройка в России началась как масштабная всесторонняя инвентаризация общественных ценностей как на макро-, так и микроуровне. Ревизии и переоценке подвергались буквально все виды социально-экономических мотиваций. В результате резко выросла неопределенность экономического развития и в части динамики количественных показателей, параметров развития конкретных рынков, и в части стратегий различных экономических субъектов, правил и порядка их взаимодействия, формирования институтов и преобразования институциональной среды. Следствием этого стали возросшие риски хозяйственного поведения.

Это помимо прочего стало еще одним фактором атомизации бизнеса. На стадии высоких рисков, неопределенности, быстрой смены партнеров, стратегий, правил взаимоотношений хозяйствующих субъектов масштабные операции подвержены всеобщему риску. В результате мелкие операции (в новых сферах и по новым правилам) стали способами некоторого снижения или демпфирования риска, проверки новой среды и новых технологий, способом проб и ошибок для выбора новых эффективных для субъектов вариантов поведения.

Возник порочный круг: высокая неопределенность способствовала измельчанию бизнеса, а мелкий бизнес порождал дополнительные риски, связанные с недоверием и отсутствием барьеров входа-выхода. Выход из этого порочного круга возможен лишь постепенный – нельзя укрупнить операции при высоких рисках, нельзя сократить риски при мелком бизнесе. Этот процесс мог идти лишь итерационно – некоторое снижение рисков вело к стабилизации, предсказуемости, стандартизации операций и их укрупнению, а следовательно, к укрупнению бизнеса, что вело к дополнительному снижению рисков и неопределенности и т. д. Процесс носил заведомо инерционный характер и требовал времени. В то же время такая стратегия могла лишь сгладить, скомпенсировать некоторые потери от возросших рисков, но не решить проблему снижения хозяйственных рисков до нормального уровня.

В традиционной экономике наиболее развитый и экономный механизм управления рисками – страхование. Однако его полноценное функционирование возможно лишь на базе многолетнего накопления страховых резервов, наличия крупных собственных капиталов и развитых клиентских сетей. В противном случае страхование становится очень дорогим и не позволяет снижать имущественные и хозяйственные риски в экономике. Именно такая ситуация имела место в российской экономике в начале 90-х годов.

В то же время отсутствие страховой защиты, экономия на этой статье затрат зачастую приводили к потерям гораздо большим, чем любая возможная экономия. Реализация рисков, наступление событий, которые могли бы быть застрахованы, сбой в поставках или в работе промышленных объектов нередко имеют мультипликативные последствия, распространяясь на смежников по кооперационной сети. Компенсация последствий обходится многократно дороже расходов на страхование. Однако при отсутствии финансовых средств на такую компенсацию наступление страховых событий приобретало фатальный характер, увеличивая экономические потери и соответственно повышая цену реформ.

Масштабы и разнообразие рисков возросли, а страховая система могла предложить реальному сектору свои услуги лишь по очень завышенным тарифам. В результате под страховую защиту попали лишь некоторые риски, а в остальных ситуациях они явно либо неявно закладывались в цену продукции. Включение таких рисков в цену транзакционных услуг было почти очевидным. Так, стоимость кредита (без учета инфляции) зависела от вероятности его невозврата; залоги и гарантии были несопоставимо выше, чем в нормальной экономике; риски непроджи товаров или назначения низкой цены закладывались в разницу оптовых и розничных цен на продукцию.

Однако были и менее явные (но, возможно, более значимые) механизмы включения рисков в цену транзакционных услуг и, следовательно, в транзакционные издержки покупателей данной продукции.

Так, независимо от (ухудшения или улучшения) общей конъюнктуры рынков работающие на них предприятия регулярно сталкиваются с трудностями, имеющими временный, случайный, преходящий характер и зависящими от решений и действий федеральных ведомств, поставщиков или потребителей их продукции, финансовых, торговых и иных структур, а также от других «возмущений», не зависящих от них самих. Возникают сбои, связанные с административными и иными решениями ведомств, нарушаются графики поставок и сроки платежей и т.д.

Подобные сбои могут привести к лавинообразному нарастанию проблем для предприятий и поэтому должны оперативно устраняться. Так, требование платить за электричество только «живыми» деньгами с последующим отключением электричества за долги РАО «ЕЭС» ведет к остановке производства и многократно большим потерям, чем сама задолженность. Аналогичные примеры рисков можно привести для многочисленных иных ситуаций, в которых регулярно оказываются предприятия по независящим от них причинам.

Для решения возникающих проблем на практике используются разнообразные административные рычаги, обращения в инстанции, жалобы, судебные и арбитражные процедуры и др. В любом случае каждому предприятию приходится расходовать часть своих усилий, средств, рабочего времени на преодоление указанных административных и иных рисков, связанных с неравномерностью исполнения обязательств центральной властью и контрагентами, а также на то, чтобы сглаживать указанную выше неравномерность.

Так или иначе эти дополнительные расходы – чистые потери для предприятий, поскольку *компенсация рисков связывает часть оборотных средств, либо заставляет предприятия такие средства предусматривать и резервировать*. Эти потери по-разному сказываются на деятельности предприятия – отражаются в себестоимости, ведут к снижению объемов выпуска продукции, отказу от реализации намеченных предприятием планов, росту затрат на приобретение сырья, материалов, комплектующих, но главное – к снижению потенциально возможной рентабельности предприятия.

По сути, все эти процессы – неявный способ *самострахования*, которое в рыночных экономиках вполне обоснованно считается наименее эффективным, точнее – наиболее затратным способом страхования.

Особенно остро такие потери проявляются в рамках кооперационных связей. Многочисленные мелкие сбой имеют тенденцию к накоплению по технологической цепочке. Совокупные потери многократно превышают масштаб исходных импульсов. В наибольшей степени страдают от этого крупные предприятия, к которым сходятся многие цепочки поставок комплектующих и оборудования. Именно они, приобретая комплектующие и оборудование по более высоким ценам, несут повышенные затраты на поддержание стабильности и надежности поставок для своего производства. Значительная часть средств при этом теряется безвозвратно – в той мере, в которой крупные предприятия вынуждены, по сути, принудительно осуществлять неявное страхование своих контрагентов.

Подобные расходы на самострахование (в виде разницы между сложившимися ценами и ценами, имевшими бы место при страховании) предпринимательских рисков есть, по сути, избыточная нагрузка на себестоимость транзакционных услуг. Эта нагрузка неравномерна для разных отраслей: в большей мере – производств более высоких переделов, а в меньшей – сырьевых отраслей, т. е. можно утверждать, что отрасли с менее высокими переделами – сырьевые, металлургия и др. – переложили часть своих рисков на отрасли более высоких переделов – машиностроение и пр.

Включение в себестоимость транзакционных услуг инновационных расходов. Несмотря на то, что развитие транзакционной сферы происходило как инновационный процесс, специализированных разработчиков таких технологий просто не существовало. Вся довольно активная деятельность в области разработки и распространения транзакционных услуг и технологий осуществлялась самими компаниями – банками, торговыми предприятиями, страховыми обществами... В основном это были дополнительные расходы на заработную плату квалифицированного персонала и на приобретение информации или иных ресурсов, необходимых для их работы. Неслучайно в этот период многие торговые и финансовые структуры активно принимали на работу молодых, образованных специалистов (одна довольно крупная торговая фирма даже принимала в свой штат только кандидатов наук, хотя и по любой специальности). Если сравнивать такую ситуацию со стабильным будничным существованием, например, консервативного западного банка, персонал которого ежедневно выполняет рутинные операции и лишь немногие его руководители высшего и среднего уровня (и далеко не всегда) заняты придумыванием и внедрением новаций, то становится очевидным, что доля инновационных расходов в затратах отечественных посреднических предприятий существенно превышала нормальный уровень. Это превышение тоже увеличивало себестоимость транзакционных услуг.

Потребность транзакционного сектора в инвестициях. Для развития транзакционного сектора, как и любой отрасли народного хозяйства, были необходимы инвестиции. Они могли привлекаться за счет имевшихся в советской экономике части мощностей банковской, торговой и иной посреднической инфраструктуры, а также (явной либо неявной) приватизации финансовых и иных ресурсов государства на рубеже 80-90-х годов. Новизна многих посреднических функций требовала и качественно новых инвестиций. Возможность их притока из иных секторов народного хозяйства становилась одним из лимитирующих факторов развития транзакционного сектора.

В начале 90-х годов возникли завышенные цены на транзакционные услуги, в частности, из-за того, что в *цену включались не только текущие затраты этого сектора, но и инвестиционные*. Так или иначе – это инвестиции в создание филиальных, агентских и иных сетей, развитие дилерских и иных сбытовых сетей, отстраивание сложных расчетных систем и банковских технологий, накопление баз данных, создание новых организаций, их офисов, в приобретение оргтехники, средств связи. Активно развивалась информационная инфраструктура для проверки надежности клиентов и получения оперативной информации о конъюнктуре денежных рынков, строились довольно мощные аналитические службы, разветвленная лоббистская сеть и т. д.

Эти дополняющие инвестиции в инфраструктуру транзакционного сектора заполняют отсутствующие элементы сложных транзакционных технологий, позволяют усложнять услуги и тем самым увеличивать доход по ним при снижении относительных цен (цена составной услуги становится меньше суммы цен на ее составные части). Поэтому эти инвестиции были более приоритетны и для банков, и для предприятий реального сектора, так как они вели к экономии их собственных издержек. Такие инвестиции в начале 90-х годов осуществлялись в ускоренном режиме, и поэтому инвестиционная нагрузка на цену транзакционных услуг оказалась очень высокой.

При этом инвестирование транзакционного сектора при значительном суммарном объеме вложений происходило не самым эффективным способом: стихийно, мелкодисперсно, т. е. не целостных проектов. Тем не менее важно, что возникла конкуренция между предприятиями посреднических секторов в предложении более сложных услуг, развитии технологий, достижении более высокого уровня бизнеса и производительности труда, экономической эффективности и прибыльности. Соответственно лучшие перспективы получал при этом тот, кто больше инвестировал в технологии и ноу-хау, тем самым завышая цену своих услуг. Оставшиеся крупные предприятия реального сектора, более заинтересованные именно в сложных услугах (и потому суммарно более для них дешевых, чем обилие разнородных мелких), смиренно оплачивали эту добавочную цену. В результате возникла парадоксальная ситуация – *конкуренция в секторе вела не к снижению, а к росту цен на услуги*.

Значительная часть инвестиционных потоков направлялась по логике диверсификации в смежные с данной структурой виды деятельности. Например, банки вкладывали средства в рынок ценных бумаг, страховые компании, консалтинговые фирмы, лоббистские организации и т. д. Этот процесс объяснялся низким уровнем доверия на рынке транзакционных услуг. Например, при работе с банками дешевле оказывалось заказать консалтинговые услуги именно ему, чем рисковать, приглашая специализированную консалтинговую фирму, которая может быть и более эффективна, но еще не проверена как возможный партнер. Чем меньше новых

партнеров, тем меньше риск неисполнения или ненадлежащего исполнения заказа. Выигрыш от специализации оказался бы много меньше риска транзакционных издержек, необходимых для проверки надежности нового партнера.

В результате банки предлагали универсальный спектр услуг, различающихся только в зависимости от масштабов банка и его технической оснащенности, наличия филиалов, принадлежности к какому-нибудь «кругу уполномоченности». Специализация банков на рынке финансовых услуг отсутствовала. Банковские услуги легко могли объединяться со страховыми, инжиниринговыми и иными. То же и в других сегментах – рекламные фирмы предлагали услуги по маркетингу, проведению пиаровских компаний, лоббистские услуги, аналитические. Консалтинговые фирмы готовы были предоставлять любые виды консультационных услуг.

Концентрация бизнеса на этом этапе (в первой половине 90-х годов) шла через диверсификацию услуг и в меньшей степени – специализацию и рост их эффективности, рентабельности, производительности труда. Этой тенденции способствовало и наличие большого количества открытых, т. е. незанятых рынков со свободным входом и возможностью повторять технологию получения монопольного эффекта при низком барьере входа на рынок и наличии мелкого бизнеса. Подобный монопольный эффект вновь и вновь тиражировался. Более того, наличие большого количества открытых рынков само по себе способствовало измельчению капиталов. На этом периоде не было смысла концентрировать крупный стартовый капитал для эффективной игры на одном конкретном рынке, поскольку мелочный захват плацдармиков на многих рынках приносил бóльший эффект.

Сейчас по мере исчерпания незанятых рынков стали выигрывать более крупные структуры. Возникла конкуренция, основанная на том, кто быстрее укрупнится и сможет получать эффект, увеличивая масштабы деятельности. Начинает играть роль специализация, способствующая росту эффективности.

Таким образом, особенностью институционального перехода, начавшегося в конце 80-х годов с разрушения государственной посреднической монополии, стало резкое повышение транзакционной нагрузки на реальный сектор и экономику в целом. Масштабы роста такой нагрузки определили основные группы факторов: увеличение количества необходимых транзакционных услуг, возникновение монопольных цен на эти услуги, рост их себестоимости и включение в цену услуг значительных объемов инвестиций, необходимых для развития новых посреднических секторов.

В результате сложился мощный механизм перелива финансовых, материальных, трудовых ресурсов из традиционных отраслей в новые посреднические секторы. Его можно рассматривать в классическом смысле как перелив капитала в новые, более выгодные в данный момент времени отрасли. Этот перелив стал одним из основных механизмов структурных изменений в экономике. Посреднические отрасли быстро росли, доля их в ВВП постоянно увеличивалась.

Следует, однако, подчеркнуть, что в силу сложившихся обстоятельств перелив этот с точки зрения развития технологий хозяйствования осуществлялся едва ли не самым нерациональным способом. Сначала средства и ресурсы направлялись в примитивные технологии, затем в чуть менее примитивные, затем в чуть более зрелые технологии и т. д. Такой способ развития транзакционных технологий по сравнению с гипотетическим, когда технологии отстраиваются сразу как сложные, современные, зрелые, означал значительный перерасход средств и ресурсов. Однако иных вариантов не существовало. Цена такой траектории развития технологий – богатый жизненный опыт, без которого, быть может, даже заимствованные

зрелые технологии не смогли бы функционировать полноценно. (Но это вопрос скорее философский – должен ли каждый пройти свой путь?)

Переток, или перелив ресурсов привел к активизации рынков, связанных с обеспечением транзакций: компьютерного, рынка средств связи, телекоммуникационного оборудования, сети Интернет, канцелярских товаров, офисного оборудования, средств оргтехники, автомобилей, офисных помещений, инфраструктуры представительских расходов и технологий – ресторанов, залов, оборудованных для семинаров, встреч, переговоров.

Принципиальная особенность такого перелива капитала, сложившегося в начале 90-х годов, – его осуществление в значительной мере как *инвестиции в человеческий капитал*, поэтому в новых посреднических секторах экономики возник сильный эффект замещения трудом капитала. Тезис о том, что повышенные транзакционные вложения с опережением, с повышенной интенсивностью шли в кадровую составляющую, объясняет, подтверждает и увязывает ряд значимых экономических процессов.

Во-первых, фактическое отсутствие рыночных технологий привело к повышенному спросу на людей, изобретающих, создающих, распространяющих, осваивающих эти технологии своими руками (прежде всего образованных либо мобильных, энергичных, т. е. на самую активную, наименее консервативную часть трудового потенциала). Происходил фактически процесс замещения кадрами отсутствующих (но необходимых) рыночных технологий. Позднее, по мере формирования рыночной инфраструктуры, банковских, коммерческих, страховых и прочих посреднических технологий интенсивность процесса замещения технологий кадрами убывала. Попутно отметим, что в результате сложились повышенная подвижность кадров в этих секторах и высокая конъюнктура рекрутингового рынка.

Во-вторых, значительная часть повышенных транзакционных расходов увеличила зарплату очень широкого круга людей, формирующего новый средний класс. Эту группу должно рассматривать отдельно от получающих доходы от собственности и представителей теневой экономики. Неслучайно потребительский рынок рос неадекватно спаду в экономике. Значительная часть спроса на нем поддерживалась заработками этой группы людей. Именно это определяло высокий уровень цен и спрос на качественную импортную продукцию.

В-третьих, численность участников транзакционных операций – «челноков», лоточников, маклеров, брокеров, персонала банков, торговых фирм, страховых компаний, участников рынка ценных бумаг, прочих транзакционных организаций, а также транзакционных департаментов предприятий реального сектора (например, создаваемых маркетинговых служб) была несопоставимо завышена по сравнению с объемом операций этого сектора (особенно в начале 90-х годов, когда он был еще очень-очень маленьким). Сопоставимому по размерам транзакционному сектору особенно в начале 90-х годов соответствовала бы заведомо (на порядок) меньшая численность работников. Косвенно это подтверждается и тем, что за годы реформ объем услуг сектора рос значительно, а контингент участников практически сформировался к 1992-1993 гг.

В-четвертых, поскольку значительная часть вложений в транзакционный сектор «ушла» в зарплату, в потребительский спрос, очень трудно обнаружить остаток этих инвестиций, материализованный в капитальных благах. Нет ни оборудования, ни сооружений, ни зданий (точнее, количество таких активов несопоставимо с расходами на развитие сектора). То, что создано за эти деньги, как раз является нематериальным капиталом – интеллектуальной собственностью в широком

смысле этого слова. Главный результат этой политики – придуманные, заимствованные, освоенные, растиражированные, отбракованные, замененные новыми технологии рыночных трансакций, «жизненный опыт молодой рыночной экономики». Созданный объем трансакционных технологий воплотился как в опыт профессионалов, так и в адекватную рыночную инфраструктуру – расчетные центры, каналы документооборота, офисное оборудование, телекоммуникационные линии связи, деловые издания, справочники, каталоги, информационные базы данных и устойчивые каналы их сбора и передачи пользователям. Эта инфраструктура еще не так развита, как на Западе, но уже работает более-менее эффективно.

Описанный структурно-инвестиционный перелив ресурсов в трансакционные секторы российской экономики содействовал изменению не только отраслевой и институциональной ее структур, но и структуры потребления. Действительно, советский образ жизни характеризовался очень высокими издержками потребления – значительные усилия тратились на приобретение товаров; потребление продуктов низкого качества способствовало заболеваемости; вследствие отсутствия профилактики увеличивались расходы на стадии лечения; низкое качество техники требовало высоких затрат времени, средств, усилий на ее ремонт, преждевременное обновление; из-за малой доли полуфабрикатов и низкой степени переработки продуктов питания приготовление пищи занимало слишком много времени и т. д. Все это вело к перерасходу ресурсов, потребляемых каждым в отдельности и обществом в целом и, следовательно, снижению эффективности их использования.

Переход с привычных стандартов потребления на новые во многих случаях требовал повышенных стартовых затрат, и в этом просматривалась аналогия с инвестиционным процессом. При приобретении бытовой техники будущая экономия, полученная с ее помощью, требовала затрат сегодняшних. Например, наличие автомобиля меняет структуру издержек потребления и издержек воспроизводства рабочей силы его владельца [6], однако лишь после того, как он куплен за приличную цену. Переход на здоровый образ жизни недешев и окупается далеко не сразу, но совершенно рационален по соображениям не только гуманитарным, но и потребительских расходов. При этом нельзя сказать, что инвестиции в потребление осуществлялись эффективным способом, процесс шел спонтанно. Со стороны упомянутого круга людей предьявлялся повышенный спрос на качественные товары и услуги. Торговле пришлось быстро перестраиваться. По понятным причинам вырос импорт, а не внутреннее производство аналогичных товаров. В результате большой запас прочности в уровне спроса этой группы был частично разменен на развитие торговых технологий – от примитивных до более-менее сносных.

Переход от одних стандартов потребления к другим – это переход не только инвестиционный, но и инновационный. Некоторая часть средств и усилий по поиску и формированию новых стандартов потребления затрачена на их изучение и апробирование различных вариантов. В целом это усиливает финансовую нагрузку на цену институционального перехода.

Итак, перечисленные факторы (количественный спрос, монопольные цены, потребность в инвестициях и инновациях, высокая себестоимость трансакционных услуг) определили высокую (повышенную) трансакционную нагрузку на предприятия реального сектора. Сформировался довольно мощный перелив ресурсов из реального сектора в трансакционный (и через высокие цены, и через высокие текущие затраты, и через инвестиционные затраты, тоже включающиеся в цену услуг).

Трансакционные издержки быстро росли, пока действие перечисленных факторов (особенно сильное в начале 90-х годов) не начало ослабевать из-за того, что, с

одной стороны, в секторе, получающем мощную финансовую и ресурсную подпитку, начались процессы концентрации и укрупнения посреднического бизнеса, с другой – произошло расслоение предприятий реального сектора. Одни из них такой нагрузки не выдержали и ликвидировались, другие свернули часть производства, но остались дееспособными, третьи перестроились на новые рынки и новые условия хозяйствования. В некотором смысле можно утверждать, что сохранилась наиболее здоровая часть российской экономики.

В результате наступил перелом тенденции, и постепенно трансакционные издержки (как прямые, так и мультипликативные) начали снижаться. Перелом в среднем по отраслям народного хозяйства пришелся примерно на 1994-1995 гг.

К этому времени проявился некоторый баланс реального сектора и трансакционного – баланс необходимых реальному сектору функций и предлагаемых посреднических услуг. Дальнейшее постепенное снижение этих издержек (вызванное все усиливающейся тенденцией укрупнения посреднического бизнеса и усложнения трансакционных технологий) стало благотворно сказываться на реальном секторе, в том числе за счет приобретения более дорогих и более эффективных трансакционных услуг, расширения кооперационных сетей, вертикальной интеграции и т. д. Грубо говоря, каждый процент снижения мультипликативной нагрузки позволял либо повышать рентабельность имеющегося производства, либо увеличивать расходы на новые трансакционные услуги (в первую очередь для расширения и укрепления сети кооперационных связей).

Результаты расчетов, приведенные выше, подтверждают высокий уровень мультипликатора трансакционных издержек в начале 90-х годов. Этим ставится предел кооперации – в условиях недостатка средств процесс отстраивания новой кооперационной структуры затягивается. По мере того как снижается общий уровень трансакционных издержек и тем более мультипликативных трансакционных издержек, для экономики становятся доступными все усложняющиеся кооперационные сети, включающие удлиненные технологические цепочки и все более тонко скоординированные и дифференцированные потоки.

Проблема не только в том, что трансакционные издержки оказались высокими, главное, что их качество не соответствовало потребностям реального сектора. В исследовании [7] на основе обширных социологических опросов и интервью сформулирован вывод о том, что экономия трансакционных издержек – не универсальный критерий развития экономики. Действительно, по мере такой экономии в оборот вовлекаются новые виды и конфигурации услуг – соответственно все более дорогие и сложные, но позволяющие предприятиям реального сектора добиваться все большей экономии производственных и иных издержек. Снижение трансакционных издержек ведет к появлению новых видов услуг из-за того, что до этого они могли быть заведомо сверхдорогими, а теперь становятся доступными хотя бы для некоторых покупателей. В общем случае такое снижение ведет к расширению круга клиентов, поэтому выгодно и той и другой стороне. В свою очередь – это фактор усложнения трансакционных услуг.

Таким образом, в снижении стоимости и себестоимости трансакционных услуг на базе разработки и применения новых трансакционных технологий становятся заинтересованы все участники экономического процесса – и предприятия реального сектора, и посреднические фирмы, и государство, и, конечно же, население. Именно поэтому стал возможен столь массивный перелив ресурсов фактически из всей экономики в посредническую сферу. Именно поэтому государственная политика осознанно или неосознанно главным своим направлением счи-

тала не поддержку реального сектора, а всемерное развитие посреднических секторов экономики.

Концентрация капитала в посреднических секторах и развитие транзакционных технологий становятся значимыми факторами экономического роста на нынешнем и предстоящем этапах развития отечественной экономики.

* * *

Несмотря на то, что российская экономика переходит от спада и депрессии к оживлению и росту, сегодня можно и нужно констатировать что, во-первых, такой переход стал результатом институциональных реформ конца 80-х – начала 90-х годов; во-вторых, что их непоследовательность и стихийный, практически неуправляемый характер дали гораздо менее значимые результаты, чем можно было ожидать; в-третьих, этот рост быстро исчерпается без новых серьезных институциональных преобразований, стимулирующих переход к экономике качественно нового типа. Существенная часть задач модернизации российской экономики осталась нерешенной.

По-прежнему сохраняются нерациональная отраслевая структура экономики, высокие производственные издержки и издержки обращения. Весьма слабо развиты механизмы, стимулирующие предприятия к инновациям и внедрению новых технологий. Рост качества продукции пока незначителен и сдерживается отсталым производственным аппаратом, отсутствием средств у предприятий на широкое техническое перевооружение и реконструкцию производства, упадком сферы НИОКР, прежде всего в заводском и отраслевом секторах науки.

Конкуренция уже становится заметным фактором, стимулирующим поиск оптимальных стратегий на микроуровне, однако еще не может выполнять функции балансирования отраслевых и межотраслевых пропорций. В то же время государственное регулирование, в постсоветские годы ориентированное на создание и реконструкцию сферы обращения и финансов, не выработало еще механизмов координации отраслевых и региональных стратегий, не говоря уже об отсутствии конструктивных стратегий общеэкономического уровня.

Слабое развитие сферы обращения привело к тому, что в последние годы активизировалось развитие малых и средних предприятий, однако крупный бизнес из-за отсутствия институтов не может реализовать свои преимущества. Лишь в последние 2 года обозначились реальные процессы вертикальной интеграции в обрабатывающей промышленности.

Социальная политика осуществляется сегодня самым нерациональным способом. Компенсация последствий всегда обходится дороже, чем профилактика. Практически отсутствуют институты, которые бы стимулировали перенос затрат (и их соответствующую экономию) на профилактические меры как в части медицинской политики, так и в социальной, правовой, культурной сферах.

Отсутствуют консолидированные стратегические цели и ценности – в результате имеет место дезориентация экономических субъектов, разнонаправленность их стратегий и деятельности.

Таким образом, сегодня необходима выработка принципиально новой, *конструктивной стратегии институциональных реформ* в российской экономике. Такие реформы целесообразнее начинать на стадии подъема. Запаздывание реформ как в конце 80-х – начале 90-х годов будет окупаться значительно завышенными издержками.

Литература

1. Дуглас Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // Пер. с англ. М., Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.
2. Майминас Е.З. Социально-экономический генотип общества // Постигение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа / Ред.-сост. Ф.М. Бородкин, Л.Я. Косалс, Р.В. Рывкина. М.: Прогресс, 1989.
3. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.
4. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики // Избр. тр. в 3-х книгах. Кн. 1. М.: Наука, 1997.
5. Блохин А.А. Институциональные условия формирования крупного бизнеса в России // Проблемы прогнозирования. 1998. № 2.
6. Блохин А.А. Анализ мотивации приобретения автомобилей населением // Проблемы прогнозирования. 2000. № 4.
7. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.