

стороны организаций, представляющих отраслевые или региональные группы интересов. Это означает, что предприниматели получают доступ к политическому (властному) ресурсу через коллективное действие. При этом он выступает для них как общественное благо, обеспечивая благоприятные рамочные условия предпринимательской деятельности, но не превращается в источник индивидуальных конкурентных преимуществ. В условиях же сложившегося в России политико-бюрократического рынка политический (властный) ресурс интернализуется, выступая как важнейший источник индивидуальных конкурентных преимуществ. Интернализация политического ресурса одновременно означает «размывание» частной собственности. В неинституциональной экономической теории (модель Гроссмана-Харта) признаками собственника актива является владение «связкой» из двух правомочий: на конечный контроль (права на принятие

любых решений об использовании актива за вычетом тех, которые в явном виде не заданы законом и не переданы в соответствии с контрактом другими лицам) и остаточный доход (доход, остающийся после расчетов со всеми остальными сторонами). В современной России властные структуры выступают на уровне реальных прав собственности как совладельцы прав на остаточный доход и конечный контроль. В этих условиях принятие рамочных мер по созданию благоприятного делового климата недостаточно для стимулирования инвестиционной и инновационной активности бизнеса. Принципиальное значение имеет переориентация властных структур на всех уровнях, в том числе региональном и местном, с краткосрочных задач выживания территорий на цели их долгосрочного развития.

Статья поступила в редакцию 17.06.2012

**Д.В. КИСЛИЦЫН,**

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет», Кемерово, Россия*

#### ИНТЕРНАЛИЗАЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО РЕСУРСА В РАМКАХ БИЗНЕС-ГРУПП\*

Понятие интернализации является одним из ключевых в современной транзакционной теории фирмы. В рамках классического Коузовского анализа, в ситуации, когда обмен может происходить как внутри организации, так и за ее пределами с помощью рыночного механизма, фирмы интернализируют те обменные издержки осуществления которых ниже внутри фирмы. Анализ границ фирмы с точки зрения интернализации активно применяется при изучении различных форм организации бизнеса, в частности транснациональных компаний, в то же время, его применение сталкивается со значительными сложностями при анализе бизнес-структур, характерных для развивающихся стран.

Одной из наиболее значимых особенностей экономик развивающихся стран является доминирование в их национальных экономиках особых организационных форм, представ-

ляющих собой совокупности формально независимых фирм, функционирующих, как правило, в несвязанных между собой отраслях, контролируемых собственниками, обычно представляющими собой клановую или семейную группу. Данные организационные формы получили в научной литературе название **бизнес-групп** (business groups). Чертами бизнес-групп, привлекающими наибольшее внимание исследователей является характерная для них несвязанная диверсификация и персонифицированные связи с представителями власти.

В рамках данной статьи нами будет предпринята попытка объяснить феномен бизнес-групп, расширив традиционную область применения подхода с точки зрения интернализации путем включения в анализ особого вида транзакций – транзакций на политическом рынке.

Коузовский подход бы развит О. Уильямсоном, который сделал его междисциплинарным, используя концепции из экономической теории, права и теории организации. Он

\* Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ №12-06-00290 «Специфика политического ресурса российских предпринимателей и ее влияние на инновационное развитие» (2012-2013 гг.)

часто использовал термин «иерархия», описывая фирму как *механизм управления транзакциями*, подчеркивая отношения подчинения внутри организации. Возможно наиболее важный вклад О. Уильямсона в транзакционную теорию фирмы заключается в его анализе того, почему и при каких обстоятельствах можно ожидать, что транзакционные издержки будут выше при использовании рыночного механизма или внутри иерархии. В издержки управления (бюрократии) О. Уильямсон включал снижающееся внимание менеджеров к новым видам деятельности, бюрократические задержки и другие издержки, связанные с использованием иерархической формы координации. Фирма интернализирует те транзакции, которые могут более эффективно управляться не через рыночные обмены, а внутри иерархии, т.е. когда транзакционные издержки выше, чем бюрократические издержки управления этими транзакциями внутри фирмы.

Таким образом, иерархии являются ответом на различные типы провалов рынка, которые могут быть объяснены высокими транзакционными издержками. К примеру, вертикальная интеграция возникает в результате провала рынка на рынке промежуточных товаров и рынке рабочей силы. Напротив, многодивизиональная структура может рассматриваться как институциональный субститут для провала на рынке капитала и может способствовать несвязанной диверсификации.

Согласно О. Уильямсону наиболее частыми провалами рынка являются:

1. Ограниченность рациональности и неопределенность среды. Так, Г. Саймон<sup>1</sup> отмечал, что «человек в своем поведении стремится быть рациональным, но является таким лишь в ограниченной степени». Человек обладает ограниченной способностью к обработке информации, а сложность и неопределенность среды так велика, что невозможно оптимизировать каждое решение. Это означает, что невозможно заключение полных контрактов, регулирующих все отношения между независимыми акторами. Сложные транзакции со значительной неопределенностью имеют тенденцию интернализоваться внутри фирмы.

2. Оппортунизм определен О. Уильямсоном как эгоистичное поведение с использо-

ванием обмана. Некоторые индивиды ведут себя оппортунистически, когда у них возникает такая возможность, в частности, когда в контрактах остаются пробелы. Фирмы возникают, чтобы решать данную проблему в тех ситуациях, когда угроза оппортунизма сравнительно выше.

3. Специфичность активов. (*asset specificity*). Специфические активы – это те, которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть переадресованы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Наличие специфических активов способствует возникновению двусторонней зависимости, создает проблему шантажа (*hold-up problem*), т.к. вторая сторона может диктовать свои условия после того, как первая проинвестировала в высокоспецифические активы. Уильямсон подчеркивал, что специфичность активов является важнейшим фактором, предопределяющим транзакционные издержки. Поэтому подобные инвестиции осуществляются лишь в тех случаях, когда они могут привести к снижению издержек производства или обеспечить дополнительные доходы<sup>2</sup>.

Описанные О. Уильямсоном провалы рынка в значительной степени характерны для такого специфического рынка, как *рынок политического ресурса*. В наиболее общем и абстрактном виде под политическим ресурсом мы понимаем возможность осуществлять перераспределение других ресурсов, используя политические (основанные на отношениях подчинения) механизмы. В рамках политической науки данное явление было описано в работе Р. Дала «Современный политический анализ» (*Modern Political Analysis*), который назвал его «кумулятивным неравенством» - асимметричная ситуация, при которой контроль над одним из ресурсов ведет к контролю над другими видами ресурсов<sup>3</sup>.

Политические связи между представителями государственной власти и бизнеса, а также те выгоды, которые отдельные фирмы из-

<sup>2</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. – С. 889.

<sup>3</sup> Dahl R.A., Stinebrickner B. Modern political analysis. – Prentice Hall, 2003. – PP. 172. – URL: [http://books.google.ru/books?id=f60gAQAAIAAJ&q=political+resources&dq=Modern+Political+Analysis&source=gbs\\_word\\_cloud\\_r&cad=6](http://books.google.ru/books?id=f60gAQAAIAAJ&q=political+resources&dq=Modern+Political+Analysis&source=gbs_word_cloud_r&cad=6).

<sup>1</sup> Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1955. - № 69(1). – PP .101 . URL: <http://www.jstor.org/pss/1884852>.

влекают из своих особых отношений с властью, привлекают значительное внимание исследователей. При этом различные авторы используют различную терминологию и различные исследовательские подходы: «политические связи» (political connections), «политически влиятельные фирмы» (politically favored firms), «капитализм приятелей» (crony economy), «захват государства» (state capture).

Тем не менее, данные работы позволяют:

1) количественно оценить выгоды от использования политического ресурса, которые получают фирмы;

2) выделить механизмы использования политического ресурса для получения конкурентных преимуществ;

3) определить, какие фирмы с наибольшей вероятностью получают привилегированное отношение со стороны государства.

Пионерной работой в оценке стоимости политического ресурса (в терминологии автора – «политических связей») является исследование Р. Фишмана «Оценка стоимости политических связей»<sup>4</sup>. В центре внимания исследования находился вопрос, в какой степени политические связи определяют стоимость фирмы. Суть исследования заключалась в эконометрическом анализе того, как слухи об ухудшении здоровья Президента Индонезии Сухарто во время его последнего года у власти влияли на капитализацию фирм с различной степенью политических связей. Анализ показал, что во всех случаях влияние слухов на стоимость акций «политически влиятельных» фирм было значительно выше, чем менее зависимых.

Работа Р. Фишмана повлекла за собой значительный ряд исследований, в центре которых стояла количественная оценка роли политического ресурса в функционировании фирм (при этом в литературе использовались термины «политические связи», «политическая влиятельность» и т.д.). Так, в работе С. Джонсона и Т. Миттона «Капитализм приятелей и контроль капитала в Малайзии»<sup>5</sup> продемонст-

рировано, что влияние азиатского политического кризиса в Малайзии снизило ожидаемую ценность правительственных субсидий к «политически влиятельным фирмам» (politically favored firms), что привело к падению капитализации фондового рынка приблизительно на 60 миллиардов долларов. Работа А. Хвайа и А. Миана<sup>6</sup> посвящена исследованию влияния политических связей на вероятность получения кредита на материале Пакистана. Результаты показали, что фирмы с политическими связями получали на 45% большие объемы заимствований и имели на 50% более высокий уровень дефолтов в этих займах.

Исследованию роли политического капитала в России посвящены работы И. Слинко, Е. Яковлева и Е. Журавской. Исследование «Законы на продажу»<sup>7</sup> продемонстрировало, что по сравнению с фирмами без «политического влияния», продажи и занятость фирм с влиянием росли быстрее, они больше инвестировали и получали большую прибыль, более того – их производительность росла с увеличением степени «политического влияния» (измеренного как число региональных законов, принятых в интересах конкретных фирм). В работе Е. Журавской и Е. Яковлева «Захват государства и контролирующие собственники фирм»<sup>8</sup>, авторы исследовали характеристики фирм, которые получают привилегированное отношение. Исследование показало, что 1) размер группы, контролирующей конечными собственниками имеет значимый положительный эффект на вероятность получения отдельными формально независимыми фирмами привилегированного отношения; 2) фирмы с дисперсной структурой собственности имеют значительно меньшую вероятность получения привилегированного отношения.

<sup>6</sup> Khwaja A.I., Mian A. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2005. – №4. – PP. 1371 – 1411. – URL: <http://www.jstor.org/stable/25098774>.

<sup>7</sup> Slinko I., Zhuravskaya E.V., Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture (March 2004) // *CEFIR Discussion Papers*. – 2004. – March. – URL: <http://ssrn.com/abstract=402840> or doi:10.2139/ssrn.402840.

<sup>8</sup> Zhuravskaya E., Yakovlev E. State capture and controlling owners of firms // *CEFIR Working Papers*. – 2004. – June. – URL: [http://www.cefir.ru/ezhuravskaya/research/Yakovlev\\_Zhuravskaya\\_Capture\\_Yeltsin\\_Putin.pdf](http://www.cefir.ru/ezhuravskaya/research/Yakovlev_Zhuravskaya_Capture_Yeltsin_Putin.pdf).

<sup>4</sup> Fisman R. Estimating the Value of Political Connections // *The American Economic Review*. – 2001. – № 91(4). – PP. 1095 - 1102. – URL: <http://www.jstor.org/stable/2677829>.

<sup>5</sup> Johnson S., Mitton T. Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia // *Journal of Financial Economics*. – 2003. – № 67(2). – PP. 351-382. – URL: <http://econpapers.repec.org/RePEc:eee:jfinec:v:67:y:2003:i:2:p:351-382>.

Анализ данной литературы позволяет сделать ряд выводов:

1) Политический ресурс позволяет фирмам получать привилегированный доступ к ресурсам, прежде всего к капиталу, причем как к банковскому финансированию, так и к акционерному (рынок оценивает политически влиятельные фирмы дороже). Данное влияние может быть измерено количественно.

2) Исследования показывают, что формально независимые фирмы, входящие в высокодиверсифицированные структуры с большей вероятностью получают привилегированное отношение.

3) Механизмы, через которые фирмы получают выгоды от использования политического ресурса, разнообразны: налоговые льготы, инвестиционные кредиты, субсидии, займы под гарантии региональных бюджетов, официальные отсрочки в уплате налогов, передача государственной собственности.

Политический ресурс относится к ресурсам широкого применения, он не специфичен для отрасли (хотя естественно предположить, что его ценность также изменяется от отрасли к отрасли: в отраслях с более жестким регулированием она больше). Конкурентные преимущества, которые политический ресурс предоставляет обладающим им фирмам, делают его ценным, в то же время, становится ли он источником устойчивого конкурентного преимущества и основой стратегии диверсификации *определяется институциональной средой, а именно типом политического рынка, присущим данной стране.* В ситуации отсутствия относительно открытых политических рынков, политический ресурс интернализируется в рамках бизнес-групп, трансакции осуществляются через персонифицированные связи.

В то же время важно определить, почему представители политической системы не позволяют политическому ресурсу распределяться через относительно открытые политические рынки. Политический ресурс производится политической системой, и его рынок может быть разделен на два сегмента, О. Крыштановская называет их инсайдерским и аутсайдерским.<sup>9</sup>

На рынке первого типа сделки происходят между политическими акторами – то есть между людьми, обладающими политическим

капиталом. Эти индивидуумы являются инсайдерами, так как находятся внутри государственной организации. На рынке второго типа отношения развиваются между инсайдерами (то есть теми, кто находится внутри политической системы) и аутсайдерами (теми, кто вне ее). Главным дефицитным ресурсом для инсайдеров является политическая поддержка и лояльность, а их основной целью является усиление позиций во властной иерархии (см. Рис. 1).

Двойственная природа политического ресурса, тот факт, что может использоваться как для получения экономических выгод, так и усиления позиций во властной иерархии приводит к тому, что политические акторы стремятся жестко контролировать распределение политического капитала, превращая его в клубное благо, допуская к его распределению лишь ограниченную группу индивидуумов. Члены данной ограниченной группы получают возможность служить своеобразными посредниками между политическими акторами и другими экономическими акторами, интернализируя политический ресурс в рамках созданных ими бизнес-групп (см. Рис. 2).

Таким образом, расширение концепции интернализации путем включения в анализ трансакций на политическом рынке делает возможным выработку подхода, способного объяснить причины существования и особенности функционирования бизнес-группы как организационной формы. Для этого вводится понятие *политического ресурса*. В рамках данного подхода бизнес-группа и компания могут быть рассмотрены как дискретные институциональные альтернативы, сравнительные преимущества которых определяются институциональной средой, а именно типом политического рынка, присущим данной национальной экономике. В ситуации отсутствия относительно открытых политических рынков, политический ресурс интернализируется в рамках бизнес-групп, трансакции осуществляются через персонифицированные связи.

<sup>9</sup> Крыштановская О.В. Современные концепции политической элиты и российская практика // Мир России. – 2004. – Т. 13. - № 4. - С. 3-39.



Рис. 1. Трансакция между инсайдером и аутсайдером на политическом рынке

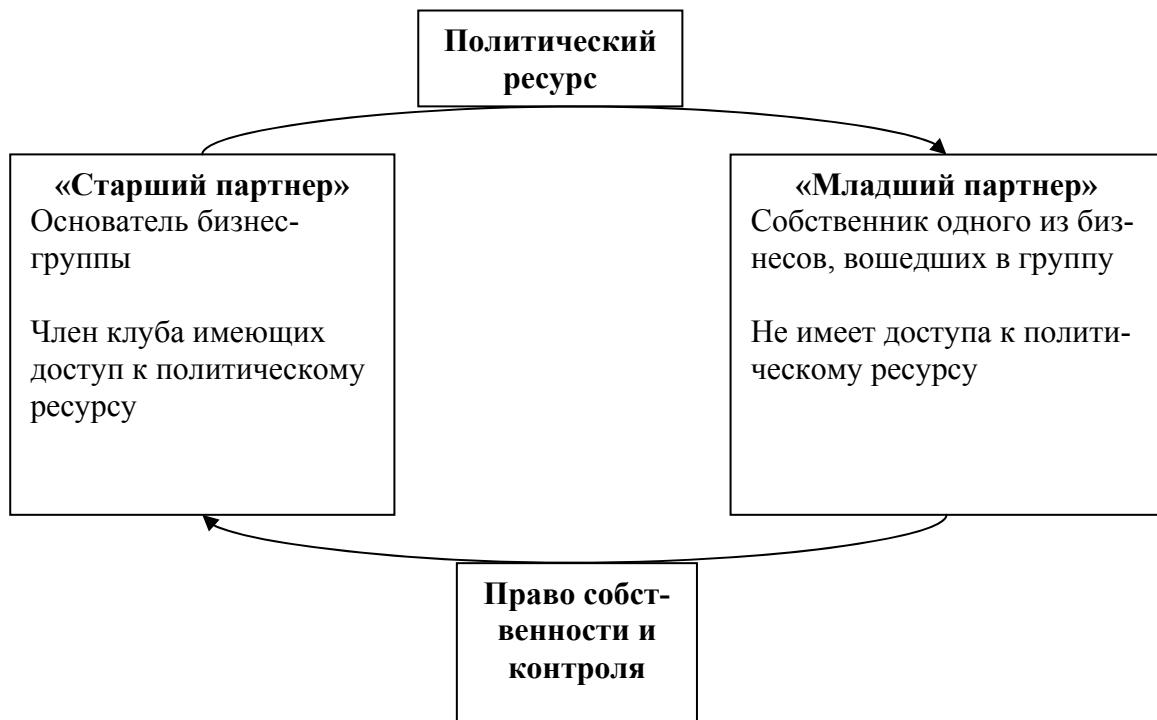


Рис. 2. Интернализация «политического ресурса» внутри бизнес-группы

Статья поступила в редакцию 27.06.2012