

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРАКЦИИ КАК ОСНОВА СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ И ПРОБЛЕМЫ ПОСТТРАНСФОРМАЦИОННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

АРХИЕРЕЕВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Харьковский национальный университет им. Каразина,
e-mail: 203040@bk.ru

В центре анализа данной статьи находятся проблемы рыночной экономики, которую наиболее ярко характеризует наличие трансакций. Проведен подробный экскурс в историю употребления понятий трансакция и интеракция; рассмотрена теория трансакционных издержек, развивающаяся в рамках институционального направления экономической науки.

Ключевые слова: институты; трансакция; интеракция; трансакционные издержки; экономическая сеть.

The problems of market economy, which is most clearly characterized by the presence of transactions, are analyzed in this paper. A detailed insight into the history of the transaction and interaction concepts is carried out, the theory of transaction costs, which develops in the network of institutional economics is considered.

Keywords: institutions; transaction; interaction; transaction costs; the economic network.

Коды классификатора JEL: B52, D85, L14.

Определения сущности сетевых и иерархических взаимодействий чрезвычайно многообразны. В качестве рабочего определения используем то обстоятельство, что сети предполагают горизонтальные связи, в то время как иерархии — вертикальные. Анализ развития иерархий и сетей на протяжении истории человечества, проведенный среди экономистов, например, А. Гриценко (Гриценко 2007, 51–55) и В. Тарасевичем (Тарасевич 2005, 64–79) выходит за рамки данной работы. Также в стороне остается вопрос связи институтов и социальных сетей, наличие которой явственно можно констатировать на основе работы другого видного украинского экономиста В. Дементьева (Дементьев 2008, 5–35), проанализировавшего взгляды М. Granovetter, J. Knight и других крупнейших представителей неинституционализма.

Во всех этих случаях речь идет о сетях как о социальном явлении, в то время как нас в большей степени будут интересовать сети как экономический феномен. В центре нашего анализа будут находиться проблемы рыночной экономики, которую наиболее ярко характеризует наличие трансакций. Рассматривая экономику с позиции рыночных отношений, можно заметить, что она (во всяком случае, ее абстрактная модель, которая подлежит исследованию) может характеризоваться отсутствием как сетей, так и иерархий. Однако это не означает их отсутствия в других сферах общественной жизни.

Впрочем, хорошо известно, что рыночная экономика с самого своего зарождения способствует разрушению всех предшествующих форм связей. В то же время, производство обособленных производителей также может характеризоваться наличием определенных сетевых структур. Но этот факт ничего не добавляет к нашему знанию о такой экономике и не является существенным фактором для ее развития. На практике общество обособленных производителей может существовать без наличия сетей, и именно такая модель принята для анализа этого общества.

Трансакции являются средством преодоления всех существовавших вне рыночного общества иерархий и внеэкономических сетей и способом «скрепления» общества на принципиально иной основе. Однако существование общества обособленных производителей наталкивается на известное препятствие в виде транзакционных издержек. Их наличие делает целесообразным возникновение фирм — рыночных организаций со своей внутренней иерархией. Взаимодействие в рамках этих иерархий, по нашему мнению, уже не может быть отнесено к трансакциям, хотя это и является дискуссионным вопросом.

По нашему мнению, такие взаимодействия могут быть охарактеризованы как *интеракции*, то есть нерыночные отношения, возникающие внутри функционирующих на рынках, а значит, рыночных организаций.

Категория интеракции, относительно новая для экономической науки, не является новой для научного анализа вообще, что требует проведения определенного экскурса в историю употребления понятий трансакция и интеракция. Первый термин был взят на вооружение экономической наукой, в то время как второй в большей мере был предметом социальных наук. Социологи под интеракцией понимают процесс конкретного социального взаимодействия индивидов, то есть процесс внутренний по сравнению с макроструктурами (*Тернер* 1985, 219). Особенно близок сфере экономики по своей направленности символический интеракционизм, рассматривающий взаимодействие индивидов как процесс игры (фактически получение прибыли есть выигрыш в одной из игр).

С этой позиции все взаимодействия людей в сфере экономики должны рассматриваться как интеракции. Напротив, экономисты, определяя трансакции как отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, предполагают их отличие от индивидуальных действий вне общественных институтов. Таким образом, все экономические взаимодействия между людьми оказываются трансакциями. В чем же причина подобного совпадения значения различных терминов? В выборе разных точек отсчета: в первом случае рассматриваются внутренние взаимодействия индивидов по сравнению с макроструктурами общества, во втором — внешние, по отношению к индивидуальным действиям.

Анализу интеракций с экономической точки зрения будет способствовать исследование интеракционных издержек, то есть издержек, присущих внутрифирменному способу координации, и их связи с транзакционными издержками, возникающими в общественном производстве. Во время своего появления термин «транзакционные издержки» действительно использовался в соответствии с приведенным определением трансакций, но теперь его применение претерпело существенные изменения. По нашему мнению, они вызваны утверждением в современной экономической теории в качестве главного водораздела организации, отличающейся от рынка совершенно другой процедурой координации. Если принять организацию за точку отсчета внутреннего и внешнего в действиях субъекта рынка, то окажется, что трансакции совершаются на рынке, то есть вне организаций, а интеракции — внутри организаций, не затрагивая внешних общественных институтов. Подтверждение того, что экономисты, не говоря

об этом явно, придерживаются именно такой точки зрения, заключается в наиболее распространенном обосновании существования организаций наличием транзакционных издержек. Иногда это обоснование ошибочно приписывают О. Уильямсону (Холл 2001, 452), но на самом деле оно восходит к работе Р. Коуза «Природа фирмы», вышедшей в 1937 г.

В этой работе Р. Коуз четко разграничивает рыночные транзакции и транзакции внутри фирмы (Коуз 1993, 40). Смысл используемого им понятия внутренних транзакций не совсем ясен, а сам термин не слишком удачен. Не менее расширительное употребление термина «транзакция» содержится в работах Дж. Коммонса (Commons 1931, 648-657). Он выделяет транзакции сделки, транзакции управления и транзакции рационализации (в последнем случае действует коллективный координационный орган). Основным отличием транзакции сделки является полная правовая симметричность сторон (не исключая асимметрию информации), отсутствующая в других видах взаимодействий, выделенных Дж. Коммонсом. Предпринятая им попытка расширительного толкования транзакций, возможно, обусловлена тем, что он выступал с позиций критики принципа *laissez-faire* (Atkinson and Oleson 1998, 1021). В связи с этим понимание Дж. Коммонсом концепции суверенитета существенно отличается от взглядов представителей неоинституционализма (Dugger 1996, 427), базирующихся на более поздних работах, в которых суверенитет потребителей связывается с их рациональностью (Скитовски 2000, 371-373).

Отличительные черты транзакции сделки представляются дополнительным аргументом в пользу объединения остальных типов взаимодействия в понятие *интеракции*. Характерно, что в последующем сам Р. Коуз, широко используя термин «рыночные транзакционные издержки», избегал употребления термина транзакционные издержки внутри фирмы, заменяя его, например, в работе (1972) такими выражениями: «издержки на организацию тех же операций внутри фирмы», «издержки вытесненных ею рыночных транзакций», то есть не ставил знак равенства между операциями внутри фирмы и транзакциями (Коуз 1993, 59). Впоследствии Р. Коуз называл транзакционными издержками затраты на взаимодействие покупателей и продавцов и образование рынков¹, то есть еще более жестко определил свою позицию, что лишь изредка (Шаститко 1998, 124) отмечается в экономической литературе. Эволюция взглядов Р. Коуза, приблизительно описанная выше, выпала из внимания исследователей, большая часть которых не склонна разделять его более поздние взгляды.

Среди них можно назвать, например, Р. Капелюшникову², В. Тамбовцева (Шаститко 1998, 9), В. Кокорева (Кокорев 1998, 72). Думается, что, увидев неоднозначность высказываний Р. Коуза, они истолковали бы это в поддержку своей точки зрения. Однако более глубокий анализ заставляет задуматься, не следует ли экономической науке проделать тот же путь развития, который проделал Р. Коуз в своих исследованиях, то есть перейти от расширительного понимания транзакционных издержек к их более узкому, рыночному истолкованию. Тем более, что понимание транзакций как рыночного феномена стало господствующим в мировой экономической литературе. И более того, именно это значение термина «транзакция» кладется в основу определения транзакционных издержек.

Например, К. Менар понимает под ними «издержки функционирования системы обмена или, говоря точнее в рамках рыночной экономики, во что обходится ис-

¹ См.: Contract Economics / Ed. by Werin L. and Wijkander H. Oxford; Cambridge: Blackwell. 1992. 73.

² См.: Дискуссия // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Экономический факультет. ТЕИС. 1998. 21.

пользование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности» (Менар 1996, 29). Таким образом, современное использование термина «транзакционные издержки» несколько отличается от имевшего место в прошлом. По нашему мнению, учитывая сложившуюся практику, целесообразно применять его исключительно к рыночным отношениям. Тогда затраты, возникающие при использовании нерыночного способа координации в рамках организаций со свойственными им иерархиями, могут быть отнесены к *интеракционным издержкам*. В этом случае понятие интеракции соответствует своему собственному значению — «взаимодействие» (не предусматривающее закрепление отношений, непосредственное взаимодействие), а понятие транзакции своему — «делка» (взаимодействие, опосредованное обменом прав собственности и заключением соглашения).

Различие между этими понятиями обусловлено теми разными ролями, в которых выступают в обоих случаях субъекты: в первом случае — как носители производственной потенции, рабочей силы, во втором — как носители прав собственности, обмен которыми и совершается в ходе транзакции. Такой подход соответствует предложению выделять наряду с трансформационной также транзакционную функцию, заключающуюся в изменении прав собственности (North and Wallis 1994, 612). Взаимодействие в рамках организаций не изменяет прав собственности, и по этому критерию затраты ресурсов, происходящие в процессе производства, не могут быть отнесены к транзакционным. В принятой процедуре учета затраты на организацию внутрифирменных процессов также относятся к трансформационным. С этой точки зрения также целесообразно использовать термин «интеракционные издержки», поскольку они, несмотря на свою близость к транзакционным издержкам, учитываются как трансформационные. Еще ни одно производство не функционирует без людей, и если уж на то пошло, то все затраты на труд надо выделить как обеспечивающие взаимодействие людей. Но вряд ли можно согласиться на изъятие из трансформационной функции важнейшего производственного ресурса. Поскольку в процесс трансформации вовлечено большое количество людей, в рамках трансформационной функции можно выделить интеракционную подфункцию, обеспечивающую взаимодействие людей в процессе производства.

Для завершения обсуждения вопроса о дискуссионных терминах целесообразно прибегнуть к анализу логики их образования и их внутреннего смысла. Очевидно, что при толковании значения первой составной части термина «транзакция», выбирая между значением «того, что находится за чем-то» или «передачу через посредство чего-либо», мы должны выбрать последнее. В самом деле, мы понимаем под транзакцией саму сделку, а не что-то за ней, и под транзакционными издержками — издержки при ее совершении, а не за ее рамками. Таким образом, транзакция — это передача товаров посредством сделки (точно так же как транслитерация — передача звучания посредством букв). Выше уже отмечался непосредственный смысл интеракции как взаимодействия. С позиций приведенного толкования, интеракция — это то, что совершается между («интер» — по латыни значит «между») сделками.

Таким образом, интеракции — это те взаимодействия экономических агентов, которые они совершают, не вступая в сделки. Дословный смысл термина «между сделками» точно соответствует действиям, совершаемым иерархиями, существующими внутри организаций, функционирующих на рынке. Даже в случае применения внутрифирменных контрактов происходит контрактация услуг, при которых собственность на материальные услуги не переходит из рук в руки (Горбунов 2000, 46). Отметим, что поскольку не происходит обмена прав собственности, то подобные услуги носят особый внутрифирменный характер. Косвенно это подтверждает тот факт, что сами услу-

ги, в том числе сбытовые, могут становиться объектом внутрифирменных контрактов. Однако заключение подобных контрактов строится на принципах, совершенно отличных от контрактов, заключаемых между независимыми субъектами рынка, и на этом основании возникающие при внутрифирменной контрактации издержки хотя и носят гибридный характер, но в большей степени должны быть отнесены к интеракционным издержкам.

Все имеющиеся в литературе объяснения необходимости употребления единого для всех экономических систем термина «транзакционные издержки» сводятся к аргументам в пользу простоты сопоставления различных экономических систем благодаря единству терминологии, то есть явно служат интересам теоретиков. Однако с точки зрения практических работников совсем неразумно использовать один термин для характеристики внутренних процессов и внешних взаимосвязей фирмы, которыми обычно занимаются различные ее подразделения. Конечно, те и другие процессы в определенных условиях могут сближаться, но пока нет оснований полагать, что такое сближение полностью завершится в ближайшее время.

Таким образом, разделение понятий транзакционных и интеракционных издержек имеет не только определенные теоретические основания, но и практическое значение, в частности, для объяснения динамики транзакционных издержек в условиях переходной экономики. Для объединения обоих этих видов издержек в одно понятие, по нашему мнению, целесообразно использовать термин «издержки эксплуатации экономической системы» как отражающий суть явления, заключающегося в необходимости установления связей между людьми и порождающего определенные издержки. Таким образом, предлагается новый подход, в корне отличающийся от подхода, по сути дела отождествляющего издержки эксплуатации экономической системы с транзакционными издержками.

Теория фирмы, базирующаяся на принципе минимизации издержек, предлагает для обоснования существования фирмы сравнивать транзакционные издержки с издержками контроля (*Авдашева и Розанова*, 13–14). Это не совсем верно, так как, во-первых, интеракционные издержки не сводятся к издержкам контроля, а включают помимо них неявные издержки, возникающие вследствие неэффективности производства. Во-вторых, транзакционные издержки также включают в себя издержки контроля, к примеру, за качеством приобретаемых товаров.

Теория транзакционных издержек, развивающаяся в рамках институционального направления экономической науки, объясняет многие явления, не находящие достойного истолкования в рамках неоклассической теории. Однако при анализе феноменов, связанных с наличием интеракционных издержек, эта теория также наталкивается на существенные трудности. Например, к таким труднообъяснимым явлениям относится рост транзакционных издержек в условиях трансформационной экономики. Обычными причинами роста транзакционных издержек в условиях рыночной экономики являются углубление специализации и разделения труда, технический прогресс и усиление роли правительства. Однако, оставаясь в рамках традиционных представлений, невозможно объяснить факт двукратного опережения темпами роста транзакционных издержек по сравнению с производственными издержками в условиях рыночной трансформации (*Кокорев* 1996, 64, 66).

Для объяснения особенностей трансформационной экономики В.Кокоревым было выдвинуто предположение, что на самом деле растут только явные издержки, а в целом происходит сокращение транзакционных издержек, рассматриваемых как совокупность явных и неявных затрат. Существование неявных издержек в виде неэффективного централизованного распределения ресурсов и т. п. при административно-

командной экономике не вызывает ни малейших сомнений, но совершенно непонятно, почему автор гипотезы классифицирует эти издержки как трансакционные, хотя они явно возникают вне сферы обмена.

По нашему мнению, оставаясь в узких рамках теории трансакционных издержек, разработанной специально для условий рыночной экономики, невозможно релевантно объяснить их рост в условиях рыночной трансформации. Необходимо обратиться к более глубокому анализу процессов, протекающих параллельно возникновению трансакционных издержек. Последним обычно противопоставляют трансформационные издержки, связанные с преобразованием предметов труда в готовый продукт. Такое противопоставление представляется, однако, достаточно односторонним. Если трансакционные издержки рассматриваются как результат взаимодействия людей, участвующих в разных процессах производства отдельных товаров, то трансформационные издержки — это прежде всего затраты, возникающие в результате взаимодействия людей с природой. Поэтому для более корректных сопоставлений в составе издержек трансформационных процессов нами была выделена их часть, непосредственно связанная с взаимодействием людей в процессе производства — *интеракционные издержки*, которые свойственны внутрифирменному способу координации, то есть возникают в процессе непосредственного взаимодействия людей, соединенных единым процессом производства. Такое взаимодействие, как известно, имеет место не в рамках общественного разделения труда, а при разделении труда в пределах хозяйственных единиц.

Введение категории интеракционных издержек позволяет показать, что трансакционные издержки присущи исключительно рынку, за рамками которого существуют другие виды издержек эксплуатации экономической системы. Действительно, за исключением рыночного, все другие типы взаимосвязи, будь то традиционные или командные, порождают интеракционные издержки, то есть затраты на непосредственное взаимодействие людей, в то время как рынок опосредствует его товарами, являющимися объектами трансакций.

Благодаря такому подходу, находит исчерпывающее объяснение сложная проблема роста трансакционных издержек в условиях рыночной трансформации. В административно-командной системе основную часть издержек составляли интеракционные издержки, а они по своей природе чаще бывают неявными, так как возникают при непосредственных взаимодействиях людей. Тогда становится понятным факт роста трансакционных издержек при переходе к рынку: они, как более свойственные новому способу организации производства, приходят на смену интеракционным издержкам, присущим административно-командной системе. Такое решение проблемы требует, однако, отказа от показателя снижения трансакционных издержек как критерия эффективности институциональной организации общества. На его место должен быть выдвинут критерий снижения всех возникающих в результате отношений между людьми издержек, как трансакционных, так и интеракционных, то есть издержек эксплуатации экономической системы (их структура проанализирована в статье) (Архиреев 2000, 41–43).

Разработанный нами подход позволяет четко разграничивать издержки в различных экономических системах: одни из них порождают в большей мере трансакционные, а другие — интеракционные издержки. Фактически сопоставление систем сводится не к сравнению уровней трансакционных издержек, а к сопоставлению суммарного уровня двух различных видов издержек, имманентных разным системам. То же можно сказать и о трансформационных экономиках, где не только подвержен изменениям уровень издержек, но происходят также процессы *трансформации одного вида издержек в другой*.

Таким образом, эффективность (и само существование) экономической системы начинает определяться общим критерием, применимым ко всем сложным экономическим организациям со свойственными им иерархиями. В качестве такого критерия служит сравнение альтернативных издержек в условиях существования и отсутствия определенной организации. Практически транзакционные издержки TC_1 до возникновения организации должны быть сопоставлены с суммой транзакционных издержек TC_2 , снизившихся в результате ее появления, и интеракционных издержек IC_2 в рамках самой организации. Если выполняется условие $TC_2 + IC_2 < TC_1$, то существование организации будет экономически эффективно. Напротив, если $TC_2 + IC_2 > TC_1$, то создание организации не имеет экономического смысла. Тот же вывод применим и к экономической системе в целом. Рост игнорированных политэкономией социализма интеракционных издержек делает неэффективным существование соответствующей экономической системы, даже если она снижает транзакционные издержки.

Уточнение классификации издержек по-новому ставит вопрос об эффективности институциональной деятельности. Возникновение институтов со свойственными им иерархиями способствует сокращению транзакционных издержек, но сопровождается возникновением интеракционных издержек. А это вопреки утвердившемуся мнению означает, что анализировать эффективность институтов только по критерию сокращения транзакционных издержек невозможно. Их сокращение может сопровождаться ростом интеракционных издержек, перекрывающим всю полученную экономию.

Таким образом, существует четкий предел для роста иерархий, способствующих сокращению транзакционных издержек, но вызывающих рост интеракционных издержек. Его критерий может быть сформулирован достаточно четко — это равенство характеризующих рынок транзакционных издержек TaC интеракционным издержкам, свойственным иерархии (которые в дальнейшем мы будем именовать иерархическими интеракционными издержками и обозначать как Ia_iC), в сумме с транзакционными издержками, присущими иерархии Ta_iC :

$$TaC = Ia_iC < Ta_iC$$

Дальнейшее эффективное сокращение издержек эксплуатации экономической системы может быть связано только с поиском принципиально новых способов их сокращения, не связанных с развитием иерархий. Важную роль в сокращении транзакционных издержек могут сыграть стратегии сотрудничества³. В последнее время появилась новая форма организаций, не связанная с развитием иерархий и позволяющая сокращать транзакционные издержки, не наращивая в то же время интеракционные. Это так называемые сетевые или виртуальные организации (корпорации), являющиеся действенным способом сокращения издержек эксплуатации экономической системы. Б. Мильнер (Мильнер 1999, 86) выделяет следующие их отличительные черты: непостоянный характер функционирования элементов; осуществление связей и управленческих действий на базе интегрированных и локальных информационных систем и телекоммуникаций; взаимоотношения со всеми партнерами и другими заинтересованными организациями на основе серий соглашений, договоров и взаимного владения собственностью; образование временных альянсов организаций в смежных областях деятельности; частичная интеграция в материнскую компанию и сохранение отношений собственности до тех пор, пока это считается выгодным; договорные отношения работников с администрацией во всех звеньях.

³ См.: Cooperative strategy. Economic, business and organisational issues / Eds.: D. Faulkner, M. de Rond. Oxford: Oxford University Press. 2000. 7.

Как известно, в рыночной экономике, основанной на трансакциях, действует принцип «невидимой руки», когда каждый, преследуя свое собственное благо, одновременно удовлетворяет общественные потребности. В рамках организации возникает иерархия с ее полностью видимой управляющей рукой. Напротив, сетевые структуры отличаются сознательным следованием общим целям сети, благодаря которому удовлетворяются обособленные потребности ее участников. То есть в какой-то мере ситуация становится противоположной имеющейся на рынке, но только в очень узких рамках существующей сети. При таком подходе речь идет об истинной сети, характеризующейся наличием специфических сетевых интеракций. Однако помимо истинных сетей существуют также многочисленные их разновидности, базирующиеся на проведении особых сетевых трансакций и представляющих собой особую форму организации рыночных отношений. Возможны также внутренние сети, в которых интеракции, по форме сетевых, подчинены иерархическим интеракциям.

Остановимся на процессах, происходящих в рамках классической иерархии в виде фирм, функционирующих на рынке. Она образуется в результате институциональных трансакций, носящих асимметричный характер и представляющих собой обмен права управления действиями другого субъекта на право собственности на соответствующее вознаграждение. Более высокий уровень иерархии вырабатывает свое понимание удовлетворения общественных потребностей и ставит непосредственные задачи более низким уровням, которые направлены уже на удовлетворение потребностей в понимании высших уровней иерархии, а не непосредственно на удовлетворение общественных потребностей. Таким образом, практически имеет место обмен права на вознаграждение и права на распоряжение результатами деятельности, то есть трансакция. Однако она сопровождается интеракциями непосредственного управления и контроля процесса деятельности, в рамках которых изменяется возможность управляющего субъекта по получению дополнительных прав собственности в будущих рыночных трансакциях.

Среди множества интеракционных издержек необходимо выделить специфические вмененные издержки, которые могут быть определены по альтернативному принципу и связаны с невозможностью реализовать в рамках существующей иерархии внутренних возможностей более глубокого удовлетворения общественных потребностей. Дело в том, что эта функция монополизирована верхними уровнями иерархии, а только отдельный субъект может правильно соотнести имеющиеся у него возможности с существующими общественными потребностями и реализовать стратегию наиболее полного использования имеющихся у него ресурсов для удовлетворения этих потребностей. Не вдаваясь в детали того, при каких условиях это может иметь место, ограничимся лишь констатацией, что такая ситуация начинает наблюдаться в условиях информационной экономики, когда удовлетворение свойственных ей потребностей не требует вовлечения чрезмерно больших ресурсов.

Впрочем, это вовсе не означает, что ресурсов, имеющихся у отдельного субъекта рынка (индивида или организации), окажется достаточно для удовлетворения любых общественных потребностей. И в случае их недостаточности возникает необходимость соединения усилий отдельных субъектов. Однако в новых экономических условиях для субъектов, непосредственно участвующих в процессе взаимодействия собственных ресурсов и общественных потребностей, подчинение иерархии может оказаться неприемлемым. Возникает необходимость обеспечить взаимодействие субъектов на принципиально иной основе. Такую возможность создают сетевые структуры, которые представляют собой способ удовлетворения общественных потребностей на основе наиболее полной реализации внутренних ресурсов субъектов. В процессе удо-

влетворения общественных потребностей у отдельных субъектов возникает взаимная потребность в результатах деятельности иных субъектов. Реализация этих взаимных потребностей происходит в рамках сети. Сетевые взаимодействия не сводятся к обмену правами собственности, то есть будет неправильным отнести их к рыночным транзакциям. В то же время их невозможно отнести к привычным для иерархий интеракциям управления. В принципе, сетевые взаимодействия могут быть направлены как на достижение коммерческого успеха, так и осуществляться при производстве общественных товаров. В данной статье мы не будем останавливаться на последнем варианте. В случае же участия во внешних транзакциях на рынке наблюдается расширение в их рамках возможностей присвоения прав собственности участниками сети. Таким образом, сетевая интеракция приводит к изменению условий обмена правами собственности для всех субъектов, что проявляется в том, что полезный эффект, полученный в результате сетевых интеракций, намного превышает полезный эффект обоим участникам сети (в детали распределения этого дополнительного полезного эффекта в данном случае можно не вдаваться).

Участники сети (в полном понимании этого термина) могут не вступать в транзакции, а осуществлять совместную деятельность, обусловленную не обменом прав собственности, а лишь взаимным соглашением. Таким образом, осуществляются интеракции, благодаря которым изменяются будущие возможности участников сети по обмену правами собственности на рынке. В этом состоит принципиальное отличие иерархических интеракций от сетевых. Первые имеют предпосылкой реальные транзакции, совершаемые на рынке, в то время как вторые базируются исключительно на интеракционном взаимодействии, хотя последующее участие в рыночных транзакциях характерно для тех и других. Причем, для сетевых интеракций из-за их сущностных особенностей оказывается более свойственным производство общественных товаров или непосредственное удовлетворение общественных потребностей путем осуществления трансфертов.

Таким образом, возникновение иерархий в условиях рынка базируется на *институциональных транзакциях*, в то время как сети возникают на основе *институциональных интеракций*, то есть непосредственно, в результате взаимодействия участников сетей, не опосредованного обменом прав собственности. Отсюда вытекают и дальнейшие различия осуществляемых в последующем интеракций, которые могут носить характер либо интеракций управления в рамках иерархий, либо интеракций взаимодействия в рамках сетей. Интеракции взаимодействия могут иметь место и в рамках иерархий, но исключительно на одном горизонтальном уровне и с иной целевой направленностью — удовлетворением потребностей в понимании высших ступеней иерархии, и поэтому существенно отличаются от сетевых взаимодействий.

Все исследователи сходятся в вопросе о том, что сети — это очень многообразное явление. Действительно, под формальное понятие сети может подпадать практически любое образование, характеризующееся постоянными связями. В этом отношении понятие сетевой интеракции дает некий критерий для определения категории сети с точки зрения экономического содержания. В этом смысле к сетям могут быть отнесены образования, характеризующиеся сетевыми интеракциями, то есть такими интеракциями, которые предполагают возможность добровольного отказа от получения полного эффекта своей деятельности в пользу других участников сети в обмен на их аналогичное поведение. Под такое определение могут подпадать и сети, существующие на принципиально отличных от экономических связей основах — родственных, клановых и т.п. Такие сети относятся преимущественно к объектам социологического анализа, в то время как экономическая

теория, в общем случае, должна рассматривать обособленных субъектов, т.е. не связанных между собой особыми социальными связями.

Другими словами, экономическая сеть — это специфическая форма обмена между ее не связанными никакими внеэкономическими связями участниками, строящегося не на основе полной стоимостной и временной эквивалентности, а на основе взаимности в содействии процессам воспроизводства. Сеть возникает в результате осуществления формальных или неформальных институциональных интеракций (которые носят креативный характер) и поддерживается благодаря осуществлению репродуктивных интеракций между участниками, представляющих собой способ взаимной поддержки (собственно, взаимность наблюдается лишь в результате всего комплекса взаимодействий, а не отдельного их акта). Конкретные механизмы сетевых взаимодействий рассмотрены, в частности, А. Олейником в его превосходном анализе модели сетевого капитализма (*Олейник* 2003, 132–149).

Сетевая форма организации не может базироваться непосредственно на частной форме собственности и возникает либо в рамках интрапредпринимательства, как при образовании внутренних сетей, взаимодействующих на рыночных принципах, либо базируется на неявном изменении прав собственности, как при использовании специализированных субподрядчиков. Последние, формально сохраняя все права собственности, оказываются из-за своей узкой специализации настолько зависимыми от связей внутри сети, что теряют часть реальных прав собственности, и это непосредственно проявляется при формировании цен на их продукцию. Наконец, возможен давно известный вариант взаимного участия — перекрестного владения акциями участниками сети. Хотя и в этом случае велика вероятность выделения «первого среди равных», берущего на себя функции поддержания организационных связей в системе.

Таким образом, задача оптимизации соотношения транзакционных и интеракционных издержек требует возникновения гибридных форм собственности, отличающихся от традиционных. Это обстоятельство не позволяет безоговорочно согласиться с мнением об осуществлении управления сетями непосредственно рыночными механизмами, на самом деле всегда дополняемыми вмешательством государства (*Бьюкенен* 1997, 415). Думается, что именно неэффективность этих механизмов является причиной возникновения сетевых организаций. Иерархический способ целеполагания противостоит здесь не рыночной организации, а коллективному способу согласования целей, опирающемуся на особый тип взаимоотношений. В его основе могут лежать не только перекрестное владение акциями, но и традиции, как в Японии, или неформальные связи, как в постсоциалистических странах (*Старк* 1996, 8). В последних широко распространение получили также так называемые социальные сети, имеющие особое влияние на мелкий бизнес (*Бляхер, Карпов и Панях* 2000, 39; *Леонтьева* 2000, 111). Естественно, что институциональные издержки в каждом случае будут значительно различаться. Общая направленность подобных форм организационных отношений вносит нечто новое в закономерности экономического развития. Если в командно-административной системе транзакционные издержки снижались благодаря чрезмерному увеличению интеракционных, то связанная с развитием экономических сетей тенденция строится на совершенно ином соотношении: сокращение транзакционных издержек за счет умеренного роста интеракционных — не иерархических, а сетевых — издержек. При этом наблюдается общая экономия на издержках, что делает эту новую форму организации институционально эффективной.

Возникновение сетей имеет экономический смысл до тех пор, пока издержки сетевых интеракций $Ia_n C$ в сумме с присущими им транзакционными издержками $Ta_n C$ не сравниваются с издержками развития рыночных иерархий, состоящих из суммы транзакционных издержек $Ta_i C$ и иерархических интеракционных издержек $Ia_i C$

$$Ia_n C + Ta_n C = Ta_i C + Ia_i C.$$

Отсюда вытекает несколько важных выводов. Во-первых, сети могут возникать в результате экономии как транзакционных, так и иерархических интеракционных издержек. Во-вторых, возникновение сети не означает, в общем случае, исчезновения ни тех, ни других. Все это иллюстрирует наблюдаемое многообразие сетей и способов их формирования. В-третьих, в состав издержек эксплуатации экономической системы в результате развития сетей включается новый элемент — издержки сетевых интеракций. Благодаря последним возникают новые возможности повышения эффективности экономической системы по сравнению с системой, базирующейся исключительно на иерархических интеракциях.

Конечно, в общем случае обычно можно указать размеры производства, при которых оказывается эффективна та или иная форма организации взаимодействия. Ситуация несколько усложняется возможностью существования гибридных структур, объединяющих в себе черты сети и иерархии. С учетом этого обстоятельства фактический выбор происходит из четырех способов взаимодействия — чисто рыночного, характеризующегося транзакционными издержками; рыночно-иерархического, характеризующегося транзакционными издержками и интеракционными издержками, присущими иерархиям; рыночно-сетевому, характеризующегося транзакционными и интеракционными издержками, свойственными сетям, и, наконец, гибридного, характеризующегося свойственными ему транзакционными и интеракционными издержками (двоякого рода — фактически объединяющими интеракционные издержки, присущие иерархиям и свойственные сетям).

Таким образом, фактически решается задача минимизации издержек экономических субъектов за счет выбора оптимального способа взаимодействия:

$$C = \min \left\{ \begin{array}{l} C_{(i)} = TaC \\ C_{(i)} = Ta_i C + Ia_i C \\ C_{(n)} = Ta_n C + Ia_n C \\ C_{(g)} = Ta_g C + Ia_{gi} C + Ia_{gn} C \end{array} \right\},$$

где $C_{(i)}$ — издержки рыночного способа взаимодействия;
 $C_{(i)}$ — издержки рыночно-иерархического способа взаимодействия;
 $C_{(n)}$ — издержки рыночно- сетевого способа взаимодействия;
 $C_{(g)}$ — издержки гибридного способа взаимодействия.

На рис. 1 проиллюстрирован на условном примере выбор наиболее эффективной формы связи экономических субъектов. При объемах производства менее Q_1 оказывается выгодным использование чисто рыночного способа взаимодействия, при объемах в интервале от Q_1 до Q_2 — рыночно- сетевого, при объемах в интервале от Q_2 до Q_3 — рыночно-иерархического, и при объемах свыше Q_3 — гибридного. В то же время, если институциональная среда окажется не столь благоприятна для развития сетевых интеракций, то их издержки окажутся на запретительно высоком уровне и развитие сетей будет экономически невыгодным. Эта ситуация проиллюстрирована на рис. 2, где экономически выгодными оказываются только чисто рыночный и рыночно-иерархический способы взаимодействия. Нетрудно заметить, что если сетевой способ взаимодействия вообще оказывается невыгодным для данного общества, то гибридный способ взаимодействия невыгоден только при рассматриваемых объемах производства. Его дальнейшее наращивание может привести к ситуации, когда экономически выгодным окажется именно гибридный способ взаимодействия. Вообще говоря, ситуации могут быть совершенно различными. В конечном счете, все зависит от раз-

мера предельных издержек для каждого из способов взаимодействия и их соотношения между собой.

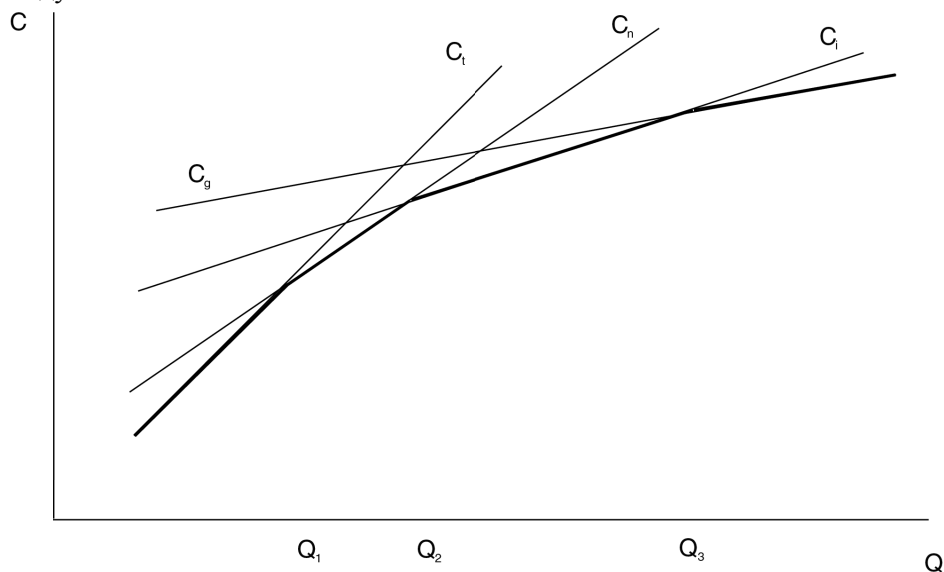


Рис. 1. Выбор способа взаимодействия на рынке путем минимизации издержек

Интересующий нас практический вопрос развития сетевых структур в нашем обществе упирается в проблему оценки степени адекватности институциональной среды решению этой задачи. С институциональной точки зрения, состояние, в котором находятся экономики России, Украины и большинства постсоветских государств, по нашему мнению, в той или иной степени можно охарактеризовать как состояние *посттрансформационной рыночной экономики*. В таком определении находит отражение не только факт формирования в этих странах рыночной экономики, но и отображается современное состояние последней, которое может быть определено как посттрансформационное, то есть продолжающее нести в себе характерные черты, свойственные трансформационному периоду.

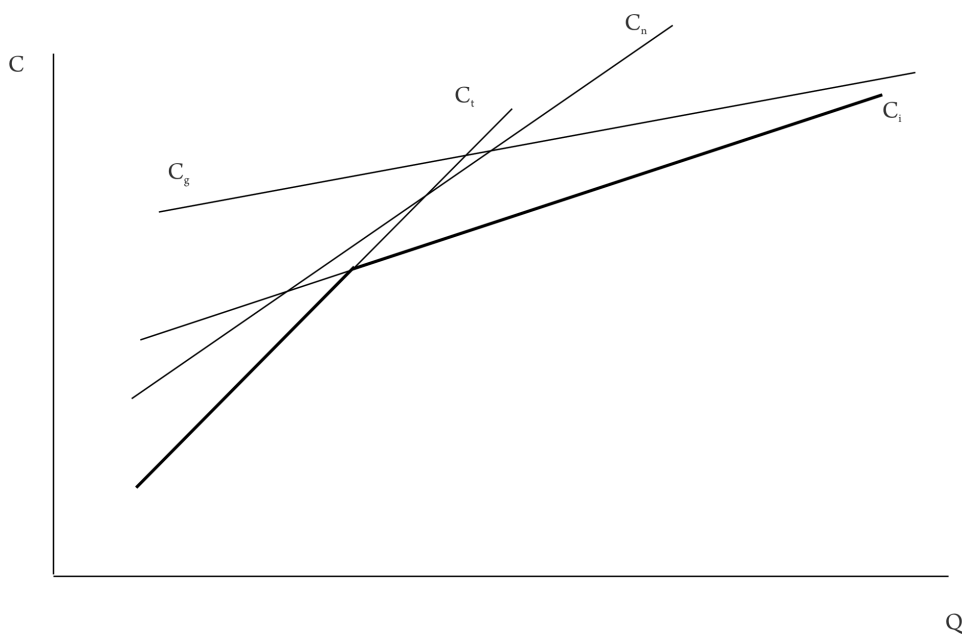


Рис. 2. Минимизация издержек в институциональной среде, препятствующей развитию сетевых взаимодействий

Наиболее глубокое понимание этого состояния может дать обращение к анализу процессов воспроизводства экономических систем и их институциональных трансформаций. В устойчивом состоянии экономическая система обеспечивает свое собственное всестороннее воспроизводство. В случае нарушения процессов воспроизводства может возникнуть необходимость вмешательства в функционирование экономической системы и осуществления институциональной трансформации, восстанавливающей способность системы в новом виде к собственному воспроизводству. В этом отношении институциональная трансформация охватывает период от начала осуществления институционального вмешательства в процесс воспроизводства до момента, когда экономическая система сама становится способной осуществлять свое институциональное воспроизводство без дополнительного институционального вмешательства.

Оказывается, однако, что воспроизводство отдельных элементов экономической системы происходит с разной продолжительностью во времени. Новые институты, как показывает практика, в результате институциональной трансформации возникают сравнительно быстро, воспроизводство производственного потенциала, во всяком случае, значительной части его элементов, достаточно длительный процесс. И система оказывается в состоянии обеспечить свое институциональное воспроизводство еще до того, как будут воспроизведены все элементы новой экономической системы, включающие и производственный потенциал. Это обстоятельство и обуславливает особенности посттрансформационной экономики.

С одной стороны, рыночные отношения не только построены, но и могут обеспечить институциональное воспроизводство новой экономической системы. С другой стороны, в системе остаются элементы производственного потенциала, являющиеся результатом воспроизводства предыдущей экономической системы, которым еще только предстоит быть воспроизведенным в рамках новой системы. Завершение этого процесса и будет означать утрату экономической системой ее посттрансформационного характера. Таким образом, завершение в общих чертах институциональной трансформации (критерием которого является способность новой системы полностью обеспечить свое институциональное воспроизводство) и завершение посттрансформационных процессов воспроизводства производственного потенциала (критерием которого является воспроизводство новой экономической системой всех своих элементов) — это явно разорванные во времени явления.

Можно было бы сказать, что этот феномен представляет чисто теоретический интерес, и вообще не обращать на него внимания, если бы не одно важное обстоятельство. В разных странах институциональная трансформация осуществляется по-разному, что приводит к возникновению различающихся между собой национальных экономических систем. Лишь проведение институциональной трансформации в идеальных условиях, результатом которой является эффективная национальная экономическая система, способная умножить национальное достояние, дает возможность сознательно ограничить вмешательство в протекание институциональных процессов в условиях посттрансформационной экономики.

В реальности же часто наблюдается возникновение национальной экономической системы, характеризующейся той или иной степенью неэффективности, проявляющейся в неспособности к воспроизводству всех накопленных предыдущей системой элементов производственного потенциала. Возникновение такой, неэффективной экономической системы остро ставит вопрос о необходимости продолжения институциональных преобразований в рамках посттрансформационного периода.

Его особенностью является наличие элементов производственного потенциала, воспроизведенных как уже новой, так и еще старой экономическими системами.

И это создает интересные возможности для осуществления посттрансформационных институциональных преобразований. В частности, остро стоит вопрос коррекции воспроизводства отдельных элементов производственного потенциала в сторону большей эффективности. При этом сохраняющиеся от прошлой экономической системы элементы производственного потенциала дают возможность не начинать их построение с нуля, а лишь обеспечить их эффективное воспроизводство в рамках новой экономической системы.

Все сказанное в полной мере относится и к такой важной проблеме как использование различных способов координации. Развитие исключительно иерархий ставит препятствие для эффективного, то есть, в конечном счете, соответствующего современному уровню производства, развития экономики. Значит, экономическая политика государства должна способствовать формированию сетевых отношений, в частности, путем создания соответствующей институциональной среды. Вообще, изучение институциональной конкурентоспособности иерархических и сетевых структур свидетельствует о целесообразности ее рассмотрения в рамках определенной экономической системы (Носова 2009, 60–64).

Рассматривая посттрансформационную рыночную экономику, можно констатировать, во-первых, несовместимость сетевых организаций с господствующими принципами дикого капитализма; во-вторых, наличие сетей принципиально иной направленности, скорее связанных с формированием локальных сообществ бизнеса (Радаев 2001, 22); в-третьих, наличие национально-культурных особенностей, в принципе отличных от западного общества и благотворных для образования сетей. С экономической точки зрения, эти особенности воспроизводились в рамках предшествующей экономической системы, однако, классическая рыночная экономика не направлена на их воспроизводство. Обеспечение их воспроизводства в рамках посттрансформационной рыночной экономики может существенно упростить задачу развития сетей в последующем.

Однако надо отметить, что до сих пор в странах Восточной Европы, в отличие от стран Восточно-Азиатского региона таких как Япония, Южная Корея или Китай, не удавалось обеспечить эффективного использования национально-культурных особенностей в целях экономического развития. Является ли это принципиальным ограничением, распространяющимся и на проблему развития сетей, покажет будущее. Важную роль в анализе этой проблемы может сыграть исследование связи социальных сетей и экономического феномена сетевых структур, оставшейся за рамками данной статьи.

ЛИТЕРАТУРА

Авдашева С.Б. и Розанова И.М. (1998). Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр. 311.

Архиреев С.И. (2000). Структура издержек эксплуатации экономической системы // *Вісник Харківського національного університету*. Серія: економічна. № 482. Харків. 41–43.

Бляхер Л., Карпов А. и Панеях Э. (2000). Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых. М.: Московский общественный научный фонд. 11–49.

Бьюкенен Дж. (1997). Сочинения / Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». Т. 1. /Фонд экономической инициативы. Гл. ред. кол. Р.М. Нуреев и др. М.: Таурис Альфа. 560.

Горбунов А.Р. (2000). Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. М.: Издательская фирма «Анкил». 224.

Гриценко А. (2007). Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем // *Научные труды ДонНТУ*. Серия: экономическая. Вып. 31–1. 51–55.

Дементьев В. (2008). Институты: проблема определения понятия // *Научные труды ДонНТУ*. Серия: экономическая. Вып. 35. 5–35.

Дискуссия // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Экономический факультет. ТЕИС. 1998. 6–44.

Кокорев В. (1996). Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // *Вопросы экономики*. № 12. 61–72.

Кокорев В. (1998). Транзакционные издержки «ad valorem» // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола. М.: ТЕИС. 71–87.

Коуз Р. (1993). Природа фирмы // Р. Коуз Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Дело. 33–53.

Коуз Р. (1993). Экономика организации отрасли: программа исследований // Р. Коуз Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Дело. 54–69.

Леонтьева Э. (2000). Социальные связи в структурах малого бизнеса // Изменения поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых. М.: Московский общественный научный фонд. 108–114.

Менар К. (1996). Экономика организаций. М.: Инфра-М. 160.

Мильнер Б. (1999). Уроки бюрократической системы управления // *Вопросы экономики*. № 1. 77–87.

Носова Т. (2009). Проблемы исследования институциональной конкурентоспособности иерархических и сетевых структур // *Наукові праці ДонНТУ*. Серія: економічна. Вип. 37–2. 60–64.

Олейник А. (2003). Модель сетевого капитализма // *Вопросы экономики*. № 8. 132–149.

Скитовски Т. (2000). Суверенитет и рациональность потребителя // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа. 370–376.

Старк Д. (1996). Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // *Вопросы экономики*. № 6. 4–24.

Радаев В. (2001). Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. М.: ГУ ВШЭ. 22

Тарасевич В. (2005). Институциональная эволюция: от инстинктов к протоинститутам // *Экономические науки*. № 1. 51–66.

Тарасевич В. (2005). Институциональная эволюция: от протоинститутов к институтам // *Экономические науки*. № 2. 64–79.

Тернер Дж. (1985). Структура социологической теории. М.: Прогресс. 472.

Холл Р. (2001). Организации: структуры, процессы, результаты. СПб.: Питер. 512.

Шаститко А. (1998). Неинституциональный подход в экономическом анализе: постановка проблем // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола. М.: ТЕИС. 123–152.

Atkinson, G.I. and Oleson, Th. (1998). Commons and Keynes: their assault on laissez faire // Journal of economic issues. Vol. 32. No. 4. 1019–1030.

Commons, J. (1931). Institutional economics // The American economic review. Vol. 21. 648–657. (<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/commons/institutional.txt>).

Contract Economics / Ed. by Werin L. and Wijkander H. Oxford; Cambridge: Blackwell. 1992. 368.

Cooperative strategy. Economic, business and organisational issues / Eds.: D. Faulkner, M. de Rond. Oxford: Oxford University Press. 2000. 397.

Dugger, W.M. (1996). Sovereignty in transaction cost economics: John R. Commons and Oliver E. Williamson // Journal of economic issues. Vol. 30. No. 2. 427–432.

North, D. and Wallis, J. (1994). Integration institutional change in economic history. A transaction cost approach // Journal of institutional and theoretical economics. Vol. 150. No. 4. 609–624.