



Примечания

- ¹ Здесь и далее схемы составлены автором статьи.
- ² См.: Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики: Предварительный эскиз. М.: Наука, 1991. С. 84.
- ³ Мы выделяем эти виды связей по аналогии с предложенной Я.Корнаи классификацией «форм координации» (см.: Корнаи Я. Бюрократия и рынок // Вопр. экономики. 1989. № 12. С. 69–74).
- ⁴ См.: Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход. Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1999. С. 90.
- ⁵ Подробнее о воспроизводственной динамике см.: Ерохова Е.А. Воспроизводственная динамика переходной экономики. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2000.
- ⁶ См.: Осипов Ю.М. Теория хозяйства: В 3 т. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1998. Т. 3. С. 14–15, 139.

УДК 334.012.23

СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИРМ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Е.В. Порезанова

Саратовский государственный университет,
кафедра экономической теории и национальной экономики
E-mail: oberettb@info.sgu.ru

В статье раскрываются виды взаимодействий фирм в современной экономике, анализируются факторы, которые влияют на взаимодействия, как общие, так и специфические. Исследуются «скрытые монопольные эффекты» в экономике на примере доминирующих фирм. Рассматриваются кооперативные взаимодействия фирм, факторы их стабильности, выделены основные черты российской модели рынка.

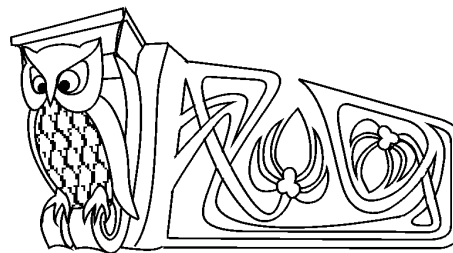
Specificity of Interactions of Firms in Transitive Economy of Russia

E.V. Porezanova

In article reveal kinds of interactions of firms in modern economy, factors which influence on general and specific interactions. «The latent exclusive effects» in economy on an example of dominating firms are investigated. Cooperative interactions of firms, factors of their stability are considered, the basic features of the Russian market model are allocated.

Взаимодействия фирм представляют собой определенную систему отношений. Прежде чем анализировать механизм взаимодействия фирм в переходной экономике, необходимо исследовать, что такое взаимодействие фирм и каковы их роль и место в экономической системе современного общества.

Взаимодействия фирм предполагают определенную систему отношений микроуровня, которая включает в себя отношения: между действующими продавцами на рынке, между продавцами и покупателями, между реальными и потенциальными продавцами. Взаимодействия фирм выражаются в установлении фирмами рыночной цены, определении объемов выпуска и продаж, в качественных характеристиках товара, а также величиной затрат, требуемых для создания барьеров для конкурентов при их выходе на рынок. Следовательно, взаи-



модействия фирм отражают весь комплекс мер, позволяющих фирме воздействовать и на спрос, и на предложение.

Можно выделить следующие виды взаимодействий фирм. По степени согласованности стратегий фирм на рынке выделяют конкурентные (несогласованные) взаимодействия, когда фирмы конкурируют друг с другом и в большей степени проводят самостоятельную политику на рынке, и кооперативные (согласованные) взаимодействия, когда фирмы предварительно договариваются о совместных действиях и выступают на рынке «единым фронтом». В зависимости от степени институциональности межфирменных отношений можно выделить четко оформленные взаимодействия, когда отношения между фирмами строго и однозначно определены, при этом эффективно действует механизм обеспечения добросовестного исполнения контрактов между партнерами. Такие типы отношений характерны для развитой рыночной экономики. Вместе с тем выделяют аморфные взаимодействия, когда отношения между фирмами базируются в большей степени на неформальных договоренностях, чем на институционально оформленных контрактах, так что высокой остается степень риска морального ущерба и оппортунистического поведения. При аморфных взаимодействиях большое распространение получает «серый», полулегальный рынок. Такой тип отношений характерен для переходной экономики¹.

Основными факторами, влияющими на взаимодействия фирм в переходной экономике, выступают: величина транзакционных издержек, неопределенность прав собственности, тонкая грань между финансовыми и реальными транзакциями, а также концентрация покупателей. Рассмотрим их подробнее.



Большое влияние на взаимодействия фирм в переходной экономике оказывают транзакционные издержки.

Транзакционные издержки – издержки поиска партнера, заключения соглашения и обеспечения правильного выполнения договора – оказывают воздействие на склонность фирмы к самостоятельным действиям. Чем выше транзакционные издержки на рынке (в отрасли), тем менее прочным является положение фирмы, тем выше риск хозяйствования в одиночку, тем выше склонность фирмы к поиску более сильных партнеров, что может проявляться, например, через стремление фирмы заключать вертикальные контракты или войти в какое-либо отраслевое или региональное промышленное объединение. Другими словами, большая величина транзакционных издержек сокращает стимулы фирмы к конкурентным взаимодействиям и увеличивает стремление к кооперативным отношениям (картелям)².

В отличие от развитой рыночной экономики, где транзакционные издержки незначительны в силу жесткости институциональных структур экономики, переходная экономика характеризуется существенной величиной такого рода издержек, что видоизменяет поведение экономических агентов на рынке, а значит и сами рыночные структуры, в частности, в сторону тенденции к большей концентрации.

Еще одним фактором, активно влияющим на взаимодействия фирм в переходной экономике, выступает неопределенность прав собственности.

Процесс трансформации экономической системы влечет за собой изменение сложившейся структуры собственности. Возникает и динамично развивается частная собственность, сокращается удельный вес и значимость государственной собственности, видоизменяется роль акционерной и кооперативной собственности, свое место определяет смешанная собственность. Разнообразие форм собственности в переходный период не является стабильным и жестким, каждой форме собственности еще только предстоит найти свою нишу функционирования в рамках целостной экономической системы, а пока что границы между собственниками и объектами собственности постоянно меняются. Права собственности теряют юридически оформленный характер.

В результате таких метаморфоз отраслевая структура приобретает чрезвычайно аморфный характер. Трудно определить, кто в действительности является агентом того или иного рынка: собственник сырья (как, например, при таком типе контрактных отношений, как давальчество), предприятие – производитель готовой продукции или непосредственно продавец товара (в частности, оптовая торговая фирма).

Определенное место во взаимодействии фирм в переходной экономике необходимо отвести финансовым и реальным транзакциям³.

Малозначимость финансового сектора в централизованной экономике выразилась в переходный период в неопределенности и неурегулированности финансовых агентов рынка, так что, с одной стороны, таких агентов формально становится все больше и больше, а с другой – лишь незначительная доля их специализируется только на финансовых операциях (как это характерно для развитой рыночной системы). В результате происходит смешение агентов, действующих в реальном секторе экономики, с агентами, функционирующими в финансовой сфере. Это создает определенные трудности при выявлении экономических субъектов того или иного рынка, той или иной отрасли экономики. Формально к экономическим агентам отрасли следует относить только производителей данного товара. На деле же в продуктовые цепочки активно внедряются финансовые посредники, которые не только обслуживают процесс продвижения товара к конечному потребителю, но и активно формируют рыночную структуру отрасли, воздействуя на рыночные цены, объемы поставок товара, доли отдельных производителей на рынке. Неучет такого рода финансовых агентов может значительно уменьшить уровень концентрации и степень монопольной власти в отрасли.

Рассмотрим следующий основной фактор взаимодействия фирм в переходной экономике. Концентрация покупателей, точно так же как и концентрация производителей, оказывает воздействие на масштабы монопольной власти на рынке.

Очевидно, что одна и та же фирма будет назначать разные цены и получать разную прибыль, если она продает товар многим мелким покупателям и если она сталкивается с несколькими крупными заказчиками. Чем крупнее покупатель относительно всего объема реализации фирмы, тем большей монопсонической властью он обладает и пользуется ею для оказания давления на цены в сторону понижения.

Крупные покупатели могут оказывать влияние на продавцов при заключении контрактов, так что условия контракта оговариваются в пользу покупателя. Например, существуют многочисленные ценовые скидки крупным заказчикам, что отражает объективную экономию на масштабах производства и сбыта партии товара одному лицу.

Ситуация одновременного существования на рынке крупного потребителя и высокого уровня концентрации производителей носит название «противоборствующая власть». Как будут развиваться события в данном случае, зависит от результатов переговоров между сторонами с противоположными интересами. Любопытно, что в данном случае даже наиболее точная экономическая модель может предсказывать лишь возможные границы установления равновесной цены. Исход переговоров обычно неопределен. Все решает



переговорная сила сторон, то есть какая из сторон окажется наиболее устойчивой психологически против давления другого партнера.

Анализ факторов, от которых зависит тип взаимодействия фирм на том или ином рынке, в той или иной отрасли, важен с точки зрения определения возможных отношений экономических агентов в российской экономике и с точки зрения применимости и эффективности мер государственного воздействия на экономическую структуру страны.

Специфика нашей экономики состоит в наличии «скрытых монопольных эффектов», то есть такой реализации монопольной власти, которая в силу особенностей ее проявления не может быть обнаружена на национальном уровне с помощью традиционных методик оценки уровня концентрации в отрасли. Поэтому на уровне экономики в целом монопольная власть оказывается скрытой другими экономическими отношениями. Покажем это на примере рынка сахара-песка. Существует регионализация этого рынка. Есть доминирующие фирмы-посредники, которые оказывают влияние на производителей и потребителей. Происходит локализация рынка в рамках региона. Как только происходит регионализация рынка (пространственная дифференциация товара), появляются специфические зоны монопольных эффектов, наличие которых невозможно выявить на национальном уровне. Официальные индексы демонстрируют незначительную величину концентрации рынка. Соответственно и правительство не предпринимает антимонопольные меры против агентов подобных рынков. Эти рынки оказываются областями скрытой монополии, причем часто в роли субъектов монопольных отношений выступают не производители, а финансовые посредники или оптовые организации⁴.

Можно утверждать, что доминирующая фирма в силу особенностей институционального характера оказывается основным типом взаимодействия фирм, формой проявления скрытых монопольных эффектов в переходной экономике. Процессы скрытой концентрации в экономике развиваются в рамках отдельных локальных рынков. В качестве доминирующих агентов на рынке выступают как традиционные предприятия оптовой торговли, так и новые коммерческие структуры неторгового характера, взаимодействие между которыми и будет определять рыночную ситуацию на ближайшую перспективу.

Еще одним видом взаимодействий между фирмами в переходной экономике выступают кооперативные взаимодействия. В российских условиях монопольные эффекты проявляются также через формирование картельных отношений. Стремление к сохранению целостности предприятия толкает его к сотрудничеству с другими предприятиями, а также с источниками финансовых ресурсов – финансовыми компаниями и банками.

В России существует структурная монополия и она является основой возникновения картелей в переходной экономике. Под структурной монополией понимается сосредоточение выпуска на одном предприятии или небольшом числе предприятий, проводящих сходную политику на рынке в силу: узкоспециализированного спроса, узкоспециализированного производства при высокой стоимости товара. Она досталась нам в наследство от командной экономики⁵.

Можно предположить, что в России картельные отношения будут характерны для тех отраслей, где экономические агенты в большей степени склонны к сохранению длительных стабильных отношений с партнерами. Склонность предприятий к сохранению длительных отношений зависит в первую очередь от особенностей самого производства: чем длительнее производственный цикл (например, при выпуске продукции тяжелого и транспортного машиностроения, тепловозов, турбин, горнодобывающего оборудования и т.д.), тем больше предприятия нуждаются в координации усилий в течение длительного периода времени, тем сильнее будут стимулы к созданию и поддержанию картельных отношений.

Помимо этого, так как стабильность картельных соглашений зависит от того, как оценивают фирмы возможность дальнейших деловых контактов друг с другом, тенденция к картелизации, характерная для данного этапа переходной экономики, является положительным моментом развития экономической системы, доказывая косвенным образом, что российские предприятия перешли в фазу стремления к поддержанию прочных отношений в отрасли, что подтверждает определенную необратимость экономических преобразований⁶.

В переходной экономике действует ряд факторов, которые облегчают сохранение картельного соглашения и поддержания дисциплины в картеле.

Во-первых, способность картеля поднять цены в отрасли и удерживать длительное время на высоком уровне для всех фирм, входящих в него, является намного более действенной в переходной системе, чем в развитой экономике.

Чем менее эластичен спрос в отрасли, тем легче предпринимать действия по увеличению цены, тем выше может быть уровень картельной цены и совокупной выручки фирм. Потребитель, вышедший из недр централизованной системы с ее дефицитностью практически всех товаров, характеризуется меньшей степенью эластичности спроса, чем насыщенный спрос рыночной экономики. С другой стороны, неэластичностью опять-таки отличается спрос в отраслях машиностроения, где потребителями являются крупные индустриальные производства.

Во-вторых, в переходной экономике существуют низкие ожидания наказания от правительства за нелегальность картельного формирования.



Если фирмы-участницы картеля ожидают, что картельное соглашение будет вскоре обнаружено правительством, за чем последуют строгие санкции, фирмы будут менее склонны к заключению такого рода соглашений. И наоборот, если фирмы полагают, что наказание не будет применено или будет несущественным для них, они в большей степени будут лояльны к кооперативным взаимодействиям.

В условиях российской экономики картельные соглашения часто поощряются правительством, которое, например, официально поддерживает и регламентирует деятельность финансово-промышленных групп и других структур холдингового типа. Отсюда неудивительно ожидать «расцвета» картелей в экономике России.

Переходная экономика характеризуется низкими издержками по организации картеля.

Издержки по организации картеля включают прежде всего издержки по ведению переговоров между предполагаемыми участниками. Величина этих издержек определяется тремя факторами.

Во-первых, имеет значение число фирм в отрасли. Чем больше число фирм, тем труднее договориться. Поэтому картельные соглашения характерны в основном для олигопольных рынков промышленных товаров, то есть там, где и спрос и предложение являются узкоспециализированными, а следовательно, требуют относительно небольшого числа участников.

Во-вторых, определенную роль играет концентрация производителей. Если несколько крупных фирм определяют основной объем выпуска отрасли, эти фирмы могут легко договориться между собой, не привлекая к ведению переговоров другие (мелкие) фирмы, которых может быть относительно много на рынке. Часто крупные фирмы в силу информационной прозрачности рынка могут проводить одинаковую политику в отрасли, не прибегая к формальным соглашениям. Зная о своей взаимозависимости и о параметрах поведения контрагентов, фирмы для сохранения стабильности рынка могут выбрать такие значения выпуска и цен, которые позволяют им реализовать монопольную власть в отрасли – ситуация сознательного параллелизма действий фирм. По данным экономических исследований, в 42% случаев сознательного параллелизма степень концентрации 4-х фирм в отрасли составляла 75%; в 34% случаев равнялась от 51 до 74% и только в 6% случаев степень концентрации была равна 25%. Поскольку на региональных рынках степень концентрации, как правило, выше, картелизация также характерна в значительной степени для местных рынков: 47,4% картелей обнаружено на местных или региональных рынках, 37,6% – на рынках национального уровня и только 8,7% – в международной торговле⁷.

Поскольку российская экономика является высококонцентрированной с небольшими участниками локальных, региональных, а зачастую и

национальных рынков, подобные закономерности будут проявляться и на российских рынках.

В-третьих, стабильность картеля зависит от однородности продукта отрасли. Чем больше товарного разнообразия в отрасли (чем выше степень дифференциации продукта), тем труднее фирмам договориться о поддержании одного уровня цен на рынке. Каждая модификация товара может требовать и своей цены, пересмотра относительного уровня цен в отрасли, что делает картельное соглашение непрочным. С другой стороны, трудно контролировать, придерживаются ли фирмы соглашения о ценах: не снижая номинально уровня цены, фирма для привлечения дополнительных потребителей и роста совокупного сбыта может выпустить более качественный продукт или увеличить объем услуг, предоставляемых вместе с данным товаром. Эти «незаконные», с точки зрения картеля, действия фирмы практически невозможно осуществить на рынке однородного продукта, к которым относятся почти все отрасли, выпускающие средства производства.

Факторы стабильности картеля указывают на явную нишу жизнеспособности взаимодействий фирм подобного рода в переходной экономике – это рынок промышленных товаров, в первую очередь машиностроительные отрасли.

Наличие высоких транзакционных издержек самостоятельного ведения дела и высокого риска хозяйствования в переходной экономике вместе с неразвитостью рыночной инфраструктуры, отсутствием информационной открытости рынка и слабостью государственной антимонопольной политики делает картельные формы весьма вероятным типом взаимодействия фирм, что выражается, в частности, в создании финансово-промышленных групп, которые можно трактовать в качестве картелей нового поколения. Анализ общих закономерностей развития картельных взаимодействий показывает, что финансово-промышленные группы могут и будут особенно эффективными в тех отраслях, где соблюдаются условия стабильности картеля – в первую очередь отрасли структурной монополии.

Таким образом, анализ особенностей взаимодействия фирм в переходной экономике позволяет выделить такие характеристики рынка, развивающегося в России, как: высокую инерционность поведения экономических агентов, сильную связь монопольных эффектов с контрактными отношениями фирм, внутреннюю нестабильность взаимоотношений фирм как органическую черту их стратегического поведения, преобладание «аморфных» отношений между субъектами рынка, высокую скованность и малую мобильность ресурсов между отраслями.

Высокая степень монополизации рыночных структур также является существенной чертой российского рынка. Наблюдается тенденция к монополии со стороны средних предприятий и посреднических структур. Можно выделить



положительную роль картельных взаимодействий в переходный период как координаторов экономической деятельности агентов отрасли и способа преодоления барьера нехватки финансовых средств для инвестирования, что увеличивает мобильность ресурсов в целом в экономике. При этом проблема взаимодействия фирм в переходной экономике России достаточно сложна и требует дополнительного осмысления.

Примечания

¹ См.: Розанова Н.М. Фирма в экономической системе. М.: ТЕИС, 2003. С. 67–68.

² См.: Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 292.

³ См.: Королев В. Механизм обеспечения экономического роста фирмы // Экономист. 2006. № 1. С. 52.

⁴ См.: Розанова Н.М. Взаимодействие фирм на товарных рынках в переходной экономике России. М.: ТЕИС, 2003. С. 167.

⁵ См.: Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности // Вопр. экономики. 2006. № 5. С. 123.

⁶ См.: Михель Э. Насколько эффективно противодействие антиконкурентным соглашениям // ЭКО. 2005. № 12. С. 123.

⁷ Данные выборочного обследования Госкомстата РФ. М., 2005. С. 18.