

**И. В. Трофимов**

### **Содержание институциональных взаимосвязей небанковских организаций и малого бизнеса**

В статье рассматривается содержание институциональных взаимосвязей небанковских организаций и малого бизнеса, дается уточненная теоретическая модель организации транзакций с учетом специфики финансового рынка.

**Ключевые слова:** нормы, транзакции, транзакционные издержки.

**I. V. Trofimov**

### **Maintenance of Institutional Interrelations of Non-Bank Organizations and Small-Scale Business**

The article considers the maintenance of institutional interrelation of non-bank organizations and small-scale business, the specified theoretical model of the organization of transactions according to the specificity of the financial market is given.

**Keywords:** norms, transactions, transaction costs.

В сегменте кредитного рынка, в котором действуют небанковские организации и предприятия малого бизнеса, происходят существенные изменения. Это связано с принятием закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 2 июля 2010 г. [5].

С его введением в действие с января 2011 г. потребуются существенные изменения институциональных отношений. Рассмотрим наиболее важные, с нашей точки зрения, направления.

Взаимодействие субъектов рынка небанковских коммерческих организаций как альтернативных структур банковского сектора и предприятий малого и среднего бизнеса наиболее полно характеризуется с помощью норм и правил, принятых в данной стране. Кроме того, ведущим инструментом являются контракты, используемые в процессе сделок. В них сосредоточены договоренности, достигнутые сторонами коммерческих переговоров. Наконец, в ходе подготовки и исполнения сделок затрачиваются определенные ресурсы, которые выступают как транзакционные издержки, особенно по защите прав собственности.

Покажем эти понятия подробнее. В теории института традиционно выделяются формальные и неформальные нормы. Формальные нормы есть установленные законами и другими решениями власти правила поведения. Они регулируют наи-

более важные и сложные взаимоотношения субъектов рынка.

Но есть и неформальные нормы. Н. О. Михалёнок и А. Е. Шаститко выделяют важные особенности неформальных правил:

- неформальные правила могут быть продолжением формальных правил, поскольку последние ограничивают выбор агента;

- неформальные правила являются источником формирования и изменения формальных правил;

- неформальные правила могут противоречить формальным правилам;

- неформальные правила могут быть заместителями формальных [3, с. 41–42; 6, с. 117–118].

Однако, по нашему мнению, можно допустить возможность разработки и применения переходных правил, которые имеют признаки и формальных, и неформальных. Подобный подход применим к таким ситуациям, когда внедряются какие-то новации. К примеру, упоминание о небанковских коммерческих организациях имелось в законе о банках и банковской деятельности в 1990 г. Но никаких норм, тем более переходных, там не содержалось. Между тем, вновь возникшим предприятиям малого и среднего бизнеса требовались кредиты, но правила были приспособлены только к крупному бизнесу. В результате малый бизнес зачастую попадал в так называемую «институциональную ловушку», когда из-за

институциональной недоработанности экономические агенты попадают в «западню». Возможно применение полуправильных методов кредитования, учащение случаев невозврата кредитов. Лишь двадцать лет спустя был принят закон о микрофинансировании, который призван регулировать деятельность микрофинансовых организаций, устанавливать размер, порядок и условия предоставления микрозаймов, порядок осуществления деятельности микрофинансовых организаций. Устанавливаются также права и обязанности уполномоченного органа в указанной сфере деятельности. Характерно, что особым законом внесен целый перечень изменений в отдельные законодательные акты – налоговый кодекс, о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, об административных правонарушениях.

Но это лишь начало создания обширной институциональной среды в данном сегменте рынка. Важным аспектом исследования является развитие формальных институтов, что предполагает их импорт из других стран. В условиях глобализации информационного общества сейчас все чаще становится ненужным «изобретать велосипед».

А. Н. Олейник полагает, что есть три направления импорта:

1. Институты напрямую переносятся на практику из теоретической модели.
2. Институты могут воспроизводить образцы, которые проявлялись в истории страны, но по ряду причин были отвергнуты.
3. Формальные институты создаются по примеру, имеющемуся в какой-то стране.

Жизнь показывает, что чаще всего используется третий вариант как более оптимальный, но и в таком случае возможны два сценария: 1) когда будет наблюдаться конгруэнтность (совместимость) институтов; 2) когда такой совместимости не будет [6, с. 212], при этом издержки внедрения импортируемых норм весьма различны. Для их оптимизации уже сейчас активно применяются методы партнерства между государством и общественными саморегулируемыми организациями. Они совместно разрабатывают проект преобразований, участвуют в финансировании и разрабатывают меры по внедрению новых институтов.

Следующая теоретическая проблема – теория контрактов, которая дает ответ на вопросы о содержании и структуре взаимодействия экономических агентов. А. Н. Олейник с позиции прав

собственности называет контракт соглашением об обмене правомочиями и их защите [6, с. 229]. Этого А. Е. Шаститко недостаточно, и он вместе с О. Уильямсоном в содержании контракта выделяет три составляющие: цену, специфику ресурсов и меры предосторожности, в соответствии с которыми определяет главной целью контракта упорядочение обменных отношений. Одновременно он подчеркивает, что при подготовке контракта нужно осознать прошлое, настоящее и будущее своих действий. Значит, контракт становится проекцией на будущее [4, с. 141–143]. Такой подход расширяет содержание контракта, делает его инструментом управления.

В процессе взаимодействия кредитных организаций и малого бизнеса часто используется такая разновидность контракта, как неполный контракт. Его особенность в том, что хозяйствующие субъекты не могут отразить в контракте всех событий, имеющих к нему отношение, из-за неопределенности ситуации. Речь идет о качестве продукции, дополнительных затратах на обеспечение контракта и сроках выполнения задания. В связи с этим при окончательном расчете могут возникнуть разногласия по содержанию отдельных пунктов контракта. Когда же стороны обращаются к третьей стороне – суду, то возникает асимметрия информации не только между сторонами контракта, но и между ними и третьей стороной – судом. Подобный тип контракта связан с работами в интеллектуальной сфере, при исполнении инновационных проектов.

Анализируя процесс перезаключения контракта, А. Шаститко вслед за Д. Нортон подчеркивает необходимость учета иерархичности правил низшего и высшего порядка. В первом случае, когда есть согласие по более общим вопросам, легче перезаключить контракт, тогда связи контрагентов становятся более длительными. Во втором случае, когда контракт более индивидуализирован, требуются изменения правил более высокого порядка. Отсюда вытекают возможные действия, в частности разрабатывается механизм отбора контрактов, усиливается жесткость иерархии прав, а также уточняются издержки и ожидаемые выгоды [4, с. 147].

Стефан Соссье (Франция) акцентирует внимание на вопросах оптимального контракта. Он утверждает, что практически всегда имеется асимметрия информации. Таким образом, для достижения эффективности контракта нужна «третья» сторона. Он поясняет, что контрагентам нужно знать эндогенную (внутреннюю) состав-

ляющую «образа» своих партнеров, которую рынок не может предоставить [6, с. 158–159]. По нашему мнению, такое предложение нужно уточнить. Конечно, обстоятельства требуют наличия обширной информации об участнике сделки («кредитные истории» и официальные статистические отчеты и т. д.), но эти услуги сейчас активно предлагаются специальными фирмами. Таким образом, рынок не теряет роли единственного места, где происходит централизация заявок на покупку и продажу и формирование вектора цен, как утверждает С. Сосье, а возникает новый сегмент рынка. На этом сегменте сосредоточены организации, которые выполняют функцию третьей стороны, могут снабжать необходимой информацией и банки, и заемщиков. Обе стороны контракта должны знать о своих участниках переговоров намного больше. Такой вывод, по нашему мнению, является дополнительным аргументом нового понимания оптимизации контрактных отношений.

Изучение контрактных отношений тесно связано с проблемой трансакционных издержек. Каждый из исследователей обращал внимание на те их свойства, которые соответствовали предмету исследования. Дж. Стиглер выделил среди них «информационные издержки», О. Уильямсон – «издержки оппортунистического поведения», сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерные для альтернативных структур управления [4, с. 119]. Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми обязательствами и т. д. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки.

А. В. Сарайкин считал, что издержки несет экономический агент при создании организации, осуществлении и мониторинге трансакций, направленных на синергетическое развитие в условиях гиперконкуренции, которые могут принимать скрытый и неденежный (психологический) характер [1; 2]. А. М. Олейник вслед за Р. Коузом и К. Далманом отмечал специфику издержек до и после заключения контракта [6, с. 141; 4].

Таким образом, трансакционные издержки можно было бы определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах

оно ни протекало, как процесс реализации трансакций.

Трансакции (то есть типы взаимодействия) могут характеризоваться целым рядом признаков. Они могут быть:

- 1) общими или специфическими (касаться стандартных или достаточно уникальных ресурсов);
- 2) мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;
- 3) слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- 4) с легко- или трудноизмеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств);
- 5) автономными или тесно переплетающимися с другими сделками.

По нашему мнению, в данном наборе признаков не хватает такого, который отвечал бы за взаимодействие хозяйствующих субъектов. Конечно, в каждом из этих признаков есть какие-то элементы взаимодействия. Но они оказываются размытыми и не позволяют увидеть полную картину процесса управления трансакциями, особенно в условиях неопределенности.

Способность экономических агентов предвидеть будущее ограничена. Когда сделка занимает длительное время, неизвестно, в каком состоянии окажется рынок к моменту ее завершения. Это должно побуждать участников готовить более детальные контракты либо отодвигать конкретизацию многих пунктов сделки на будущее, когда ситуация на рынке уже прояснится. Однако использование таких имплицитных, по сути, контрактов с многочисленными открытыми позициями требует дополнительных мер по защите от недобросовестного поведения партнера, управления ситуацией.

Выделяют следующие типы управления контрактами и их издержками. Первый тип – рыночный механизм, который подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров. Второй – арбитраж, когда происходят нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности. Третий – двусторонняя структура управления для регулярных сделок по поводу товаров средней степени специализации. Как видно, в основу такой классификации положены два признака – регулярность обмена и специфичность товара. По нашему мнению, эти виды применимы, как правило, к вещным сделкам. К рынку финансовых

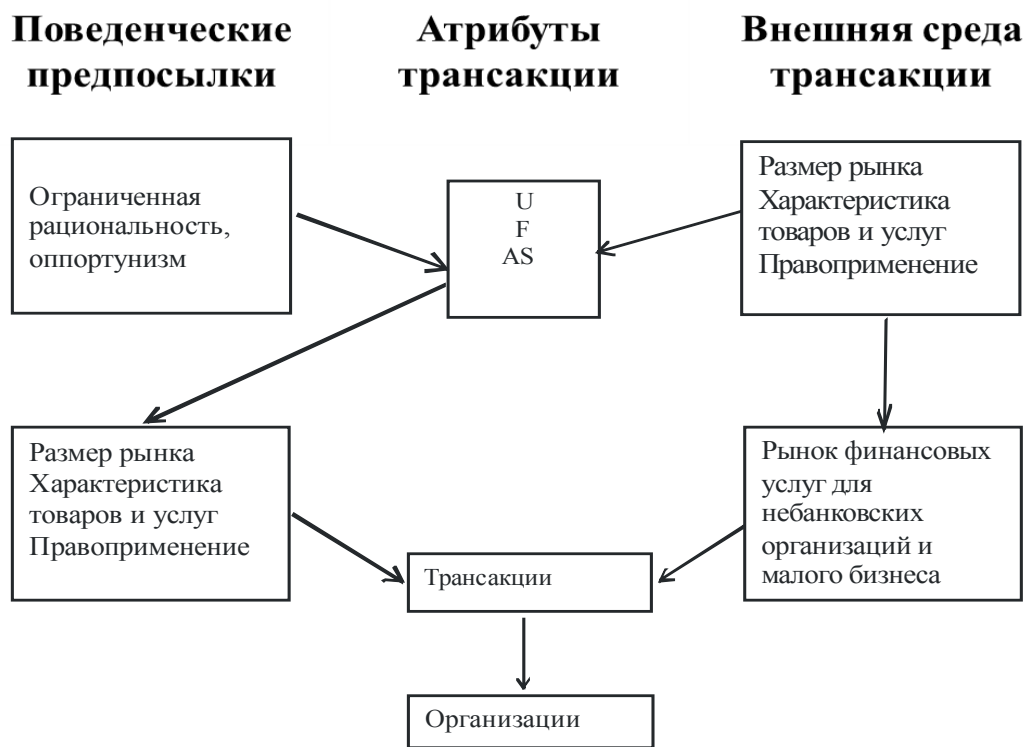
услуг, по нашему мнению, нужно применять несколько другую классификацию. Базой для нее может быть теоретическая модель Клода Менара (Франция) [6, с. 144]. В ней используются следующие обозначения:

- U – неопределенность,
- F – частота совершения сделок,
- AS – специфика активов.

Учитывается также внешняя и внутренняя среда организации, даются поведенческие характеристики.

Мы дополнительно предлагаем ввести блок «финансовые услуги», в котором будут представлены признаки, выделяемые К. Менаром, и специфические свойства кредитного рынка. Для определения специфики финансовых инструментов, применяемых на данном рынке (микрофинансирование), можно ввести соответствующий блок, который конкретизирует вопрос о характеристике товаров и услуг, а также блок «типы контрактов» для детализации раздела о правоприменении. В итоге получается следующая схема взаимодействия субъектов рынка.

**Теоретическая модель организации транзакций с учетом специфики финансового рынка при взаимодействии небанковских кредитных организаций и малого бизнеса**



**Библиографический список**

1. Институциональная экономика : учебник / под ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005.
2. Интернет-ресурс: [www.libertarium.ru](http://www.libertarium.ru)
3. Михалёнок Н. О. Институционализация управления экономикой России : содержание, формы, возможности системных изменений [Текст] / Н. О. Михалёнок. – Самара, 2006.

4. Олейник А. Н. Институциональная экономика [Текст] : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : Инфра-М., 2000.
5. Российская газета. – 2010. – 7 июля.
6. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е издание [Текст] / А. Е. Шаститко. – М. : Теис, 2002.