
М.А. Дерябина

ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ:
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Научное издание

Москва
Институт экономики
2011

Дерябина М.А. Основы организации реального сектора экономики: институциональный анализ. — М: Институт экономики РАН, 2011. — 58 с.

ISBN 978-5-9940-0339-8

В докладе исследуются теоретико-методологические основы организации реального сектора экономики. Автор анализирует формы рыночной координации в реальном секторе — ценовой механизм и иерархию. Рассматривается вопрос, насколько организационные институты развитой рыночной экономики сопоставимы со сложившейся в России за два последних десятилетия организацией реального сектора. При этом наиболее важными аспектами исследования российской практики являются факторы эволюции основного звена российской экономики в условиях рыночной трансформации, а также особенности внутрифирменного управления.

ISBN 978-5-9940-0339-8

© Институт экономики РАН, 2011
© Дерябина М.А., 2011
© В. Е. Валериус, дизайн, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение. Актуальность институционального анализа	4
РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ	
1.1. Две формы рыночной координации – ценовой механизм (рынок) и иерархия (фирма)	12
1.2. Теория трансакционных издержек и контрактная природа фирмы	15
1.3. Вертикальная интеграция и контрактная природа фирмы	17
1.4. Контрактная природа фирмы и отношения собственности	20
1.5. Границы фирмы и «относительное обособление» социалистического предприятия	26
РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
2.1. Эволюция форм организации предприятий и их групп	31
2.2. Эволюция управления российскими корпорациями	41
Заключение. О пользе старой теории в новых условиях	48

ВВЕДЕНИЕ. АКТУАЛЬНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Закономерности развития материального производства в эпоху ориентации на постиндустриальную экономику отступают на задний план в экономическом анализе. А на передний план выходят отрасли, частично или даже полностью не базирующиеся на индустриальном фундаменте. Предметом особого внимания стали отрасли и сегменты, в которых материальные активы решающей роли не играют, — это прежде всего сферы информационных технологий, а также ритейл и прочие услуги, СМИ. Общество знаний и модернизация требуют создания нового структурного каркаса экономики, нового типа корпораций и новых алгоритмов рыночных связей.

Вместе с тем сфера материального производства в реальной экономической жизни, даже переживая крупный структурный поворот, конечно же не утрачивает своего значения. При этом превращение советских заводов и их производственных активов в нормальные современные деловые организации не происходит автоматически и не может быть быстрым. Двадцатилетний опыт рыночной трансформации российского реального сектора показывает, что необходимые сдвиги в его организации достигаются ценой больших потерь и концептуальных ошибок. Ни реструктуризация предприятий, ни коренные изменения в характере и формах технологических цепочек, ни возникновение новых отраслей и

производств, базирующихся на науке и знаниях, не отменяют того факта, что материальная сторона общественного производства продолжает оставаться основой экономики. Долгосрочную устойчивую перспективу и реальное богатство обеспечивает владение крупными промышленными активами. В переходной экономике масштабная смена формы собственности сама по себе не ведет к росту эффективности. А поскольку технологической основой новых фирм и компаний в большинстве случаев все еще являются бывшие производственные предприятия плановой экономики, то практика рыночной трансформации должна опираться на теоретическое и методологическое понимание основ организации общественного производства. Мало переименовать предприятие в фирму и даже снабдить его новыми атрибутами управления, необходимо видеть внутреннюю природу организационных изменений, которые сопровождают переход к рыночной организации реального сектора экономики.

В России процессы рыночного реформирования даже в период всеобщей и весьма болезненной переоценки ценностей, вызванной мировым кризисом и соответственно кризисом теоретического экономического мейнстрима¹, по умолчанию оставались в рамках неolibеральной парадигмы². На макроуровне доктринальный неolibеральный анализ ситуации в экономике России, Восточной и Центральной Европы, а также в других развивающихся странах с начала 1990-х гг. проводился регулярно. Хорошо исследованы и описаны в научной литературе причины кризиса эконо-

-
1. Характерна, например, одна из первых статей нобелевского лауреата по экономике Д. *Стиглицца* «Закат неolibерализма?» (Ведомости. 2008. 8 августа) и статья нобелевского лауреата П. *Кругмана* «Почему экономическая наука бессильна?» (slon.ru/articles/130856?PRINT=Y&ID=130856). П. Кругман, в частности, ссылался на шокирующие признания некоторых видных неolibералов (А. Гринспен, Л. Саммерс) в том, что вместе с кризисом рухнуло все здание их интеллектуальных воззрений.
 2. Происходящую в мире переоценку теоретических воззрений не следует, конечно, понимать слишком буквально. Выстраивая обновленные теоретические парадигмы, большинство авторов в конце концов не отказываются от ряда основополагающих методологических принципов мейнстрима, явно или неявно встраивая их в новую структуру знания. Так, оказывается невозможной кардинальная ревизия принципа методологического индивидуализма, в той или иной форме сохраняемого в новых теоретических версиях. Практически в любой теоретической парадигме остаются актуальными или во всяком случае не отвергаются основные положения монетарной теории.

мики позднего социализма, параметры беспрецедентного трансформационного спада, прежде всего падения ВВП, и финансового неравновесия, а также изменения на рынке труда и интенсивность международного обмена³. Но вместе с тем недостаточно изучены, не систематизированы и официально не оценены разрушительные изменения на микроуровне, прежде всего в промышленности (в отраслях и на предприятиях, по выпуску и зарплатам), в структуре и производственно-хозяйственных связях реального сектора⁴. Приверженность неолиберальной доктрине в течение длительного времени заставляла закрывать глаза на самые тревожные сигналы микроуровня.

В большинстве современных исследований, посвященных рыночной трансформации и ее особенностям в России, в качестве одного из основных факторов торможения и неудачных решений называется недостаток эффективных институтов⁵. А между тем институциональный анализ уже с середины 1970-х гг. так или иначе стал проникать практически во все направления экономической теории, обусловив формирование новой институциональной исследовательской парадигмы⁶. В организации реального сектора институциональный подход особенно результативен, так как позволяет отойти от присущей неолиберальной доктрине трактовки предприятия, фирмы,

-
3. Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990; Шаванс Б. Экономические реформы в Восточной Европе в 50–90-е годы. М.: Текст-Мастер, 1994; Яковлев А.А. Агенты модернизации. М.: ГУ–ВШЭ, 2006.
 4. Резкая критика господствовавших взглядов на закономерности рыночной трансформации в развивающихся экономиках, в том числе и в российской, прозвучала на Мировом политическом форуме, состоявшемся в Ярославле в сентябре 2010 г. В выступлениях на форуме, кажется, впервые в весьма жесткой форме было сказано о том, что «Россия была впущена в неолиберальную идеологию.., в которой структура производственного сектора страны не имеет значения», и «России очень не повезло в тенденциях и предпочтениях экономистов и что для устранения причиненного ущерба потребуются десятилетия». И еще: «...идеология, главенствовавшая в 1990-е, нанесла значительный ущерб производственной структуре России. В особенности это очевидно, если сравнить Россию с другими странами БРИК» (с обзором основных докладов на форуме можно ознакомиться в: Эксперт. 2010. № 36).
 5. Так, «неэффективные и коррумпированные институты» названы одной из главных причин посредственных экономических результатов России за последние 20 лет в докладе Всемирного экономического форума о конкурентоспособности России в 2011 г., несмотря на такие крупные преимущества, как обеспеченность всеми видами ресурсов, внушительные размеры внутреннего рынка и все еще высокий образовательный уровень населения (Ведомости. 15 июня 2011).
 6. Бесси К., Фавро О. Институты и экономическая теория конвенций. // Вопросы экономики. 2010. № 7. С. 12; Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 49.

корпорации как своего рода «черного ящика», природа и внутренняя структура которого принципиального значения не имеют⁷.

С точки зрения институциональной теории в системных изменениях российского реального сектора можно вычленить ряд взаимосвязанных векторов. Во-первых, демонтаж государственного отраслевого управления и бюджетного финансирования обусловил принципиальную смену приоритетов деятельности агентов реального сектора, вынудил изыскивать возможности и методы включения в систему рыночных отношений новых форм рыночной координации, кооперации и обмена. Во-вторых, снижение абсолютного доминирования государственной собственности, появление частного капитала, прав и отношений частной собственности существенно изменили критерии и порядок принятия инвестиционных и управленческих решений. Возникли новые организационно-правовые формы ведения бизнеса в частном и государственном секторах экономики. В-третьих, решающим звеном рыночного структурного поворота стали именно агенты реального сектора, и им следует адресовать задачи структурной и институциональной модернизации, в которой заинтересована национальная экономика. Успех решения стратегических национальных задач полностью зависит от способности и заинтересованности в этом организаций реального сектора. В-четвертых, агенты реального сектора должны вписаться в глобальную экономику и иметь для этого все необходимые организационно-экономические предпосылки. Эти и другие направления новой организации реального сектора экономики определяют коренные изменения типа, природы и форм основного звена экономики в процессе рыночной трансформации.

Анализ институциональных особенностей функционирования реального сектора любой экономики прежде всего предполагает анализ создания и развития основных институтов, а также их

7. Примечательно, что в России тщательно изучается и преподается на достаточно высоком уровне в ведущих экономических учебных заведениях институциональная экономическая теория, однако она досадным образом игнорируется в практике государственного управления. А между тем отечественные институционалисты уже накопили солидный методологический задел для системных изменений в экономике и обществе. Так, например, в обстоятельной монографии *В.М. Полтеровича «Элементы теории реформ»* (М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007) не только анализируется практика и идеологический базис российских реформ, но и прямо дается «руководство для реформаторов».

наиболее существенных функций. Прежде всего речь идет о функции регулирования (совокупности формальных и неформальных правил, создающих институциональную среду, т.е., по Д. Норту, о рамках поведения индивидуумов и организаций), а также функциях координации и кооперации как формах рыночного взаимодействия. Для институционального анализа проблем организации реального сектора основную методологическую базу составляет практика реализации отношений собственности и контрактных отношений.

В России и в других постсоциалистических странах процессы институциональной трансформации осуществлялись в исторически короткие сроки, что не могло не сказаться на характере системы институтов. Понятно, что ускорить создание новой, рыночной, системы институтов проще всего через их заимствование, «трансплантацию», из более зрелых институциональных систем. По этому пути шли практически все страны переходной экономики⁸. При этом заимствовались как институты-нормы, так и институты-организации. В России новые организации (коммерческие банки, биржи, инвестиционные фонды и компании), а также новое законодательство («рыночные» законы и законодательные акты) появились в относительно короткие сроки именно потому, что многие из них прямо копировались из опыта развитых стран.

Следует, однако, понимать, что заимствованные институты, попадая на новую почву, некоторое время так и остаются лишь копиями элементов чужих систем. Я. Корнаи очень метко назвал институты-трансплантаты в странах с переходной экономикой «пластиковыми копиями Уолл-стрита». Вместе с тем заимствованные экономические институты могут, хотя ограниченно и с определенными издержками, все-таки выполнять свою главную функцию по структурированию новых отношений в экономике. Вот типичный пример. Российское акционерное законодательство, по всеобщему признанию, считается одной из наиболее продвинутых отраслей отечественного законодательства по гражданскому и финансовому праву. А между тем оно было во многом продуктом прямого заимствования лучшего зарубежного опыта, прежде всего

8. В.М. Полтерович ссылается на богатый теоретический багаж по этой проблеме (Элементы теории реформ. С. 197–198).

опыта англосаксонского права. Последнее, как известно, ориентировано на публичный тип компаний, т.е. на распыленную структуру собственности (множество миноритарных акционеров) и отделение собственности от управления (наемный менеджмент в большинстве случаев отделен от владения). Корпоративное управление при такой модели жестко фиксирует блокирующие права контроля у владельцев небольших пакетов акций. В России же корпоративный сектор экономики состоит в основном из компаний с концентрированной структурой собственности (один или несколько мажоритарных и блокирующих акционеров), а потому требуется иная модель корпоративного управления, отвечающая именно такой структуре собственности. В российской традиции собственники компаний прямо заинтересованы в активном участии в управлении «своими» обществами. Поэтому после относительной первоначальной стабилизации структуры собственности российское акционерное законодательство неоднократно претерпевало изменения и дополнения с целью приблизить его к особенностям «родного» реального сектора.

Организация реального сектора, в частности природа фирмы, стала тем полем экономического теоретического знания, где наиболее выпукло обозначилось расхождение исходных принципов и методологии анализа между ортодоксальной и институциональной теорией. При этом сторонники институционально-эволюционной теории обосновывают ряд положений, определяющих это расхождение. Один из упреков институционалистов в адрес ортодоксальной теории заключался в игнорировании последней значимости централизованного управления экономикой⁹. Теоретически децентрализация обосновывается тем, что субъекты экономики (фирмы) руководствуются в своем выборе главным параметром обезличенных рынков — ценами. В таком случае власть и административные команды в рамках ортодоксальной теории не играют никакой роли в координировании использования ресурсов и их размещении, а рыночное равновесие является следствием крайней децентрализации собственности на ресурсы. Другой аспект критики касается

9. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы. Совершенная децентрализация // Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 238–241.

допущения теоретической ортодоксии о том, что решения на рынке принимаются при наличии полной и бесплатной информации о рынках, ресурсах, продуктах, производственных возможностях и ценах. Действует теоретическое допущение, что субъекты экономики абсолютно рациональны и всегда выбирают наиболее выгодное решение. В такой теоретической схеме роль менеджмента фирмы сводится только к выбору максимизирующего прибыль объема затрат и выпуска при якобы бесплатной информации и нулевых издержках максимизации прибыли.

Введенные институциональной теорией понятия транзакционных издержек (*transaction costs*) и управленческих издержек (*management costs*) обусловили принципиально иной подход к пониманию организации предпринимательской деятельности¹⁰. Институциональная теория различает две формы рыночной координации – ценовой обмен и административные отношения внутри фирмы, и именно эта разница форм координации объясняет смысл существования фирм. Более того, логика двух форм координации распространяется и на отношения в масштабах всей экономики, обосновывая особую роль государства как регулятора. Признавая командные инструменты рыночной координации в качестве ее сознательно управляемой правомерной формы, институциональная теория открывает возможность для государства в обоснованных случаях и в определенных рамках использовать эту форму регулирования¹¹. Вместе с тем два названных институциональных механизма размещения ресурсов лишь очень грубо и схематично разделяют рынок и фирму. Конкретное институциональное устройство предполагает разнообразные формы рыночных транзакций – от операций простого обмена на свободном товарном рынке до сложнейших долгосрочных контрактов или полной интернализации в рамках фирмы.

-
10. Под транзакционными издержками понимаются издержки организации ресурсов на свободных рынках, а управленческие издержки – то же, но внутри фирмы.
 11. Это соображение особенно актуально для сферы так называемых естественных монополий. П. Джоскоу, фундаментально исследовавший последствия реформы электроэнергетики в США, отмечает, что отказ от государственного регулирования в этой сфере (с приходом президента Р. Рейгана) был, безусловно, порочной идеей (Джоскоу П. Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства // Природа фирмы. С. 184–186).

Цель данного доклада состоит в исследовании теоретико-методологических основ организации реального сектора экономики и выявлении того, насколько организационные институты развитой рыночной экономики сопоставимы со сложившейся в России за два последних десятилетия организацией реального сектора. При этом наиболее важными аспектами исследования российской практики являются факторы эволюции основного звена экономики в условиях рыночной трансформации, а также особенности внутрифирменного управления.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

1.1. Две формы рыночной координации — ценовой механизм (рынок) и иерархия (фирма)

Организация реального сектора традиционно рассматривалась экономической теорией мейнстрима с двух основных позиций: во-первых, с позиций технологического детерминизма (технологическая неделимость, экономия от масштаба, эффективное соотношение факторов производства), во-вторых, с позиций координирующей функции механизма цен. При этом установление границы фирмы, отделяющей сферу внутренних иерархических отношений от внешней рыночной среды, интерпретировалось как результат сочетания в практике организации принципа децентрализованного распределения ограниченных ресурсов на рынках со стремлением фирмы включить в сферу внутреннего директивного распределения ту или иную их часть. Это стремление объяснялось в стандартных рыночных категориях, например, как использование преимуществ монопольного положения или минимизация налогов на продажи. Мейнстрим вообще склонен объяснять монополизмом непонятные эпизоды деловой практики. Однако в такое объяснение границы фирмы не вполне укладывался вопрос: как определить, что фирме следует производить самой, а что приобретать у других фирм. Обычный ответ в духе «уменьшающейся отдачи от управленческого ресурса» не мог объяснить возникновение таких устойчивых моделей организации бизнеса, как, например, вертикально интегрированные структуры и холдинги.

В практике организации любой рыночной экономики действуют два альтернативных координирующих механизма: механизм цен (рынок) и иерархия (фирма)¹². В реальном секторе эта альтернатива сводится для предпринимателя к решению вопроса — сделать самостоятельно или купить. Неоклассическая теория, рассматривавшая компании и корпорации как своего рода «черный ящик», имеющий затраты на входе и выпуск на выходе, удовлетворительных критериев для такого решения не давала. Напротив, институциональная теория позволила значительно продвинуться в теории экономической организации¹³. Для понимания особенностей иерархических структур как форм координации необходимо было открыть рамки «черного ящика» и найти те механизмы, которые, собственно, и оправдывают устойчивость и эффективность этих структур¹⁴. Ключевым при этом оказалось понятие транзакционных издержек.

Экономическая теория транзакционных издержек стала неотъемлемым элементом в структуре экономического знания и важнейшей частью институциональной теории. Теория транзакционных издержек применима к анализу экономических организаций любого типа, а для исследования современных корпораций она стала определяющей, так как позволяет понять происходящие внутри них квазирыночные или нерыночные процессы. Знаковым событием в продвижении экономической теории в данном сегменте знания явилась статья Р. Коуза «Природа фирмы». Впервые опубликованная в 1937 г., эта статья содержит ряд фундаментальных толкований проблемы, развиваемых теорией организации вплоть до настоящего времени¹⁵.

-
12. Для большей корректности необходимо упомянуть распространенную в России так называемую гибридную форму координации, когда часть решений принимается на основе рыночных критериев, а часть — исходя из общности интересов (Menard C. The Economics of Hybrid Organizations. Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. Vol. 3. N 160. P. 1–32).
 13. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press, 1975.
 14. Неоклассическая теория трактовала процессы, происходящие внутри фирмы, абсолютно аналогично тому, что вообще происходит на рынке в процессе обмена.
 15. Coase R. 1937. «The Nature of the Firm», 4 *Economica* n.s. 386–405. На русском языке ознакомиться с текстом статьи и научными комментариями к проблеме можно в книге «Природа фирмы»: Пер. с англ. М.: Дело, 2001.

Р. Коуз, исходя из существования двух упомянутых видов координации, выделяет два принципиально различающихся вида трансакций¹⁶: 1) операции обмена на рынке с помощью механизма цен; 2) операции, осуществляемые без вмешательства ценового механизма и напрямую координируемые усилиями предпринимателя. Таким образом, вытеснение механизма цен Коуз предлагал вообще считать отличительной чертой фирмы¹⁷. За этим следует вопрос: а зачем предпринимателю нужно такое вытеснение? Почему для ведения хозяйственной деятельности предприниматель не может во всех операциях просто использовать стандартный обмен по рыночным ценам? Оказывается, что существуют различного рода издержки использования ценового механизма, получившие название трансакционных издержек¹⁸. Природа трансакционных издержек может быть разнообразной, но в любом случае ее выявление необходимо для анализа фирмы как формы координации в процессах рыночного обмена. Коуз называет в качестве главного источника трансакционных издержек неопределенность, неизвестность самих рыночных цен и соответственно неопределенность ценового механизма. Это означает, что у предпринимателя неизбежно возникнут расходы на выяснение ценовых значений и устранение ценовой неопределенности (издержки на информацию о ценах). Далее неизбежны издержки на проведение деловых переговоров, заключение контрактов на каждую трансакцию и обеспечение выполнения контракта (издержки контрактации). Коуз отмечает также значимость различного отношения регулирующих органов, например при налогообложении, к трансакциям, совершаемым на рынке и организуемым внутри фирмы (в качестве примера приводятся издержки по уплате налога с продаж, неизбежные в рыночной экономике с развитой специализацией).

-
16. Под термином «трансакция» в институциональной теории понимается базовая операция рыночного обмена, заключающаяся в отчуждении и присвоении прав собственности и прав свободы (см., например, Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 54–55).
17. Природа фирмы. С. 35–36.
18. О. Уильямсон называл трансакционные издержки «экономическим эквивалентом трения в механических системах» (Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996. С. 53–54).

1.2. Теория трансакционных издержек и контрактная природа фирмы

Подчеркивая роль теории трансакционных издержек (ТТИ) в экономической организации в сравнении с другими возможными подходами, О.И. Уильямсон отмечал следующие ее преимущества и возможности. Во-первых, ТТИ оперирует категориями микроэкономики, наиболее важными для теории фирмы. Во-вторых, ТТИ находит достойное место поведенческим предпосылкам экономической организации. В-третьих, ТТИ, базируясь на микроэкономике, обосновывает идею об экономической важности специфичности активов. В-четвертых, ТТИ в значительно большей степени, чем другие теоретические парадигмы, использует инструменты сравнительного институционального анализа. В-пятых (и это особенно важно!), ТТИ рассматривает фирму как структуру управления трансакциями (иерархическую структуру), а не как производственную функцию (опирающуюся на технологический детерминизм). Наконец, ТТИ придает большое значение институтам контрактных отношений, уделяя особое внимание механизмам частного разрешения конфликтов¹⁹. С учетом этих особенностей ТТИ можно сделать методологически важный вывод о том, что все разнообразие организационных форм экономики возникает прежде всего в целях минимизации трансакционных издержек²⁰.

Итак, существование издержек рыночного обмена посредством механизма цен лежит в основе появления фирм как формы координации, при которой распределение ресурсов непосредственно зависит от предпринимателя. С появлением фирмы определенные издержки либо отпадают, либо сокращаются, поскольку обменные трансакции организует и принимает на себя предприниматель. Взять на себя роль, которую прежде выполнял ценовой механизм, может и государство. При этом важно понимать разницу между

19. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. С. 607.

20. Большинство институционалистов используют в анализе трансакционных издержек метод Г. Мюрдаля, автора концепции *ex ante* и *ex post*. Издержки *ex ante* – это расходы на подготовку и составление рыночного соглашения (включая проведение переговоров сторон и спецификацию прав собственности). Издержки *ex post* связаны с исполнением соглашений (эксплуатационные, организационные, управленческие, юридические, включая судебные, затраты сторон контрактных отношений).

государством и предпринимателем. Государство, принимая на себя функцию координатора обменных операций на рынке, фактически навязывает себя в качестве организатора производства под те или иные свои специфические цели. Напротив, координируемые предпринимателями фирмы возникают потому, что являются более эффективным методом организации производства²¹.

Таким образом, можно сделать первый методологический вывод: основой возникновения фирм как самостоятельных агентов рынка является уровень транзакционных издержек. Если издержки на внутрифирменные транзакции меньше, чем при осуществлении этих же транзакций на рынке, то фирма получает свое место в организационной системе экономики. При этом предел увеличения размеров фирмы возникает тогда, когда издержки на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы превышают издержки тех же транзакций на рынке. В отношении же конкретных транзакций задача заключается в правильном выборе форм управления и координации – рынок, иерархия или некий смешанный вариант²².

Второй методологический аспект институционального объяснения организации экономических систем – контрактная природа фирмы. Разбираясь в «природе фирмы», Р. Коуз заметил, что у собственников факторов производства нет необходимости заключать серию контрактов с собственниками других факторов, если они кооперируются внутри фирмы, тогда как такая серия контрактов (со всеми сопутствующими транзакционными издержками) была бы абсолютно необходима в случае рыночной

-
21. Это обстоятельство не может автоматически служить подтверждением расхожего мнения о том, что государство всегда уступает частнику в эффективном использовании ресурсов. Однако сам факт, что в рамках фирмы происходит вытеснение механизма цен, создает своего рода лазейку для принятия неэффективных решений. Эта же опасность подстерегает и предпринимателя, но у него, в отличие от государства, существует множество механизмов контроля, компенсирующих риск рыночных ошибок.
22. Признание ключевой роли транзакций в организации инспирировало исследование природы, параметров и механизмов самих транзакций, т.е. изучение фирмы «на микроуровне», как формы поведения организации с учетом внутренних «отношенческих» факторов. В неoinституциональной экономической теории фирма рассматривается как сеть, сплетение контрактов, причем основное внимание сосредоточено на различиях контрактации внутри фирмы и на рынке и воздействии этих различий на управленческие решения (см., например, *Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты* / Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 63–64; 173–176).

кооперации посредством ценового механизма. В фирме ряд контрактов замещается одним-единственным²³. Можно сказать и иначе: в рамках фирмы рыночные трансакции заменены административными решениями, а потому для изменения производства нет необходимости в сделках между владельцами факторов производства. Эту логику можно продолжить — перераспределение видов деятельности в рамках фирмы осуществляется не на основе перераспределения прав, а на основе административных решений о том, как должны использоваться права.

1.3. Вертикальная интеграция и контрактная природа фирмы

В институциональной теории для объяснения природы и рациональности объединения комплексов активов в рамках фирмы используется термин «вертикальная интеграция» (ВИ). ВИ трактуется в современной институциональной литературе под углом зрения двух основных аспектов природы фирмы — упоминавшейся выше замены товарного рынка рынком факторов производства (вытеснение ценового механизма) и контрактной природы фирмы (т.е. передачи собственником ресурсов части своих прав в управление предпринимателю в обмен на те или иные выгоды). Совокупность долгосрочных контрактов между собственниками производственных ресурсов, составляющая природу фирмы и определяющая ее границы, может быть устойчивой только в том случае, если контрактная кооперация способствует снижению трансакционных издержек или, что то же самое, максимизирует полезную отдачу от совместного использования производственных ресурсов²⁴. При этом важно понимать, что все сказанное относится только к фирмам, кооперирующим двух и более собственников. В унитарных фирмах (существуют различные их разновидности) собственник, исполняя функции управления, заключает внешние контракты (покупка производственных ресур-

23. Природа фирмы. С. 99–103.

24. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. С. 173–174.

сов, реализация выпуска), однако внутренняя организация фирмы на контрактных отношениях не строится.

ВИ в институциональном понимании принципиально отличается от широко используемой и в целом вполне понятной трактовки фирмы как производственной функции. Организационные механизмы, основывающиеся на такой трактовке, совершенно необходимо учитывать и использовать при разработке, производстве и эффективном выводе на рынок технологически сложной продукции. Однако более глубокое рассмотрение организационных альтернатив свидетельствует о недостаточности подходов к фирме только с позиций технологического детерминизма²⁵. А в современной экономике, где нормой является множество сложнейших и быстро меняющихся технологий, технологический детерминизм как главный критерий в поиске организационных решений просто невозможен²⁶. Напротив, институциональная теория склонна объяснять возникновение и устойчивое функционирование крупных и сложных производственно-хозяйственных организаций прежде всего их преимуществами в экономии транзакционных издержек. *А если единицей научного институционального анализа альтернативных способов организации является транзакция, то в этом случае внутренняя природа интеграции может быть объяснена не как результат действия технологического фактора, а как следствие выбора между рынком и иерархией*²⁷. Этот выбор будет определяться уже не технологической целесообразностью, а тем, насколько более или менее эффективной может оказаться производственно-хозяйственная кооперация на основе последовательных административных решений (иерархия) по сравнению с регулярным заключением и реализацией необходимых для этой кооперации контрактов между покупателем и поставщиком (рынок). Технологический же детерминизм будет

-
25. Теория организации различает три основных вида производственной интеграции: интеграция «назад» (с включением сырьевой стадии), комбинирование (объединение производства основных частей и компонентов) и интеграция «вперед» (с включением стадии сбыта).
26. Опыт исследования крупных корпораций свидетельствует, что даже в сложно-технологичных обрабатывающих отраслях (например, в автомобилестроении) комбинирование с полным охватом производства основных компонентов далеко не всегда является преобладающим принципом организации.
27. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. С. 155–156.

при этом выступать как фактор, ограничивающий выбор конкретных способов организации.

Контрактная природа фирмы определяется тем, что фирма — это коалиция собственников ресурсов²⁸. Внутри этой коалиции структура контрактов (соглашений) может иметь различные формы. Типы соглашений складывались и усложнялись по мере развития западной индустриализации — от самых простых контрактов между индивидуальными предпринимателями, затем более сложной системы внутренней контрактации фирмы вплоть до административных иерархических отношений в нормальной современной крупной корпорации. В этом последнем случае множество двусторонних рыночных транзакций заменяется одной транзакцией, что в принципе приводит к общему снижению транзакционных издержек. Но именно в принципе, так как при этом возникает новый вид издержек — так называемые издержки агентских отношений²⁹.

Агентские отношения составляют основное содержание административных отношений во внутрифирменной иерархии. Суть их заключается в том, что в функционировании большой организации устанавливаются особые отношения, при которых доверитель (принципал) делегирует часть своих правомочий (например, по использованию ресурса) агенту, обязанному представлять интересы доверителя в соответствии с контрактом и за некое вознаграждение. По мере того как по управленческой иерархии правомочия передаются с верхнего уровня до самого низа управленческой пирамиды, участники отношений одновременно выступают и как доверители, и как агенты. Принципиально важно, что информация распределена между доверителем и агентом асимметрично, причем агент располагает большим объемом информации и она обходится ему дешевле³⁰. Важно также и то, что для поддержания целостно-

28. Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты. С. 176–180.

29. Там же. С. 55. Эгертссон приводит ссылки на обширную литературу по теории агентских отношений и ее приложению к анализу транзакционных издержек.

30. Асимметричность информации создает возможность предоставления неполной или искаженной информации в целях введения в заблуждение партнеров по транзакциям в собственных интересах. Такое поведение в институциональной экономике определяется как оппортунистическое по отношению к интересам организации. Нередко менеджмент компаний встает в позицию оппортунизма по отношению к компании и ее собственникам.

сти внутрифирменных отношений обмена необходимо постоянно находить и поддерживать адекватные структуры управления. Сама же фирма может быть охарактеризована как такая организация множества обменов, когда координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд³¹.

1.4. Контрактная природа фирмы и отношения собственности

Институциональный анализ природы фирмы как одного из двух основных видов рыночной координации требует рассмотрения еще одного важного методологического вопроса — разницы взаимоотношений внутри фирмы (иерархия) и межфирменных отношений (рынок) с позиций отношений собственности. Права собственности и способы организации сделок специально исследуются в трудах «новых» институционалистов. Вместе с тем корни методологического подхода к трансакции как базовой операции рыночного обмена, заключающейся в отчуждении и присвоении прав собственности, можно усмотреть еще в теории сделок «старого» институционалиста Д.Р. Коммонса³². По Коммонсу, сделка представляет собой единицу передачи правового контроля и поэтому не сводится к обмену товарами, а состоит в передаче прав будущей собственности на предмет от одного индивидуума к другому³³. Коммонс привносит, таким образом, в понимание рыночного обмена особый упорядочивающий элемент — «юридическо-экономическую связь» (*legal-economic nexus*). Он различает три вида сделок — торговые сделки (совершаются между юридически равными сторонами), сделки управления (в рамках иерархии, пирамиды прямого управления) и сделки рационарования (распределения под руководством коллективного органа управления, но в рамках иерархии). Как видим, «юридическо-экономические связи» вполне можно

-
31. Сходное определение фирмы как формы координации дается в учебнике «Институциональная экономика». С. 182.
32. *Commons J. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. 2 vol.* New Brunswick and London: Transactions Publishers, 1934 (1990).
33. Изложение по книге Б. Шаванса «Институциональная экономика». М.: Институт экономики РАН, 2011. С. 46–48.

наложить на теоретически дифференцированные позднее формы рыночной координации — фирму (иерархия) и межфирменные отношения (рынок), а также появившиеся позднее всевозможные ассоциативные формы (в том числе долгосрочные контрактные отношения). Соответственно для различных видов сделок возможен выбор альтернативных способов организации.

Итак, сделка — это передача права собственности на время или навсегда, осуществляемая посредством контракта. Передача прав (точнее, правомочий) собственности путем контракта осуществляется в целях производственного комбинирования ресурсов, принадлежащих разным владельцам. Контракт, таким образом, олицетворяет некоторую структуру, необходимую для бизнес-процесса. Положения контракта, формирующие и закрепляющие эту структуру, должны четко определять условия использования задействованных в сделке ресурсов, а также распределение дохода, получаемого от использования этих ресурсов, между участниками контракта³⁴. При этом определяющим фактором является уровень трансакционных издержек и рисков, а также особенности юрисдикции, в условиях которой совершается сделка³⁵. Контрактация раздвигает поле производственно-хозяйственных возможностей, причем экономические агенты, участвующие в сделке, постоянно изыскивают новые формы контрактации, снижающие издержки рыночного обмена (в границах установленных правил). В условиях развитого разделения труда собственники ресурсов делегируют в процессе контрактации права на управление производственными активами некоему центральному агенту. Результатом такой контрактации является экономическая организация типа классической предпринимательской фирмы³⁶. В неоинституциональной экономической теории фирма как раз и определяется как сеть контрактов (nexus of contracts)³⁷. В фирме,

34. Т.е. правомочия пользования и получения дохода от ресурса из общего «пучка» правомочий собственности.

35. Cheung S. The Structure of a Contract and the Theory of a Nonexclusive Resource // Journal of Law and Economics. 13 (N 1, April 1970).

36. Р. Коуз определяет «отсутствие или наличие фирмы» наличием центрального контрактного агента и контракта, «посредством чего привлекаемый фактор за некоторое вознаграждение соглашается в известных пределах выполнять распоряжения предпринимателя» (Природа фирмы. С. 37).

37. Cheung S. The Contractual Nature of the Firm // Journal of Law and Economics. 26 (April 1983).

таким образом, переплетаются две формы контрактов — стандартные контракты рыночного обмена по рыночным ценам и единый внутрифирменный контракт, отменяющий рыночное назначение цен и объединяющий все двусторонние рыночные трансакции в рамках одной. Рыночная координация в современной экономике требует разнообразных форм контрактации. При этом одни контракты могут вписаться в традиционную трактовку фирмы, в других случаях конкретные контрактные отношения между собственниками ресурсов связаны с ростом трансакционных издержек и выходят за масштабы фирмы.

*В процессе первичной разработки условий, подготовки, заключения и реализации контрактов собственники ресурсов как правило пытаются максимизировать свою выгоду от координации*³⁸. В практике контрактации традиционные трансакционные издержки зачастую возрастают за счет издержек «вымогательства». Это обстоятельство не может не влиять на выбор форм координации. Одним из способов (но только одним) противостоять трудно просчитываемым издержкам «вымогательства» является долгосрочная контрактация. Но и это далеко не всегда может быть надежным выходом в случае *специфических активов*³⁹. Агент, будучи «запертым» (по выражению О. Уильямсона) в сделке с единственным партнером, часто становится жертвой оппортунистического поведения последнего. Помимо «вымогательства», оппортунизм партнеров по сделке может проявляться и в так называемом «отлынивании», когда партнер, действуя в своих интересах, исполняет контрактные обязательства не в полном объеме и не на надлежащем уровне качества. В случае же вертикальной интеграции право собственности на специфические активы перемещается внутрь организации, благодаря чему создается необходимая

-
38. В теоретической литературе эта ситуация получила название «проблемы вымогательства». Собственник ресурсов при контрактации стремится «отбить» специфические инвестиции в свои активы, часто весьма значительные, и тем самым может стать жертвой давления на него со стороны партнеров по контракту и на стадии *ex ante*, и на стадии *ex post* (Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс» // Природа фирмы. С. 324–326).
39. Специфические активы являются результатом так называемых специфических (специализированных) инвестиций, вследствие чего они не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери их стоимости.

гибкость в использовании ресурсов (за счет отсутствия правовых ограничений), снимается проблема вымогательства (или отлынивания) и достигается существенная экономия транзакционных издержек⁴⁰. Контрактные отношения заменяются административным механизмом управленческих команд. Теория организации полагает, что чем выше потенциальные издержки использования ценового механизма рыночной координации, тем больше вероятность, что предпочтительным решением станет вертикальная интеграция. В случае вертикальной производственной кооперации транзакционные издержки контрактных взаимоотношений между предприятиями часто бывают слишком высоки⁴¹, и снизить их можно путем вертикальной интеграции. Координирующее управление сокращает поле рыночных отношений, и им на смену приходят административные решения⁴².

При выборе организационных вариантов решения проблемы «сделать самому или купить» роль специфических активов особенно велика. Институциональная теория различает четыре основных типа специфичности активов, «запирающей» их собственников в сделках с партнерами: 1) специфичность местоположения (покупатель и продавец расположены близко друг от друга, что обуславливает ex ante решения о минимизации издержек на хранение и транспортировку); 2) специфичность материальных активов (обусловлена физическими особенностями ресурса, специфическими для данной транзакции и снижающими ценность актива при альтернативном его использовании); 3) специфичность человеческого капитала как результат инвестиций в «обучение опытом» (learning-by-doing) и приобретение навыков, применимых только на данном

-
40. В практике российских компаний вертикальная интеграция реализуется обычно через скупку активов в условиях неопределенности организационной перестройки экономики и ненадежности других способов рыночной координации.
41. В соответствии с различными классификациями транзакционных издержек, возникающих в рамках производственной кооперации, можно выделить: издержки поиска информации; издержки подготовки и ведения переговоров; издержки тестирования товаров, вовлеченных в сделку; издержки по спецификации и защите прав собственности на вовлеченные ресурсы; издержки оппортунистического поведения.
42. На самом деле все несколько сложнее. Вертикальная интеграция, конечно, способствует снижению транзакционных издержек производственной кооперации, в том числе издержек оппортунистического поведения партнеров, однако приносит новые – в связи с возможностью ослабления стимулов и мотиваций высокой рыночной мощности и разрастанием бюрократии.

рабочем месте; 4) целевые активы (*dedicated assets*), являющиеся результатом инвестиций для расширения производственных мощностей по производству продукции, предназначенной конкретному клиенту⁴³. В тенденции, чем больше специфических инвестиций и соответственно специфических активов (будь то физический или человеческий капитал), тем выше вероятность вертикальной интеграции и ниже возможности закупки на товарном рынке⁴⁴. При этом важно понимать, что выбор между интернализацией и свободным рынком действителен не только применительно к стадии производства продукции, но и в отношении интеграции «вперед» (включение стадии сбыта) и интеграции «назад» (включение поставщиков сырья)⁴⁵.

Механизм возникновения издержек вертикальной интеграции становится более понятным, если обратиться к конфигурации отношений собственности в рамках интегрированных структур⁴⁶. Каждая компания, участвующая в вертикальной интеграции, принимает инвестиционные решения (*ex ante*, когда действуют сильные стимулы к получению выгоды при любой конфигурации прав собственности) и оперативные решения (*ex post*, когда уже сложилась новая ситуация с правами собственности после заключения сделки). В результате сделки право собственности будет определяться полученными правами принятия *ex post* решений (право на управленческие команды). Издержки такой трактовки перехода прав собственности в процессе объединения активов как раз и будут определять для каждой компании выбор между сделками по

43. *Williamson O.* «Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange», 73 *American Economic Review* 519, 1983.

44. Альтернатива «произвести самому» или «купить на свободном рынке» для корректности анализа проблемы должна быть дополнена вариантом «купить фирму, производящую то, что не производишь сам». В современной экономике сделки M&A получают все большее распространение, становясь одним из типовых вариантов организационных решений, когда покупаются готовые звенья вертикальной интеграции. Но в этом случае может возникнуть угроза чрезмерной концентрации власти у одного или группы агентов, что, в свою очередь, препятствует наращиванию специфических активов у других участников сделки (*Grossman S., Hart O.* The Costs of benefits of ownership: A Theory of vertical and lateral integration // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94).

45. Правда, в этом случае интернализация происходит скорее по мотивам асимметричности информации и сложности надзора и управления (приоритет специфичности человеческого капитала по Уильямсону).

46. *Grossman S., Hart O.* Указ. соч. 1986.

классическому рыночному контракту и той или иной формой вертикальной интеграции⁴⁷.

Прежде чем приступить к анализу процессов организации в реальном секторе плановой экономики, необходимо поискать ответ еще на один важный теоретический вопрос. Несколькими утрируя суть проблемы, можно сформулировать его следующим образом. Если фирма способна минимизировать или вообще снять некоторые издержки рыночного обмена, сократить издержки производства и производственной кооперации, то почему в таком случае вообще сохраняются рыночные трансакции и почему производство не осуществляется одной большой фирмой? Вопрос далеко не лишний, если вспомнить десятилетия функционирования плановой экономики, управлявшейся централизованно как одно большое предприятие.

Р. Коуз дает следующие ответы на этот вопрос⁴⁸. Во-первых, из-за неизбежного роста издержек на организацию дополнительных трансакций внутри фирмы может происходить сокращение дохода от предпринимательской функции. При этом должна существовать та точка, в которой издержки на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы сравниваются с издержками этой трансакции на открытом рынке или у другого предпринимателя. Во-вторых, по мере увеличения количества трансакций предприниматель окажется не способен использовать факторы производства с наибольшей выгодой (т.е. разместить их в тех производствах, где они обладают наивысшей ценностью). Это значит, что должна существовать и та точка, в которой издержки от непроизводительного расходования ресурса станут равны издержкам трансакции обмена на открытом рынке. В-третьих, у небольших фирм может оказаться «прочих преимуществ» больше, чем у крупных, а потому цена предложения одного или нескольких факторов производства у последних будет возрастать. Как видим, аргументация против организации экономики как одной единой фирмы сводится в основном к тезису об «уменьшающейся

47. На самом деле в практике слияний и поглощений действует множество факторов, деформирующих передачу прав собственности в процессе вертикальной интеграции. О. Уильямсон говорит о деформациях трех видов: расточительное использование активов со стороны приобретаемой компании; перераспределение чистой выручки в свою пользу со стороны поглощающей компании; избыточное использование прав контроля на стадии *ex post* со стороны компании-приобретателя в стратегических целях (Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Глава 6).

48. Природа фирмы. С. 40–43.

отдаче от управленческого ресурса». К этому следует добавить едва ли не более важный фактор — неоднородность, неравноценность, а в ряде случаев и непредсказуемость издержек на трансакции как на открытом рынке, так и внутри фирмы. Это значит, что издержки на некоторые трансакции внутри фирмы могут оказаться выше, чем такие же издержки на открытом рынке, т.е. в рамках фирмы вполне может наблюдаться рост цены предложения факторов производства.

1.5. Границы фирмы и «относительное обособление» социалистического предприятия

В рамках плановой экономики СССР и других социалистических стран проблемы организации производства и управления всегда были неотъемлемым элементом представлений о социально-экономическом прогрессе. При этом речь шла о диалектическом взаимодействии единой социалистической экономики («единой социалистической фабрики»), ее планомерной организации на основе общенародной собственности и относительной экономической обособленности ее «основного звена»⁴⁹. Примерно в то же время, когда в западной институциональной теории шло активное осмысление природы фирмы, теоретическая мысль в странах с плановой экономикой обосновывала принципы организации реального сектора на основе относительной обособленности предприятий. *Развитие современного индустриального производства требовало понимания и теоретического обоснования принципов эффективной организации независимо от общественного устройства.* Советская методология опиралась на ленинский принцип единства «форм промышленности» «со всем строем промышленности»⁵⁰. Надо сказать, что политическая директива о социалистической плановой экономике как «единой фабрике», управляемой из центра, принималась за некую незыблемую точку отсчета. А потому относительное обо-

49. Л.И. Абалкин, говоря о социалистическом общественном производстве, специально отмечал, что без признания относительного экономического обособления предприятий «сама постановка вопроса о демократическом централизме была бы беспредметной» (Абалкин Л.И. Политическая экономия и экономическая политика. М.: Мысль, 1970. С. 170).

50. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 3. С. 536.

собление предприятий необходимо было убедительно обосновать, не нарушая тезиса о единстве плановой экономики. Конечно, при этом не могло быть и речи о рыночном обмене, ценовом механизме, трансакциях и границах фирмы⁵¹. Зато вполне можно было развивать теорию технологического детерминизма, общественного разделения труда и границах управляемости систем⁵².

В теории плановой экономики при объяснении природы предприятия исходили из марковского тезиса о том, что фабрика представляет собой «форму общественного труда, которая имеет своей материальной основой систему машин», и лишь в этом случае она есть «общественное отношение производства, экономическая категория»⁵³. Эту же мысль подчеркивал В.И. Ленин, определяя научное понятие фабрики как основной структурной единицы крупной машинной индустрии⁵⁴. Технологическим детерминизмом объяснялось в плановой экономике также формирование систем взаимосвязанных производств (т.е. вертикальная интеграция и комбинирование), в которых определяющее значение для структурного деления общественного производства, разложения его на составные фазы и частичные процессы имеют средства труда, техника и технология.

Политический запрет на рынок и рыночные отношения как на предмет теоретического изучения применительно к социалистической плановой экономике оказалось возможным частично обойти через проблематику товарно-денежных отношений и хозяйственного расчета. Конечно, *природа социалистического пред-*

51. В отличие от СССР, где теоретические отступления от концепции единства плановой экономики были редки и обычно жестоко клеймились как чуждые социалистической идеологии, в странах Восточной Европы неоднократно предпринимались попытки обосновать и реализовать идеи «рыночного социализма». Характерно, что главным аспектом новых, «рыночных», отношений в рамках плановой экономики было стремление добавить к ослабевающей административной экономической координации элементы рыночных инструментов обмена – договорную кооперацию, наделение предприятий некоторыми правомочиями собственности, усиление ценового фактора товарообмена, стимулирование малого предпринимательства.
52. Щербаков В.И. Крупные хозяйственные комплексы: механизм управления. М.: Экономика, 1986; Мельник М.В. Анализ развития производственно-хозяйственных организаций в странах-членах СЭВ. М.: Финансы и статистика, 1986; Дерябина М.А. Опыт организации промышленности в странах СЭВ. М.: Наука, 1982; Можайскова И.В. Социалистическое предприятие в структуре общественного производства. М.: Мысль, 1970.
53. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. I. С. 398; Т. 4. С. 152.
54. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 3. С. 455.

приятая не могла характеризоваться как контрактная, однако признавалось, что хозяйственный расчет предприятий базируется на договорных отношениях между ними. На базе технологического обособления выстраивалась концепция относительного хозяйственного обособления основного звена экономики. В теории укоренился термин «производственно-хозяйственная организация» (ПХО) в качестве более широкого понимания основного звена в сравнении с чисто технологически детерминированным. Понятие хозяйственного расчета включало стимулы к повышению эффективности производства, а также контроль и ответственность за выполнение принятых на себя обязательств (перед государством, смежными организациями и собственным трудовым коллективом)⁵⁵. Теоретический анализ хозрасчетных отношений осуществлялся в вертикальном разрезе (ср. с вертикальной интеграцией), в горизонтальном разрезе (партнерские договорные производственно-хозяйственные отношения), а также включал «внутрипроизводственные» отношения (внутрифирменные управленческие решения и специфика внутрифирменного контракта). Важнейшим аспектом хозрасчета был принцип самокупаемости и самофинансирования развития, что ориентировало ПХО на возможно более полный учет затрат (издержек), обеспечение собственными средствами затрат, связанных со всеми стадиями производства и созданием собственных поощрительных фондов. Это, конечно, не теория рыночных транзакционных издержек, но все-таки некий аналог учета затрат на кооперационные отношения между предприятиями и в их рамках.

В той или иной степени принципы вертикальной интеграции применялись в процессе создания крупных производственно-хозяйственных структур — концернов, производственных и отраслевых объединений. При этом организационные формы концентрации рассматривались не только как результат управленческих решений, но прежде всего как логическое продолжение реальных производственно-технологических связей между предприятиями. И именно тип производственно-технологических взаимосвязей предприятий определял организационно-правовую форму интегрированного производственно-хозяйственного комплекса. Характерно,

55. Мельник М.В. Указ. соч. С. 121–124.

что *издержки организационных решений в плановой экономике как правило не учитывались*⁵⁶.

Крупные производственно-хозяйственные комплексы в плановой экономике (крупные предприятия, производственные объединения, концерны, комбинаты) строились по так называемому воспроизводственному принципу. Считалось, что только организации таких масштабов способны решать важные народнохозяйственные проблемы и быть адресатами крупных государственных заданий. Главная тенденция заключалась в создании крупной производственно-хозяйственной организации как целостного воспроизводственного комплекса, в рамки которого входили бы производственные, научно-исследовательские, проектные, снабженческо-сбытовые, строительные, социально-бытовые и прочие подразделения. Целостность достигалась за счет полноты процесса кругооборота фондов, концентрации основных внешних кооперационных отношений, единства всех стадий воспроизводства конечного продукта и управления ими⁵⁷. При этом в рамки комплекса из общего поля централизованного государственного хозяйственного управления «втягивались» ранее обособленные предприятия. Границы фирмы, таким образом, устанавливались на основе управленческих решений «сверху». Это означало, что сфера действия хозрасчета перемещалась на уровень крупных комплексов, но внутри них действовала система управленческих команд. В этих комплексах вертикальная интеграция была, можно сказать, абсолютной — в одном комплексе консолидировались и интеграция «вперед», и интеграция «назад», и комбинирование всех стадий основного и смежных производственных процессов⁵⁸. В плановой экономике информация об издержках была практически бесплатной, издержки управления внутренним

56. В теории и практике управления существовал термин — беззатратный эффект организации. Отмечалась возможность получения такого эффекта в результате углубления разделения труда «без привлечения дополнительных ресурсов, только с использованием имеющегося производственного аппарата» (Субоцкий Ю.В. Развитие объединений в промышленности. М.: Наука, 1977. С. 103).

57. Щербаков В.И. Указ. соч. С. 36.

58. Типичный пример — крупные промышленные комбинаты начала 1970-х гг. в ГДР. Именно они должны были, по замыслу, стать главными агентами технологических прорывов в ключевых отраслях экономики. Способность к таким прорывам обеспечивалась тем, что «под одной крышей» собирался крупный научно-исследовательский, опытно-конструкторский и производственно-технологический потенциал, основные смежники, а также система снабжения и сбыта на внутреннем и внешних рынках.

производством в крупных комплексах считались нулевыми (беззатратный эффект организации), поэтому не было проблемы сопоставления транзакционных и управленческих издержек, а вопрос о выборе варианта, сделать самостоятельно или купить, вообще не стоял. Организационные решения, как крупные, общеэкономических масштабов, так и отраслевые и индивидуальные, принимались на основе административных команд.

Как видим, и в плановой экономике в измененной форме все-таки действовали некоторые принципы организации производства, свойственные определенному этапу общей экономической эволюции и прогресса. Для понимания многих явлений современной российской экономики важно проследить, как трансформировались эти принципы в организации реального сектора в ходе рыночного реформирования. За годы реформ в России сложилась неоднородная институциональная система, содержащая институты, унаследованные от предшествующего периода развития (ситуация, называемая *path dependence*) – «старые» институты, и собственно институты рыночной экономики – «новые» институты (часто заимствованные из развитых рыночных экономик). А сейчас важно еще и то, что за двадцатилетие реформ выросло и вступило в активный возраст новое поколение, для которого либеральные ценности уже вполне естественны и реальны, а влияние старых постепенно ослабевает. Тем самым «новые» институты получают свою социальную базу.

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1. Эволюция форм организации предприятий и их групп

Развитие форм организации российских компаний за десятилетия рыночного реформирования позволяет провести институциональный анализ в двух направлениях. Во-первых, происходила рыночно ориентированная реструктуризация бывших социалистических предприятий и их интегрированных групп. Известно, что в России рыночная реструктуризация осуществлялась и сейчас осуществляется преимущественно через передел отношений собственности и контроля. При этом главной формой организации российского бизнеса, прежде всего крупного, стали интегрированные бизнес-группы и холдинги, т.е. структуры, возникшие в результате новой вертикальной интеграции. Рыночно ориентированная реструктуризация требовала не только вовлечения в новые интеграционные цепочки существующих предприятий, но и создания новых дополнительных производственных и воспроизводственных звеньев. А решающая роль отношений собственности объясняется беспрецедентными масштабами перераспределения прав собственности сначала в ходе относительно быстрой массовой приватизации, а затем в процессе дальнейшего перераспределения значительного числа субъектов и объектов частного владения при разделе и переделе рынков⁵⁹. Право собственности как новый институт активно

59. Дерябина М. Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 55–69.

использовалось как в нарождавшихся нормах рыночного обмена, так и в рамках самих компаний для выстраивания структур владения под новую интеграцию. В России отношения собственности являются если не единственным, то наиболее значимым механизмом, обеспечивающим интеграцию, реструктуризацию и перераспределение производственных и других активов. Структура собственности является главной гарантией стабильности форм организации, а любая необходимость изменить эти формы (как в интересах развития бизнеса, так и по личным мотивам) влечет за собой изменения в соотношении собственнических прав или одновременно, или с небольшим запозданием⁶⁰. Иногда финансовые, в том числе биржевые, операции с акционерным капиталом могут отрываться от производительной базы, принимая спекулятивный характер. Однако в основном крупные конфликты интересов собственников все же возникают из-за разного понимания корпоративной стратегии (бизнес-процессов и структуры организации).

Сохраняющаяся до настоящего времени общепризнанная неурегулированность и неопределенность отношений и прав собственности в российской экономике имеет существенные последствия для организации реального сектора. В этих условиях сделки не могут обеспечивать полноценный обмен правомочиями собственности и поэтому не могут служить универсальным инструментом рыночного обмена. Кроме того, неопределенность прав собственности не только не позволяет в сделках сохранить эффективное размещение ресурсов (по Коузу), но и допускает их произвольное перераспределение.

Во-вторых, реорганизация реального сектора современной российской экономики происходит в качественно новых условиях по сравнению с тем, как складывалась технологически детерминированная организационная структура социалистической плановой экономики. Сейчас уже ни в одной стране невозможно развитие вне глобального контекста, а устойчивость и позитивное развитие подавляющего большинства предприятий определяется не только

60. См. анализ интеграционных и дезинтеграционных процессов в современном российском бизнесе с позиций формирования и передела прав собственности, предпринятый в статье Я. Паттэ и Н. Антоненко «О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе» // Вопросы экономики. 2011. № 6. С. 123–137.

местом на региональном или национальном рынке, а прежде всего тем, какое место тот или иной производитель занимает в глобальных цепочках создания стоимости (global value chains), представленных взаимосвязанными стадиями полного технологического цикла — от разработки идеи нового продукта (или технологии) вплоть до стадии реализации конечному потребителю⁶¹. Компании, непосредственно не завязанные в глобальных цепочках стоимости, так или иначе соотносятся с ними — по уровню затрат, способам координации, методам управления, характеру корпоративной культуры. Для организации реального сектора это означает, что необходимо, работая и на национальном, и на международном рынке, ориентироваться на глобальные стандарты. *Работа отечественных компаний должна быть организована понятным для зарубежных партнеров образом и с точки зрения структуры организации, и с точки зрения ведения бизнеса.*

Здесь обнаруживается еще один аспект разногласий между экономическим мейнстримом и институциональным подходом к принципам современной промышленной организации (industrial organization). Популярная и активно рекомендовавшаяся странам с переходной экономикой теория сравнительных преимуществ (theory of comparative advantage) исходит из того, что в масштабах мировой экономики любая страна, производящая товар дешевле, чем другие страны, имеет сравнительное преимущество перед ними, если обеспечит высокий уровень специализации на данном товаре. Привлекательность этой теории состояла в том, что рекомендуемая политика либерализации рынков должна, по замыслу, способствовать сокращению различий в уровне развития стран и одновременно обеспечивать выигрыш для всех участников мирового рынка. На

61. А. Яковлев называет следующие черты современной глобальной экономики, воздействие которых невозможно игнорировать при анализе специфической модели организации и корпоративного управления российских компаний: расширение границ рынка, ведущее к обострению конкуренции; сокращение жизненного цикла товаров, заставляющее постоянно предлагать новые продукты и снижать издержки; усложнение организации бизнес-процессов, связанное с углублением специализации звеньев глобальных цепочек (тенденция к сетевому принципу организации структур); усиление предпринимательской инициативы, необходимое на динамичных и нестабильных рынках; изменение характера инноваций, пронизывающих не только производственные звенья, но и активно внедряющихся во все другие стадии глобальных цепочек; необходимость высокого уровня доверия как экономический фактор в условиях новой, усложненной структуры взаимодействий в глобальных цепочках (Яковлев А.А. Агенты модернизации. М: ГУ–ВШЭ. 2006. С. 291–293; 296–298).

практике, однако, это достигалось не всегда, а в некоторых случаях результат оказывался прямо противоположным. Причина заключается в необходимости осуществлять и нести издержки на организацию новых форм координации, охватывающих не только традиционные стадии производства и сбыта продукта, но и те стадии цепочек, на которые в современных условиях приходится большая доля добавленной стоимости, – технологические, управленческие, маркетинговые звенья, дизайн, продвижение торговой марки, укрепление брэнда, инновации⁶². Этой своего рода рентой от знаний и инноваций пользуются в основном транснациональные компании, базирующиеся в развитых странах. Развивающимся экономикам при этом достаются наименее выгодные производственные стадии цепочек, где существует жесткая конкуренция, ниже норма добавленной стоимости и соответственно возможности прогресса.

Право собственности на ресурсы и продукты является базовой предпосылкой любой предпринимательской деятельности. Поэтому во всех правовых традициях это право прописывается в обязательном порядке. Россия с переходом к рыночной экономике оказалась перед необходимостью определить в законодательстве содержание базового права и соответствующее правоприменение. В действительности же толкование российским законодательством, прежде всего Гражданским кодексом, права собственности и механизмов его защиты, а также таких важных аспектов реализации права собственности, как спецификация правомочий и установление степени исключительности права, очень расплывчато и совершенно недостаточно для построения контрактных отношений и совершения сделок⁶³. Институциональный анализ становления и развития российского бизнеса и его современной организации должен опираться на исследование этих категорий в реальном секторе. Это тем более важно, что, как уже упоминалось, стержнем

62. А. Яковлев ссылается на исследование структуры конечной цены свежих овощей, поставлявшихся в Великобританию из Кении и Зимбабве в конце 1990-х гг.: доля доходов непосредственного производителя составляла 12–14% против 5–13%, приходившихся на упаковку, 19–21% – на авиафрахт и погрузочно-разгрузочные работы и 30% – на долю розничной торговли (*Kaplinsky R. Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned From Value Chain Analysis: IDS Working Paper. 2000. N 110*).

63. Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2009. С. 41–42.

существенных изменений в бизнес-среде, на который «нанизаны» организационные преобразования различного масштаба, являются именно отношения собственности.

Главным объектом институционального анализа структуры реального сектора российской экономики являются так называемые бизнес-группы. В отличие от жестко технологически детерминированных, а потому организационно более консервативных предприятий, бизнес-группы, будучи формами интеграции предприятий и организаций, динамичны как по своему организационному строению, так и по методам объединения и координации составных звеньев⁶⁴. В институциональном анализе российские бизнес-группы можно без особой натяжки считать аналогом категории фирмы в рыночной экономике⁶⁵. Поэтому именно в рамках бизнес-групп следует искать признаки типов рыночной координации, вертикальной и горизонтальной интеграции и отслеживать побудительные импульсы к пересмотру границ фирмы.

В России традиции изучения организационных форм бизнеса (в противовес производственно-технологическому аспекту) пока не очень длительны. Можно выделить два основных аспекта, характерных для институционального анализа. Во-первых, *бизнес-группа может рассматриваться как достаточно устойчивая совокупность различных предприятий, выступающая как единый экономический агент и имеющая некое центральное регулирующее звено*⁶⁶. При этом структура организации и бизнеса в такой группе может быть (и в 1990-х гг. реально была) довольно рыхлой, отследить линии управленческой или бизнес-координации помимо

64. Следует иметь в виду, что единицей наблюдения для российской государственной статистики является предприятие, а не фирма (в ее различных возможных модификациях). Это значит, что статистически описывается производство, а не бизнес. Между тем для институционального анализа главными аспектами являются формы рыночной координации, структуры отношений и взаимодействия между экономическими агентами (сетевые связи) и формы управления в рамках интегрированных структур, т.е. то, что официальным статистическим наблюдением не улавливается.

65. См., например, последние исследования корпоративного сектора российской экономики: Паппэ Я. «Олигархи»: экономическая хроника, 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ. 2000; Паппэ Я., Галухина Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008. М.: ГУ–ВШЭ. 2009; Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: ГУ–ВШЭ. 2007.

66. Наиболее отчетливо этот подход представлен в названной выше книге Я. Паппэ и Я. Галухиной (С. 15–20).

руководящей роли центрального звена не всегда возможно. В исследованиях российских бизнес-групп отмечается, что большинство из них представляло собой конгломератные объединения предприятий. По мере достижения определенной степени экономической и управленческой целостности бизнес-группа трансформируется в компанию, которая уже по внутренней правовой структуре и набору составных организационных элементов сопоставима с тем, что называется компанией в мировой практике бизнеса⁶⁷. Стимулом к формированию принятых в мире более прозрачных и упорядоченных организационных структур или хотя бы имитации таковых является стремление компаний привлечь иностранные инвестиции, выйти на зарубежные фондовые площадки, встроиться в глобальные ценностные цепочки.

Во-вторых, *бизнес-группы могут исследоваться с точки зрения действующей в их рамках формы координации – иерархической, сетевой, гибридной*⁶⁸. Наиболее последовательным примером групп с иерархической координацией можно считать группы холдингового типа. Российская практика организации свидетельствует о том, что иерархическая координация может опираться как на вертикальную систему принятия решений, так и на вертикальную производственную интеграцию (производственно-технологический детерминизм). При этом у значительной части российских холдингов отмечается высокая концентрация не только стратегических решений, но и оперативных⁶⁹. Характерно, что отношения реального контроля внутри групп и централизация принятия решений могут по времени опережать создание соответствующей структуры

-
67. Я. Паппэ называет трансформацию интегрированных бизнес-групп в компании и превращение их в основных субъектов бизнеса *фундаментальным сдвигом*. Внутренняя трансформация при этом проходила в следующих направлениях: 1) совершенствование корпоративного построения (внедрение норм «хорошего корпоративного управления»; 2) проведение нормальной дивидендной политики, заменившей в качестве основного источника доходов управление финансовыми потоками; 3) переход в корпоративном управлении на международные стандарты; 4) формирование обособленной, понятной по логике производственной структуры и освобождение от непрофильных активов (Российский крупный бизнес. С. 126–128).
68. Данный подход представлен в разделе С.Б. Авдашевой в упомянутой коллективной монографии «Российская корпорация» (С. 118–132).
69. Долгопятова Т. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2. С. 3–26.

акционерной собственности путем консолидации пакетов акций. Но в тенденции формирование холдинговой бизнес-группы завершается установлением фиксирующего организацию соотношения прав собственности и корпоративного контроля.

Группы, базирующиеся на сетевой или гибридной форме координации, получили довольно широкое распространение в реальном секторе российской экономики. Незрелость формальных норм, слабое правоприменение и всеобщая дезорганизация в обстановке реформирования вынуждали бывшие социалистические предприятия по возможности скорее адаптироваться к рыночным условиям в целях сокращения постоянно возростающих транзакционных издержек. Фактор организации при этом с институциональной точки зрения срабатывал в двух направлениях. Во-первых, как уже сказано, из-за трансформационной дезорганизации резко выросли транзакционные издержки: перестройка типа производственной системы, направлений производственной кооперации влекла за собой крайне неэффективную организацию сделок предприятиями, которые не сразу смогли понять, как преобразовать свою организационную структуру под новые требования и как решать один из главных институциональных вопросов — покупать или производить самому. Это, в свою очередь, стимулировало пересмотр «границ фирмы», т.е. изменение формальных границ предприятий плановой экономики в процессе адаптации к рыночной производственной кооперации⁷⁰. Институциональный анализ опыта России и других стран с переходной экономикой свидетельствует, однако, что эти логически ожидаемые процессы осуществлялись недостаточно интенсивно⁷¹. Причину можно поискать в тормозящем воздействии сдвигов в правах собственности, которые отставали от потребностей меняющейся производственной кооперации. Спрос реального сектора на правовые институты в условиях масштабного передела собственности не получил еще необходимой опоры в виде определенных интересов бизнеса.

Во-вторых, хаотичность перестраивающейся рыночной координации заставляла предприятия искать какие-то новые

70. Blanchard O., Kremer M. Disorganization. Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. N 4. P. 1091–1126.

71. Murrell P. Institutions and Firms in Transition Economies. Handbook of New Institutional Economics. Kluwer Academic Press, 2005.

«якоря» в отношениях с действующими и потенциальными партнерами. Так возникли ассоциации предприятий, в рамках которых координация могла выстраиваться по сетевому и гибриднему типу (не смешивать с долгосрочными контрактами). Не используя иерархической координации, ассоциативные группы цементировались организационно на основе так называемой *отношенческой контрактации*⁷². *Неоинституциональная трактовка «отношенческой» контрактации базируется на понимании контрактных отношений как своего рода мини-обществ с обширным спектром норм, не ограничивающихся только непосредственно актами обмена (как в неоклассике)*⁷³. В связи с этим отправной точкой для эффективной адаптации к неопределенности является не только так называемое первоначальное соглашение, а весь опыт взаимодействия сторон, накопленный за все время отношений. Поддерживается «отношенческая» контрактация исключительно на основе взаимной заинтересованности партнеров в продолжении сотрудничества. В бизнес-группах ассоциативного характера действуют как формальные, юридически оформленные связи по производственно-хозяйственной кооперации, так и неформальные, «отношенческие». И не всегда возможно точно установить реальную значимость и предпочтительность каждого из этих типов связи. Понятно, что налаживание партнерских отношений на основе персональных связей и персонального доверия при совершении сделок было созвучно традициям советской системы хозяйствования, и менеджмент предприятий относился к созданию ассоциативных форм организации как к возврату этой привычной и понятной системы, но уже в рамках бизнес-групп. «Отношенческая» контрактация актуальна в России не только в кооперационных отношениях независимых предприятий (в рамках сетевых и гибридных структур), но может стать побудительным мотивом для создания новых компаний как звеньев новой рыночной координации в условиях

72. Ссылаясь на разработки Я. Макнейла, Уильямсон говорит о разновидностях контрактного права — классического, неоклассического и «отношенческого» (Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. С. 128, 132).

73. Macneil I.R. Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. Northwestern University Law Review. 1978. Vol. 72. P. 854–906.

слабой институциональной среды (использование иерархической внутрифирменной координации)⁷⁴.

Эволюция российских бизнес-групп в сторону структур, которые в мировой практике принято относить к категории фирмы, внешне в основном протекала как организационное укрупнение⁷⁵. Его преимущества известны. Это и традиционная экономия на масштабе, и возможность более полного использования материальных и финансовых ресурсов, и экономия на трансакционных издержках (организационных и управленческих), и, наконец, возможный выигрыш за счет получения конкурентных преимуществ. Было бы, однако, институциональной ошибкой видеть в формировании бизнес-групп только укрупнение и концентрацию.

Как сказано выше, основным стержнем, на который нанизывались организационные изменения, была трансформация отношений собственности. При этом важно иметь в виду, что в России и других постсоциалистических странах указанные отношения не укладываются в рамки дихотомии — либо государственная, либо частная собственность. *В переходной экономике не было и не могло быть одномоментного расформирования старых структур и замены их новыми. Адаптация к рыночным условиям происходила и сейчас еще происходит через реорганизацию активов посредством их рекомбинации, т.е. функционирования в рамках промежуточных, если угодно, смешанных форм.* В рекомбинированных формах организации бизнеса центры принятия решений и контроля за ключевыми трансакциями выводятся за границы предприятий в виде юридически самостоятельного звена. Рекомбинированная собственность приводит к размыванию границ между частной и государственной собственностью, а также, что особенно важно, к размыванию организационных границ между предприятиями

74. Склонность руководства российских предприятий к «отношенческой» контрактации выявилась в углубленных интервью не только в 1990-е гг., на начальном этапе реструктуризации, но и значительно позже — в начале — середине 2000-х гг., когда корпоративный сектор экономики организационно уже сложился и актуальными стали проблемы осуществления инвестиций (*Ledeneva A. Networks in Russia: Global and Local Implications. Explaining Post-Soviet Patchworks. K. Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001. P. 59–78; Frye T. Credible Commitments and Property Rights: Evidence from Russia. American Political Science Review. 2004. Vol. 3. N 98. P. 453–466.*)

75. Средний и мелкий бизнес в России и по сей день не может стать рыночным игроком, сопоставимым по силе с крупным.

и их группами⁷⁶. Не следует забывать и об «отношенческих» связях, призванных реализовать выполнение контрактов на основе персональных решений, минуя юридические барьеры, возникающие в хаосе меняющихся структур и отношений. Соответственно размываются границы и самих законодательных, т.е. формальных, норм. Этим в немалой степени объясняется общепризнанная слабость спецификации и защиты прав собственности в России. Рекомбинирование ведет к возникновению сетей взаимосвязанных предприятий с переплетающимися и подвижными правами владения. Рекомбинированная сеть позволяет ее звеньям сохранять до определенного момента свободу маневра в бизнесе и контрактных отношениях и не «запирать» их в рамках иерархически организованной фирмы.

Интегрирующая роль отношений собственности в рамках бизнес-групп может реализоваться разными способами⁷⁷. Во-первых, управленческие решения могут приниматься путем концентрации в руках управляющего звена необходимого объема прав собственности (за счет использования тех или иных механизмов перераспределения этих прав). Именно такие группы получили название имущественных. Наиболее распространены имущественные группы типа холдингов. Во-вторых, управленческие функции в рамках группы выполняются на основе договоров центрального звена с участниками группы без перераспределения прав собственности, т.е. на основе предоставления управленческих услуг. Это управленческие группы. В качестве управленческих услуг могут выступать функции оперативного и стратегического управления, финансово-инвестиционные услуги, управление снабжением и сбы-

76. Автор концепции рекомбинированной собственности, Д. Старк, на основе исследования изменений в структуре собственности венгерских предприятий в период конца 1980-х – начала 1990-х гг. выделил следующие формы рекомбинации: 1) новые формы государственного владения собственностью; 2) собственность, находящаяся в перекрестном владении предприятий; 3) компании-спутники; 4) рекомбинаты (*Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24; См. также: Старк Д., Вердеи Б. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. // Электронный журнал «Экономическая социология». 2005. Т. 6. № 1. С. 14–45).*

77. Я. Паппэ выделяет два вида бизнес-групп по типу интегрирующего механизма – имущественные, т.е. основанные на правах владения, и управленческие, консолидируемые на основе управляющих механизмов (*Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. С. 28–32).*

том, содействие в получении государственной поддержки⁷⁸. Вместе с тем для закрепления контроля над теми или иными участниками группы управленческое звено может приобретать доли в их капитале и тем самым получать и использовать правомочия собственника. Я. Паппэ подчеркивает временный, нестабильный характер управленческих групп, которые, если сохраняются в корпоративном пространстве и на рынке, постепенно трансформируются в имущественные. Дополнительным интегрирующим механизмом в обоих вариантах бизнес-групп являются «отношенческие» связи. Следует также отметить, что *после того, как российские бизнес-группы по своей производственной, организационной и управленческой структуре приблизились к фирме (компании), их типовые формы вертикальной интеграции и формы координации в принципе стали сопоставимыми с мировой практикой, и они могут быть предметом стандартного институционального анализа.*

2.2. Эволюция управления российскими корпорациями

Управление российскими компаниями, в отличие от организации и кооперации производства, практически не имело корней в предшествующей истории развития и с самого начала рыночной трансформации реального сектора базировалось на институтах-трансплантатах⁷⁹. Первоначальная ситуация, как это и бывает с трансплантатами различного рода, складывалась по типу демонстрационного эффекта, имитации «правильных» корпоративных действий⁸⁰. Постепенно заимствованные институты укоренялись в компаниях реального и банковского сектора, которые по мере приближения по структуре организации к стандартным фирмам стали предъявлять спрос на институты «хорошего корпоративного

78. По мере возникновения инфраструктуры профессионального посредничества потребность в управленческих интеграционных механизмах снижается.

79. См. обстоятельный обзор А.В. Верникова «Мутация импортных институтов (на примере институтов корпоративного управления)» // Концептуальные проблемы рыночной трансформации в России / Под ред. Р.Н. Евстигнеева. М.: ИЭ РАН. 2009. С. 217–249.

80. Яковлев А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов. Вопросы экономики. 2003. № 4. С. 37–50.

управления» (good corporate governance), необходимые как для привлечения инвестиций, особенно иностранных, так и для выхода на мировые рынки капитала⁸¹. «Вживание» норм корпоративного управления в практику российских компаний происходило под влиянием специфики масштабов и структуры акционерного капитала в реальном секторе. Большинство исследований отмечают характерную для российских компаний *высокую концентрацию собственности*⁸². Наличие одного крупного акционера или группы консолидированных акционеров в большинстве компаний (речь идет о периоде не ранее второй половины 1990-х гг., когда завершилось в основном первичное распределение и последующее перераспределение капитала) обеспечивало основу для установления той или иной степени корпоративного контроля⁸³. Причем высокая концентрация собственности была напрямую связана с корпоративной интеграцией. Так, для холдингов как наиболее тесно интегрированных структур оказывается характерной и более высокая концентрация собственности, чем в автономных компаниях. А в целом теория корпоративного управления видит устойчивую тенденцию: чем выше концентрация собственности и контроля в рамках корпорации и чем более стабильны эти структуры контроля, тем большие возможности открываются для осуществления долгосрочной инвестиционной политики⁸⁴.

Для практики управления российских компаний характерна не только очень высокая концентрация собственности и соответствующая степень корпоративного контроля, но и сопутствующее этой концентрации очевидное *совмещение собственности и управления*. Само понимание прав и обязанностей собственности в тра-

81. А. Верников в упомянутой работе показывает, как менялся баланс интересов и мотивация сторон, причастных к внедрению институтов корпоративного управления, на отдельных этапах развития корпоративного сектора экономики (С. 220–223).

82. Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях. Московский общественный научный фонд. Серия «Независимый экономический анализ», 2006; Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: ГУ–ВШЭ, 2007; Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы. М.: Дело. АНХ, 2009.

83. Характерно, что внутренние корпоративные отношения методологически рассматриваются теперь не как взаимодействие инсайдеров и аутсайдеров, а прежде всего как отношения и управленческая сила крупных и мелких акционеров..

84. Внутренние механизмы корпоративного управления. С. 14.

дидиях российского корпоративного бизнеса можно считать весьма специфическим. Неразделенность собственности и управления в российских компаниях проявляется в том, что собственник должен участвовать в процессах текущего функционирования «своей» компании, обеспечивать ее необходимыми управленческими услугами самого обычного свойства — снабжение и сбыт, пополнение финансовых и инвестиционных ресурсов, обеспечение кадрами необходимой квалификации, налаживание связей с властными структурами⁸⁵. Обратной стороной такой изначальной неразделенности как раз и стали пресловутая непрозрачность структуры собственности (конечные бенефициары многих российских компаний и по сей день неизвестны), непрозрачность финансовых потоков и распределительных схем, широкая возможность получения доходов в дивидендной форме, выторговывание льгот и преференций у государства. Другим следствием указанной неразделенности можно считать традиции отношения к миноритариям. В российском бизнесе стало нормой нарушение прав мелких акционеров, незащищенность их доли в капитале, наличие многочисленных механизмов вытеснения их из числа собственников компаний⁸⁶. Но это, конечно, не касается тех миноритариев, которые могут чем-то быть полезными, — иностранных инвесторов и представителей отечественного крупного и влиятельного бизнеса. Таким образом, с точки зрения теоретической ортодоксии, практика управления российскими компаниями в значительной степени противоречит нормам рыночной экономики в одной из самых главных позиций функционирования корпоративного сектора.

Институциональная теория, рассматривая фирму как сплетение контрактов, уже несколько десятилетий тому назад определила позиции по проблемам корпоративного контроля, в частности отношений между собственниками компании и ее менеджментом. Ревизия ортодоксальных теоретических подходов касалась в основном двух вопросов. Во-первых, ставился под сомнение тезис о том, что современную компанию контролируют ее акционеры. Во-вторых, более широко трактовалась проблема управленческих позиций

85. Папэ Я. Российский крупный бизнес. С. 68–70.

86. Папэ приводит примеры того, как непримиримо относятся российские предприниматели к исконному праву миноритариев «стричь купоны», не участвуя в текущей жизни компании (С. 70–71).

менеджмента, который, согласно контрактной природе фирмы, правомерно представляет не только интересы собственников, но и всего круга так называемых стейкхолдеров (Stakeholders)⁸⁷.

Сомнения в возможности собственников контролировать современные корпорации возникли в связи с бурным ростом их размеров. *В крупных фирмах реальный контроль за управлением в значительной степени оказывается в руках менеджеров.* Это сопровождается своего рода «диффузией» отношений собственности, когда менеджеры начинают действовать в собственных интересах (дискреционное управление – *managerial discretion*)⁸⁸. Второй аспект институциональной критики ортодоксальной теории корпоративного управления связан с концепцией недостаточности рынка и также имеет давнюю историю⁸⁹. Институциональный аргумент сводится к тому, что по мере нарастания расхождений между реальным механизмом функционирования рынков в современной экономике и его идеалом в неоклассической теории исключительные претензии акционеров на участие в корпоративном управлении становятся анахронизмом. Для успеха функционирования современной компании действенность рынка ценных бумаг оказывается даже более высокой по сравнению с рынками факторов производства. А потому разделение людей на хозяев (акционеров) и слуг (менеджеров и пр.) представляет собой юри-

87. Стейкхолдеры (Stakeholders) – группы, организации или индивидуумы, непосредственно или опосредованно взаимодействующие с компанией и влияющие на нее. Различают две группы стейкхолдеров: первичные (собственники, клиенты, сотрудники, инвесторы, бизнес-партнеры по производственной цепочке, легитимно и прямо влияющие на бизнес) и вторичные (власть, конкуренты, прочие компании, СМИ, общественные и благотворительные организации, опосредованно воздействующие на бизнес).

88. О.И. Уильямсон указывает на появившуюся еще в первой половине прошлого века работу А. Берле и Г. Минза, уже тогда усомнившихся в правильности традиционных представлений о возможности контроля современных корпораций со стороны их акционеров (*Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932. P. 121*).

89. В современных российских теоретических работах по корпоративному управлению также указывается на то, что структура акционерного контроля и управления в компании является альтернативным способом организации экономических и правовых отношений по сравнению с обычным рыночным торгом. Более того, выработанные решения по корпоративному управлению являются своего рода «общественным товаром» (public goods) в рамках корпорации, которым могут пользоваться многие заинтересованные участники отношений, не вкладывая в него ни средств, ни усилий («проблема безбилетника» здесь вполне актуальна). Таким образом в рамках корпорации за счет использования результатов в целом затратной функции управления возможно существенно экономить на издержках (Внутренние механизмы корпоративного управления. С. 8).

дическую фикцию. Более того, работники, в том числе менеджеры, в большей степени являются членами компании, чем основная часть акционеров. У них и у других контрагентов компании имеются связанные с ней долгосрочные интересы, а потому они заслуживают представительства в органах корпоративного управления. Отказ от ортодоксального рассмотрения компании как «черного ящика» приводит институциональную теорию к мысли о том, что *наемные работники (в том числе и менеджеры), инвестирующие в компанию свой труд, так же, как акционеры, инвестирующие капитал, имеют и долгосрочный интерес в ее развитии, и право на участие в управлении*⁹⁰. Эти аспекты привлечения и эффективного использования в компании специалистов различного уровня находят воплощение в специфике условий контрактов, заключаемых с ними. Фирма как сплетение контрактов реализуется на всех уровнях и во всех используемых формах корпоративного управления. При этом состав и контрактные условия работы органов корпоративного управления должны способствовать реализации двух главных функций этого управления – информирование (мониторинг) о работе и рыночных позициях фирмы и принятие решений (оперативных и стратегических).

Российская модель корпоративного управления и контроля не вписывается ни в одну из известных типовых институциональных альтернатив. Исследования подчеркивают явный *дуализм национальной модели, объединяющей черты, казалось бы, несовместимых по логике корпоративного управления англосаксонской и европейской континентальной моделей*. Есть предположения, что такой дуализм может сохраняться и далее, особенно в части, касающейся баланса функций и полномочий органов управления

90. Aoki M. Managerialism revisited in the light of bargaining game theory // International Journal of Industrial Organization. 1983. Vol. 1. P. 1–21; Gower E.C. Principles of Modern Company Law. London: Stevens & Sons, 1969. P. 10; Summers C. Codetermination in the United States: A projection of problems and potentials // Journal of Comparative Corporate Law and Security Regulation, 1982. P. 170. Обоснованность права на участие работников в управлении компанией прямо зависит от степени специфичности человеческих активов: работники общей квалификации могут уйти из фирмы без особого ущерба для нее, так как их легко заменят другие работники, а специалисты, обладающие специфическими человеческими активами (специфичность человеческого капитала по Уильямсону), представляют ценность и для управленческого процесса. Те же аргументы применимы и к менеджменту как разновидности наемных работников.

компанией⁹¹. Но в любом случае исследования фиксируют две главные упоминавшиеся выше характеристики российской модели — высокая концентрация собственности и совмещение собственности и управления⁹². Модель концентрированной собственности при низкой степени разделения собственности и управления достаточно распространена в мировой практике⁹³. В России эта модель изначально обусловлена слабой защитой прав собственности вообще (на уровне законодательства и на уровне правоприменения) и нестабильной послекризисной обстановкой в частности (когда крупные собственники целенаправленно входили в состав исполнительных органов управления компаний). Характерные изменения происходят и в правовом регулировании корпоративных отношений. Если с начала 1990-х гг., как уже упоминалось, заимствованное акционерное законодательство ориентировалось на англосаксонскую модель, то в течение 2000-х гг. начался постепенный сдвиг (вносились поправки в основополагающие законы) в сторону так называемой мажоритарной системы корпоративного управления и контроля, нацеленной на защиту интересов крупных собственников. Одновременно развиваются необходимые атрибуты «хорошего корпоративного управления», объективный спрос на которые, возможно, еще и не вполне сложился, но демонстрационный эффект для инвестора уже актуален. Это и кодексы корпоративного управления (в том числе на уровне отдельных компаний), отвечающие принятым международным нормам, и раскрытие корпоративной информации, особенно при выходе на мировые (и национальные) финансовые рынки, требующие прозрачной структуры собственности и финансовой отчетности, и дивидендная политика, и атрибутика корпоративной культуры.

Совмещение собственности и управления объяснимо для средних и небольших компаний. Однако в России это свойство

-
91. Национальный доклад по корпоративному управлению. Издание Национального совета по корпоративному управлению. Вып. 2. М., 2009. С. 86–103.
 92. Российская корпорация. С. 124–126; *Радыгин А.Д.* Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // *Российский журнал менеджмента*. 2004. Т. 2. № 4. С. 35–58.
 93. *Капелюшников Р.И.* Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // *Российский журнал менеджмента*. 2006. Т. 4. № 1. С. 3–28.

модели корпоративного управления распространяется на холдинги и бизнес-группы и хорошо уживается с требованиями стабильности развития и рыночной конкурентоспособности. Теоретически это можно объяснить, во-первых, тем, что в крупных корпорациях, возможно, эффективно действуют механизмы надежного исполнения контрактов, свойственные иерархической форме рыночной координации. Во-вторых, можно предположить, что в рамках иерархической координации развиты внутренние агентские отношения, обеспечивающие эффективное делегирование и исполнение управленческих функций⁹⁴.

Таким образом можно заключить, что *управление российскими корпорациями в целом адекватно общему состоянию институциональной среды в реальном секторе экономики*. При этом по мере эволюции основных институтов, прежде всего защищенности права собственности и контрактов, оформляется и стабилизируется общая модель и необходимые инструменты эффективного корпоративного управления. Характерно также, что в России, как и во всей мировой практике предпринимательской деятельности, происходит постепенный отход от унифицированных стандартов корпоративного управления, жестко привязанных к определенной модели. Мировая тенденция как раз и состоит в максимальном использовании богатого опыта и национальных особенностей предпринимательства, в эффективном учете мощного потенциала неформальных норм и традиций.

94. Практика отдельных крупных акционерных обществ свидетельствует о том, что возможна определенная степень отделения функций менеджмента от собственности в рамках дочерних компаний, видимо, обусловленного эффективной организацией агентских отношений (Долгопятова Т. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2. С. 3–26).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. О ПОЛЬЗЕ СТАРОЙ ТЕОРИИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Настоящий этап развития мировой экономики, как стало понятно в результате кризиса, характеризуется очевидным пере-производством фиктивного капитала, оторванного от производственного базиса, и доминированием финансового капитала над промышленным⁹⁵. Вместе с тем именно в реальном секторе экономики формируются предпосылки новой инновационной структуры производительного капитала, и именно субъекты реального сектора могут быть конечными адресатами социально-экономической политики государств. От того, насколько рационально организован реальный сектор экономики, насколько эффективно функционируют его субъекты и насколько адекватно они реагируют на регулирующие сигналы государства, в значительной степени зависит возможность общего социально-экономического прогресса. Важным инструментом понимания закономерностей развития, диагностики и постоянного мониторинга состояния реального сектора может служить институциональный анализ. Ценность институционального анализа на уровне экономики и общества понята и признана давно.

95. Нобелевский лауреат и бывший главный экономист Всемирного банка Дж. Стиглиц, оценивая летом 2011 г. ситуацию в США и мировой экономике, заявил, что «основной урок кризиса должен звучать так: нерегулируемые рынки, предоставленные сами себе, неэффективны». Надежный выход из кризисной ситуации он видит не в режиме жесткой экономии, а в активном росте инвестиций, борьбе с безработицей и недопущении дальнейшего спада в реальном производстве (РБК daily, 2011. 29 августа).

Что же касается реального сектора и его «правильной» организации в современных условиях и в свете требований экономической и общественной модернизации, то этот аспект институционального анализа требует специальных исследовательских усилий. При этом оказываются вполне актуальными большинство из теоретических постановок институционалистов, восходящих к опыту организационного развития чуть ли не столетней давности.

Накопленный опыт исследования закономерностей развития реального сектора и его субъектов свидетельствует о необходимости и возможности широкого теоретического подхода, включающего как методологию стандартного, неоклассического, так и инструменты институционального анализа. Исследование основ организации реального сектора опирается на огромный массив теоретического знания, каждое направление которого имеет свою историю, структуру и типичных представителей. В указанный массив включаются такие сегменты знания, как общая теория организации (Ч. Бернард, Р. Дафт, М. Вебер, М. Хаммер, Дж. Чампи, Б.З. Мильнер), теория фирмы (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец), теория прав собственности (И. Барцель, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, С. Чен, Дж. Стиглер), теория трансакционных издержек (К. Эрроу, Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, Дж. Уоллис, К. Далман), теория контрактов (О. Харт, П. Милгром, Дж. Робертс), теория агентских отношений (М. Дженсен, В. Меклинг, Е. Фам, Т. Эггертссон), теория специфических активов (Г. Беккер, О. Уильямсон, П. Джоскоу), теория корпоративного управления (О. Уильямсон, М. Аоки, К. Саммерс, Р. Дал), теория корпоративной культуры (П. Тернер, А. Петтигру, Дж. Мартин, Т. Дил), теория сравнительных преимуществ и многие другие области общего теоретического знания. Институциональный анализ при этом представляется особенно плодотворным, так как позволяет заглянуть внутрь «черного ящика», каковым методологически считались субъекты реального сектора в рамках неолиберальной теоретической парадигмы, рассматривая фирму не только как производственную функцию, но как важнейший экономический институт. Институциональный анализ основ организации реального производства позволяет сделать ряд выводов теоретического и прикладного характера. Для российской экономики это особенно актуально, так как именно недостатки институциональной среды,


неясность институционального облика субъектов реального сектора являются очевидным тормозом в становлении и развитии современного производительного капитала.

Обоснование двух форм рыночной координации делает возможным иначе, чем это принято в неолиберальной экономической теории, оценивать *соотношение рынка и государственного регулирования*. Своего рода легитимизация методов прямого административного управления в рамках иерархических структур различного масштаба позволяет поставить методы централизованного управления экономикой на законное место в ряду многочисленных инструментов воздействия на свободный рынок. При этом нет необходимости методологически ставить регулирующую функцию государства (прямое административное управление) в обязательные рамки рыночного игрока, зато появляется необходимость измерения трансакционных издержек реализации этой функции. Если уровень таких трансакционных издержек начинает превышать возможный уровень при условии их реализации через сделки на свободном рынке, это будет сигналом для замены иерархической системы организации деятельности государственных структур на рыночную. Принятие в расчет неизбежных трансакционных издержек снимет и мифический тезис о нулевых издержках на информацию как о рынках (и тем самым об абсолютной рациональности их субъектов), так и о механизмах государственного управления (исполнение функций власти). Конечно, это очень непростая задача и теоретически, и для практической реализации, однако возможности для начала такой работы, открываемые институциональным подходом, несомненны. В идеале это послужит и способом ухода от пресловутого «ручного управления» и беспредельного чиновничьего произвола.

Институциональная теория фирмы ставит ее в ряд основополагающих институтов наряду с правами собственности и контрактов. *Понимание фирмы как важнейшего экономического института расширяет само понятие субъекта экономики, поднимая его над уровнем технологически детерминированного «основного звена».* Отход от трактовки фирмы только как производственной функции и «черного ящика» (ресурсы на входе, выпуск на выходе), понимание ее как сплетения контрактов позволяет включить

в экономический анализ и механизмы сделок, и процессы хозяйственной координации и кооперации (вертикальная интеграция), и социальные («отношенческие»), и управленческие (соотношение собственности и контроля) аспекты. Последнее особенно важно, так как позволяет *подвести теоретическую базу под современные корпоративные процессы не только в масштабах национальной, но и в глобальной экономике.*

Российская экономика стоит перед необходимостью пройти этап новой крупной индустриализации, перешагнуть через который быстро и легко невозможно. Это значит, что *необходимыми станут и новые производственные компетенции, и новые, адекватные этапу, представления об организации обновляющегося реального сектора. Институциональный подход позволит существенно продвинуться в этом направлении.* Плохая регламентация прав собственности, хаотическое перераспределение, перепродажи производственных активов, беспорядочное метание с так называемыми «непрофильными активами», отсутствие нормальной дисциплины исполнения контрактов, далеко не всегда удачные попытки приобретения зарубежных активов и экспансии на зарубежные рынки — все это свидетельства большого потенциала для институционального анализа и поисков рациональной организации реального сектора. При этом очень важно проводить системные меры институционального упорядочения непрерывно и во взаимной связи. Так, всеми признаваемая необходимость спецификации прав собственности неразрывно связана с новыми формами вертикальной интеграции, а контрактная дисциплина — с границами фирмы, агентскими отношениями, «отношенческой» контрактацией. Правильно понимаемая вертикальная интеграция неизбежно приведет к оживлению среднего и мелкого производства, к активизации контрактных отношений между крупными и небольшими фирмами, к выравниванию налоговых режимов и условий инвестиционной деятельности. Тезис о необходимости развития среднего и мелкого предпринимательства от общих слов сможет переключиться в режим действительно благоприятного предпринимательского климата. Будут продолжены и начавшиеся процессы структуризации крупных владений, в свое время нацеленных только на финансовые потоки, по принципу производственной кооперации и выделения проффильных дивизионов,



в том числе и в форме самостоятельных фирм. Очень важно также составить более четкое представление о том, в каких конкретно сферах государственного управления следует использовать формы административной координации и последовательно делать это на практике. Возможно, заявленный новый этап широкой приватизации при этом окажется поспешным и недостаточно просчитанным решением. Ясно одно — промедление с упомянутыми и многими другими институциональными преобразованиями в реальном секторе неизбежно окажется тормозом в создании его обновленной организации, отвечающей задачам модернизации российской экономики.

Литература

- Бесси К., Фавро О.* Институты и экономическая теория конвенций // Вопросы экономики. 2010. № 7.
- Верников А.В.* Мутация импортных институтов (на примере институтов корпоративного управления) // Концептуальные проблемы рыночной трансформации в России / Под ред. Р.Н. Евстигнеева. М.: ИЭ РАН, 2009.
- Внутренние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы. М.: Дело. АНХ, 2009.
- Демсец Х.* Еще раз о теории фирмы. Совершенная децентрализация // Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001.
- Дерябина М.А.* Опыт организации промышленности в странах СЭВ. М.: Наука, 1982.
- Дерябина М.А.* Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля // Вопросы экономики. 2001. № 10.
- Джоскоу П.* Специфичность активов и структура вертикальных отношений: эмпирические свидетельства // Природа фирмы.
- Доклад Всемирного экономического форума о конкурентоспособности России в 2011 г. // Ведомости. 15 июня 2011.
- Долгопятова Т.Г.* Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело Лтд, 1995.
- Долгопятова Т.Г.* Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2.

- Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях. Московский общественный научный фонд. Серия «Независимый экономический анализ», 2006.
- Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2005.
- Капелюшников Р.И.* Концентрация собственности в системе корпоративного управления: эволюция представлений // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1.
- Клейн Б.* Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс» // Природа фирмы.
- Кругман П.* Почему экономическая наука бессильна? slon.ru/articles/130856&PRINT=Y&ID=130856
- Корнаи Я.* Дефицит. М.: Наука, 1990.
- Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ГУ–ВШЭ, 2006.
- Мальгинов Г.Н., Радыгин А.Д.* Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование. М.: ИЭПП, 2007.
- Мельник М.В.* Анализ развития производственно-хозяйственных организаций в странах-членах СЭВ. М.: Финансы и статистика, 1986.
- Мильнер Б.З.* Теория организации: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2012.
- Можайскова И.В.* Социалистическое предприятие в структуре общественного производства. М.: Мысль, 1970.
- Национальный доклад по корпоративному управлению. Издание Национального совета по корпоративному управлению. Вып 2. М., 2009.
- Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Паппэ Я.* «Олигархи»: экономическая хроника, 1992–2000. М.: ГУ–ВШЭ, 2000.
- Паппэ Я., Галухина Я.* Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008. М.: ГУ–ВШЭ, 2009.

- Паппэ Я., Антоненко Н. О новых конфигурациях собственников в российском крупном бизнесе // Вопросы экономики. 2011. № 6.
- Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
- Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2009.
- Радыгин А.Д. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 4.
- Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: ГУ–ВШЭ, 2007.
- Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6.
- Старк Д., Вердеш Б. Социальное время сетевых пространств: анализ последовательности формирования сетей и иностранных инвестиций в Венгрии, 1987–2001 гг. // Электронный журнал «Экономическая социология». 2005. Т. 6. № 1.
- Стиглиц Д. Закат неолитерализма? // Ведомости. 2008. 8 августа.
- Субоцкий Ю.В. Развитие объединений в промышленности. М.: Наука, 1977.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Пер. с англ. СПб.: Лениздат, 1996.
- Фрейнкман Л.М., Дашкеев В.В., Муфтяхетдинова М.Р. Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой. М.: ИЭПП, 2009.
- Шаванс Б. Экономические реформы в Восточной Европе в 50–90-е годы. М.: Текст-Мастер, 1994.
- Шаванс Б. Институциональная экономика. М.: Институт экономики РАН, 2011.
- Щербатов В.И. Крупные хозяйственные комплексы: механизм управления. М.: Экономика, 1986.
- Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. М.: Дело, 2001.

- Яковлев А.А. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов // Вопросы экономики. 2003. № 4.
- Яковлев А.А. Агенты модернизации. М.: ГУ–ВШЭ, 2006.
- Aoki M. Managerialism revisited in the light of bargaining game theory // International Journal of Industrial Organization. 1983. Vol. 1.
- Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.
- Blanchard O., Kremer M. Disorganization. Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. N 4.
- Cheung S. The Structure of a Contract and the Theory of a Nonexclusive Resource // Journal of Law and Economics. 13 (N 1, April 1970).
- Cheung S. The Contractual Nature of the Firm // Journal of Law and Economics. 26 (April 1983).
- Corporate Governance in Transitional Economies. Insider Control and the Role of Banks. Aoki M., Kim H. (ed.). The World Bank. Washington, D.C. 1995.
- Coase R. 1937. "The Nature of the Firm", 4 *Economica* n.s. 386–405. На русском языке Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001.
- Commons J. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. 2 vol. New Brunswick and London: Transactions Publishers, 1934 (1990).
- Frye T. Credible Commitments and Property Rights: Evidence from Russia. American Political Science Review. 2004. Vol. 3. N 98.
- Gower E.C. Principles of Modern Company Law. London: Stevens & Sons, 1969.
- Grossman S., Hart O. The Costs of benefits of ownership: A Theory of vertical and lateral integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94.
- Kaplinsky R. Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned From Value Chain Analysis: IDS Working Paper. 2000. N 110.
- Ledeneva A. Networks in Russia: Global and Local Implications. Explaining Post-Soviet Patchworks. K. Segbers (ed.). Vol. 2. Aldershot: Ashgate, 2001.
- Macneill I.R. Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. Northwestern University Law Review. 1978. Vol. 72.

Menard C. The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 2004. Vol. 3. N 160.

Murrell P. Institutions and Firms in Transition Economies. *Handbook of New Institutional Economics*. Kluwer Academic Press? 2005.

Summers C. Codetermination in the United States: A projection of problems and potentials // *Journal of Comparative Corporate Law and Security Regulation*, 1982.

Williamson O.E. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press, 1975.

Williamson O. "Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange", 73 *American Economic Review* 519, 1983.

Williamson O.E. *The Economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press, 1985.

ДЕРЯБИНА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА

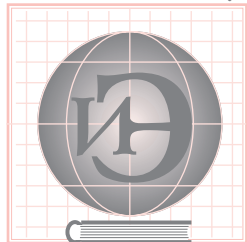
Кандидат экономических наук. Заведующая сектором институционального анализа Института экономики РАН. Доцент кафедры управления знаниями Государственного университета управления.

В 1961 г. окончила Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. В 1972 г. защитила кандидатскую диссертацию.

Сфера научных интересов: новые рыночные экономики (emerging markets); экономические институты и институциональные изменения; теория организации; теория прав собственности; формирование крупных частных капиталов; управление государственным сектором экономики; рыночная реструктуризация реального сектора экономики; государственно-частное партнерство; корпоративное управление; корпоративная культура.

Имеет более 100 публикаций, в том числе 3 монографии, брошюры, статьи, главы в коллективных монографиях, учебниках и учебных пособиях.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: print@inecon.ru

Сайт: www.inecon.ru

Научный доклад

М.А. Дерябина

Основы организации реального
сектора экономики: институциональный анализ

Оригинал-макет – *Валериус В.Е.*

Редактор – *Молоканова Р.В.*

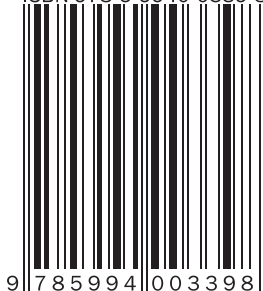
Компьютерная верстка – *Гришина М.Ф.*

Подписано в печать 24.10.2011 г.

Заказ № 86. Тираж 300. Объем 2,5 уч. изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0339-8



9 785994 003398

