

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

В.И. ВЕРХОВИН, А.В. ВЕРХОВИН

В статье анализируется институт посредничества — базовый компонент рыночной экономики. Дается научная интерпретация классических (сформировавшихся в рамках развитых экономик) и переходных моделей посреднического поведения, разрабатывается их классификация. Исследуются причины и факторы неэффективности (затратности) транзакционного сектора российской экономики, которые обусловлены институциональным вакуумом и рассогласованием формальных и неформальных правил поведения.

Рыночная экономика есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. Все ее участники выступают от своего имени, но действия каждого из них, наряду с удовлетворением собственных нужд, направлены на удовлетворение нужд других людей. Действуя, каждый оказывает услуги окружающим его людям и получает услуги от них. Каждый сам по себе является и средством, и целью: конечной целью для себя и средством для других людей в их попытках добиться собственных целей [Мизес 2000, с. 243].

Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда. Силами, которые постоянно меняются и определяют состояние рынка, являются субъективные оценки индивидов и их действия, управляемые этими субъективными оценками. Состояние рынка в любой момент времени представлено структурой цен, т. е. совокупностью обменных коэффициентов, установленных в результате взаимодействия тех, кто стремится купить, и тех, кто стремится продать. В рынке нет ничего мистического и несвойственного человеку. Рыночный процесс целиком и полностью является равнодействующей человеческих действий. Причину любого рыночного явления можно отыскать в конкретном выборе, сделанном членами рыночного сообщества [Мизес 2000, с. 243—244].

Важной особенностью рынка является система социального сотрудничества (партнерства), которая возникает в процессе комплементарного обмена экономическими ценностями между преследующими свои индивидуальные цели людьми. Система разделения труда и соответствующая ей система рыночного

обмена специализирует экономических агентов, диверсифицируя их отношения в громадном диапазоне значений.

Таким образом, экономические агенты, действующие в различных секторах экономики и находящиеся в отношениях комплементарного обмена друг с другом, объективно заинтересованы в поддержании динамического равновесия в процессе перераспределения выгод и издержек между ними. Это касается всех агентов рынка, находящихся «на различных сторонах» спроса и предложения, в том числе работников и работодателей, кредиторов и заемщиков, производителей и потребителей, арендаторов и арендодателей, продавцов и покупателей и т. д.

Следует отметить, что отношения спроса и предложения, которые соединяют экономических агентов, являются лишь конечной фазой их контрактно-интерактивного взаимодействия, связанного с передачей прав собственности на обмениваемые блага и услуги. За этой внешней (эмпирической) оболочкой рынка, которая является наиболее очевидной и осязаемой, скрывается многоуровневая система дискретных цепочек экономического обмена. Они растянуты на громадные «расстояния», транслируя экономические ценности от одного агента к другому.

В этом контексте все субъекты экономического поведения (независимо от их статуса и специализации) являются передаточными (транзитными) звеньями в бесконечной сети экономического обмена. В ее рамках каждый субъект, преследуя свои персональные интересы, пытается оптимизировать их в процессе ценового приспособления к конъюнктуре спроса и предложения, обмениваясь экономическими ценностями с себе подобными. На этой основе структурируется сложнейшая система взаимообмена ценностями, основная тенденция развития которой базируется на обеспечении устойчивых, длительных и гарантированных связей между большинством агентов рынка. Последние могут оптимизировать свой экономический интерес преимущественно при условии перераспределения предельных выгод и издержек между своими партнерами.

Одним из важных компонентов взаимовыгодного взаимодействия и согласования предельных норм замещения благ между экономическими агентами является обмен информацией между ними. Это объясняется прежде всего тем фактом, что рыночная система свободного и возмездного обмена информацией является предпосылкой всех максимизационных действий, направленных на получение выгоды. Во-первых, речь идет о том, что все агенты экономического обмена, независимо от их специализации, являются друг для друга источниками информации (прежде всего ценовой). Во-вторых, информационное поле экономического обмена, которым они пользуются, не существует в некой абстрактной форме, а рассыпано дискретно и является персональным и конфиденциальным достоянием (собственностью) каждого из них. В-третьих, информация предоставляется другим только в тех случаях, когда происходит ее комплементарный обмен, или в случаях ее прямой купли-продажи по определенной цене, поскольку информация является товаром.

На основании этого можно сделать вывод, что все субъекты экономического обмена в той или иной форме (степени) выполняют посреднические функции по отношению друг к другу, т. е. являются источниками знания для других партнеров рынка. Это знание транслируется по цепочкам экономического обмена, постоянно сокращая издержки поиска информации и повышая его

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

эффективность. Таким образом, посредничество в его различных специализированных (профессиональных и непрофессиональных) формах является имманентным свойством рыночного поведения, объективной функцией каждого, кто вступает в рыночный обмен, независимо от того, осознает он это или нет. Это универсальный институциональный фактор экономического обмена, без которого последний просто невозможен.

Следует отметить, что рыночный обмен в современной экономике активизируется множеством посредников. Они конструируют коммуникативные, институциональные, нормативные, информационные, социальные и другие механизмы (каналы), которые упрощают, расширяют и ускоряют связи между продавцами и покупателями в различных секторах экономики.

Теория посредничества продуктивно развивается в социологии в рамках теории социальных сетей для изучения различных компонентов современного общества. Анализ социальных сетей дифференцирован на множество направлений и специализаций. Предметом этой теории являются многие социальные явления, начиная с изучения традиционных обществ, семьи и кончая такими социологическими проблемами, как изучение рынков труда, коммерческого и потребительского поведения, потребительских и финансовых «общин», профессиональной карьеры, криминального поведения и т. д. [Adams 1970; Anheier, Gerhards, Romo 1993; Berkovitz, Wellman 1986; Blau 1982; Blok 1974; Bott, 1957; Marsden, 1982; Mintz, Schwarz 1985].

Представляется, что социальные сети являются концептуальной и эмпирической конкретизацией теории социального обмена. Последняя исходит из того, что сам феномен социального (экономического) обмена не реализуется на чисто интерактивном уровне. Он протекает в различных социальных и институциональных контекстах, которые и определяют самые разнообразные порядки социального взаимодействия, регламентируя социальные контакты и направления социальных коммуникаций между индивидами и группами.

Согласно теории социальных сетей важнейшим фактором социальной коммуникации и взаимодействия выступают различные по специализации и функциям социальные посредники. Они действуют на разных уровнях социальной системы, в том числе на экономическом, стратификационном, этническом, поселенческом, региональном, политическом, клановом и т. п. По социальным сетям, каждая из которых представляет собой систему коммуникаций сильно и слабо интегрированных сообществ (больших и малых), происходит движение информации и различных сигналов социальной мобильности.

В структуре этих сетей образуются ячейки «особого влияния», места в которых занимают так называемые социальные посредники. Они обладают различными статусами и функциями, но их основной задачей является обеспечение социальных связей, коммуникаций между членами различных сообществ как внутри них, так и между ними. Социальный посредник — это своеобразный лидер в системе конкретных социальных сетей, осуществляющий (формально или неформально) контроль над поведением членов «сетевого множества», используя свое положение как транслятора и ретранслятора «социального капитала» и накопления ресурсов социального обмена. Статус и функции социальных посредников определяются по-разному. Однако в основе их деятельности лежат несколько *общих принципов*.

Принцип максимизации власти и социальной выгоды. Социальные посредники — это акторы, занимающие стратегически важное положение в социальных сетях, что позволяет эксплуатировать зависящих от них людей ради выгодного обмена различными социальными ценностями [Cook, Emerson, Gilmor, Yamagishi 1989, p. 450—466]. Считается, что деятельность социального посредника является деятельностью, за которую уплачиваются комиссионные или любое другое вознаграждение, например в виде почета, славы, уважения [Gould 1989, p. 355].

Принцип социальной коммуникации. Посредник обеспечивает доступ другим членам социальных сетей к новым социальным транзакциям и тем ресурсам (информации, статусам и т. д.), с помощью которых эти транзакции (социальные контакты) можно реализовать [Mardsen 1982, p. 347]. Процесс обеспечения доступа к новым ресурсам и изменение положения членов социальных сетей допускается посредником избирательно. На эмпирическом уровне это подтверждается многочисленными фактами монополизма «социальных брокеров», которые пытаются не допускать самостоятельных действий акторов в контролируемой этими посредниками социальной сети.

Принцип социального арбитража и патронажа. Социальные посредники, по мнению ряда авторов, выполняют ряд арбитражных и патронажных функций. Во-первых, по осуществлению различных форм примирения сторон, вступающих в конфликт или находящихся в состоянии конфликта. Во-вторых, по реализации различных схем социальной защиты акторов, включенных в те или иные социальные сети. Естественно, что принципы социального арбитража и социальной защиты существенно отличаются в зависимости от характера социальных сетей, доминирующих в них ценностей социального поведения и того «социального сектора», где эти сети формируются.

Принцип социального партнерства. Предыдущие принципы характеризуют несимметричность отношений между акторами социального посредничества. Это связано с тем фактом, что они функционируют в рамках социальных сетей с достаточно жесткой стратификацией их членов. По существу в большинстве современных работ, посвященных анализу социального посредничества, акцентируется внимание на преимуществах тех членов социальных сетей, которые занимают в них особое положение, что и позволяет им использовать свой статус для максимизации различных выгод и власти. Этот феномен, конечно, имеет место, однако его нельзя абсолютизировать.

Социальные сети и возникающие внутри них «точки» социального посредничества, могут выступать в качестве эффективного механизма социального обмена, где стороны находятся в симметричных, эквивалентных отношениях. В этом случае можно считать, что социальный обмен происходит на основе социального партнерства, где обе стороны получают равную выгоду, не доминируя друг над другом.

Естественно, что феномен социального партнерства — это весьма сложное и многогранное явление. Оно может быть реализовано на всех уровнях социального обмена, внутри различных стратификационных матриц, как в рамках традиционных (коммунальных) общин, патерналистских и кровно-родственных кланов, так и за их пределами, например, на рынке или в рамках гражданского общества. В частности современное гражданское общество открывает широкий простор для реализации различных схем и механизмов социального партнер-

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

ства. Последние являются одним из важных каналов социальной мобильности и фактором согласования сторон, втянутых в социальные (экономические) конфликты [Шаленко 1997].

Существует мнение, что универсального теоретического «портрета» социальной сети не существует и что эта категория плохо связана с другими категориями социологии, которые отражают структурно-функциональные характеристики современного общества. Большинство работ по анализу социальных сетей являются эмпирическими в своей основе. Их авторы акцентируют внимание прежде всего на локальных сетевых образованиях и не рассматривают другие социальные механизмы вертикальной и горизонтальной интеграции и мобильности. Мало уделяется внимания и специализации социальной жизни, взаимосвязи различных ее секторов. Кроме того, в теории социальных сетей не дифференцируются макро- и микроуровни, вследствие чего различные социальные сети выглядят как «растянутая» по всему обществу единообразная «паутина» человеческих контактов и теряют свое качественное своеобразие.

Эмпиризм теории социальных сетей делает современное общество излишне *формализованным и примитивным, что не позволяет анализировать сложнейшие* социальные конструкции и функциональные взаимодействия множества сфер социальной жизни. Тем не менее сетевой подход при всей своей ограниченности может существенно дополнить социологические концепции экономического обмена, расширяя наши представления о социальных функциях так называемых коммерческих посредников.

Дело в том, что действия всех агентов в условиях рыночной экономики не реализуются в вакууме. На них оказывает влияние множество компонентов социальной среды. Любая сделка экономического обмена, неважно, в каком секторе экономики она совершается, включается в лабиринт социальных сетей, взаимосвязей, которые способствуют или препятствуют ее заключению. Параметры социальной среды, являясь социальной инфраструктурой конкретных экономических действий, могут влиять на все компоненты экономических отношений. Поэтому оптимальные формы экономического обмена являются не только следствием экономической компетентности лиц, вступающих в контрактные отношения по поводу реализации своей выгоды. Их экономическая компетентность может быть не востребована, если они не знают особенностей или не умеют функционировать в той социальной среде, где осуществляются их максимизационные действия.

Очевидно, что в данной ситуации требуются дополнительные затраты для изучения параметров конкретной среды и разработки необходимых технологий и механизмов адаптации к ней. В условиях узкой специализации и разделения труда действия такого рода не могут быть оптимальными для всех агентов экономического поведения, поскольку приобретение необходимых адаптационных навыков отодвигает решение максимизационных задач.

В этом случае и возникает необходимость использовать компетентность того специалиста, который, во-первых, является доверенным лицом, во-вторых, адаптирован в данной среде и, в-третьих, предлагает такую схему экономического обмена, которая, учитывая местные условия и конкретную социально-экономическую ситуацию, может дать наибольший эффект. Этим экономическим агентом и является посредник, который, используя свою лояльность по отношению

к потребителям своих услуг, материальную заинтересованность и необходимую экономическую компетентность, может минимизировать транзакционные и социальные издержки своих клиентов.

Таким образом, посредник, с одной стороны, является необходимым дополнительным звеном при совершении сделки, выполняя чисто экономические функции, с другой стороны — он является амортизатором и адаптером, оптимизируя воздействие социальных факторов, в рамках которых функционирует конкретная система контрактных отношений. Для выполнения второй задачи он по необходимости должен быть включен в более широкий социальный контекст. В оптимизации социальных параметров транзакций и заключается его социальная функция.

Посредничество — весьма специализированный вид экономического поведения, и поэтому не существует универсальных посредников, которые всегда компетентно выполняют все операции. Выделяются следующие критерии классификации посреднической деятельности: функциональная специализация, товарная специализация, степень независимости, методы реализации товара, способы вознаграждения, степень контроля над правами собственности на товар, величина собственных операционных расходов, длительность взаимоотношения с клиентом и т.д. [Войчак 1991, с. 24—25]. Используются и другие подходы и критерии в определении и классификации посредничества [Кокорев 1993; Пугинский 2000].

Мы в качестве основных параметров классификации посреднической деятельности выделяем такие критерии, как глубина посреднических функций и их специализация.

Под *глубиной посредничества* следует понимать степень проникновения посредника в оперативно-хозяйственную деятельность его клиентов. Когда мы говорим о «глубине» посреднических функций, то имеем в виду те институциональные условия, которые сложились в процессе социальной эволюции рынка и кодифицировались в различных правовых системах, регулирующих поведение экономических агентов. Речь идет об институциональном каркасе экономических действий, которые обладают определенной спецификой и отражаются в различных моделях посреднического поведения.

Прежде чем выделить «институциональные ступени» и соответствующие им модели посреднического поведения, которые характеризуют «глубину» посреднических функций, следует отметить, что различные институты посредничества в различных законодательствах и юридической литературе оцениваются и трактуются по-разному. Например, в одних правовых системах категория «агент» определена конкретно и имеет нормативно-правовое обоснование, в других — нет. Под брокером может пониматься посредник, который правомочен заключать сделки от имени, по поручению и за счет своего клиента, но может выступать и от своего имени. Эти разночтения, имеющиеся порой даже в рамках одной и той же правовой системы, связаны с тем, что посредники могут выполнять множество функций, связанных с обеспечением сделок своих клиентов, и соответствующим образом специализироваться. Поэтому предлагаемые нами *институциональные ступени посредничества* во многом являются гипотетическими.

Первая институциональная ступень совершения транзакции (сделки) между двумя сторонами с помощью третьего лица — передача информации о месте

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

нахождения («адресе») экономических агентов, которые нуждаются в услугах друг друга. В эту информацию входят различные сведения об их экономических параметрах и той области деятельности, в которой они специализируются. При этом посредник не знает о конкретных намерениях своих клиентов относительно сделки. Его задача — дать необходимую информацию всем, кто в ней нуждается. Посредники этого рода — рекламные агенты и агентства, демонстрируя *информационно-коммуникативную модель поведения*, используют различные средства информации и разнообразные технологии ее подачи и распространения с целью привлечения массового интереса к продукции и услугам своих клиентов, с которыми они (посредники) работают на платной коммерческой основе.

В современных рыночных условиях рекламные фирмы — это мощные экономические структуры, охватывающие огромное число агентов рынка. Однако и они не могут полностью отобразить тот громадный объем информации, который обращается на рынке. Поэтому в информационно-рекламном секторе существует достаточно узкая специализация, которая постоянно углубляется.

Таким образом, обеспечение трансакций на этом уровне состоит в реализации простого «безличного» контракта или простой сделки купли-продажи, которая осуществляется на рынке информационных услуг. Здесь информационные посредники, передавая сведения о потенциальных участниках сделок (на стороне спроса или предложения), по существу являются для своих клиентов анонимами. Они обладают лишь односторонней информацией, не имея сведений о конкретных взаимодействиях сторон.

Вторая институциональная ступень совершения трансакции между двумя сторонами с помощью третьего лица. В противоположность посредникам первой ступени, чьи функции ограничиваются лишь поставкой информации о потенциальном спросе-предложении на различные блага и услуги, посредники, включенные во вторую институциональную ступень организации трансакций на рынке, имеют непосредственный контакт с потенциальными участниками сделок. На этом уровне концентрируется одна из самых древних и массовых (классических) категорий посредников, реализующих *маклерскую модель поведения*. Они сводят заинтересованные стороны друг с другом, могут при необходимости участвовать в переговорах как консультанты, но решение о заключении сделки принимается их клиентами. Основная специфика деятельности посредников этого рода (маклеров) заключается в том, что они, осуществляя (поглощая) информационную функцию, производят постоянный поиск контрагентов, которые заинтересованы в конкретных трансакциях. При этом поиск одновременно осуществляется и контрагентами. Тем самым значительно ускоряется процесс образования новых трансакций, что интенсифицирует оборот экономических ресурсов, сокращая издержки сторон и повышая эффективность их действий.

Следует отметить одну, весьма важную, функцию этой категории как посредников. Многочисленные факты оппортунистического поведения различных сторон сделок привели к тому, что большинство посредников этого рода явно или не явно должны обеспечивать гарантии надежности партнеров, вступающих в экономический обмен. Речь в конечном счете идет о репутации посредника, который, конструируя сомнительные сделки, может в будущем потерять своих клиентов. Факторы сохранения доверия, надежности и репутации способ-

ствовали появлению дополнительных услуг в деятельности «безответственных» посредников. Они известны как «business-to-business» услуги, т. е. услуги предоставления и проверки конфиденциальной информации о деятельности потенциальных контрагентов сделки.

Еще одной важной особенностью посредников второй ступени является дискретность их отношений со своими клиентами. Посреднический (маклерский) контракт не является долгосрочным соглашением и предполагает только разовые обязательства сторон, которые после заключения основного контракта прекращаются. Таким образом, в условиях контрактов второй ступени посредники являются автономными агентами рынка, не связывая себя длительными обязательствами со своими клиентами.

Третья институциональная ступень совершения трансакции между двумя сторонами с помощью третьего лица. Посредники этой ступени — представители находятся в непосредственной связи со своими клиентами и тем или иным образом содействуют процессу заключения сделки между ними. Главная особенность представительского поведения заключается в том, что его субъекты содействуют заключению сделки как доверенные лица. Они могут также содействовать уже заключенной сделке, являясь участниками конкретной трансакции. Таким образом, в отличие от посредников второй ступени, они непосредственно замещают конкретные функции своих клиентов и находятся с ними в относительно длительных и доверительных отношениях. По поручению своих клиентов представители осуществляют поиск контрагентов и селекцию возможных контрагентов, собирают необходимые сведения о них, ведут предварительные и основные переговоры. Однако принимая активное участие в процессе заключения сделки, они не отвечают за последствия ее заключения и не имеют прав и доступа к ресурсам (товарам, деньгам) своих клиентов.

Повторим, что при всем разнообразии функций посредников третьей ступени и степени их участия в оперативно-хозяйственной деятельности своих клиентов (включая действия «внутри» конкретных трансакций, совершению которых они способствовали) они не являются собственниками доверяемых им ресурсов. То есть поручения, которые даются посреднику со стороны клиента, не отменяют полного права собственности последнего над своими ресурсами.

Четвертая институциональная ступень совершения трансакции между двумя сторонами с помощью третьего лица. Эта разновидность посредничества предполагает еще более глубокое включение посредника в оперативно-хозяйственную деятельность своих клиентов. Круг функций посредника еще более расширяется, что усиливает степень взаимозависимости между ним и его клиентами.

Посредникам этого рода — поверенным — передаются не только доверительные права по выполнению поручений, но и права собственности на ресурсы сделки со стороны клиента. Причем клиент теряет эти права вплоть до истечения срока поручения. Процесс делегирования прав собственности, их перераспределения между посредником и его клиентами характеризуется следующими особенностями. Во-первых, поверенные получают полное право заключения сделок по поручению своих клиентов. Во-вторых, помимо заключения контракта они при необходимости, на свой страх и риск, могут совершать и другие целесообразные действия для оптимизации сделки. В-третьих, поверенные

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

являются конфиденциальными представителями (партнерами) своих клиентов, которые выключаются из процесса управления товарными потоками на период действия поручения. В-четвертых, посредник может самостоятельно осуществлять платежи по обязательствам своего клиента, вести его счета, осуществлять другие финансовые операции.

Таким образом, на этом уровне институт посредничества представляет собой структуру «более высокого доверия», а посредник непосредственно участвует в сконструированной им транзакции и достаточно глубоко внедряется в оперативно-хозяйственную деятельность своего клиента. Если же доверие между посредником и клиентом отсутствует, то посреднические операции подобного рода становятся бессмысленными, поскольку посредник, обладая конфиденциальными сведениями о деятельности своего клиента, может использовать их в своих интересах.

Пятая институциональная ступень совершения транзакции между двумя сторонами с помощью третьего лица характеризуется еще большим перераспределением прав собственности между посредниками и их клиентами. Посредник пятой ступени — комиссионер — может заключать сделки по поручению своих клиентов (комитентов), но уже от своего имени. Кроме того, он приобретает право распоряжения экономическими ресурсами (товарами) своих клиентов, отвечая за результаты сделки не только перед ними, но и перед третьими лицами. Самое существенное в диверсификации прав собственности между комиссионером и его клиентом то, что первый становится стороной сделки, а его клиент может вообще не фигурировать в контракте с третьей стороной. Если в предыдущих случаях посредники являлись автономными или относительно автономными агентами рынка, не отвечая за последствия своих действий или выполняя поручения под контролем клиента, то комиссионер, являясь полноправной стороной сделки, осуществляет ряд длительных и конфиденциальных операций вместо комитента. Например, комиссионер может являться распорядителем товара своего клиента в интересах последнего, но самостоятельно совершать сделки с третьими лицами, а также нести ответственность за сохранение товара при совершении различных торговых операций.

Отвечая за реализацию сделки по обязательствам своего клиента и третьей стороны, посредник-комиссионер несет гораздо большие издержки, чем простые посредники, которые лишь сводят клиентов для заключения сделки. А поскольку риск комиссионера возрастает, то и доля его вознаграждения должна быть гораздо выше.

Посредническая деятельность подобного рода необходима во многих случаях, например, связанных с неизвестностью клиента на рынке, продвижение на который он доверяет экономическому агенту, обладающему большим профессиональным опытом и солидной репутацией. Другая возможная причина — закрытие рынка для клиента, который доверяет вести торговые операции своему посреднику, имеющему на него доступ.

Таким образом, одна из важных функций посредника-комиссионера заключается в том, что он, как правило, обладая солидной репутацией на рынке, может полностью замещать своего клиента, сохраняя его инкогнито.

Шестая институциональная ступень совершения транзакции между двумя сторонами с помощью третьего лица. Здесь концентрируется категория посред-

ников, которые по существу являются самостоятельными коммерсантами, но *тесно связанными со* своими клиентами. Посредничество шестой ступени — дистрибьюторское (дилерское) — демонстрирует специфический тип кооперации товарных агентов, которая наиболее типична для современных рыночных условий, особенно в случаях торговли сложнейшими техническими изделиями. Посредники-дистрибьюторы за свой счет покупают товары у своих клиентов, получая от них определенные привилегии по операциям купли-продажи. При этом посредник связан с клиентом рядом соглашений о способах сбыта приобретаемого товара. Во-первых, дистрибьюторы, как правило, не могут участвовать в сбыте товаров конкурентов. Во-вторых, они должны обязательно обеспечивать определенную долю продаж товара своих доверителей. В-третьих, они могут быть ограничены в продаже товара определенной территорией и определенными квотами. В-четвертых, они могут быть обязаны осуществлять сервисное обслуживание товаров своего клиента.

Одним из элементов свободы коммерческого выбора дистрибьютора является возможность самостоятельного установления цены на товар своего клиента и заключения сделок с третьими лицами. Это объясняется тем фактором, что основой вознаграждения посредника является разница между ценой покупки и продажи товара. Достаточно жесткие ограничения, которые налагаются на дистрибьютора, компенсируются встречными обязательствами со стороны клиента. Поставщик (клиент) обязан, во-первых, защищать интересы своего посредника. Во-вторых, поддерживать его в финансовом отношении. В-третьих, компенсировать его расходы по рекламе, техническому обслуживанию, оказывать консультации по потребительским характеристикам своих товаров. При необходимости клиент-поставщик может также погашать задолженности своего дистрибьютора. В последнее время получила широкое распространение деятельность посредников, которые получают доступ к торговой марке своих клиентов (франчайзинг).

На рынке существует еще одна очень важная *арбитражная модель посредничества*, которая находится в особом положении по отношению к моделям, ранее рассмотренным нами. Арбитраж — один из древнейших видов улаживания конфликтов между различными агентами экономического обмена, внесудебный социально-экономический институт. Это способ разрешения коммерческих конфликтов путем вынесения решения одним или несколькими физическими лицами, которые выбираются конфликтующими сторонами, т. е. органом, не входящим в систему государственных судов, но решения которого обладают силой последних [*Тынель, Функ, Хвалец 2000, с. 608*].

Разумеется, что посредником в решении различных споров сторон рыночного обмена выступает государство и его специальные органы судебных разбирательств. Однако они не всегда могут объективно оценить конфликтную ситуацию, так как не обладают соответствующей компетенцией. Поэтому функции государственного арбитража дополняются действием специальных частных организаций, члены которых рекрутируются из среды профессиональных посредников.

Фактически арбитраж есть форма профессионального посредничества, в котором участвуют представители коммерческих союзов и организаций, представляющих и защищающих права своих членов. Предметом арбитражного коммерческого разбирательства являются конфликты различных сторон экономи-

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

ческого обмена, которые доверяют свои претензии третьей стороне, обладающей необходимой квалификацией и репутацией. В большинстве западных стран решения арбитражных организаций являются обязательными для сторон экономического конфликта и, как правило, не оспариваются. Самое существенное, что в соответствии с действующим правом, все профессиональные субъекты экономического обмена имеют возможность организовывать арбитражные органы, которые эффективно замещают организации государственного правосудия. *Специализация посредничества* обуславливается существованием различных профилей коммерческой деятельности. Для иллюстрации этого приведем укрупненную классификацию экономических ценностей (товаров), которые обращаются на рынке:

- материальные предметы, объекты, вещи;
- полезные социальные действия (услуги);
- идеальные объекты (идеи, ценности);
- обязательства (деньги, ценные бумаги и т. п.);
- права собственности, статусы, привилегии и т. д.;
- технологии, ноу-хау и им подобные средства для достижения экономических целей;
- информация и ее носители;
- компетенция, специальные знания, квалификация.

Даже прямая торговля этими экономическими ценностями (товарами), различными по функциональным характеристикам накладывает свою специфику на проведение сделки. Тем более это отражается на сделках с участием третьих лиц, которые оказывают услуги посреднического характера. Так, посреднические операции, связанные с оптимизацией финансовых и чисто торговых сделок, технологически относятся к различным классам. Таким образом, разные виды товаров требуют использования различных трансакций, отличающихся друг от друга технологией передачи товаров от одного агента другому, конфигурацией прав собственности при заключении сделки, системой гарантий и обязательств.

На наш взгляд, соединение классификации сделок по глубине посреднических функций с элементами специализации трансакций позволяет более четко дифференцировать особенности посреднического поведения.

Отталкиваясь от основных характеристик института посредничества и классификации моделей посреднического поведения, которые мы описали выше, рассмотрим *основные функции* этого важнейшего института, связанного с созданием, обеспечением и оптимизацией рыночных трансакций (сделок).

Информационная функция связана с поиском, куплей и продажей конфиденциальной рыночной информации, а также с владением ею. Следует отметить, что информация может быть самой разнообразной. Она отличается по качественным и количественным характеристикам и включает громадный объем сведений, отражающих конъюнктурные параметры различных секторов рынка. Например, можно выделить информацию: о ценах и их колебаниях; лицах и организациях, производящих и покупающих тот или иной товар; номенклатуре предлагаемых благ и услуг; каналах сбыта товаров; решениях, принимаемых на разных уровнях и т. д. Осуществляя поиск этой информации, посредники накапливают ее с целью предложения на рынке. Объем и номенклатура этой информации настолько велики, что внутри посреднической функции возникает

естественная специализация, которая дифференцирует посредников по различным секторам и видам услуг.

Коммуникативная функция представляет собой широчайший набор предлагаемых трансакций — от простого соединения (сведения) различных агентов рынка до заключения между ними совместных сделок с разнообразными формами участия в них самих посредников. То есть посредник является важнейшим коммуникатором (трансактором) рыночного обмена, соединяя интересы и ресурсы его участников и предоставляя им широкий набор сведений и реальных возможностей, которые они не могут получить другим способом.

Функция минимизации рисков рыночных агентов, вступающих в экономический обмен, вытекает из первых двух функций, так как посредничество уменьшает затраты, связанные с преодолением рыночной неопределенности и «излишних» трансакций. Кроме того, минимизацию рисков можно отнести к относительно самостоятельной функции посредничества, поскольку при определенных условиях в компетенцию посредника входят специальные задачи, которые направлены на предотвращение излишних затрат и нерациональных действий своих клиентов.

Функция оптимизации трансакций клиентов во времени и пространстве заключается в том, что посредники ускоряют оборот экономических ресурсов (товаров), конструируют оптимальные трансакции, которые сокращают издержки «трения» экономического обмена.

Социальная функция. Посредник, минимизируя трансакционные издержки своих клиентов, является агентом не только экономических, но и социальных отношений, поскольку в значительном числе случаев посредническая деятельность связана с обеспечением «конфиденциальных режимов» деятельности клиентов. То есть посредник является доверенным лицом, который обязан, во-первых, отстаивать интересы своего клиента, во-вторых, создавать благоприятный социальный и социально-психологический климат для его сделок, в-третьих, проводить мониторинг деятельности тех социальных структур, которые прямо или косвенно участвуют в реализации сделок клиента и т. д.

Обобщая вышесказанное, можно констатировать, что посредничество — это сформировавшаяся традиционным способом и институционализированная в процессе эволюции рынка возмездная форма конструирования рыночных трансакций и обмена конфиденциальной информацией. Она служит предметом специализированной деятельности рыночных субъектов, которые обладают соответствующими профессиональными навыками поиска, хранения и возмездного распространения экономической информации среди всех, кто в ней нуждается. Кроме того, посредники в ряде случаев могут замещать различные функции оперативно-хозяйственной деятельности своих клиентов. Разумеется, что услуги посреднических структур используются далеко не всегда, так как производители и потребители могут сами находить путь друг к другу. Для этих ситуаций разработаны и отлажены механизмы заключения прямых торговых контрактов.

Таким образом, посредничество является универсальным качеством всех рыночных агентов, которые в той или иной степени участвуют в процессе конструирования трансакций. С этой точки зрения рынок фактически является сложнейшей системой контрактации, которая, постоянно изменяясь и модифицируясь, обеспечивает расширение, ускорение и повышение эффективности эконо-

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

мического обмена. Кроме того, посреднические функции реализуются не только в системе рыночного обмена, они характерны для множества социальных действий и взаимодействий людей, включенных в многообразную и многофункциональную систему социального обмена (социальных сетей) на различных уровнях организации общества.

Переходные модели посреднического поведения

Важнейшим фактором становления рыночных отношений является свобода товарного обмена. В процессе его развития постепенно возникает не только другая форма, но и новая структура хозяйственных связей между всеми субъектами экономических отношений. Новое в переходной экономике — это зарождение рыночной системы торговли, которая представлена прежде всего частными фирмами, торговыми домами, биржами, брокерскими конторами и иными посредническими организациями [Экономика переходного... 1995, с. 392—394]. Становление посреднических институтов и посреднических моделей экономического поведения в условиях переходных экономик характеризуется следующими факторами:

- Неразвитостью рыночной инфраструктуры и разрушением старых традиционных хозяйственно-снабженческих и торгово-посреднических организаций и институтов;
- Отсутствием информационной базы товарного обмена между производителями и потребителями и демонтажем планово-распределительных механизмов трансляции экономической информации;
- Неразвитостью правовой и институциональной сферы, в рамках которой происходит рыночный обмен;
- Некомпетентностью и ненадежностью субъектов этого обмена.

Эти факторы, с одной стороны, повышают риск и непредсказуемость операций рыночного обмена, но, с другой стороны, способствуют стихийному возникновению посреднических институтов переходного периода. Последнее обстоятельство можно объяснить следующим образом. Посреднические функции, потребность в которых весьма велика, наиболее рентабельны и организационно доступны. Необходимый первоначальный капитал для организации посреднической деятельности весьма незначителен, поэтому непрофессиональное посредничество в условиях переходного периода, характеризующегося резким спадом производства в традиционных секторах экономики, является наиболее массовой формой жизнеобеспечения и участия населения в бизнесе.

Очевидно, что непрофессиональное посредничество как форма экономического выживания в условиях переходного периода является временным явлением. В процессе укрепления и специализации рыночных отношений эта тенденция будет идти на спад. Вместе с тем будут усиливаться другие тенденции, способствующие становлению профессионального посредничества, возникновению институциональных структур, воспроизводящих эти функции, специализации посредничества как легального вида экономической деятельности.

Неразвитость институциональных механизмов экономического обмена в условиях переходной экономики способствует появлению следующих негатив-

ных особенностей зарождающегося института посредничества и посреднической деятельности:

- Склонности части посредников завышать стоимость своих услуг, пользуясь некомпетентностью клиентов;
- Низкого профессионализма экономических агентов, предоставляющих посреднические услуги. А это часто приводит к излишним затратам и риску тех, кто покупает посреднические услуги, так как «самодельные» посредники не обладают достоверной информацией и не могут гарантировать надежности тех контрагентов, которых они предлагают в партнеры;
- Безответственности в посреднических сделках, нежеланию нести издержки за предоставление ненадежной информации;
- Монополизма в предоставлении посреднических услуг, что приводит к завышению комиссионного процента;
- Лжепосредничества, когда производители товаров или услуг специально создают посреднические фирмы с целью повышения цены на свою продукцию;
- Фиктивного посредничества государственных чиновников, торгующих информацией, которую они безвозмездным образом должны предоставлять в пользование всем тем, кто в ней нуждается;
- Отсутствия нормативной регламентации и лицензионного контроля над посреднической деятельностью, что приводит к зависимости клиентов от произвола недобросовестных агентов.

Одна из самых существенных причин, которая сдерживает становление цивилизованного посредничества — сложившееся в общественном сознании представление о «паразитической» функции торговли (и в том числе посредничества). Посредники, по мнению обывателей, не создают материальных благ, а производят «фиктивные» ценности, получая необоснованную выгоду за счет эксплуатации некомпетентности своих клиентов.

Очевидно, что в процессе формирования и развития цивилизованного рыночного порядка постепенно возникнут такие формы посредничества, которые в большинстве своем будут лишены тех негативных качеств, о которых мы говорили выше. Эти формы займут свое место в системе легальной и легитимной специализации посредничества и завоюют достойный социальный престиж. Другое дело, что процесс их становления предполагает длительный период трансформации централизованных институтов регулирования экономического обмена в рыночные.

Рассмотрим некоторые данные о развитии коммерческой и посреднической сферы, представленные в Российском статистическом ежегоднике за 2003 г. Речь идет об официальной статистике, отражающей структуру издержек обращения крупных и средних организаций розничной и оптовой торговли с 1993 по 2002 г., а также основные показатели деятельности товарных бирж, рекламных агентств и посреднических организаций, осуществляющих сделки с недвижимостью [РСЕ 2003, с. 491].

В структуре издержек обращения организаций оптовой и розничной торговли в течение 1993—2002 гг. постоянно увеличиваются затраты, связанные с оплатой услуг сторонних организаций. Хотя эти данные не расшифровываются, можно сделать предположение, что значительная часть средств расходуется на

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

Таблица 1 Структура издержек обращения организаций розничной торговли
(в фактически действовавших ценах; в %)

	Розничная торговля								
	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Издержки обращения	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:									
Материальные затраты	14,9	20,8	17,9	16,7	16,4	16,4	17,2	19,9	19,3
Из них на топливо и электроэнергию	2,8	4,6	5,8	5,9	5,6	5,0	5,2	4,7	4,4
Затраты на оплату труда	29,8	30,9	33,9	35,4	35,1	33,7	34,0	35,8	35,0
отчисления на социальные нужды	7,9	9,2	11,9	12,6	12,2	10,7	9,5	7,6	8,2
амортизация основных фондов	0,4	3,1	4,7	4,3	4,0	2,9	2,5	2,6	3,1
прочие затраты	47,0	36,0	31,6	31,0	32,2	36,3	36,7	34,1	34,4
из них:									
отчисления во внебюджетные фонды	2,7	2,4	1,0	1,2	1,1	1,0	1,1	0,5	
обязательные страховые платежи	2,3	1,1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5
арендная плата	2,6	4,4	3,6	4,6	5,3	6,7	7,3	8,0	9,5
проценты по кредитам банков	22,5	11,4	6,1	3,0	2,7	2,6	2,1	1,9	...
оплата услуг сторонних организаций	5,0	6,1	7,7	8,6	8,7	8,9	9,2	9,1	10,1

Источник: Российский статистический ежегодник. 2003 г.

оплату посреднических услуг различного целевого назначения, особенно рекламы. Об этом косвенно можно судить по десятикратному увеличению затрат по оплате услуг сторонних организаций со стороны предприятий, занимающихся продажей потребительскими товарами.

Не менее интересна ситуация, связанная с деятельностью товарных бирж, которые в самом начале периода либерализации играли значительную роль в товарном обороте. Однако в связи со стабилизацией финансово-денежного механизма и уменьшением числа бартерных сделок посредническая функция товарных бирж стала уменьшаться. Это отразилось на динамике их функционирования, числе проведенных торгов, заключенных сделок и среднесписочной численности занятых работников и т. п.

Показатели деятельности товарных бирж, представленные выше, отражают конкретную специфику их функционирования, особенно в первой фазе переходного периода (трансформационного цикла). Посреднический «бум» товарных бирж объясняется разрушением централизованных механизмов материально-технического и товарного снабжения, который стихийно начал замещаться новыми формами рыночного обмена, в том числе и с участием биржевых посреднических организаций.

Однако в условиях постепенного становления рынка товаров и услуг, интенсивного развития новых форм рыночной торговли и стабилизации денежного механизма конкретные экономические субъекты — производители, торго-

Таблица 2 Структура издержек обращения организаций оптовой торговли (в % к итогу)

	Организации оптовой торговли производственно-технического назначения										Организации оптовой торговли потребительскими товарами																												
	1993		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		1993		1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002				
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100					
Издержки обращения	34,0	38,8	43,9	45,3	41,4	43,0	41,8	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	14,1	24,5	28,2	35,6	26,6	38,6	51,9	31,3	35,0												
в том числе:																																							
материальные затраты																																							
из них:																																							
на топливо и электроэнергию	3,0	5,5	7,6	7,7	6,7	5,5	4,9	4,7	6,0	4,7	6,0	2,0	4,0	6,0	4,8	4,6	2,1	2,1	2,1	2,1	4,0	6,0	4,8	4,6	2,1	2,1	2,1	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4			
по транспортировке грузов	21,8	19,8	12,4	13,4	14,4	11,0	8,7	11,1	15,6	8,6	9,4	10,0	9,3	10,4	15,2	19,4	11,2	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	13,4	
затраты на оплату труда	16,7	19,4	18,8	19,5	21,4	20,6	19,8	25,3	25,3	15,7	16,9	21,7	20,1	22,0	14,7	12,6	14,3	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	17,2	
отчисления на социальные нужды	5,3	6,4	6,9	7,3	7,8	7,4	7,3	8,3	7,0	4,3	5,4	7,6	7,2	7,6	5,2	4,2	3,4	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	
амортизация основных фондов	0,7	6,1	7,5	6,3	7,0	4,7	3,6	4,3	5,1	0,4	4,0	6,3	4,6	4,6	2,4	1,6	1,4	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	
прочие затраты	43,3	29,3	22,9	21,6	22,4	24,3	27,5	23,2	23,5	65,5	49,2	36,2	32,5	39,2	39,1	29,7	49,6	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	41,8	
из них:																																							
отчисления во внебюджетные фонды	1,2	1,4	1,0	0,9	1,4	1,8	1,3	0,2	...	1,2	2,0	1,0	3,1	0,8	0,4	0,9	0,2	
обязательные страховые платежи	0,4	0,6	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	0,7	0,6	1,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,8	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	
арендная плата	0,3	0,6	1,1	2,8	1,7	1,8	2,6	3,2	3,7	0,8	2,1	3,2	4,1	5,1	5,3	3,5	3,9	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7	4,7
проценты по кредитам банков	29,2	10,1	5,6	2,5	3,3	2,9	1,5	1,2	...	53,1	24,3	11,6	5,8	5,5	5,0	2,0	1,0	
оплата услуг сторонних организаций	2,1	4,0	5,5	5,8	5,6	5,8	6,1	6,8	1,9	6,8	1,9	4,9	7,3	7,1	9,3	13,5	10,7	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	19,3	

Источник: [РСЕ 2003, с. 497]

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

Таблица 3 Основные показатели деятельности товарных бирж

	1993	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число бирж (на конец года)	159	91	78	67	47	41	45	44	40
Проведено торгов, тыс.	14,3	6,6	7,9	4,3	2,6	2,2	2,6	2,3	2,5
Заключено сделок, тыс.	182,5	125,2	50,1	25,9	11,9	14,9	9,8	8,3	17,4
Среднесписочная численность работающих (без совместителей) и работников несписочного состава, тыс. человек	4,3	1,7	1,3	1,0	0,7	0,5	0,5	0,4	0,3
Численность совместителей, тыс. человек	1,0	0,3	0,14	0,11	0,1	0,05	0,07	0,09	0,08
Начислено на оплату труда работникам списочного состава (включая совместителей), млн руб. (до 1998 г. — млрд руб.)	3,0	11,6	13,3	12,5	9,8	7,7	11,8	19,4	20,2
Платежи в бюджет — всего, млн руб. (до 1998 г. — млрд руб.)	-	11,1	13,1	18,1	14,9	8,6	13,6	19,4	14,0
из них налог на прибыль	—	2,1	2,4	5,1	4,6	1,2	2,0	1,9	1,2
Биржевой оборот ¹ — всего, млн руб. (до 1998 г. — млрд руб.)	872,4	1675	4653	2960	2321	3276	4997	2722	11596
в том числе:									
Потребительские товары	215,5	664,3	463	1297	1943	2657	3015	1417	6965
Продукция производственно-технического назначения	656,6	951,2	4151	1624	377	619	1812	1043	4408
Прочие	0,3	59,6	39,0	39,0	1,0	—	170	262	223

¹ В фактически действовавших ценах, без оборота по фьючерсным сделкам и сделкам по продаже экспортных (импортных) квот. Кроме того, биржевой оборот по сделкам по продаже экспортных (импортных) квот, включая квоты на использование водных биоресурсов, в 2002 г. составил 29 656 млн руб.

Источник: [PCE, 2003, с. 498]

вые структуры (розничные и оптовые) — стали уменьшать свои затраты, связанные с использованием услуг товарных бирж. Это обстоятельство естественно отразилось на их обороте. Об этом красноречиво говорят следующие данные. Число бирж с 1993 по 2002 г. сократилось с 159 до 40, количество проведенных торгов на них уменьшилось с 14,3 тыс. до 2,5 тыс., количество заключенных сделок сократилось с 182,5 тыс. до 17,4 тыс., а число занятых работников уменьшилось с 4,3 тыс. до 0,3 тыс. человек.

Наиболее репрезентативны данные, связанные с ростом рекламных услуг. Эта «классическая» форма посредничества является важным фактором развития и расширения транзакционного сектора переходной экономики. По «мощности» рекламных услуг можно судить о структуре рыночного обмена, о темпах роста «автономизации» экономических агентов и, соответственно, о возникновении естественного спроса на такой товар, как информация. Возрастание числа

Таблица 4 Основные показатели деятельности рекламных агентств

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число рекламных агентств (на конец года):								
всего	740	969	1250	1160	2325	1957	1576	1756
в процентах к предыдущему году	-	131	129	93	200	84	81	111
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей и работников несписочного состава), человек:								
всего	10238	14111	15977	16816	24109	19362	18692	28146
в расчете на одно агентство	14	15	13	14	10	10	12	16
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей):								
всего, млн руб.(до 1998 г. — млрд руб.)	339	704	1112	1546	5574	5813	7257	16518
в расчете на одного работника, тыс.руб.(до 1998 г. — млн руб.)	33	50	70	92	231	265	335	587
Из общей выручки - выручка от рекламной деятельности:								
всего, млн руб.(до 1998 г. — млрд руб.)	275	518	912	1167	4004	5150	6333	15287
в расчете на одного работника, тыс.руб.(до 1998 г. — млн руб.)	27	37	57	69	166	311	364	543

Источник: [РСЕ 2003, с. 508]

рекламных агентств (с 1995 по 2002 г.) является следствием запроса рыночных агентов на услуги, связанные с продажей ценовой и другой рыночной информации, что и является причиной спонтанного появления тех рыночных агентов, которые ее предоставляют. Рекламные агентства — самая «рыночная» категория экономических субъектов, которые полностью являются производными стихии механизма рыночной координации и подчиняются по своим организационным, экономическим и поведенческим параметрам законам спроса-предложения.

Если интерпретировать данные, представленные в табл. 4, то можно выявить некоторые важные тенденции, связанные с развитием рекламного сектора посреднических услуг. Во-первых, в течение 1995—2003 гг. наблюдается его постоянный рост. Во-вторых, в этом временном интервале можно выделить два отличающихся друг от друга периода — с 1995 по 1998 г. и с 1998 по 2002 г. В первом случае рост информационного посредничества происходит в период трансформационного спада, т. е., несмотря на резкое падение производства практически во всех реальных секторах экономики, посреднический сектор переживает определенный бум. Во втором случае количественный рост информационного посредничества скачкообразно уменьшается по отношению к предыдущему году (в 1998 и в 2000—2001 гг.) Последнее обстоятельство объясняется экономичес-

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

ким кризисом 1998 г., последствия которого отражались на темпе роста рекламных агентств в течение 2000—2001 гг.

О *рыночной природе* информационного посредничества можно судить по мобильным и неустойчивым параметрам рекламного бизнеса. Последний относится к категории малого предпринимательства, а поэтому находится под воздействием краткосрочной рыночной конъюнктуры, сворачивая или, наоборот, разворачивая свою деятельность в зависимости от ее спадов и падений. Однако, несмотря на конъюнктурные всплески и падения рекламной деятельности в течение 1998—2001 гг., экономическая эффективность информационного посредничества постепенно повышается. Это прямо указывает на укрепление рекламного бизнеса, который постепенно набирает темпы своего развития, отвечая на требования начавшегося с 1999 г. экономического роста.

Аналогичная ситуация складывается в сфере посреднической деятельности в сделках с недвижимостью. За период с 1995 по 2002 г. наблюдается постоянный рост организаций, осуществляющих операции с недвижимостью. Он носит волнообразный характер в связи с колебаниями рыночной конъюнктуры. Об этом можно судить по колебаниям индекса прироста числа организаций, предоставляющих посреднические услуги в период с 1998 по 2001 г. (см. табл. 5).

Тем не менее, несмотря на отрицательные значения конъюнктуры количественный рост организаций и занятых в них работников этого сектора посреднических услуг постоянно увеличивается. Следует при этом отметить, что официальные данные статистики о деятельности посредников с недвижимостью не отражают действительного положения вещей в данном секторе экономики. Они лишь фиксируют текущую статистику, связанную преимущественно с предоставлением услуг по приватизации и обмену жилья. Во всяком случае, на это указывают данные табл. 6.

По структуре сделок с недвижимостью, представленных выше, можно судить, во-первых, о характере предприятий, которые оказывают эти услуги, во-вторых, статусе клиентов, которые их потребляют, в-третьих, наиболее массовом секторе спроса и предложения этих услуг. Основная масса операций, фиксируемых статистикой, относится к операциям с жилым фондом — 98,6 % в 1995 г. и 88,0 % в 2002 г. На долю операций с нежилым фондом приходится 0,5 % в 1995 г. и 9,2 % в 2002 г., удельный вес операций с землей еще меньше. Таким образом, основной объем услуг посреднической деятельности приходится на сделки с жильем, что отражает массовые процессы с приватизацией жилого фонда прежде всего в городах Российской Федерации (удельный вес приватизированных квартир в общем числе квартир, подлежащих приватизации, достиг к концу 1999 г. - 46,0 %) [РСЕ 2000, с. 296.].

По данным Госкомстата РФ следует, что основная масса услуг посреднической деятельности в сделках с недвижимостью приходится на городской жилой фонд. На основании этого можно сделать следующее заключение. 1. Большинство посредников этого рода (риэлтеров) концентрируется в городах, особенно в Москве, Санкт-Петербурге и прилегающих к ним областях. 2. Основная масса потребителей услуг в сделках с недвижимостью — это владельцы приватизированного жилого фонда, которые свободно продают, покупают и обменивают свои квартиры.

Другого вида посреднические сделки (особенно с землей) официально занимают в объеме этих услуг незначительное место. Эта ситуация объясняется

Таблица 5 Основные показатели посреднической деятельности в сделках с недвижимостью

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Число организаций (на конец года):								
Всего	730	906	1090	1156	1628	2057	2111	2322
в % к предыдущему году	—	124	120	106	141	126	102,6	110
Средняя численность работников (включая внешних совместителей и работников несписочного состава) ¹ , человек:								
Всего	6155	8242	10438	11425	15976	17152	19780	20867
в расчете на одну организацию	8	9	10	9	10	8	9	9
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей):								
всего, млн руб.(до 1998 г. — млрд руб.)	119	343	903	1431	2623	3811	4346	4343
в расчете на одного работника, тыс.руб.(до 1998 г. — млн руб.)	19	42	87	125	164	222	220	208
Из общей выручки — выручка от посреднической деятельности в сделках с недвижимостью:								
Всего, млн руб.(до 1998 г. — млрд руб.)	106	244	643	1292	2418	3518	3274	3181
в расчете на одного работника, тыс.руб.(до 1998 г. — млн руб.)	17	30	62	113	151	205	166	152

¹1995—2001 гг. — без внешних совместителей и работников несписочного состава.

Источник: [РСЕ 2003, с. 509]

Таблица 6 Число завершенных посреднических сделок с недвижимостью

	1995		1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу	Тыс.	В%к итогу
Все сделки	783,9	100	862,3	100	371,7	100	171,5	100	201,0	100	236,8	100	284,5	100	268,8	100
из них сделки:																
с жилым фондом	772,8	98,6	846,1	98,1	333,7	89,9	164,1	95,7	192,3	95,7	220,8	93,3	264,5	93,0	235,8	88,0
с нежилым фондом	4,3	0,5	7,2	0,9	7,2	1,9	6,8	4,0	6,4	3,2	14,0	5,9	17,6	6,2	24,8	9,2
С землей (земельными участками)	6,8	0,9	9,0	1,0	30,4	8,2	0,6	0,3	2,3	1,1	1,8	0,8	2,4	0,8	7,4	2,8

Источник: [РСЕ 2003, с. 509]

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

тем, что закон о купле и продаже земли не вступил в свою полную силу, что затрудняет официальным образом регистрировать сделки, связанные с ее оборотом. Данные официальной статистики не отражают реальной картины в этом секторе рынка недвижимости. Полагаем, что большинство сделок подобного рода носят конфиденциальный характер, особенно при купле-продаже земли не сельскохозяйственного назначения.

Известно, что значительная часть земельного фонда, особенно прилегающая к большим городам, давно уже является объектом купли-продажи в рамках «теневого» сектора. Можно предположить, что внутри этого рынка имеют спрос и предложение услуги посредников, которые не легализируют свою деятельность. Таким образом, значительный объем сделок с недвижимостью (особенно с землей) не регистрируются официально или регистрируются как договора об аренде. Можно предположить, что основная масса операций в этом секторе экономики находится в «тени» и не фиксируется официальной статистикой.

В условиях переходного периода в России становление системы рыночного обмена, в том числе транзакционного сектора, характеризуется неразвитой институциональной средой, а также неготовностью экономических агентов учитывать экономические интересы своих партнеров. В связи с этим спонтанно возникают:

- многочисленные неформальные правила рыночного поведения, предполагающие неравновесие (асимметрию) экономических интересов одних экономических агентов по отношению к другим;

- монопольные эффекты, способствующие дискриминации различных экономических категорий, например наемных работников по отношению к работодателям, покупателей по отношению к продавцам, массовых потребителей по отношению к производителям;

- схемы экономического обмена и транзакции, в которых издержки сторон только возрастают;

- квазирыночные формы обмена благами и услугами, которые, трансформируясь из институтов директивной экономики, сохраняют монополизм старых централизованных структур.

Эти институциональные особенности рыночного поведения сохраняются на всех уровнях переходного рынка, в том числе и в сфере посредничества, тормозя создание эффективных транзакций и сохраняя простор для транзакций «избирательного типа».

Очевидно, что феномен рыночного поведения переходного типа относится к особой категории экономической культуры, которая формируется в трансформирующихся обществах. Опираясь на гипотезу А. Олейника, рассмотрим некоторые особенности переходной экономической культуры в системе зарождающегося транзакционного сектора [Олейник 1998, с. 124—165].

В условиях развитых рыночных экономик, имеющих длительную историю развития, существует определенный кодекс транзакционного поведения. Развитые рыночные институты экономического обмена предполагают соблюдение таких общепринятых норм социального поведения, как нормы взаимного доверия, симпатии, эмпатии, утилитаризма и интерпретативной рациональности [Олейник 1998, с. 128—132]. Эти нормы, по Олейнику, являются следствием не только эволюции экономических институтов, в рамках которых реализуются цивилизованные

модели рыночного поведения, но в не меньшей *степени определяются общими* правилами той социальной среды и экономической культуры, которая сформировалась в рамках современного развитого рыночного общества. Нормы рыночной культуры можно интерпретировать следующим образом.

Нормы социального доверия составляют основу экономических трансакций. Без них не может состояться даже простейшая сделка, не говоря уже о более сложных.

Нормы социальной эмпатии предполагают необходимость не только внешнего доверия между экономическими агентами, вступающими в сделку, но прежде всего наличие внутреннего согласия между ними. Речь идет о том, что в основе норм эмпатии лежит способность индивидов к межличностному сравнению полезностей, к сопоставлению своих собственных интересов с интересами окружающих.

Нормы утилитаризма включают в себя рациональное преследование конкретной выгоды, связанной с использованием определенных средств и методов достижения экономических целей.

Нормы интерпретативной рациональности синтезируют в себе требования рационального (максимизационного) поведения и взаимного доверия. Следование этим нормам позволяет предсказывать реакции других участников сделки, а также доводить до них свои собственные намерения, тем самым облегчая их предсказание партнерами.

Таким образом, эволюция социальных и экономических институтов современного рыночного общества способствовала формированию такого социального механизма, который делает различные рыночные соглашения (контракты и интеракции) согласованными, внутренне устойчивыми и гарантированными на длительный срок. В основу современных рыночных трансакций заложен не только принцип максимизации выгоды. Он коррелируется феноменом эмпатии (т. е. возможностью поставить себя на место своего партнера по сделке) и нормами взаимного доверия и интерпретативной рациональности, которые являются важным фактором устойчивых доверительных отношений между участниками сделок [Олейник 1998, с. 128—132]. Иными словами, в условиях цивилизованного рынка между партнерами экономического обмена возникает устойчивая система социального доверия, которая обеспечивает равновесие и социальную защиту их экономических интересов. Эта система социального доверия и является социальной основой функционирования тех экономических институтов, которые регулируют различные формы обмена и сдерживают максимизационный эгоизм одних экономических агентов по отношению к другим.

Если использовать гипотезу Олейника об «интегративном» функционировании норм в рамках развитого рыночного общества и экстраполировать ее на переходные экономики, то возникает совершенно другой механизм социального взаимодействия с особыми нормами «переходной культуры».

Нормы доверия субъектов экономических интеракций существуют, но их применение персонифицировано и локально. Речь идет о том, что они не распространяются на широкий круг экономических агентов, взаимодействующих во всей системе рыночных отношений, и не носят анонимного характера. Нормы доверия в условиях переходных экономик преимущественно функционируют в рамках клановых, семейных и патерналистских системах (сетях) и практически не функционируют за их пределами.

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

В условиях переходных обществ *нормы симпатии и эмпатии* существуют, но также в максимально персонифицированной и локализованной форме. Это приводит к дисфункциям в рамках безличных рыночных соглашений, поскольку значительно снижается ответственность и заинтересованность экономических агентов, связанных друг с другом только чисто экономическими интересами. В этих ситуациях начинают доминировать лишь принципы максимизационного эгоизма сторон, а их взаимные обязательства по отношению друг к другу не имеют определяющего значения. В то же время развитые рыночные трансакции базируются не только на экономическом утилитаризме, но предполагают и обязательные элементы социального партнерства. Иначе говоря, стороны трансакции в равной мере стараются соблюсти не только свой персональный экономический интерес, но и взаимные интересы друг друга, что отражается в содержании контрактов. Эта тенденция особо усиливается в случае заключения «отношенческих» контрактов — контрактов длительного действия.

Отметим, что качество развитых рыночных сделок определяется не персональными отношениями между экономическими агентами, а персональные отношения устанавливаются как следствие равновесия и стабильности их экономических интересов. Незавитые рыночные сделки, наоборот, характеризуются доминированием персональных связей, которые решающим образом влияют на экономическую эффективность сделки (трансакции).

Нормы утилитаризма и нормативного рационализма сделок в условиях переходной экономики замещаются излишним максимизационным эгоизмом участников трансакций. Они в большей степени ориентированы на реализацию своих собственных и клановых интересов, чем на соблюдение условий контрактов с рыночными партнерами.

Принято считать, что рыночные сделки в условиях переходного периода более устойчивы, когда они заключаются между представителями кланово-патерналистских структур, и менее устойчивы между всеми прочими участниками обмена. Эта ситуация характерна не только для восточно-европейских стран с переходной экономикой, но в не меньшей степени и для стран развивающегося мира (Индии, Китая и т. п.). Убедительные примеры этого явления приводит Дж. Акерлоф [Акерлоф, 1994, с. 102—103]. Рассматривая функционирование кредитных рынков в развивающихся странах, он выяснил, что они не обладают прозрачностью, надежностью и защищенностью финансово-инвестиционных структур западного типа. Все сделки в рамках развивающихся экономик находятся под контролем кастовых группировок и местных общин, за пределами которых нарушаются правила честной рыночной игры.

Более фундаментальную трактовку данных явлений, происходящих в рамках экономического обмена, дал Л. Мизес [Мизес 2000, с. 185—188]. С его точки зрения, существуют два типа общественного сотрудничества между людьми: сотрудничество посредством договоров и координации и сотрудничество посредством команд и подчинения (гегемонии). Там, где сотрудничество основано на договоре, отношения между взаимодействующими индивидами являются симметричными. Там, где сотрудничество основано на командах и подчинении, это взаимодействие асимметрично: одни индивиды командуют, а другие им подчиняются.

Гегемонистские связи отличаются от договорных только границами, в рамках которых выбор индивидов определяет ход событий. Как только человек

решает в пользу подчинения гегемонии, он в пределах определенной социальной системы становится пешкой в руках тех, кто отдает команды. Подопечные самостоятельны только в выборе подчинения, после этого они теряют самостоятельность и становятся предметом воздействия различных патерналистских механизмов. Выбирая подчинение, человек не отдает и не получает что-либо определенное. Он интегрируется в систему, в которой вынужден оказывать неопределенные услуги и получать то, что руководитель пожелает ему выделить [Там же, с. 186].

В свою очередь сотрудничество, основанное на контракте, предполагает примирительное регулирование разногласий между его сторонами. Рыночный обмен в его развитых формах порождает общество, *члены которого, принимая самостоятельные решения в рамках своих экономических интересов, свободно вступают в отношения контрактного обмена, получая от своих контрагентов конкретные выгоды и отдавая им эквивалентное количество выгод взамен.* Система рыночного обмена основана на социальном партнерстве его членов. Они максимизируют свою выгоду в таком институциональном пространстве, которое, во-первых, не принуждает их вступать во взаимодействие без учета их персональных экономических интересов. Во-вторых, обеспечивает их надежной системой институциональных противовесов, важнейшим из которых является признание взаимных интересов в рамках формализованных и неформализованных контрактных отношений.

Таким образом, система социальных взаимосвязей между агентами экономического обмена может функционировать командным и рыночным способами. В условиях же переходного периода возникают симбиозы этих двух институциональных форм, которые порождают множество модификаций, отражающих уникальные социально-экономические и культурные условия разных стран.

В условиях переходного периода возникают квазиинституты, которые функционируют на всех уровнях переходных экономических систем. Это касается и института контрактных отношений, который связывает агентов экономического обмена, в том числе посредников и их клиентов. «Промежуточные» формы экономического обмена между различными экономическими агентами существенным образом отличаются от тех институциональных форм экономического взаимодействия, которые сформировались в развитых рыночных экономиках.

Попытаемся это показать, опираясь на гипотезу издержек рассогласования формальных и неформальных институтов в условиях переходного периода [Олейник 1998, с. 146—165]. А. Олейник рассматривает общий случай таких издержек трансформации в России для всех экономических институтов. Мы же рассмотрим эти издержки относительно функционирования системы контрактных отношений между посредниками и их клиентами, что позволит проанализировать особенности института посредничества в условиях российской переходной экономики.

Олейник выделяет три класса институциональных издержек в условиях переходного периода [Олейник 1998, с. 151—158].

1. Издержки импорта формальных институтов (I). Они подразделяются на четыре группы: издержки на техническую помощь со стороны стран — институциональных доноров (I1); издержки обучения госаппарата (I2); издержки, связанные с принятием новых законов в законодательных органах (I3); издержки распространения информации об изменении формальных институтов (I4).

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

2. *Издержки подчинения формальным институтам (S)*. Среди них выделяются: издержки доступа к формальным институтам (*S1*); издержки деятельности в рамках закона (*S2*).

3. *Издержки рассогласования институтов (C)*. Они дифференцируются на: издержки сосуществования легальных и нелегальных институтов (*G1*); издержки экспансии формальных правил (*G2*); издержки внелегальности (*G3*); издержки сосуществования противоречивых нормативных систем (*G4*).

Первый класс издержек несет общество и государство. *Второй класс издержек* порождается дисфункциональными процессами приспособления (адаптации) к новым институциональным условиям как представителей государственных структур (чиновничества), так и всех основных субъектов трансформирующейся экономики (производителей, потребителей, продавцов и покупателей и т. д.). В последнем случае речь идет обо всех самостоятельных субъектах формирующегося рынка, которые стараются легализовать свою деятельность и получить доступ к рынку в соответствии с новым законодательством.

Третий класс издержек несут все экономические агенты, вступающие друг с другом в рыночный обмен в условиях относительного институционального вакуума.

Рассмотрим более подробно второй и третий класс издержек, которые возникают в процессе экономического обмена между посредниками и их клиентами в условиях переходного периода.

Второй класс издержек возникает в процессе взаимодействия различных экономических субъектов и чиновников государственных структур, которые обеспечивают, легализацию, законодательный и иной контроль над поведением на рынке. Нам представляется, что в условиях становления рыночных отношений издержки легализации частной экономической деятельности достигают значительной величины. Это объясняется так.

В условиях переходного периода (особенно на начальных его этапах) доминирует «разрешительная» система легализации частного бизнеса. Она базируется на следующих противоречиях. С одной стороны, законодательно декларируется свобода предпринимательства в различных секторах экономики. С другой стороны, система официальной легализации предпринимательской деятельности находится не под контролем декларируемых законов, а под контролем чиновничества. Оно диверсифицирует свои функции и присваивает себе дополнительные административные полномочия в плане оформления легальных процедур вхождения в бизнес. Таким образом, доступ на рынок облагается скрытым налогом по легализации предпринимательской деятельности, который присваивают чиновники. Эти издержки объясняются не только эффектом коррупции, но и отсутствием четкого законодательства и правовых норм, регламентирующих разнообразные случаи легализации частного бизнеса.

В этих условиях затраты, связанные с легализацией, входят в себестоимость тех благ и услуг, которые продаются и покупаются на рынке. Кроме того, стоимость трансакций легализовавшихся экономических агентов завышается не только в рамках основного вида деятельности, но и перекладывается на партнеров и контрагентов сделок.

В связи с существованием скрытого налога на легализацию процесс контрактиции становится излишне затратным и рискованным. Последнее обстоя-

тельство объясняется тем фактом, что экономическим агентам, получившим разрешение и уплатившим «налог» легализации, не гарантирована абсолютная безопасность и полная легальность деятельности. «Разрешительная» система такова, что она может в любое время, даже при отсутствии каких-либо нарушений, запретить или ограничить деятельность конкретного бизнеса. Риск контрактации в условиях переходного периода как раз и заключается в том, что любая транзакция, особенно оформленная контрактом, не может гарантировать контрагенту выполнение сделки со стороны его партнера.

Издержки подчинения формальным институтам возникают не только в начальной стадии, но и в процессе предпринимательской деятельности, поскольку высокие налоги и жесткий административный контроль не могут не сказаться на поведении экономических агентов и их партнеров по сделкам. Можно выделить два аспекта увеличения стоимости транзакций в процессе экономического обмена. Во-первых, налог по легализации бизнеса не только увеличивает издержки, которые переносятся на плечи контрагентов, но способствует возрастанию рисков. Это приводит к тому, что партнеры транзакций стараются минимизировать издержки по реализации транзакций за счет друг друга. Во-вторых, в связи с высоким уровнем прямых и косвенных налогов, возникает множество теневых схем ухода от налогообложения. В этих условиях транзакции экономического обмена становятся еще более рискованными для обои участников сделки и их партнеров.

Описанные выше ситуации касаются всех самостоятельных агентов экономического обмена, независимо от их специализации, в том числе посредников и их клиентов. В условиях больших издержек вхождения на рынок транзакций, а также перманентного риска, связанного с реализацией бизнеса, стоимость услуг посредников возрастает, а надежность их гарантий снижается. В этой связи, а также потому, что оказание подобного рода услуг не требует больших капиталовложений, большинство посредников стараются не легализовывать свою деятельность. Кроме того, посредники, даже если они легализованы, в данной ситуации ориентируются на краткосрочные сделки, поскольку все соглашения долгосрочного характера связаны с такой системой гарантий и обязательств, которые не могут быть обеспечены.

Все эти особенности посредничества переходного типа можно проиллюстрировать на примере деятельности так называемых финансовых посредников, в качестве которых выступают частные банки и другие организации. На рынке финансовых услуг этого рода, как правило, предлагаются «короткие» кредиты под жесткие гарантии и большие проценты. Таким образом, любые формы контрактов, которые заключаются в этом секторе экономики, для большинства экономических агентов носят рисковую и необязательную форму. Степень их надежности повышается только в системе закрытых корпоративно-клановых структур, куда большинство потенциальных клиентов не имеют доступа. На этой основе возникают посреднические монополии, которые обслуживают только конфиденциальных клиентов. Все прочие потенциальные потребители этих услуг дискриминируются или по причине высоких цен, или по причине ограничения их деятельности как конкурентов.

Другой пример ненадежности контрактов со стороны финансовых посредников в условиях переходного периода. Он отражает деятельность инвестици-

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

онных фондов в период так называемого псевдоинвестиционного бума 1994—1995 гг. (АО МММ, «Чара», «Тибет» и др.).

На специфику трансакций и контрактов между экономическими агентами в условиях переходного периода влияют не только стартовые издержки и издержки содержания бюрократического аппарата, но и издержки рассогласования формальных и неформальных институтов [Олейник 1998, с. 155]. Здесь речь уже идет о прямых издержках экономических агентов, которые непосредственно или опосредованно участвуют в рыночном обмене в условиях неопределенности правил поведения и институционального вакуума. Рассмотрим эти издержки более подробно, так как они определяют специфические свойства трансакций и контрактов в условиях переходного периода.

1. Трансакционные издержки сосуществования неформального и легального принципов, на основе которых осуществляется координация сделок.

В условиях, когда отсутствует развитая законодательная база, возрастает общая неопределенность относительно действий контрагентов. Это приводит к тому, что агенты сделок интерпретируют взаимные правила и обязанности своих партнеров и клиентов по-разному. Данное обстоятельство, во-первых, приводит к рассогласованию их взаимных интересов. Во-вторых, способствует возникновению подозрительности и недоверия между ними. В-третьих, ограничивает возможности взаимопонимания и координации их экономических интересов в рамках заключенной сделки.

При таком положении дел формализация контракта между экономическими агентами носит номинальный характер, поскольку условия сделки жестко не обеспечиваются законодательными нормами и соответствующими санкциями со стороны государственных и арбитражных органов. Подобные сделки можно назвать «диффузными», поскольку они содержат такое количество неопределенных факторов, упорядочить и регламентировать которые практически невозможно. Одной из причин «диффузности» контрактов и больших издержек, с ними связанных, является сосуществование различных (формальных и неформальных) правил поведения, что увеличивает вероятность оппортунизма.

Эту ситуацию на рынке трансакционных услуг можно проиллюстрировать поведением информационных посредников, распространяющих сведения об услугах своих клиентов через средства массовой информации. В условиях правового произвола и отсутствия институциональных мер защиты рекламные агентства могут распространять недоброкачественную информацию, которая заведомо наносит ущерб ее пользователям. Достаточно вспомнить рекламные кампании в условиях «псевдоинвестиционного бума» в 1994—1995 гг. Естественно, что и заказчики рекламы финансовых пирамид, и ее распространители понимали некорректность своих действий. Однако они, используя эффекты «массового заражения», сознательно провоцировали население на заведомо убыточные действия. Та же ситуация наблюдалась и в период функционирования чековых инвестиционных фондов, которые «погасили» обязательства государства перед населением в период приватизации и прекратили свое существование.

2. Издержки экспансии формальных правил характеризуются следующими особенностями.

Внедрение новых институциональных структур рыночного регулирования, особенно на первых этапах, создает ситуацию замещения формальных правил

рыночного поведения неформальными. Как мы уже отмечали, это связано с тем, что экономические агенты, вступая в обменные отношения и пытаясь уменьшить свои издержки, не легализуют свои действия в рамках нового законодательства. Данная ситуация порождает ответную реакцию государственных органов по усилению контроля над их поведением, что в свою очередь приводит к росту управленческого аппарата, осуществляющего этот административный контроль.

В этих случаях контрактные отношения экономических агентов находятся под воздействием двух отрицательных факторов. Во-первых, административного давления, которое повышает бюрократизацию экономики и предполагает дополнительные издержки, неявно закладываемые в контракт. Во-вторых, риска дополнительных санкций, который, в случае обнаружения незаконных действий, ложится на плечи партнеров и контрагентов. Вследствие этого в контрактных отношениях рыночного обмена в условиях переходного периода не могут быть четко закреплены обязательства и ответственность сторон, что приводит к ненадежности контракта, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

3. Издержки внезаконности. Они имеют место, когда обе стороны сделки действуют в соответствии с неформальными нормами. И даже в случае оформления контракта последний является лишь официальным прикрытием нелегального поведения.

Издержки внезаконности можно разделить на две группы:

- издержки, которые являются следствием сознательного нарушения формальных правил экономического поведения, декларируемых в законах;
- издержки, которые являются следствием сознательного ограничения объемов трансакций.

В свою очередь, среди издержек первой группы можно выделить два вида издержек: издержки уклонения от санкций, предусмотренных за нарушение формальных правил поведения, и издержки подчинения неформальным институтам.

Очевидно, что любое явное или неявное, прямое или косвенное нарушение закона предполагает дополнительные затраты, связанные с прикрытием девиантных действий. К их числу относятся затраты по минимизации налогов, ведению двойной бухгалтерии, издержки, связанные с выплатой скрытых налогов по легализации.

Издержки подчинения неформальным институтам, особенно в условиях институционального вакуума, являются следствием незащищенности экономических агентов от криминальных структур. Последние навязывают свои услуги рыночным агентам, присваивая значительную часть их дохода, но обеспечивают защиту прав собственности своих клиентов, а также выполняют и другие нелегальные арбитражные функции.

Подобные сделки приводят к следующим последствиям. Во-первых, экономический агент, имеющий такую защиту, поневоле втягивает своих клиентов в систему неформальных сделок криминального характера. Во-вторых, на этих клиентов перекладываются дополнительные затраты, связанные с содержанием нелегального арбитража. В-третьих, характер сделок и их содержание контролируется нелегальными структурами, которые могут навязывать нужный способ их реализации. В-четвертых, трансакции подобного рода становятся излишне

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

рискованными, а все процедуры по улаживанию конфликтов внутри них не могут быть предметом рассмотрения официальных судебных и арбитражных структур.

Таким образом, контракты экономических агентов, которые несут «издержки уклонения» и «издержки подчинения», по существу не могут быть надежными, поскольку базируются на противоправном поведении. Все цепочки обмена экономических агентов, которые минимизируют выполнение формальных правил поведения или связаны с арбитражем нелегальных структур, теневиизируются и оказываются в зоне повышенного риска.

Издержки внезаконности второй группы не всегда связаны с явным нарушением формальных правил поведения, однако способствуют сознательному сокращению объемов транзакций на рынке. К этим издержкам относятся: издержки локализации сделок; издержки, связанные с трансфертом чистого дохода в пользу государства; издержки отсутствия унификации и стандартизации правил рыночного поведения [Олейник 1998, с. 157—158].

А. Издержки локализации сделок. Они возникают в том случае, когда экономические агенты действуют не в свободном рыночном пространстве (разумеется, в пределах своего сектора рынка), а ограничены системой клановых и прочих связей. В данной ситуации транзакции и контракты, которые поддерживаются клановыми структурами, выигрывают в надежности, поскольку минимизируются случаи оппортунизма и явного обмана. С другой стороны, возникают издержки в связи с упущенной выгодой. Речь идет о том, что институты «клановой защиты» ограничены узкими секторами рынка, в которые не попадают те клиенты потенциальных сделок, которые предлагают более выгодные условия. Эти клиенты дискриминируются, так как не являются членами клана.

Такая же локализация сделок характерна и для посредничества бывших централизованных номенклатурных и административных структур. Дело в том, что остатки этих структур в рыночных условиях выживают и обретают новый статус. Они становятся каналами реализации экономического обмена, замещая собой тот институциональный вакуум, который возникает в связи с разрушением жесткой системы централизованных связей командной экономики. Очевидно, что процесс контрактации между экономическими агентами в рамках этих структур, с одной стороны, становится более надежным. С другой стороны, все транзакции, выходящие за пределы этих патерналистских структур, дискриминируются, что, естественно, понижает степень экономической свободы всех прочих субъектов рыночного поведения, которые не контролируются этими монополиями.

Б. Издержки трансферта чистых доходов. Этот тип издержек возникает, когда экономические агенты, вступая в разные формы обмена, используют неформальные правила поведения и не регистрируются в официальных органах. В этом случае они, выплачивая косвенные налоги (например, акцизные сборы), не могут рассчитывать на помощь государства, так как формально (юридически) не существуют. Кроме того, находясь в пределах неформальной экономики и не легализуя свою деятельность, данная категория агентов становится объектом давления криминальных структур, а также подвергается риску недобросовестных сделок, которые она не может опротестовать в официальном порядке.

В. Издержки отсутствия универсальных правил рыночного поведения. В условиях переходного периода большинство экономических агентов, использующих

неформальные правила рыночного поведения, вынуждены делать это не по злому умыслу, а по причине отсутствия развитых и кодифицированных формальных норм и соответствующей системы защиты (санкций за их нарушение). В условиях институционального вакуума выбор неформальных правил рыночного поведения для значительного числа экономических агентов становится вынужденной, необходимой мерой.

Однако неформальные структуры и институты, спонтанно возникающие в системе институционального вакуума, не могут гарантировать долгосрочность функционирования экономических трансакций. Все сделки подобного рода и скрепляющие их контракты ориентированы лишь на краткосрочный и среднесрочный периоды. Таким образом, контракты в системе экономического обмена переходного типа, во-первых, не могут быть рассчитаны на длительную перспективу, во-вторых, подвержены большому риску оппортунистического поведения, в-третьих, не находятся под защитой государства. Процесс контрактации в таких условиях предполагает заключение только простейших сделок. Кроме того, они рассчитаны на персональные отношения в рамках неформальных структур. Все это жестко ограничивает альтернативные варианты поведения экономических агентов, даже если в принципе и возможны более выгодные контракты.

К особому классу можно отнести *издержки «нормативной аномии»*. Они являются результатом противоречий формального и неформального кодексов поведения, которые приводят к рассогласованию поведения экономических агентов. Можно выделить несколько ситуаций, которые иллюстрируют данный феномен в системе отношений «посредник-клиент».

Первая ситуация. Сговор между участниками сделки против государства, при котором скрываются действительные условия ее реализации с целью минимизации налогов как с той, так и с другой стороны. Как правило, данные случаи типичны для неформального сектора рынка трансакций. Здесь рассогласование формальных и неформальных норм заставляет участников сговора постоянно искать различные способы «прикрытия» своих действий. Риск таких трансакций постоянно повышается, поскольку с течением времени возрастает степень нарушения формальных норм. Как следствие возрастает и жесткость санкций со стороны официальных органов рыночного контроля. Кроме того, сделки этого рода требуют постоянного согласования неформальных правил поведения со стороны их участников, что еще более усложняет процесс реализации трансакции. Все это, в конечном счете, способствует постоянному возрастанию издержек со стороны участников сделки как чисто экономических, так и социальных.

Вторая ситуация. Сговор между посредником, который контролирует процесс реализации трансакции, и одним из его клиентов против другого. В этой ситуации фактические правила и условия контракта скрываются до тех пор, пока клиент, не участвующий в сговоре, не заключил контракт. Естественно, что такие сделки носят асимметричный характер. Эту асимметрию можно интерпретировать двояким образом. Во-первых, участники сговора (посредник и его доверитель) сознательно планируют получение дополнительной выгоды за счет третьей стороны, которая в сговоре не участвует. Во-вторых, жертва асимметричной трансакции действует по формальным правилам, не обладая конфиденциальной информацией о действительном характере сделки. В процессе реализации сделки возникает серьезное напряжение между участниками сделки, кото-

Рыночные и переходные модели посреднического поведения

рое со временем возрастает. По мере того как начинают выясняться намерения сторон, оппортунизм участников сговора из латентной фазы переходит в открытую фазу, что естественно порождает конфликт и как минимум приводит к расторжению сделки.

Третья ситуация. Посредник, базируясь на неформальных правилах поведения, сознательно не информирует своих клиентов о реальных условиях сделки. Тем самым он провоцирует их на совершение явно убыточных действий, которые, кроме того, могут подвергнуться санкциям со стороны государства. Не зная действительных правил игры, клиенты посредника вкладывают свои ресурсы в сделку, которая им явно не выгодна, отрицательно сказывается на их репутации и т. д. Это типичный случай экономических провокаций, основанных на излишнем доверии одних экономических агентов по отношению к другим, в результате чего убытки первых оборачиваются прибылью для вторых.

Четвертая ситуация. Имеет место сговор потенциальных клиентов по отношению к своему посреднику. Это типичная ситуация в транзакционном секторе российского бизнеса, когда после заключения контракта посредник не получает соответствующего вознаграждения и выводится за пределы сделки. Данная ситуация становится наиболее массовой, когда посредники официально не легализуют свою деятельность и не могут требовать официальной юридической защиты своих прав.

Пятая ситуация. Посреднические функции выполняются представителями официальных государственных структур, которые по своему административному статусу не имеют на это право. Естественно, что чиновники, обладающие соответствующей информацией и полномочиями, могут лоббировать интересы тех коммерческих структур, которые готовы оплачивать их услуги. Подобного рода посреднические операции носят, как правило, конфиденциальный характер. Они являются типичной иллюстрацией коррумпированности государственных чиновников, использующих свое служебное положение в личных целях.

Эти и многие другие примеры, которые можно привести, позволяют обобщить основные параметры и особенности транзакционного сектора в переходной российской экономике.

Для трансформационного этапа характерен институциональный вакуум, в частности порождающий несоответствие формальных и неформальных норм. Эффекты рассогласования можно рассматривать на уровне транзакций всех субъектов экономического поведения, и в том числе системе посреднических (контрактных) отношений.

Одной из причин контрактного произвола, доминирующего в транзакционном секторе, является «рекомбинантная» форма собственности, которая возникла в российской экономике в переходный период. Речь идет о некоем симбиозе формальных и неформальных институциональных структур, которые образуют очень запутанные и взаимно переплетающиеся отношения собственности, где трудно отделить долю частных лиц, участвующих фирм, государственных предприятий и собственно государства [Гимпельсон 1997, с. 82].

В конечном счете можно сказать, что созданные в результате либерализации институциональные условия являются своеобразной квазиформой, за которой скрываются реальные структуры, обслуживающие интересы многих экономических агентов, не легализирующих свой реальный экономический статус в

силу неопределенности, повышенного риска и других причин [Старк 1994]. Это, в свою очередь, способствует возникновению и функционированию такой контрактной среды, которая не гарантирует устойчивость, выгодность и длительность экономических сделок, а, наоборот, увеличивает издержки экономических агентов.

Литература

- Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5.
- Войчак А.* Организационно-экономический механизм посреднической деятельности предприятий оптовой торговли. М., 1991.
- Гимпельсон В.* Частный сектор в России: занятость и оплата труда // МЭ и МО. 1997. № 2.
- Кокорев Р.* Посредничество как институт рынка в переходных условиях. М.: Изд. МГУ, 1993.
- Пугинский Б.И.* Коммерческое право России. М., 2000.
- Мизес Л.* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000.
- Олейник А.* Издержки и перспективы реформ в России. Институциональный подход // Истоки. 1998. Вып.3. М., 1998.
- Российский статистический ежегодник. М., 2003.
- Российский статистический ежегодник. М., 2000.
- Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма // Вопросы экономики. 1994. № 7.
- Тыньель А., Функ Я., Хвалец В.* Курс международного торгового права. Минск: Амалфея, 2000.
- Шаленко В.* Посредничество. М.: Изд. МГУ, 1997.
- Экономика переходного периода / Под ред. В.В. Радаева и др. М.: ТЭИС, 1995.
- Adams R.* Brokers and Career Mobility Systems in The Structure of Complex Societies // South Western Journal of Anthropology. 1970. V. 1. № 2.
- Anheier H., Gerhards J., Romo F.* Forms of Capital and Social Structure in Cultural Fields: Examining Bourdie's Social Topography//American Journal of Sociology. 1993. V. 8. № 4.
- Berkovitz S., Wellman B.* Structural Sociology. L.: Cambridge Universe Press, 1986.
- Blau P.* Structural Sociology and Network Analysis // American Journal of Sociology. 1982. V. 3. №9.
- Blok A.* The Mafia of Sicilian Village. L., 1974.
- Bott E.* Family and Social Network. L.: Tavistock, 1957.
- Cook K., Emerson R., Gilmor V., Yamagishi T.* The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results // American Journal of Sociology. 1989. V. 7. № 3.
- Gould R.* Power and Social Structure in Community Elite's // Social Forces. 1989. V. 68. № 12.
- Mardsen P.* Brokerage Behavior in Restricted Exchange Networks // Social Structure and Network Analysis. 1982. V. 7. №4.
- Mintz B., Schwarz M.* The Power of American Business // American Sociological Review. 1985. V.3. №8.