

ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ФИРМЫ

*Работа представлена кафедрой экономической теории
Воронежской государственной лесотехнической академии.*

Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент В. И. Мишин

В статье предложена новая характеристика внешней среды фирмы в современных условиях России. Проведен анализ экономических отношений фирмы с различными субъектами в современной России. Выявлено влияние внешней среды на экономические отношения фирмы с другими субъектами. Показана возможность глубже проникнуть в процесс трансформации экономической системы России и лучше понять специфику поведения фирм на современном этапе развития.

The new characteristic of a firm's environment in the modern conditions of Russia is suggested in the article. Economic relations of a firm and various subjects in modern Russia are analysed. The influence of environment on economic relations of a firm with other subjects is revealed. The author shows the opportunity to penetrate into the process of transformation of the Russian economic system more deeply and understand the specificity of firms' behaviour at the present stage of development.

Когда Россия вступила в период активных рыночных реформ, новая рыночная институциональная среда находилась в зачаточном состоянии. Хотя отдельные элементы рыночных отношений стали возникать еще в конце 1980-х гг., а бюрократические рынки даже раньше, после начала рыночных реформ организации столкнулись с неструктурированностью институциональной среды, выражавшейся в отсутствии или крайне слабом развитии рыночных норм и организаций. Как известно, такое состояние («ни плана, ни рынка») охарактеризовано видным венгерским ученым Я. Корнай как одна из главных причин «трансформационного спада»¹, через который прошли почти все постсоциалистические страны после начала реформ.

Лишившись ясных, определенных и устойчивых норм экономической деятельности, а также организационных структур, которые способны поддерживать эти нормы (это было свойственно плановой экономике), предприятия стали последова-

тельно сокращать выпуск продукции, хотя «институциональный вакуум» был не единственным фактором резкого «сжатия» производства в первой половине 1990-х гг.

Одновременно с этим во взаимодействии между фирмами и внешней средой возникли два весьма необычных феномена, влияние которых прослеживается на протяжении большей части 1990-х гг. Во-первых, в условиях экономического и институционального хаоса большинство фирм сосредоточило свои коммерческие контакты на тех экономических партнерах, с которыми были налажены хорошие связи еще в дореформенный период. Такое поведение было вызвано высокой неопределенностью экономической обстановки и большим риском, связанным с установлением коммерческих отношений с новыми, неизвестными партнерами. Распад или паралич деятельности государственных органов не позволял организациям рассчитывать на помощь государства в обеспечении их имущественных прав и соблюдении контрактов.

Сужение пространства коммерческих контактов до узкого круга постоянных хозяйственных партнеров резко повысило значимость связей, репутацию и доверие и превратило их в важнейший элемент социального капитала фирм. Они играли, безусловно, стабилизирующую роль в положении на рынке и помогали многим фирмам выжить в трудных условиях. Что же касается норм и организаций, то их экономическое значение как элементов институциональной среды в начальный период реформ резко снизилось.

Во-вторых, неразвитость хозяйственного права и норм корпоративного управления, слабая защита прав собственности акционеров со стороны государства позволили менеджерам приватизированных компаний (в основном бывшим директорам фирм) обрести реальный контроль за деятельностью и активами компаний, игнорируя при этом права и интересы институциональных инвесторов и других акционеров.

С середины 1990-х гг., после некоторой стабилизации общественно-политической ситуации, правительство и органы законодательной власти более энергично приступили к формированию сектора хозяйственного права. Важнейшим результатом этих усилий явился Гражданский кодекс, первая часть которого принята в 1995 г. Этот документ в целом соответствует потребностям рыночной экономики и служит хорошей основой для формирования благоприятной институциональной среды. Два обстоятельства, однако, ограничивают действенность Гражданского кодекса. Особое регулирование требуется для защиты прав миноритарных акционеров, которые до сих пор сталкиваются с дискриминацией со стороны руководителей многих фирм. Возможно, что многочисленные юридические условия, дополняющие и уточняющие нормы Гражданского кодекса применительно к экономической деятельности, следует свести воедино в Коммерческом кодексе. Этот документ нуждается в конкретизации путем

принятия законов, определяющих механизм реализации экономическими субъектами своих прав.

Далее, применение законов в нашей стране сталкивается с неразвитостью и неэффективностью судебной системы. Это обстоятельство сильно мешает действию механизмов рынка, который не может существовать без надежной защиты прав собственности и контрактов (с точки зрения институциональной теории защита прав собственности и контрактов представляет собой чрезвычайно близкие, если не тождественные, действия государства, общества и экономических субъектов, потому что любой контракт не что иное, как обмен правами собственности. Ведущие теоретики институционализма неоднократно подчеркивали, что четко специфицированные и хорошо защищенные права собственности являются абсолютно необходимым условием функционирования рынка), и затрудняет рыночное поведение фирм. Налаживанию работы судебной системы может помочь не только увеличение государственного финансирования. Избираемость судей на пожизненный срок может обеспечить большую степень независимости судов от местных властей при условии, что будет найден механизм, предотвращающий злоупотребление несменяемых судей своим положением. Кроме того, независимости судебной системы способствовал бы специальный закон, устанавливающий запрет на финансирование судов из иных источников, кроме федерального бюджета.

Особенности взаимодействия фирм с внешней средой в рамках «экономики физических лиц»² послужили одной из причин распространения бартера и других форм неденежных расчетов между фирмами. Неденежные расчеты стали быстро распространяться сразу вслед за либерализацией цен 1992 г., когда кризис сбыта и резко возросшая стоимость производственных ресурсов лишили фирму оборотных средств. В дальнейшем развитию «виртуальной эко-

номики» в огромной мере способствовало стремление фирм избежать уплаты непомерных налогов. Однако сама по себе возможность осуществлять коммерческие операции без денег либо за наличный расчет, не проводя платежи через банк, появилась благодаря тому, что отношения между фирмами строятся на основе личных связей и доверия между руководителями фирм. В этой ситуации в полной мере проявляется значимость социального капитала фирмы в российских условиях.

На наш взгляд, можно утверждать, что элементы социального капитала, которые имеют ту же природу, что и экономические институты, подчиняются законам институциональной эволюции. Такой подход к социальному капиталу фирмы помогает объяснить устойчивость бартера и других неденежных форм расчетов между фирмами с институциональных позиций как «институциональных ловушек».

Изменения внешней среды оказывают действие на фирмы, заставляя их менять свое поведение, адаптироваться к внешним изменениям и в дальнейшем поддерживать их. «Сращивание» фирм и внешней институциональной среды требует специальных действий, лежащих именно в институциональной плоскости, для постепенного преодоления нерыночных форм экономического поведения фирм.

Теперь перейдем к анализу взаимодействия между фирмой и государством в постсоветский период. Сохранение генетических связей между государством и большинством фирм (например, приватизированными компаниями) переплетается с недостаточной реформированностью государственных органов. Несмотря на глубокие изменения в природе и функциях государства, которые имели место в 1990-х гг., оно еще не обрело того места, которое ему присуще в рыночной экономике, и может быть представлено как совокупность нормативных функций макроэкономического регулирования и государственного предпринимательства. Нам пред-

ставляется, что при рассмотрении взаимодействий между фирмами и государством можно выделить следующие черты.

Во-первых, для многих частных и приватизированных фирм, в том числе весьма влиятельных, характерна различная степень сращивания с государственным аппаратом. Оно проявляется в тесных личных связях руководителей фирм и государственных чиновников, в стремлении фирм к взаимодействию с государственными органами для получения заказов, субсидий, налоговых льгот и отсрочек и т. п. в зависимости от принимаемых государственным органом решений, суть которых зачастую определяется отношениями между чиновниками и руководителями фирм. Сращивание особенно сильно в регионах, где более или менее крупные фирмы не могут учреждаться и функционировать без согласия и поддержки властей. Это приводит к возрастанию значимости неформальных связей и сигналов для нормальной работы фирмы и, соответственно, к ослаблению роли закона и коммерческих факторов их деятельности.

Сращивание фирм с государственными органами имеет результатом не только широко распространенную коррупцию³, но и снижение экономической эффективности вследствие сохранения на плаву убыточных фирм, ограничения конкуренции, уменьшения притока частных, в том числе иностранных инвестиций в российскую экономику.

Современная линия правительства на укрепление центральной государственной власти и обуздание административного произвола, особенно сильного в регионах, заслуживает всяческой поддержки. В то же время следует обратить внимание на опасность замены множества негласных «соглашений» между властями и фирмами в регионах на «соглашения» между федеральными властями и немногочисленной группой крупнейших российских компаний.

Во-вторых, на протяжении почти всего постсоветского периода фирмы сталкива-

лись с противоречивыми сигналами, исходящими от федеральных и региональных финансовых властей. Государственная макроэкономическая политика складывалась из жесткого монетарного регулирования, в рамках которого ограничивался рост денежной массы, и мягкой фискальной политики, допускавшей многолетнюю задолженность организаций по уплате налогов в бюджет. Если в результате жесткой монетарной политики денежная масса сократилась до 12–13% ВВП и возникла хроническая проблема неплатежей, то терпимость государства к неуплате налогов обрачивалась кризисом финансовой системы, огромным недофинансированием социальной сферы и другими тяжелыми последствиями, которые в конечном счете приводили и к кризису организаций – субъектов рынка. Отдельные попытки государства ужесточить налоговую дисциплину заканчивались неудачей, тем более что должники справедливо указывали на задолженность перед ними самого государства как на причину неспособности компаний рассчитаться с бюджетом и друг с другом.

Хотя такая ситуация в конечном счете приводила к кризису как государственного, так и корпоративного сектора экономики, многие экономические организации все же извлекали из нее пользу. Несмотря на многолетнюю убыточность, они нередко

осуществляли «адаптацию без реструктуризации», т. е. формально принимали рыночные правила игры, не внося существенных изменений в свою правовую, организационную и производственную структуру.

В силу подобных причин любая фирма вынуждена была «обрастать» различными субподрядными предприятиями, компаниями-смежниками и всевозможными финансовыми посредниками для оптимизации своей деятельности. В результате новое приватизированное предприятие становилось объектом поглощения или самостоятельно начинало формировать свое окружение. Размеры предприятия не имели определяющего значения, поглощались и крупные промышленные гиганты (РАО «Норильский никель» поглощен АКБ ОНЕКСИМБАНК), а более мелкие фирмы создавали собственное промышленное окружение. Результатом интеграционных процессов промышленности в России явилось объединение предприятий вокруг трех центров:

- 1) коммерческий банк;
- 2) торговый дом;
- 3) промышленное предприятие.

Таким образом, в России были реализованы все виды интеграционных сценариев, по которым развивались интегрированные группы в других странах мира. Необходимо подчеркнуть, что на этом этапе доминировали вертикальные интеграционные связи.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Корнай Я. Дефицит: Учебник. М.: Наука, 1990.

² Клейнер В. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 24.

³ Гуриев С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? // Вопросы экономики. 2007. № 1. С. 11–18.