

На правах рукописи



Кислицын Дмитрий Викторович

**РОЛЬ ПОЛИТИЧЕСКОГО РЕСУРСА
В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ БИЗНЕС-ГРУПП**

Специальность 08.00.01 – «Экономическая теория»

Автореферат диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Красноярск – 2015

Работа выполнена в ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»

Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент Левин Сергей Николаевич

Официальные оппоненты:

Казанцева Елена Геннадьевна, доктор экономических наук, доцент, Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», кафедра экономической теории, профессор

Капогузов Евгений Алексеевич, доктор экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского», кафедра экономической теории и предпринимательства, заведующий кафедрой

Ведущая организация: ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский государственный университет», кафедра общей и прикладной экономики

Защита состоится 17 апреля 2015 года в 16⁰⁰ на заседании диссертационного совета Д 212.099.01 при ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет» по адресу: 660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79, ауд. 31-09.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке и на сайте Сибирского федерального университета по адресу <http://www.sfu-kras.ru>.

Автореферат разослан 4 марта 2015 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета



Пыжжев Игорь Сергеевич

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Российские реформы 1980-1990-х годов имели своей целью трансформацию не только экономических, но и политических институтов, что должно было привести к формированию в нашей стране открытых и конкурентных политических рынков. Однако результатом проведенных реформ стал «захват государства» несколькими крупнейшими бизнес-структурами, которым удалось поставить себе на службу институты представительства и коррумпировать государственный аппарат. Это позволило так называемым «олигархическим структурам» получать привилегированное отношение со стороны государства, что обеспечило им устойчивые конкурентные преимущества. 2000-е годы принесли радикальные перемены – «захват государства» сменился «захватом бизнеса» со стороны государства, в результате чего лидирующие позиции в национальной экономике заняли государственные компании и частные бизнес-структуры, тесно связанные с представителями высшего политического руководства страны. В результате, спустя более чем 20 лет после начала реформ, Россия по-прежнему далека от идеала «правил, одинаковых для всех» и открытых политических рынков. Формирование таких правил часто провозглашается одной из важнейших задач, выполнение которых необходимо для успешного долгосрочного развития нашей страны.

Современная экономическая теория практически не изучает функционирование политических систем, не обладающих конкурентными политическими рынками. Если функционирование открытых политических рынков было описано и проанализировано в рамках теории общественного выбора, то к описанию политических режимов, фактически функционирующих на большей части земного шара, экономическая теория приступила лишь в последние десятилетия. В значительной степени это объясняется тем, что исследование открытых политических рынков возможно с использованием неоклассического экономического инструментария, в то время как в ситуации их отсутствия такой инструментарий часто оказывается неприменим.

Формирование конкурентных политических рынков невозможно без глубокого понимания того, как работает политическая система в условиях их отсутствия. Почему власть создает устойчиво неравные правила игры, давая привилегированное отношение отдельным фирмам? Какие именно выгоды извлекают такие отдельные фирмы из своего особого положения? Какое влияние неравные правила игры оказывают на структуру бизнеса и на стимулы предпринимателей? Ответы на эти вопросы необходимы, прежде всего, по-

тому, что успешные институциональные реформы невозможны без учета стимулов важнейших игроков. Реформатор должен не просто механически внедрять некие новые «идеальные» правила, он должен собирать политически влиятельные коалиции, поддерживающие институциональные изменения. В противоположном случае, реформатор рискует получить результат, далекий от ожидаемого, в лучшем случае он будет заключаться в том, какое место при таком политическом влиянии получают другие бизнес-структуры – роли поменяются, но суть останется неизменной.

Таким образом, объяснение причин устойчивости политических систем, действующих в большинстве стран мира, в том числе и в России, факторов, определяющих стимулы власти и бизнеса в конкретных институциональных условиях, является серьезной исследовательской проблемой, требующей своего решения.

Степень научной разработанности проблемы. Проблема роли власти в экономической системе общества длительное время игнорировалась в рамках экономической теории. Представители неоклассического направления имплицитно исходили из существования стабильных правил, которые делают поведение индивида полностью обезличенным, как это представлено в идеализированных моделях конкурентных рынков. Теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, М. Олсон, Г. Таллок), впервые подвергнув экономическому анализу политическую сферу, сформировала эту предпосылку эксплицитно: в основе функционирования и экономических, и политических рынков стоит договор о разоружении. Исследование неконкурентных политических рынков требует включения в анализ институтов и нерыночных трансакций, а также расширения инструментария посредством включения в него теории игр – именно это формирует позитивную политическую экономию. К ученым данного направления можно отнести Т. Перссона, Г. Табеллини, Б. Буэна-дэ-Москита, А. Смита, Р. Сиверсона, Дж. Морроу. В России оригинальная классификация политических рынков была предложена С. Н. Левиным.

Проблема институциональных изменений была введена в основное течение экономической науки Д. Нортом. Его идеи определили развитие новой институциональной теории на десятилетия вперед. В то же время, в последнее время формируется альтернативный взгляд на природу институтов, в рамках которого они описываются как равновесия в игре. Это направление институциональной теории разрабатывают: А. Шоттер, К. Бинмор, А. Грейф, М. Аоки. Важнейшим преимуществом данного подхода является возможность включения в анализ гаранта соблюдения правил (инфорсера) как эндогенной переменной. Его поведение определяется системой стимулов, опреде-

ляемых равновесием в игре.

Особое место в исследовании эволюции институтов и формирования «закрытых политических рынков» занимают работы историков и антропологов, описывающих формирование государства: Л. Кили, Дж. ван дер Денне-на, А. Гат, Р. Стекела и Дж. Уаллиса. К сожалению, их работы до сих пор в значительной степени игнорируются экономистами, при том, что значение их вклада трудно переоценить. Такие исследования позволяют проверить, в какой степени гипотетические модели формирования государства, активно предлагаемые экономистами, соответствуют исторической реальности.

Исследование стимулов, которые политические рынки оказывают на институциональную организацию бизнеса, невозможно без использования инструментария теории фирмы, созданного Р. Коузом, О. Ульямсоном, А. Алчяном, О. Хартом, М. Йенсенем, Ю. Фамой. Среди российских ученых, работающих в рамках данного направления, необходимо отметить, прежде всего, В. Тамбовцева, а также А. Бухвалова, В. Каткало, А. Шаститко.

Важную роль в исследовании функционирования политических рынков и выгод, которые отдельные фирмы получают от привилегированного положения, играют эконометрические работы Р. Фишмана, С. Джонсона и Т. Миттона, А. Хвайа и А. Миана, М. Фассио, С. Клаессенса, С. Дьянкова и Л. Ланга. Особый интерес представляют работы Е. Слинко, Е. Журавской, Е. Яковлева, М. Фассио, Т. Фрай, И. Ивасаки, так как они выполнены на российском материале и позволяют увидеть особенности функционирования политических рынков в нашей стране.

Институциональные подходы к анализу политических рынков в России представлены работами таких авторов, как С. Афонцев, И. Дискин, С. Левин, Р. Нуреев, А. Олейник, В. Полтерович, В. Радаев. В частности, взаимодействие власти и бизнеса на региональном уровне обсуждается М. Курбатовой, С. Левиным, Н. Апаринной в контексте проблем торга и обмена между представителями власти и бизнеса, дофинансирования территории, административных барьеров на пути бизнеса и т.д. Неравноправность статусов взаимодействующих субъектов (власти и бизнеса) обуславливает обсуждение обозначенной проблемы в рамках нарушения прав представителей бизнеса (например, наличия административных барьеров).

В то же время, с точки зрения автора, несмотря на значительный объем исследований, посвященных взаимодействию власти и бизнеса, данная тема по-прежнему представляет собой «передний край» экономических исследований. Это связано, прежде всего, с тем, что наиболее распространенные теоретические подходы игнорируют стратегическую природу данного взаимо-

действия, описывая его как взаимодействие активной и пассивной сторон. Например, при «захвате государства» активной стороной является бизнес, а при «захвате бизнеса» – власть. Необходим более гибкий подход, в рамках которого власть и бизнес будут рассматриваться как акторы, вступающих в стратегическое взаимодействие с целью достижения поставленных целей. Это становится возможным при включении в анализ транзакций экономического ресурса особого типа – ресурса политического.

Цель исследования состоит в комплексной характеристике роли политического ресурса в функционировании бизнес-группы как формы организации крупного бизнеса.

Для достижения указанной цели поставлены следующие **задачи**:

- охарактеризовать существующие в рамках новой институциональной экономической теории подходы к роли власти в экономике;
- выявить институциональные условия превращения насилия в политический ресурс как особый вид экономического ресурса;
- показать роль политического ресурса в формировании бизнес-группы;
- дать комплексную характеристику бизнес-группы как формы организации крупного бизнеса;
- проанализировать исследовательские подходы к количественной оценке политического ресурса и охарактеризовать полученные в их рамках результаты;
- обосновать исследовательский подход и дать количественную оценку роли политического ресурса в получении российским бизнесом государственной поддержки.

Объектом исследования выступают транзакции политическим ресурсом как особым видом экономического ресурса.

Предметом исследования является бизнес-группа как форма институциональной организации крупного бизнеса, построенная на интернализации политического ресурса.

Областью исследования соответствует пункту 1.4 (институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория транзакционных издержек; институциональная теория фирмы) паспорта научной специальности ВАК РФ 08.00.01 – «Экономическая теория».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в следующем:

- разработана концепция трансформации насилия из разрушительной силы в общественное благо как важнейшего условия развития общества, обоснованы ее сравнительные преимущества перед концепциями социально-

го контракта Дж. Бьюкенена и Г. Таллока и государства как «оседлого бандита» М. Олсона (стр. 20-33, 39-43, 49-55).

- предложен и обоснован подход к трактовке политического ресурса как особого вида экономического ресурса, принадлежащего экономическому субъекту и выступающего в качестве инструмента мобилизации других ресурсов, прежде всего капитала, при помощи доступа к контролируемому государством легитимному насилию, который принципиально отличается от известной трактовки политического ресурса (Р. Даль, О. Крыштановская) как ресурса политика, который может быть использован для укрепления позиций во властной иерархии (стр. 4-49).

- предложена трактовка бизнес-группы как формы институциональной организации крупного бизнеса, основанной на интернализации транзакций политическим ресурсом, в которой, в отличие от предложенных ранее экономико-теоретических подходов (А. Шляйфер, С. Джонсон, С. Мулаинатан, С. Классенс, С. Дьянков, Т. Хана, К. Палеру, Дж. Ривкин, Й. Йафех), бизнес-группа рассматривается как один из типов фирмы в рамках транзакционной теории организации (стр.67-70).

- разработана оригинальная методика эконометрического исследования количественной оценки влияния аффилированности с бизнес-группами на вероятность получения государственной поддержки, в рамках которой мировой экономической кризис 2007-2009-го годов используется как «естественный эксперимент», обеспечивающий необходимую вариабельность исследуемой переменной (получения господдержки, операционализированной как вероятности включения в «Перечень системообразующих организаций») (стр. 109-156).

Теоретическая и практическая значимость работы. *Теоретическая значимость исследования* состоит в комплексном институциональном анализе взаимодействия власти и бизнеса с использованием инструментария различных направлений новой институциональной экономической теории: сравнительного институционального анализа, теории общественного выбора, позитивной политической экономии, теории фирмы. Это позволило раскрыть роль политического ресурса как важнейшего фактора, влияющего на выбор форм институциональной организации бизнеса.

Практическая значимость исследования заключается том, что предложенный подход может быть использован в качестве теоретической основы для проектирования институтов в сфере взаимодействия власти и бизнеса. Использование предложенного подхода позволит любому реформатору лучше понимать и учитывать стимулы, оказывающие влияние на важнейших иг-

роков, что позволит создавать эффективные и политически влиятельные коалиции, поддерживающие институциональные изменения.

Методология и методы работы. В работе использовались общенаучные методы и методы синтеза, формализации и математического моделирования. Для исследования взаимодействия власти и бизнеса применялись подходы и инструментарий новой институциональной экономической теории, в том числе сравнительного институционального анализа, теории общественного выбора, позитивной политической экономики и теории фирмы. Для формального анализа в работе применялись теория игр, экономическая теория контрактов, а также эконометрические методы, в частности, оценивание логистической регрессии.

Положения, выносимые на защиту.

1. Установлено, что монополия на применение насилия, которая предполагается в наиболее распространенных институциональных концепциях государства (контрактного государства Дж. Бьюкенена-Г. Таллока и «оседлого бандита» М. Олсона) недостижима. Основными причинами этого является наличие транзакционных издержек заключения соглашений и издержек применения насилия.

2. Показано, что в ситуации высоких издержек применения насилия, «правитель» осуществляет кооптацию «локального гаранта», заключая с ним неявный контракт, в рамках которого он соглашается предоставить такому гаранту особое положение в системе правоприменения (инфорсмент), обеспечиваемого государством – политический ресурс. В результате «локальный гарант» отказывается от применения несанкционированного насилия в обмен на возможности инвестирования политического ресурса в производственную деятельность, объединяя такой ресурс с капиталом, трудом и предпринимательскими способностями. Это позволяет ему извлекать ренту, что снижает стимулы к использованию децентрализованного насилия.

3. Обосновано, что высокая специфичность политического ресурса приводит к тому, что он не может быть продан на рынке, транзакции им интернализируются в рамках иерархической структуры – бизнес-группы. В рамках авторского подхода, основанного на анализе интернализации транзакций политическим ресурсом, оказывается возможным объяснить важнейшие особенности данной институциональной формы организации крупного бизнеса: несвязанную диверсификацию, расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности, политическую влиятельность.

4. Проведенное на основе авторской методики эконометрическое исследование взаимосвязи между аффилированностью с бизнес-группой и ве-

роятностью получения государственной поддержки подтвердило ключевую роль политического ресурса в формировании бизнес-группы как институциональной формы организации крупного бизнеса.

Степень достоверности и апробация результатов. *Достоверность* результатов исследования обеспечивается опорой на результаты исследований отечественных и зарубежных ученых в рамках известных и признанных парадигм, использованием достижений современной институциональной экономической теории, а также использованием формализации и математического моделирования.

Апробация результатов исследования. Основные результаты исследования докладывались и обсуждались на: XLVIII Международной научной студенческой конференции «Студент и научно-технический прогресс» (Новосибирск, 2010), Российской школе институционального анализа «Новая институциональная экономика: исследовательский инструментарий» (Москва, 2010), Школе институционального анализа «Новая институциональная экономика: вызовы и возможности» (Москва, 2012), Российской институциональной школе «Институты, образование, экономический рост» (Москва, 2013), Международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве» (Кемерово, 2011).

Некоторые результаты исследования получены в процессе реализации гранта Российского фонда фундаментальных исследований «Специфика политического ресурса российских предпринимателей и ее влияние на инновационное развитие» (№ 12-06-00290, 2012-2013-ые годы)

По теме диссертации опубликовано 12 печатных работ, общим объемом 4,2 п.л. (авт. – 2 п.л.), в том числе 4 статьи общим объемом 2,4 п.л. (авт. – 1,2 п.л.) в ведущих рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК.

Объем и структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав (включающих в себя 6 параграфов), заключения, списка литературы, включающего 178 наименований, содержит 138 страниц основного текста, 24 таблицы, 14 рисунков и 7 приложений.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во введении обоснована актуальность выбранной темы, определены цель и задачи исследования, сформулированы объект, предмет исследования, элементы научной новизны и положения, выносимые на защиту, представлена теоретическая и методологическая основа исследования, определена тео-

ретическая и практическая значимость результатов, приведены сведения об апробации результатов исследований.

В первой главе («Экономическая характеристика политического ресурса») проведен обзор подходов к проблеме власти, сформулированных в рамках новой институциональной экономической теории (НИЭТ). Показано, что наиболее распространенные в рамках НИЭТ модели монополизации насилия (в руках контрактного государства, выступающего агентом граждан – модель Дж. Бьюкенена и др., а также модель государства, созданного «оседлым бандитом» - модель М. Олсона) являются идеальными, что делает необходимым создание авторской концепции не позволяющей реализоваться описанным идеальным моделям.

Состояния мира, присущие вышеупомянутым моделям изображены на Рисунке 1.



Рисунок 1 – Политическая теорема Р. Коуза и «теория социального конфликта»

Мир контрактного государства возникает в условиях действия политической теоремы Р. Коуза: в ситуации низких издержек достижения соглашений и конкуренции на рынке правоприменения (инфорсmenta) возникает равновесие, в рамках которого каждому конкретному гаранту правил (инфорсеру) невыгодно нарушать правила, так как это приведет к потере клиентов в будущем. Мир модели «оседлого бандита», напротив, возникает в ситуации высоких издержек достижения соглашений и высокой монополизации насилия. Парадоксальным образом крайние точки являются общественно-оптимальными, где общество выигрывает и в ситуации совершенно конкурентного рынка правоприменения, и в ситуации монополии.

Оба идеальных состояния мира (мир «политической теоремы Р. Коуза»

и мир «благодетельного диктатора» М. Олсона) оказываются недостижимы в реальном мире. Реальность расположена в континууме между этими двумя состояниями. В идеальных состояниях мира проблема власти (иначе говоря, проблема асимметричного распределения потенциала применения насилия) не имеет значения, но в ситуации существования проблемы надежных гарантий (неспособности актора, обладающего большим потенциалом насилия, дать надежные гарантии другим контрагентам, так как в случае нарушения обязательств отсутствует сила, способная его наказать) и высоких издержек применения насилия со стороны государства власть превращается в ключевую проблему, определяющую экономические результаты функционирования общества.

Автором предлагается модель, объясняющая возникновение политического ресурса. В модели всего два игрока. Это «правитель», обозначенный как «А» и «локальный гарант», обозначенный как «а». Доступные игрокам стратегии включают кооперативное и некооперативное поведение. Возможны два варианта кооперации. Первый подразумевает плату со стороны «правителя» некой суммы «локальному гаранту», в обмен на которую он соглашается разоружиться. Во втором варианте «правитель» передает «локальному гаранту» политический ресурс, при этом «локальный гарант» не разоружается. Под политическим ресурсом мы понимаем контролируемый государством ресурс легитимного насилия. Авторская трактовка политического ресурса отличается от традиционной политологической трактовки. В рамках политологии под политическим ресурсом понимается ресурс политика, который может быть использован для укрепления позиций во властной иерархии. Экономические ресурсы – это все блага, которые могут быть использованы для производства других благ. Соответственно, политический ресурс как особый вид экономического ресурса является ресурсом экономического субъекта, выступающий как инструмент мобилизации других ресурсов, прежде всего капитала. Использование политического ресурса позволяет как снизить стоимость привлечения других ресурсов для фирмы, так и увеличить отдачу от них (за счет упрощенного режима регулирования фирм, обладающих политическим ресурсом).

Доступ к политическому ресурсу обеспечивает экономическим субъектам привилегированное положение в системе правоприменения, обеспечиваемого «правителем». Таким образом, «локальный гарант» получает возможность инвестировать свой политический ресурс в производственную деятельность, объединив его с капиталом, трудом и предпринимательскими способностями, что позволяет ему извлекать ренту. В результате, у «локального

гаранта» пропадают стимулы использовать децентрализованное насилие, если он получает доступ к более эффективному (в силу эффекта масштаба) аппарату насилия, которым располагает «правитель». Для того, чтобы получить выгоды от политического ресурса, необходимо использовать его для производительной деятельности, что создает для «локального гаранта» стимулы заниматься именно такой деятельностью, отказавшись от несанкционированного «правителем» применения насилия.

Ключевыми переменными, определяющими результаты взаимодействия «правителя» и «локального гаранта», являются потенциалы насилия, которыми располагают игроки, иначе говоря – власть, которой эти игроки обладают. Это P для «правителя» и p для «локального гаранта». При этом $P \in (0,5;1)$, $p \in (0;0,5)$ так, что $P + p = 1$ (асимметрия потенциала применения насилия).

Потенциалы применения насилия определяют:

1. Вероятность победы и поражения каждого игрока. Вероятность победы «правителя» – P , вероятность победы «локального гаранта» – p .

2. Издержки военных действий. Для «правителя» функция издержек выглядит следующим образом: $C_A = \alpha p$, где α – параметр, определяющий издержки применения централизованного насилия, например, географическая удаленность «локального гаранта», сложный рельеф, сложность получения информации. Для «локального гаранта» функция издержек равна $C_a = \beta P$, где β – параметр, определяющий степень легитимности власти «правителя», которая увеличивает эффективность применения централизованного насилия. Другим важнейшим фактором, усиливающим позиции «правителя», является легитимация насилия: население выигрывает от формирования монополии на насилие, поэтому на длительном отрезке времени оно начинает воспринимать насилие со стороны «правителя» как законное и оправданное, что значительно снижает издержки его применения (по сути, здесь мы следуем определению Й. Барцеля: «власть – способность причинять издержки»¹).

3. Выгоды в случае достижения победы. В случае достижения победы «правитель» получает $V_A = \delta p$, где δ описывает улучшение качества централизованного правоприменения в случае подавления «локального гаранта» («локальный гарант» перестает применять несанкционированное «правителем» насилие). «Локальный гарант» в случае победы не получает выгод.

4. Издержки и выгоды кооперации. В обоих случаях выигрыш «правителя» составляет все те же $V_A = \delta p$. В первом варианте кооперации (назовем

¹ Barzel Y. A theory of the state. Economic Rights, Legal Rights and the Scope of the State. – Cambridge, 2002. – P 20.

его условно «выкуп») издержки кооперации для «правителя» $C_A = \omega r$, а выгоды «локального гаранта» $V_a = \omega r$ (сумма, которая устроит и «правителя», и «локального гаранта» зависит от переговорной позиции последнего, которая определяется его потенциалом насилия и параметром ω). Во втором варианте, когда «правитель» предоставляет «локальному гаранту» политический ресурс, он несет издержки $C_A = \gamma r$, где γ – параметр, определяющий, насколько снижается качество централизованного правоприменения при предоставлении «локальному гаранту» особого статуса. При этом $\gamma < \delta$, то есть качество централизованного правоприменения улучшается после прекращения «локальным гарантом» применения насилия, в большей степени, чем ухудшается после предоставления ему политического ресурса. Выгоды «локального гаранта» составят $V_a = \mu \beta P$. Данная функция выгоды зависит от качества централизованного правоприменения, особое положение в рамках которого приобретает «локальный гарант», которое определяется β и P , а также параметром μ .

Помимо войны и кооперации, возможен исход «избиение» – ситуация, когда «правитель» предательски атакует «локального гаранта» после того, как он разоружился, поверив обещанию «правителя» (в модели кооперации «выкуп»). В этой ситуации «правитель» гарантировано получает выгоды $V_A = \delta r$, не неся при этом никаких издержек. Кроме того, рассмотрим также исход «нулевой вариант», в котором «правитель» изначально уклоняется от конфликта (Таблица 1).

Таблица 1 – Платежи игроков при различных исходах игры

Исход	«Правитель»	«Локальный гарант»
Война	$P(\delta r - \alpha r) - \alpha r^2$	$-\beta P$
Кооперация «с выкупом»	$\delta r - \omega r$	ωr
Кооперация с политическим ресурсом	$\delta r - \gamma r$	$\mu \beta P$
«Избиение»	δr	$-\beta P$
«Нулевой вариант»	0	0

В игре «с выкупом» платеж «правителя» всегда больше, если он избирает атаковать, а не кооперировать, поэтому он всегда будет предпочитать атаковать. Понимая это, «локальный гарант» всегда выбирает сопротивляться (несмотря на то, что его платежи равны в случае войны и «избиения») Если он демонстрирует готовность сопротивляться, это способно привести к тому, что «правитель» решит уклониться от конфликта.

«Правитель» уклоняется от конфликта в случае, если $\frac{P}{p} < \frac{\alpha}{\delta - \alpha}$. Исход кооперации всегда более предпочтителен и для «локального гаранта», и для «правителя», но данный исход не может быть достигнут из-за проблемы надежных гарантий: неспособности «правителя» гарантировать исполнение обязательств (Рисунок 2).

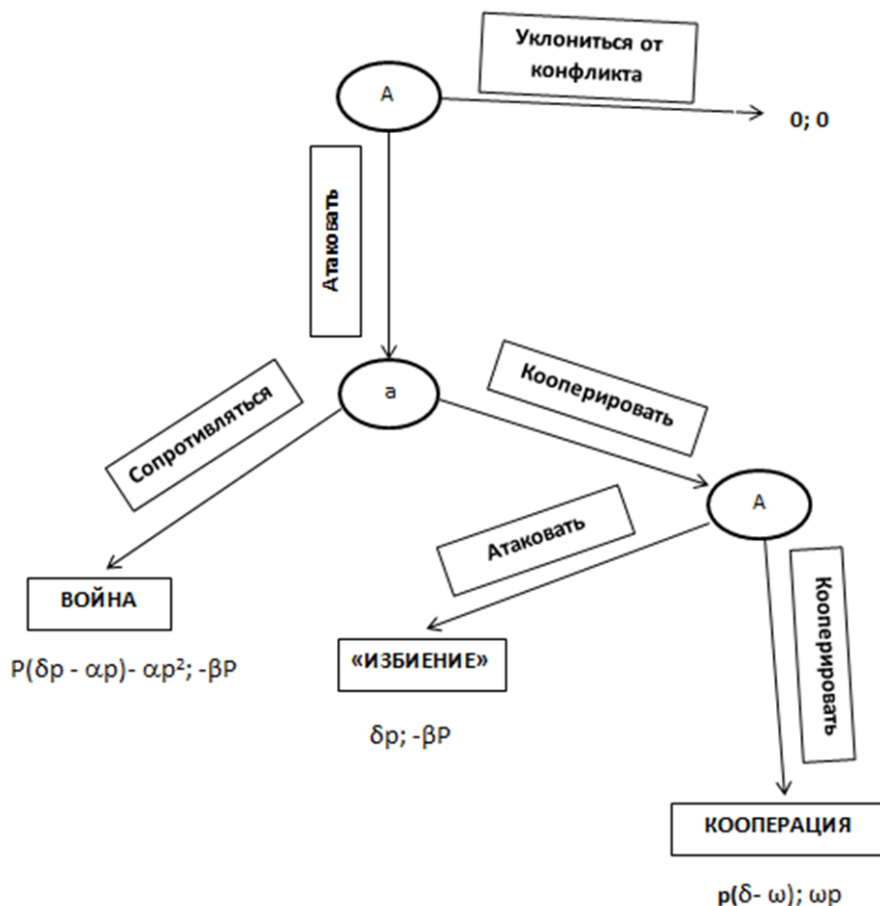


Рисунок 2 – Дерево игры «с выкупом»

Политический ресурс играет роль институционального механизма, решающего проблему надежности гарантий. В игре с политическим ресурсом, платеж «правителя» при исходе «кооперация» больше, чем при исходе «война», если $P < \frac{\delta - \gamma}{\delta - \alpha}$. В данном выражении $\delta - \gamma$ описывает, как меняется качество централизованного правоприменения после предоставления «локальному гаранту» политического ресурса. При недостаточном превосходстве над «локальным гарантом» в потенциале применения насилия, значительном улучшении качества централизованного правоприменения после кооптации «локального гаранта» и высоких издержках применения централизованного насилия, «правитель» выбирает кооперировать. «Локальный гарант» всегда

выбирает кооперацию, так как его платеж в этом случае больше или равен платежу в случае выбора «сопротивляться».

Таким образом, в ситуации недостижимости общественно оптимального решения («выкупа»), политический ресурс позволяет игрокам достигнуть субоптимального решения, преодолев «проблему надежности гарантий»: «правитель» осуществляет кооптацию «локального гаранта», заключая с ним неявный контракт, в рамках которого последний отказывается от применения несанкционированного насилия, а «правитель» соглашается соблюдать его право на извлечение ренты (Рисунок 3).

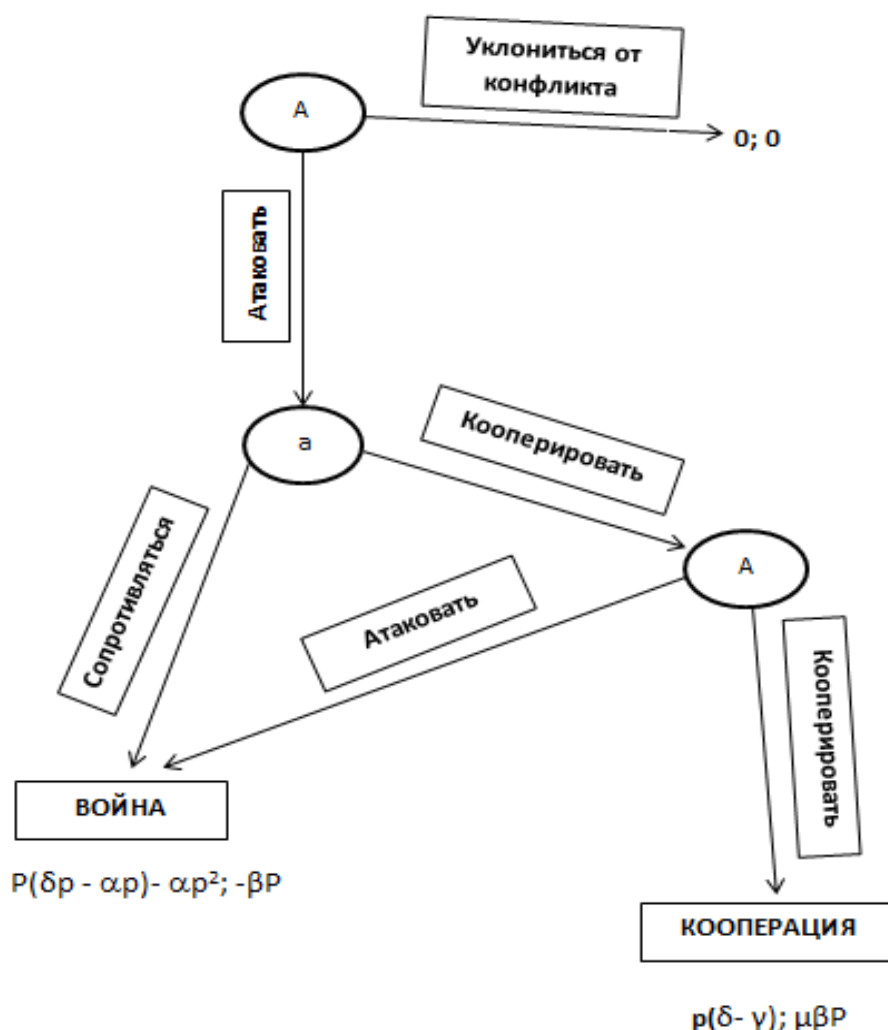


Рисунок 3 – Дерево игры с политическим ресурсом

Рента возникает при инвестировании политического ресурса в производственную деятельность (объединении его с капиталом, трудом и предпринимательскими способностями), в результате у «локального гаранта» пропадают стимулы использовать децентрализованное насилие, если он получает доступ к более эффективному (в силу эффекта масштаба) аппарату насилия, которым располагает «правитель».

Во второй главе («Природа бизнес-группы: институционально-экономическая характеристика») дан обзор существующих взглядов на теорию фирмы. Предложена теоретическая модель бизнес-группы, основанная на расширении трансакционной теории фирмы за счет включения в рассмотрение политического ресурса. Из предложенной модели выведен ряд следствий, которые тестируются на нескольких кейс-стади бизнес-групп.

Мы рассматриваем бизнес-группу в контексте теории трансакционных издержек (О. Уильямсон) и контрактной теории фирмы (Ю. Фама, А. Алчиан, Х. Демсец, М. Дженсен, У. Меклинг, О. Харт, С. Гроссман). Базовой единицей данного подхода является трансакция – добровольная, взаимовыгодная сделка по передаче прав собственности. Контракты в рамках данного подхода являются способами управления правами собственности. При этом существуют различные способы управления трансакциями, наиболее сложные из них требуют делегирования права управления. В зависимости от специфичности ресурса, контракты могут быть как классическими (краткосрочные сделки рыночного типа без делегирования права управления), так и отношенческими (долгосрочные отношения в рамках гибридных организаций и иерархий, с делегированием права управления). В условиях институциональной среды стран с развивающимися рынками политический ресурс приобретает специфический характер и, как следствие, реализуется не через классические, а через отношенческие контракты, таким образом, трансакции интернализируются в рамках бизнес-групп.

Пусть существует собственник политического ресурса «а» («локальный гарант» в Главе 1) и множество собственников ресурсов менеджерских компетенций $E = \{e_1, e_2, \dots, e_n\}$ (сюда мы включаем предпринимательские способности и накопленный человеческий капитал). При этом существует упорядоченное множество отраслей $I = \{\dots, i_{n-2}, i_{n-1}, i_n, i_{n+1}, i_{n+2}, \dots\}$. Ресурс менеджерских компетенций является специфическим для отрасли, иначе говоря, отдача от него максимальна в одной из отраслей (например i_n) и снижается в случае его применения в других отраслях (в отраслях i_{n+1} и i_{n-1} она меньше, чем в i_n , а в отраслях i_{n+2} , i_{n-2} – соответственно меньше, чем i_{n+1} и i_{n-1} и т.д.). Политический ресурс неспецифичен для отрасли, может одновременно применяться в нескольких отраслях, при этом характеризуется убывающей отдачей в каждой конкретной отрасли. Таким образом, собственник политического ресурса предпочитает инвестировать его в несколько отраслей, как правило, не связанных между собой.

Чтобы проанализировать особенности распределения собственности и

контроля², возникающие в рамках бизнес-группы, разовьем нашу модель, используя подход, разработанный в рамках теории неполных контрактов (Дж. Гроссман, О. Харт). Рассмотрим взаимоотношения между собственником политического ресурса a и одним из собственников ресурса менеджерских компетенций e , обозначим их активы s_a и s_e . Предположим, что решение о сотрудничестве принимается в отрасли i , оптимальной для e (то есть той, в которой его менеджерские компетенции дают наибольшую отдачу). Предположим, что сотрудничество протекает в два этапа: этап $ex\ ante$ и этап $ex\ post$. На первом этапе принимается решение об инвестировании (обозначим инвестиции x_a и x_e), на втором реализуются выгоды от торговли $V(x_a, x_e)$. При этом инвестиции не наблюдаемы и не верифицируемы, поэтому невозможно заключение полного контракта на этапе $ex\ ante$. В результате необходимо предоставление так называемых «остаточных прав собственности» – одна из сторон приобретает право осуществлять контроль, над использованием активов, а также право на ту часть выгод от торговли, права на которую не закреплены явно за другой стороной.

Возможны три варианта распределения прав собственности:

- 1) отсутствие интеграции: $\omega(a) = [s_a]$, $\omega(e) = [s_e]$;
- 2) контроль собственника политического ресурса: $\omega(a) = [s_a, s_e]$, $\omega(e) = \emptyset$;
- 3) контроль собственника ресурса менеджерских компетенций: $\omega(e) = [s_a, s_e]$, $\omega(a) = \emptyset$.

При отсутствии интеграции возможна ситуация, когда выпуск не возможен без объединения ресурсов, тогда выигрыш каждого из участников $V_a(x_a) = V_e(x_e) = 0$. Однако более реалистичной является ситуация, когда ресурс менеджерских компетенций может быть использован без политического ресурса, а политический ресурс без ресурса менеджерских компетенций – нет: $V_a(x_a) = 0$, $V_e(x_e) > 0$. Это ослабляет переговорную силу собственника политического ресурса по вопросу распределения выгод от торговли в ситуации, если будет достигнуто соглашение об объединении ресурсов путем рыночной транзакции. Собственник политического ресурса не может обойтись без собственника ресурса менеджерских компетенций, в то время как собственник менеджерских компетенций может обойтись без собственника политического ресурса. Таким образом, в ситуации рыночной транзакции у собственника политического ресурса отсутствуют стимулы осуществлять инвестиции. Ситуация сохраняется, если права собственности закреплены за

² Здесь и далее мы следуем подходу Гроссмана и Харта и не разделяем собственность и контроль. Собственность понимается как право осуществлять контроль.

собственником менеджерских компетенций. Это позволяет ему защитить свои инвестиции, но не создает стимулов для инвестиций со стороны собственника политического ресурса.

В результате, наиболее оптимальным с точки зрения обеспечения инвестиций будет распределение прав собственности, при котором контроль получает собственник политического ресурса. Это соответствует логике О. Уильямсона, О. Харта и Дж. Гроссмана, в рамках которой контроль над деятельностью фирмы необходим собственнику наиболее специфического ресурса.

В третьей главе («Политический ресурс бизнеса в России: содержательная и количественная оценка») проанализированы исследовательские стратегии изучения политического влияния бизнеса, выделены основные сложности эконометрической оценки политического ресурса и предложен оригинальный подход к оценке политического ресурса российских бизнес-групп.

Автор исследует влияние фактора аффилированности с крупнейшими российскими бизнес-группами на вероятность попадания предприятия в «Перечень системообразующих организаций» (далее – «Перечень»), составленный Правительством России в конце 2008-го года. Включение в «Перечень» открывало доступ к возможности получения помощи через различные механизмы, важнейшим из которых были госгарантии по кредитам. Использование логистической регрессии с контролем по ряду переменных, таких как масштаб бизнеса, участие государства в правах собственности, отраслевая принадлежность, продемонстрировало статистически значимый эффект аффилированности (Рисунок 3).

На вертикальной оси отложена вероятность попадания предприятия в «Перечень», на горизонтальной оси – вклад всех переменных, кроме аффилированности с бизнес-группой (объем продаж, участие государства в правах собственности, отраслевая принадлежность предприятия). Верхняя линия – это вероятность попадания в «Перечень» для аффилированных предприятий, нижняя – для неаффилированных. Здесь мы можем сравнивать вероятности для каждого значения вклада других переменных (то есть при прочих равных условиях). Мы видим, что компании, входящие в состав бизнес-групп, с большей вероятностью попадают в «Перечень», кроме того, влияние аффилированности увеличивается при увеличении вклада других переменных.

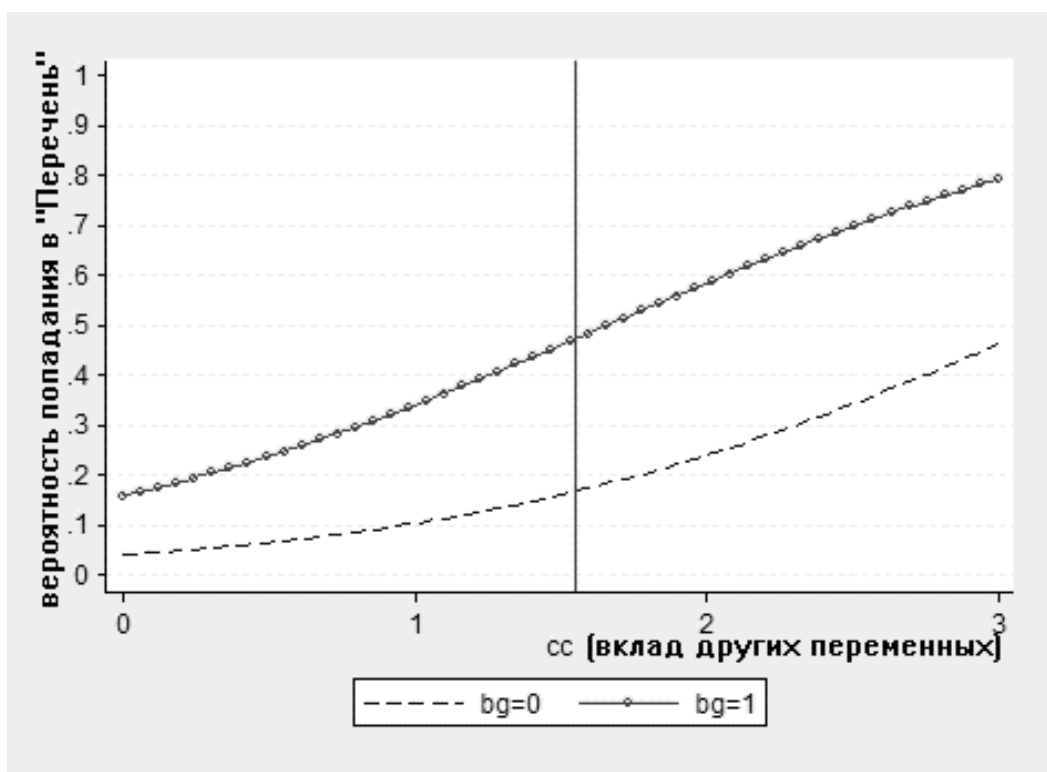


Рисунок 3 – Влияние аффилированности с бизнес-группой на вероятность попадания в «Перечень системообразующих организаций»

Таким образом, мы получили убедительные свидетельства того, что аффилированность с бизнес-группами означает для предприятия привилегированное отношение со стороны государств. Это подтверждает, что бизнес-группы обладают политическим ресурсом.

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам исследований, нашедших отражение в диссертации, можно сделать следующие выводы.

1. Проведенный анализ доминирующих в рамках новой институциональной экономической теории концепций формирования государства (модели контрактного государства Дж. Бьюкенена-Г. Таллока и модель «всеобъемлющего интереса» «оседлого бандита» М. Олсона) продемонстрировал их ограниченность. Ключевая предпосылка данных теорий – возможность монополизации насилия в руках государства – не достигается в реальном мире, причиной этого является существование, во-первых, издержек применения насилия, а, во-вторых, издержек заключения соглашений. В результате, важное влияние на функционирование экономики начинает оказывать проблема власти – ситуация асимметрии потенциала применения насилия.

2. Проблема власти приводит к формированию системы нерасчлененных политико-экономических транзакций, объектом которых становится по-

литический ресурс – контролируемый государством ресурс легитимного насилия. Доступ к политическому ресурсу обеспечивает экономическим субъектам привилегированное положение в системе правоприменения обеспечиваемого «правителем». Таким образом, «правитель» стратегически создает устойчиво неравные правила игры для того, чтобы кооптировать «локальных гарантов», превращая насилие из чистой разрушительной силы в общественное благо (правоприменение) и ресурс ведения бизнеса (политический ресурс).

3. Специфичность политического ресурса приводит к формированию бизнес-группы, институциональной формы организации крупного бизнеса, базирующейся на сети отношенческих контрактов между, с одной стороны, «локальными гарантами» как собственниками политического ресурса, и с другой стороны, – с предпринимателями (собственниками ресурса менеджерских компетенций и предпринимательских способностей). Такая трактовка позволяет объяснить важнейшие особенности бизнес-группы: несвязанную диверсификацию, расхождение между формальной и реальной структурой прав собственности, политическую влияние.

4. Эмпирическая проверка предложенных теоретических моделей, осуществленная в рамках авторского эконометрического исследования, подтверждает авторский тезис о том, что бизнес-группы обладают интернализированным политическим ресурсом, иначе говоря, создают для входящих в их состав предприятий привилегированное отношение со стороны государства. Аффилированность предприятия с крупнейшими российскими бизнес-группами связана с более высокой вероятностью получения государственной поддержки.

Рекомендации для нужд институционального проектирования, вытекающие из проведенного исследования.

1. При разработке реформ, направленных на переориентирование российской экономики на инновационный путь развития, необходимо учитывать сложившееся распределение потенциала насилия. Непродуманные попытки разрушить систему рент способны привести к децентрализации насилия и негативным последствиям для общественного благосостояния.

2. Смягчение негативных последствий использования политического ресурса на макроуровне (ухудшения положение хозяйствующих субъектов, которые не получили привилегированного положения, снижения эффективности экономической системы из-за формирующейся системы рент) возможно при снижении издержек применения насилия со стороны государства (создание инфраструктуры и легитимация принуждения со стороны государства

в глазах населения), а также при увеличении привлекательности производительной деятельности для «локальных гарантов».

Перспективы дальнейшей разработки темы возможны по следующим направлениям.

1. Представление модели возникновения политического ресурса в общем виде (переход от модели с двумя игроками к модели с n игроками). Это позволит моделировать более сложные эффекты, например, взаимодействия «правителя» с несколькими «локальными гарантами», при котором он кооптирует одних «локальных гарантов» для подавления других.

2. Операционализация параметров, предложенных в модели возникновения политического ресурса, и их количественная оценка, что позволит протестировать предложенную автором модель на эмпирическом материале.

3. Анализ кейсов так называемых «несостоявшихся» и «хрупких» государств (failed and fragile states), что позволит лучше понять роль децентрализации насилия и политического ресурса в экономическом развитии.

4. Расширение и модификация модели бизнес-группы, в частности, за счет рассмотрения ситуации с одним «локальным гарантом» и несколькими собственниками предпринимательского ресурса и менеджерских компетенций, которые будут конкурировать за доступ к политическому ресурсу, что позволит создать модифицированную модель «поиска ренты».

IV. СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ АВТОРОМ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Публикации в рецензируемых научных журналах из перечня ВАК

1. Левин С.Н., Каган Е.С., Кислицын Д. В. Интернализированный политический ресурс крупного бизнеса в Кузбассе [Текст] // ЭКО. – 2014. – № 1. – С. 85-94.

2. Кислицын Д.В. Политика господдержки предприятий в период кризиса 2008-2009 годов: критерии отнесения к «системообразующим» [Текст] // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 84-99.

3. Levin S.N, Kislitsyn D.V. Business groups: challenges for transactional theory of the firm [Текст] // Журнал Сибирского федерального университета. Серия Гуманитарные науки (Journal of Siberian Federal University: Humanities & Social Science), Том 5 – 2012. – № 10. – P. 1398-1408.

4. Левин С.Н., Саблин К.С., Кислицын Д.В. Интегрированные бизнес-группы как субъекты модернизации экономики регионов «ресурсного» типа [Текст] // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2011. – № 2(46). – С. 199-205.

Публикации в прочих научных изданиях

5. Кислицын Д.В. Интернализация политического ресурса в рамках бизнес-групп [Текст] // Институциональные аспекты взаимодействия власти, общества и бизнеса на постсоветском пространстве (Постсоветский институционализм 2012). – Омск: Изд-во Омского гос. университета, 2013. – С. 175-182.

6. Кислицын Д.В. Интернализация политического ресурса в рамках бизнес-групп [Текст] // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2012. – Выпуск 41. – С. 100-104.

7. Кислицын Д.В. Интернализированный политический ресурс в современной экономике России: количественная оценка для регионального крупного бизнеса [Текст] // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2013. – Выпуск 43. – С. 149-154.

8. Левин С.Н., Кислицын Д.В. Структура социального капитала предпринимателей в современной экономике России как фактор интернализации политического ресурса [Текст] // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2011. – Выпуск 40. – С. 11-20.

9. Кислицын Д.В. Аффилированность с бизнес-группами как фактор получения предприятиями привилегированного отношения со стороны государства [Текст] // Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве: барьеры и перспективы: сборник статей международной научной конференции «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве» (Кемерово, 17-18 ноября 2011 г.) / под ред. Левина С.Н. – Кемерово: КемГУ, 2011. – С. 125-133.

10. Kislitsyn D.V. The structure of enterpreneururs' social capital in the modern Russian economy as a factor of the political resource internalization [Текст] // Institutions – State – Power. IX Annual Conference of the International Association for Institutional Studies. Kharkiv, Ukraine, October 12-14, 2011. Book of Abstracts. – Kharkiv, 2011. – P. 43-44.

11. Kislitsyn D.V. What firms get government support? Evidence from 2008-2009 Russian financial crisis [Electronic resource] // Russian Summer School on Institutional Analysis 2012. Research projects. – URL: <http://rssia.hse.ru/images/upload/PAPERS.pdf>.

12. Kislitsyn D.V. Firm's political influence and political status of its board of directors members: case of Kemerovo region [Electronic resource] // Russian Summer School on Institutional Analysis 2013. Research projects. – URL: www.hse.ru/data/2013/06/27/1287249941/4papers.pdf.