

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Институциональная  
экономика

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ



ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

серия основана в 1996 г.



# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

**Учебное пособие**

*Под руководством академика Д.С. Львова*

Рекомендовано  
учебно-методическим объединением  
вузов Российской Федерации  
в качестве учебного пособия  
по специальности «Менеджмент организации»

Москва  
ИНФРА-М  
2001

**УДК 330(075.8)**  
**ББК 65.5я73**  
**И 71**

**И 71**      **Институциональная экономика:** Учеб. пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 318 с. — (Серия «Высшее образование»).

ISBN 5-16-000592-7

Учебное пособие посвящено институциональной теории, ее месту в экономической науке, системным функциям экономики в обществе, положению предприятия, современной корпорации в экономике, роли бизнес-групп в институциональной структуре современной экономики, системным исследованиям экономики, эволюционной макроэкономической теории.

Для студентов и преподавателей экономических вузов.

ББК 65.5я73

ISBN 5-16-000592-7

© Коллектив авторов, 2001

## ВВЕДЕНИЕ

Трудности, связанные с трансформацией народного хозяйства России в рыночную экономику, вызваны, как показал десятилетний опыт экономических реформ, в первую очередь отсутствием адекватной переходному периоду экономической теории. Основной теоретический багаж реформаторов в России базировался на западном опыте прошлых лет и научной мысли, сформировавшейся в других условиях и применительно к другим реалиям. Речь идет прежде всего о неоклассической экономической теории, в частности об одном из ее направлений — монетаризме. Будучи примененной не к месту и не по назначению, а в качестве идеологического оружия, монетаристская теория в руках либерал-реформаторов уподобилась, по образному выражению академика Л. Абалкина, «Мамаю, который прошелся по России». В результате Россия превратилась в третьеразрядную страну с несными перспективами.

В чем же заключалась основная теоретическая ошибка идеологов экономической реформы? Если ответить кратко, то в игнорировании достижений современной экономической мысли. Аргументы сторонников альтернативных направлений — неокейнсианства, институционализма и других либо замалчивались, либо нарочно представлялись в окарикатуренном виде. Понадеявшись на «невидимую руку рынка», реформаторы упустили из виду тот простой факт, что на практике пресловутая рука рынка весьма ощутима. Институты — вот слово для расшифровки метафоры Адама Смита. Переход к рынку без построения рыночных институтов с неизбежностью должен был привести (и, к нашему великому сожалению, привел) к появлению дикого капитализма — с базаром вместо рынка, криминалом вместо государства, тотальным обнищанием населения вместо формирования состоятельного среднего класса.

Чтобы преодолеть все пагубные последствия реформ и достойно ответить на вызовы XXI в. необходимо восполнить как можно скорее существующий в наших знаниях огромный теоретический пробел. Нужен эффективный инструмент познания реальной экономики реформ, и таким инструментом является (хотя и не сводится только к нему) институциональная экономическая теория.

Институциональная эмика — научное направление современной экономической мысли, исследующее проблемы экономической теории в их взаимообусловленности с институциональными изменениями. Поведение хозяйствующих субъектов, действие законов спроса и предложения, динамика экономического рос-

та, функционирование рыночных и административных механизмов, управление деловыми транзакциями — все эти явления и процессы, перечень которых можно продолжать до бесконечности, зависят от принятых в обществе институтов. Основное назначение и смысл существования институтов, или, как нередко их называют, правил игры, заключается в организации взаимоотношений между людьми. Без институтов развитая социально-экономическая жизнь была бы невозможной: общество представляло бы собой множество не связанных друг с другом сегментов, групп, индивидов. Развитие и усложнение социально-экономических отношений идет вкуче с эволюцией институтов. Аксиомой (к сожалению, не для всех) является тот факт, что игнорирование — сознательное или бессознательное — роли и значения институтов и институциональных изменений, несовместимость предлагаемых мер по экономическому реформированию господствующей в обществе иерархии институтов изначально обрекают реформы на неудачу.

Одной из немногих попыток представления проблем и понятий институциональной экономической теории является данное учебное пособие. Поскольку институционализм находился долгое время вне руслу мейнстрима экономической мысли, в учебниках по экономике он практически не находил отражения. В настоящее время положение медленно, но верно изменяется: институциональная экономика начинает выходить на авансцену экономической теории, в связи с чем возникает потребность в изложении ее основных понятий в доступном для учащихся виде.

Данное учебное пособие представляет собой плод творческого сотрудничества преподавателей Государственного университета управления и ученых Отделения экономики Российской Академии наук. Более того, почти все авторы книги выступают в двух ипостасях — преподавателей и ученых. Это имеет как свои плюсы, так и минусы, причем зачастую они переплетены. Авторы осознают, что отдельные положения работы грешат излишней научностью, есть спорные дискуссионные моменты, некоторые из вводимых понятий не совсем коррелируют друг с другом. Справедливости ради следует сказать, что в этом не только, точнее, не столько вина авторов, сколько «вина» самой институциональной теории, переживающей бурный этап развития, поиска, экспериментирования.

Учебное пособие состоит из 10 глав.

В *первой главе*, написанной академиком Д.С. Львовым, институциональная теория рассматривается в качестве эффективного инструмента познания экономических реформ. Провалы в экономической политике были обусловлены теоретической несостоятельностью младореформаторов, основанной на полном пренебрежении к достижениям отечественных ученых-экономистов (теория СОФЭ)

и некритическим восприятием идеологии Вашингтонского консенсуса (либерализация, приватизация и стабилизация через жесткое формальное планирование денежной массы). В главе предлагается новый подход к управлению государственной собственностью на основе *системы национального имущества*, которая включает: 1) конституционное запрещение значительной доли ресурсов в форме коллективного достояния общества; 2) открытый конкурентно-рыночный режим эксплуатации национального имущества; 3) национальный дивиденд.

*Вторая глава* (д.э.н., проф. В.Г. Гребенников) посвящена методологическим вопросам институционализма. Последний трактуется как методология комплекса наук, изучающих социальную систему — совместную деятельность людей, регулируемую внешними (рефлексивными) нормами, или институтами. Институты образуют две группы: правовые и условные (социально-культурные). В главе показывается, что институционализм руководствуется принципами институтоцентризма, несводимости, методологического социализма, единства и историзма.

В *третьей главе* того же автора акцент делается на экономической истории, рассматриваемой с позиций институционального подхода. В ней освещаются главные вопросы и события истории хозяйства, а также основные черты и исторические предпосылки капиталистического хозяйства.

В *четвертой главе*, написанной к.э.н., доц. В.В. Зотовым, исследуются системные функции экономики в обществе. Экономика развивается в каждом обществе как функциональная подсистема, призванная решать как адаптивные проблемы общества, являющегося социальной системой высшего порядка, во взаимоотношениях с другими обществами и с природной средой, так и внутриобщественные проблемы, возникающие в процессах функционирования общества и его подсистем. Институционализация экономических форм и действий выступает необходимым атрибутом социальной (в отличие от индивидуальной) жизни во всех ее аспектах и проявлениях, в том числе и экономических.

В *пятой главе* д.э.н., проф. В.Ф. Пресняков раскрывает сущность предприятия как системы коллективного действия. Изначально фирма представляла собой симбиоз организационной формы экономической деятельности и частного имущественного объекта, чему соответствовало совмещение в одном лице собственника фирмы и предпринимателя. С течением времени институциональная природа фирмы менялась. Коллективная деятельность фирмы предполагает определенный уровень (иногда весьма высокий) организации усилий ее участников. В свою очередь, организация опирается на соподчиненность и сбалансированность задач и функций, которые она призвана выполнять, и, следовательно, предполагает, что участники коллективной деятельности следуют определенным

количественным и качественным ограничениям и правилам в своих трудовых усилиях.

*Шестая глава* (д.э.н., проф. Г.Б. Клейнер) углубляет наше понимание предприятия. В современной экономике России оно является одним из основных институтов организации производства. Вместе с тем состояние подавляющего большинства предприятий трудно признать удовлетворительным. Экономическая сущность предприятия выявляется при сравнении распределенного или проектного способа производства продукции с концентрированным или объектным. Главное отличие предприятия — осуществление на нем трех взаимосвязанных процессов: производства продукции, ее реализации и воспроизводства использованных ресурсов. Автор вводит в научный оборот понятие «душа предприятия» вслед за понятием его «генотипа», что позволяет раскрыть системную целостность предприятия, определить основные характеристики его внутренней сбалансированности, поставить вопрос о нравственности бизнеса, исследовать роль «резонанса» души лидера и корпоративного духа предприятия в повышении долговременной эффективности деятельности предприятия.

*Седьмая глава* (д.э.н., проф. Б.А. Ерзнкян) посвящена институциональным особенностям и перспективам развития современной корпорации, которая сохранила и развила многие исторически доставшиеся ей черты и в то же время существенно эволюционировала. Подход к корпорации на основе транзакционной концепции позволяет провести сравнительный институциональный анализ иерархических, рыночных и смешанных форм. Главным критерием для осуществления надлежащего выбора выступает минимизация транзакционных издержек. Организационные формы и структуры современной корпорации представлены как ранними, так и более поздними инновациями: унитарной (функциональной), холдинговой, мультидивизиональной, матричной, проектной, сетевой и иными формами организации бизнеса. Приводится классификация различных корпоративных моделей по институциональным признакам, а также классификация корпоративной формы предприятия с точки зрения их участия или неучастия в иерархии и группе. Особый акцент делается на специфике российской управленческой корпорации, действующей в собственных интересах корпоративного руководства. Это специфическая управленческая корпорация, характер которой проявляется в дискреционном поведении менеджмента, а специфика заключается в том, что даже при соединении управления с собственностью она не перестает быть управленческой.

В *восьмой главе* д.э.н., проф. В.Е. Дементьев знакомит с бизнес-группами — крупными компаниями, имеющими дивизиональную структуру, холдинговыми компаниями вместе с контроли-

руемыми, финансово-промышленными группами. При классификации бизнес-групп с точки зрения механизмов управления совместной деятельностью выделяются следующие типы групп: 1) использующие возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий; 2) координирующие совместную деятельность за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам; 3) основанные на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы. Регулирующие возможности отдельных механизмов интеграции меняются вместе с экономической основой предприятий: финансово-промышленные группы; сетевые индустриальные организации и т.д. Интеграция в бизнес-группы благоприятствует раскрытию экономического потенциала участников, снимает препятствия к этому (запирающие эффекты), существующие как при рыночной, так и при государственной координации экономической деятельности. Поскольку отдельные отрасли в разной мере подвержены запирающим эффектам, эффективность различных вариантов интеграции зависит от отраслевых обстоятельств. Интеграционные и дезинтеграционные тенденции в экономике претерпевают циклические изменения.

В *девятой главе* системные исследования экономики рассматриваются д.э.н., проф. А.А. Зарнадзе в качестве предпосылок институциональных преобразований в народном хозяйстве. Проводимая экономическая реформа имеет много недостатков, но основной из них заключается в том, что она не имеет системного содержания. Недостаточное методологическое обеспечение привело к ряду серьезных упущений, определивших неэффективную динамику реформы, и ввергло народное хозяйство в глубокий экономический кризис. Значительное негативное влияние на ход экономической реформы оказало отсутствие ее четко сформулированных целей и задач. Поправить неэффективную динамику экономической реформы возможно только на основе институциональных преобразований, которые по определению должны базироваться на преодолении противоречий и неопределенностей, возникших в социально-экономической системе в процессе ее реформации.

*Десятая глава* (академик В.И. Маевский) завершает учебное пособие освещением основ эволюционной теории, неразрывно связанной с институциональной экономикой. Эволюционная экономика — научное направление, исследующее экономическое развитие в предположении, что состав действующих лиц в экономике меняется по законам естественного отбора. Действующими лицами являются технологии, виды продукции, организации, институты. Она представляет собой необратимый во времени процесс развития, в значительной мере связанный с явлениями неравновесия, неустойчивости, разупорядоченности, неопределенности. Вместе с тем эко-



номике свойственно стремление к финансовой стабильности, согласованию затрат и результатов, спроса и предложения, к антикризисному развитию, а значит, — к равновесию, устойчивости, порядку, определенности. Сочетание этих разнонаправленных явлений порождает противоречия реальной экономики. В научном аспекте данное сочетание требует синтеза эволюционной и традиционной экономических теорий. Результаты исследования неравновесных процессов с позиций эволюционной макроэкономической теории позволяют автору сделать, в частности, вывод о том, что российская экономическая политика в течение 90-х годов XX в. строилась на ошибочной идее финансирования экономического роста в основном из накопленного капитала.

# **1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ — ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОЗНАНИЯ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕФОРМ**

*Глава посвящена раскрытию теоретической несостоятельности курса российских реформ, приведших к катастрофическим практическим результатам. В ней рассмотрены причины неудач реформирования российской экономики, обоснована необходимость применения институционального подхода и предложены пути совершенствования экономических реформ в России.*

## **1.1. Пробелы в теории — провалы в практике**

Кризис в экономике идет рука об руку с кризисом в экономической науке. В науке он проявился намного раньше, чем начался активный период реформ. До перестройки ученые были лишены возможности исследовать альтернативные пути социально-экономического развития. Принципиальная установка верхов: «Единственно правильным путем идете, товарищи!» не предусматривала альтернатив. В результате не рассматривалось иной модели социалистической экономики, кроме директивно-плановой.

Господствующей в ту пору была теория трудовой стоимости. Согласно этой теории стоимость товара создается производительным трудом. Все же другие факторы производства стоимости не создают, а лишь перераспределяют прибавочный продукт в соответствии с законами рынка. Поскольку стоимость товара выше стоимости рабочей силы, отсюда делался вывод о присвоении прибавочного продукта собственниками средств производства, об эксплуатации труда капиталом.

Представив капитализм как общество несправедливости и эксплуатации, марксизм направил энергию миллионов людей на испровержение этого строя. Треть человечества была занята беспощадной борьбой за «освобождение труда» и построением нового общества.

Однако главный парадокс истории заключается в другом. Трудовая теория стоимости, породившая мощное антикапиталистическое движение, оказалась чрезвычайно разрушительной именно для тех стран, которые назвали себя социалистическими. Она на десятилетия определила неправильную ориентацию хозяйственных решений, и, как следствие, деградацию производительных сил общества.

Известно, что наша прежняя система ценообразования строилась на основе себестоимости продукции, реализуя наиболее примитивную трактовку теории трудовой стоимости. Процент на ка-

питал и природные факторы на цены не влияли. Отсюда получалось, что самую дешевую продукцию дают заводы-гиганты, а самую дешевую электроэнергию — мощные гидростанции, в том числе и на равнинных реках. На что ориентировали практику такие цены и стоящий за ними механизм хозяйствования, всем хорошо известно. Но от оставленного нам наследия уже никуда не уйти — ни от огромных омертвленных капитальных средств, ни от затопленных плодородных полей, ни от загубленных рыбных богатств, ни от загрязнений воздушной среды.

В таком состоянии мы и вошли в период перестройки. Экономический рост прекратился, негативные процессы нарастали. Достойно вписаться в мировой рынок мы не смогли в силу технологической отсталости и монополизации производства. Не последнюю роль в этом сыграла и деформированная система цен, разработанная в соответствии с трудовой теорией. Следствие этого — дешевые и потому разбазариваемые энергоносители, сырьевые ресурсы, и, наоборот, очень дорогая промышленная продукция с учетом ее низкого качества. В общем, полуколониальная, отсталая экономика.

Были ли отсюда сделаны необходимые теоретические выводы? Отнюдь нет. Нашлось другое объяснение: во всем виновата административно-командная система! Но это лишь полуправда. А вся правда в том, что система управления служила проводником насаждаемых сверху идеологических установок, исполнителем приговора, заложенного в трудовой теории стоимости.

В таких условиях отечественным экономистам оставалось лишь развивать теорию государственного планирования. И они это делали, несмотря на идеологический пресс. В данной области в 60–70-х годах мы были близки к мировым стандартам. Достаточно вспомнить о присуждении Нобелевской премии одному из выдающихся ученых того времени академику Л.В. Канторовичу, прорывные идеи СОФЭ, разрабатывавшиеся в то время в Центральном экономико-математическом институте (ЦЭМИ).

СОФЭ выступала как альтернатива апологетике господствовавших тогда методов управления народным хозяйством. Ее создатели сразу занялись методологией рационального хозяйствования, изучением принципов построения эффективной системы хозяйственных отношений, основывающейся на сочетании структур «вертикальных» и «горизонтальных» взаимодействий между экономическими субъектами.

Важнейшим результатом теории оптимального функционирования явилось представление об оценках всех видов ресурсов как характеристиках их вклада в удовлетворение потребностей общества. Не только труд, но и другие факторы производства — природные, капитальные, вообще любые лимитированные ресурсы получают при оптимальном функционировании свою оценку. Преодоление

ограниченности трудовой теории стоимости и связанных с ее использованием широкомасштабных народнохозяйственных ошибок — несомненная заслуга СОФЭ.

На строго научной основе была раскрыта роль ряда характеристик общеэкономического уровня — таких, как норматив дисконтирования денежных ресурсов, проценты за кредит, рентные оценки и т.д., выработано понятие наилучшей стратегии развития экономики. Это привело к тому, что уже в 70-е годы были сформулированы теоретические предпосылки создания хозяйственного механизма типа регулируемого рынка. Именно за это теория СОФЭ неоднократно подвергалась огульной и некомпетентной критике вплоть до того, что сам термин СОФЭ периодически исчезал из печатных изданий. Последний идеологический погром был осуществлен в 1983—1985 гг., как раз на самом старте перестройки. Тем самым противникам СОФЭ удалось реализовать свою главную цель — вывести теоретическую базу реформ и вместе с ней и ЦЭМИ из процесса рыночных преобразований.

Долгие годы догматизма не могли не сказаться на уровне научного обоснования реформ. В поле зрения реформаторов оказалось лишь одно из направлений западной экономической мысли — либерализм в его «чикагском» (монетаристском) исполнении.

Руководству страны были навязаны стандартные подходы к реформированию экономики со стороны влиятельных научных и правительственных кругов Запада. Прежде всего речь идет о разработанной в среде международных финансовых организаций и американского экономического истеблишмента доктрине Вашингтонского консенсуса. Идеология Вашингтонского консенсуса отличается крайним упрощением задач экономической политики и сведением ее к трем постулатам: **либерализации, приватизации и стабилизации через жесткое формальное планирование денежной массы**. Эта политика направлена на максимальное ограничение роли государства как активного субъекта экономического влияния и ограничение его функций контролем за динамикой показателей денежной массы.

Изначально принципы Вашингтонского консенсуса разрабатывались для установления элементарного контроля за формированием экономической политики слаборазвитых государств с целью предотвращения разбазаривания предоставляемых им из-за рубежа кредитов. Этим объясняется и ее удивительный примитивизм, сведение всех вопросов макроэкономической политики к либерализации и формальному планированию прироста денежной массы на основе простых регрессионных зависимостей. С точки зрения интересов МВФ смыслом этой политики было не столько ее содержание, сколько реализуемая на ее основе технология контроля за действиями правительств соответствующих стран. Этим объясняется и выбор простых для контроля методик планирования. Задавая же-

сткий план прироста денежной массы, либерализации цен и внешней торговли, МВФ одновременно блокировал свободу действий во всех других вопросах экономической политики становившегося фактически подконтрольным правительства. Такая политика хотя и не приводила к экономическому росту, но обеспечивала контролируемость, прозрачность и предсказуемость экономической политики, что было важно для международного финансового и торгового капитала, заинтересованного в установлении контроля над рынками соответствующих стран.

Мы не стали исключением из этого ряда зависимых государств — для так называемых постсоциалистических стран была разработана своя модификация доктрины Вашингтонского консенсуса, получившая название «шоковой терапии». Под давлением иностранных кредиторов российским руководством была признана руководящая роль МВФ в формировании экономической политики государства, основные параметры которой разрабатываются экспертами МВФ и затем утверждаются Правительством и Центральным банком в форме соответствующего Заявления. Объективных оснований для соблюдения такой логики планирования экономической политики нет — это вопрос компетентности и политического выбора.

Не удивительно, что выстроенная на основе идеологии радикального либерализма политика «шоковой терапии» оказалась совершенно неадекватной запланированным результатам. Ни один из прогнозов авторов этой политики не оправдался — допущенные ошибки не имеют себе равных в практике экономического прогнозирования. В частности, перед либерализацией цен прогнозировалось, что стабилизация будет достигнута при трехкратном повышении общего уровня цен. С тех пор рост цен составил тысячи раз, а стабилизация так и не достигнута. Прогнозировалось, что динамика обменного курса рубля не превысит 250%. За полтора года курс доллара вырос в 250 раз! Перед массовой приватизацией предприятий прогнозировался быстрый рост эффективности производства. В действительности по всем показателям эффективности производства произошел колоссальный спад: по производительности труда — на 37%, по энергоотдаче — около  $\frac{1}{3}$ . Спровоцированные политикой «шоковой терапии» спад производства, снижение экономической эффективности, разрушение производственного потенциала страны по своим масштабам не имеют равных в экономической истории мирного времени.

Неадекватность доктрины Вашингтонского консенсуса реальным проблемам экономического развития и ее теоретическая несостоятельность хорошо известны специалистам и многократно доказаны на практике. Тем не менее, став своего рода символом веры в международных финансовых кругах и удобным инструментом для навязывания ими своих интересов правительствам разных госу-

дарств, эта доктрина усиленно пропагандируется, и принимаются активные меры по продвижению ее носителей в органы власти и сферу общественного сознания через ангажированных «ученых» и журналистов<sup>1</sup>.

В сложившейся ситуации агрессивной экспансии доктрины Вашингтонского консенсуса на Российскую Академию наук ложится большая ответственность за сохранение научной добросовестности, обеспечение теоретической обоснованности экономической политики, сохранение научных знаний в общественном сознании и их воспроизводство в высшей школе. К сожалению, в какой-то степени из-за пассивности академической науки, а главным образом в связи с огромными деньгами, брошенными на пропаганду американского «mainstream» через издание книг, организацию зарубежных стажировок, международных семинаров и конференций, происходит крупномасштабное опошление и примитивизация экономической мысли.

В результате вне поля зрения широкой научной общественности и хозяйственных руководителей оказались другие мощные направления западной экономической мысли и прежде всего институциональная теория.

Современная теория институционализма раскрывает особенности современных представлений о роли государства в рыночной экономике, в реализации определяющих целей общества. Это прежде всего неприятие «беспредела» в достижении личных или групповых целей. И не случайно, что все большее значение в западных экономиках придается механизмам, принуждающим предпринимателей каждый раз при реализации своих интересов исходить из необходимости соблюдения интереса общественного. Эти механизмы действуют в сложной системе общественных отношений, регулируемых органами законодательной, исполнительной и судебной властей, а также специализированными общественными организациями. Без развитой системы институтов, защищающих права производителей, населения и государства, современный рынок не может эффективно функционировать.

Директивное регулирование, будучи альтернативой рыночной самонастройке, не является, тем не менее, антиподом рынку. Это его продукт и важный конституирующий элемент. Не случайно оно так широко практикуется сегодня не только государством, но и самим бизнесом.

В рамках этой теории получили новое освещение процессы трансформации собственности, что подводит их к принципиально иным выводам в сравнении с представлениями российских приватизаторов.

---

<sup>1</sup> На эту опасную сторону идеологии Вашингтонского консенсуса еще в 1993 г. одним из первых обратил внимание чл.-кор. РАН С. Глазьев.

Исторический процесс общественного развития свидетельствует о том, что институт собственности возник и развивался как один из важнейших инструментов вычленения экономики, т.е. производства в широком смысле, из общей, первоначально неразделимой по характеру выполняемых функций общественной системы. Он выполнял служебную роль в становлении самостоятельной, все более защищенной от произвола властей и пут личных зависимостей экономики, которая приобретала тем самым все большую автономность. А это, в свою очередь, открыло дорогу для более широкого разделения труда и кооперации, для все больших масштабов технических и организационных усовершенствований производства.

И не странно ли — выгоды, извлекаемые обществом из автономного существования экономики, приписывать не этому первоисточнику, а всего лишь одному из обеспечивающих его факторов — институту собственности?

Рассматривая функцию института собственности в указанном выше «оградительном» значении, можно сформулировать следующие два принципиальных вывода.

Во-первых, в ходе эволюционного развития экономики и общества способ реализации этой функции может изменяться (и действительно изменяется), так что не существует раз навсегда закрепленных и «освященных» историей преимуществ одной формы собственности над другими. И, во-вторых, поскольку специализация и автономизация экономической подсистемы — свершившийся факт современного индустриального или постиндустриального общества, то сохранившиеся конструкции старого института частной собственности носят все более рудиментарный характер, как остатки крепостных укреплений в современных городах. В связи с этим пафос борьбы общественных сил за и против таких ограниченный теряет реальное содержание и превращается в жупел, используемый политическими партиями и стоящими за ними группами давления, соперничающими за кусок государственного пирога.

Эти выводы подтверждаются реальными тенденциями отделения собственности от управления, расчленения комплекса прав собственности на составляющие, комбинируемые во все более разнообразных конфигурациях между участниками хозяйственного процесса. Классический пример тому эволюция функций управления предприятием. В процессе общественного разделения труда производственная функция управления во все большей мере дополняется функцией стратегического развития предприятия. Этой задаче подчинена инвестиционная и инновационная политика, все то, что связано с так называемой маркетинговой или предпринимательской деятельностью. Мировой опыт показывает, что вызревание и организационное оформление предпринимательских функций на предприятии — это сложный и длительный процесс отбо-

ра и эволюции. Общая же линия здесь такова. Происходит постепенный процесс отделения предпринимательских функций от собственности. Эти функции выполняются как бы вне связи с имущественными правами, а в отдельных случаях и идут с ними вразрез. Без понимания необходимости создания условий для этого процесса трудно надеяться на плодотворную структурную и организационную перестройку экономики.

До приватизации эти функции находились вне поля деятельности советского предприятия, т.е. есть дислоцировались на более высоких уровнях управления экономикой. После приватизации предприятия оказываются отрезанными от них и, как правило, неспособными к их исполнению. Поэтому на приватизированном предприятии уровень управления оказывается заведомо неадекватным новым условиям, т.е. не способным обеспечивать его самостоятельное выживание и развитие.

В экономике объективно возникает необходимость создания особого рода структур, которые могли бы взять на себя частично выполнение предпринимательских функций для предприятий.

Из того реального факта, что изначально фирма представляла собой симбиоз организационной формы экономической деятельности и частного имущественного объекта, чему соответствовало совмещение в одном лице собственника фирмы и предпринимателя, делался, казалось бы, бесспорный вывод о тождественности интереса фирмы как способа экономической деятельности частновладельческому интересу собственника фирмы как имущественного объекта. Действительно, пока доступ к экономической деятельности опирался на владение имуществом, реальная разница между этими интересами была пренебрежимо мала и в общественном сознании надолго закрепился ложный идеологический стереотип, приобретший характер общественного предрассудка, что интересы собственника и его фирмы — это одно и то же. Или точнее, что фирма — это способ реализации частного интереса ее собственника или собственников. Поэтому считалось вполне правомерным мнение, что поскольку за деятельностью фирм стоят интересы их собственников, то изучение последних дает объяснение поведения первых.

Однако по мере технического и организационного прогресса все более значимым в деятельности фирм становилось качественное различие между интересами производственной (и вообще экономической) деятельности и имущественными интересами собственников производственных объектов. Выяснилось, что фирмы в своем развитом виде обладают собственными интересами и динамикой развития именно как производственно-экономические объекты, для которых их имущественная принадлежность становится тормозящим фактором. Возникает ситуация, когда интересы и выгоды развития фирмы как производственной организации начинают дик-



товать необходимость пойти на ограничение влияния имущественных интересов собственников в управлении фирмой. Акционерно-корпоративная форма есть институциональный способ отделения управления от собственности, благодаря которому административные и предпринимательские функции управления стали самостоятельным и активным фактором развития производства. В такой ситуации можно говорить только о совместимости, а не о тождественности интересов фирмы и ее формальных собственников-акционеров. Строго говоря, акционеры вовсе не являются собственниками фирмы.

Доминирующее в идеологии нынешних реформ стремление создать наибольший простор для реализации пресловутого «чувства хозяина» применительно к предприятию, особенно крупному, едва ли оправдано и, в конечном итоге, пагубно. Истинной сферой его реализации служит семейное хозяйство, в котором хозяин является полным и безусловным распорядителем имущества. Да и в этом случае он должен считаться с интересами и правами членов его семьи. Крупное предприятие в принципе не может быть объектом личного или семейного имущества. В контрактной экономике, т.е. экономике, функционирующей на договорной основе (на наш взгляд, это более точный термин, чем рыночная экономика, которая является такой же утопией, как и «высшая фаза коммунизма»), крупные предприятия возможны лишь в силу разделения имущественных прав на вещные и обязательственные, лежащие в основе корпоративной формы. Вещные права, т.е. права на активы, принадлежат самой корпорации, а обязательственные права — ее акционерам. Каждый отдельный акционер — это вовсе не собственник корпорации, а лишь вкладчик в нее своих собственных средств. И у него имеются только обязательственные права в отношении корпорации.

Если какое-либо лицо (должностное или частное) получает возможность распоряжения имуществом предприятия в своих частных интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение, оно всегда обернется убытком для предприятия. И при широких масштабах такого распорядительства, которое является не чем иным, как личным присвоением имущества предприятия, последнее обречено на разорение. Поэтому предприятие несовместимо с таким частным «хозяйствованием». Но именно последнее приняло угрожающие масштабы на российских предприятиях. Данное обстоятельство следует считать одной из главных причин плачевного состояния наших предприятий. Если дело пойдет так и дальше, то им не суждено будет стать деловыми предприятиями в западном смысле, хотя именно это и декларировалось в качестве одной из важнейших целей реформ.

Если нынешней экономике все-таки будет позволено двигаться в направлении создания контрактной экономики, то важнейшей задачей должно стать создание институциональных условий возникновения самостоятельных хозяйственных единиц, имуще-

ственные права которых будут ограждены от посягательств частных интересов, какими бы лозунгами свободного предпринимательства последние не прикрывались.

Теснейшая взаимосвязь и взаимозависимость отдельных фирм на современном рынке способствует превращению «титульного» собственника — в отличие, например, от арендатора — в символическую фигуру оборота имущественных прав. Ее связь с частным лицом (физическим или юридическим) выступает скорее как неизбежное бремя для экономики, оплачивающей фиктивную «услугу» собственника (предоставление им своего имени) в форме ренты от собственности. Не нужно, видимо, быть закоренелым утилитом, чтобы предсказать постепенное замещение частных лиц — в чисто символической функции титульного собственника — государством, «имя» которого обществу обходится значительно дешевле (как это произошло с замещением реального денежного товара бумажными деньгами, выпускаемыми государством).

Таким образом, в символической роли титульного собственника государство выступает как наиболее предпочтительный субъект. Что касается других «ролей» или их комбинаций (управление, использование имущества и т.д.), то здесь вопрос должен решаться в зависимости от задач и обстоятельств конкретной хозяйственной отрасли, предприятия или проекта. Важно лишь, чтобы система действующих экономических институтов допускала возможности гибкого перераспределения имущественных прав между различными субъектами, среди которых, разумеется, должно **присутствовать и государство как агент гражданского оборота, действующий на равных правах со всеми другими.**

Высказанные выше теоретические соображения, а также раскрытие сущности разных сторон функционирования предприятия в системе рыночных отношений позволяют по-новому подойти к решению проблемы приватизации.

Справедливости ради следует сказать, что движение к нынешней схеме приватизации было инициировано Законом о предприятиях и предпринимательской деятельности. Именно тогда и возник отрыв наших государственных предприятий от централизованных структур управления, на которых лежала обязанность выполнения функций хозяйственного развития, аналогичных тем, которые в реальной рыночной экономике выполняются самими предприятиями, т.е. так называемых предпринимательских функций. Не случайно, что именно тогда началось ускоренное падение количественных и качественных показателей функционирования как отдельных предприятий, так и народного хозяйства в целом. В результате к началу приватизации наши предприятия, по существу, представляли собой разрозненные осколки прежней системы, в которой они служили исполняющими органами в форме производственно-технологических объектов. Прежняя система центра-

лизованного патерналистского управления рухнула, и эти предприятия оказались перед необходимостью вести самостоятельную хозяйственную деятельность, полагаясь только на свои усеченные ресурсные и финансовые возможности, не имея собственных органов стратегического управления. Теряя свои производственные характеристики и способность к самостоятельному развитию, предприятия быстро превращались в груды омертвленного имущества, которое его прежние хозяева не могли эффективно использовать. И тут подоспела программа ваучерной приватизации, которая окончательно оторвала предприятия от их функций в прежней системе и закрепила их чисто вещный характер.

Объявленные цели и механизмы реализации второго этапа приватизации продолжили ту же линию на разрушение производственного и интеллектуального потенциала страны. И это не случайно, поскольку принятая концепция приватизации была порочной в своей основе.

**Главное, что так и не сумели понять реформаторы, — приватизация должна дать право на получение дохода от результатов хозяйственной деятельности предприятия, но никак не на индивидуальное владение и распоряжение его имуществом.**

Другой важной стороной институциональной теории является попытка отражения в процессе экономических преобразований социально-психологических факторов, т.е. всего того, что непосредственно связано с деятельностью человека. Теперь уже для многих становится очевидным, что определяющим императивом реформ должна стать экономика, ориентированная на человека, соединение социальной справедливости с экономической эффективностью. Эти императивы — не теоретическая абстракция. Они практически реализуются странами, успешно проводящими свои реформы, ибо отражают действительные возможности и потребности современной цивилизации.

Проводимый курс реформ оказался тяжелейшим бременем для всей социальной сферы. Человек предоставлен самому себе, без всякой помощи со стороны государства по его адаптации к новым условиям хозяйствования. Основная масса населения по текущему потреблению и обеспеченности социальными услугами оказалась отброшенной на 20 лет назад.

Несмотря на явные провалы социальной политики, продолжает акцентироваться внимание на том, что система государственного финансирования расходов на социальные нужды изжила себя.

Предлагаемая кардинальная реформа состоит в перенесении центра тяжести при финансировании социальных расходов с государственного бюджета на сбережения граждан.

С тезисом об архаичности государственной системы и ее несоответствии условиям рынка трудно согласиться хотя бы потому, что именно она была введена в странах с высокоразвитой рыноч-

ной экономикой (в США, например, это известный Social Security Act, масштабы операций которого начиная еще с 1937 г. быстро возрастали). Аргументация в ее пользу подчеркивает недостаточность частных институтов сбережений, страхования и благотворительности, необходимость опоры на «налоговый потенциал нации». Только государственное социальное обеспечение позволяет придать всеобщий и гарантированный характер реализации неотчуждаемых прав человека на достойное жизнеобеспечение (аспект социальной справедливости) и формирование адекватного современной экономике уровня образования и подготовки кадров (аспект экономической эффективности).

При анализе ссылок на «уравнительность» и ее дестимулирующие последствия надо иметь в виду, что пребывание в экономически активном состоянии либо незанятость — это не какие-то постоянные признаки одних и тех же по составу слоев населения, а чередующиеся этапы жизненного цикла практически каждого человека (кроме малого процента инвалидов с детства). Поэтому было бы беспочвенным утопизмом стремление уничтожить двухзвенный характер (первичное распределение — перераспределение) движения личных доходов, передаваемых в той или иной степени лицам, проходящим «экономически неактивные» фазы жизни (детство, старость, болезни, периодический отдых, получение образования, подготовка к смене занятий и т.д.). Столь же ушербными выглядят попытки замкнуть перераспределение сферой сбережений каждого индивида, не опираясь на доходы других лиц. В сколь угодно «разгосударственной» экономике для содержания детей, получения образования молодежью и т.п. нельзя не прибегать к «социализации иждивенчества», будь то внутрисемейное перераспределение доходов либо получение займов через те или иные институты кредита.

Разумно построенная система государственных гарантий в социальном обеспечении не создает каких-либо принципиальных препятствий развитию институтов, эффективно мобилизующих и инвестирующих личные сбережения. Инструментом действенного макроэкономического регулирования социальной сферы может служить не только утилизация этих сбережений, но и рациональная политика налогообложения и маневрирования текущими государственными расходами.

Мировой опыт подтверждает, что западные экономики, особенно в период депрессии, успешно применяют прогрессивное налогообложение верхних, наиболее состоятельных групп населения, с их перераспределением в пользу наиболее нуждающихся. Это дает огромный эффект: стабилизирует экономику, способствует резкому сокращению спада производства, снижению инфляции и т.д.

Хорошо известен и опыт западных экономик по индексации депозитных ставок, страхующих сбережения населения от инфляции.

Разве противопоставлено широкое использование подобных подходов к проведению эффективной социальной политики у нас? Конечно же нет! Мешают этому прежде всего догматические представления наших реформаторов о факторах инфляции. Односторонний взгляд на экономию государственных расходов как на главный источник инфляции является классическим тому подтверждением.

В российской экономике фундаментальными источниками финансирования бюджетной сферы могут служить природные ресурсы, которыми располагает Россия, и ее «человеческий капитал». Дело лишь в задействовании эффективных механизмов аккумуляции и распределения доходов не в интересах обогащения отдельных групп, а общества в целом. Но для этого мы должны иметь соответствующую власть и систему государственных институтов, обеспечивающих согласование интересов всех участников рыночных сделок.

Необходимо учитывать и чисто психологические аспекты реформирования. Они играют принципиальную роль в комплексе мер, направленных на рыночные преобразования. Надо перестроить не только саму реальность — экономику, политические институты, но и скорректировать субъективное отношение людей к этой реальности, т.е. образ социального мира, который характерен для многих наших сограждан.

Без учета психологического фактора существенные преобразования вообще невозможны. Реформы, особенно те, что проходят в России, сопряжены с тяготами и большими невзгодами для огромных масс населения. Выгоды, если они и будут, то потом, а неприятности неизбежны сейчас. Речь идет не только о потерях, связанных с инфляцией, спадом производства и др. Новые социальные условия ставят перед человеком задачи, к решению которых его не готовила ни сложившаяся система воспитания, ни весь прошлый уклад жизни. Так, заработная плата значительной части работников поставлена в зависимость от факторов, которые он способен контролировать в существенно меньшей степени, чем прежде. Эти и другие потери должны быть компенсированы, иначе неизбежны недовольство реформами, рост социальной напряженности, а то и прямые конфликты с властью. Возможности «материальной» компенсации сейчас крайне ограничены. Значит, тем большее внимание надо уделять факторам, выполняющим роль «психологических» компенсаторов. Честность властей в оценке ситуации, максимальная открытость процедур принятия решений на всех уровнях — важнейшие из таких факторов.

Население, по крайней мере, должно знать, что конкретно предпринимает власть в борьбе с коррупцией, какие меры задействует она, чтобы пресечь подобные явления в будущем. Население хочет и должно знать, сколько денег тратится на содержание президента и его окружения, на обустройство служебных и неслужебных апартаментов руководящего аппарата, содержание депу-

татского корпуса, на всевозможные представительства, загранкомандировки и пышные выезды за границу.

Почему органы, борющиеся с экономическим саботажем, довольствуются сообщением лишь об отдельных примерах выявленных злоупотреблений, не раскрывая подлинной картины расточительства и хищничества, как это, например, имело место в процессе ваучерной приватизации?

Но, похоже, ни власть имущие, ни их конкуренты совсем не заинтересованы в раскрытии истинного положения дел в экономике и обществе. Большинство населения, будучи главной жертвой перестроечных неурядиц, так и не получило реального доступа к принятию стратегических решений о социально-экономической жизни. Направляют ее ход по-прежнему властные структуры без обратных связей — диктатура правящих слоев. Все это не может не отделять власть от народа. Последний теряет остатки доверия к реформам и устремляется на поиски способов компенсации неблагоприятных перемен.

Все это ведет к тому, что упускается время. А вопрос о скорости реформ является одним из важнейших, так как связан с процессами принятия или отторжения разными группами населения происходящих перемен. Всякого рода «обвальные нововведения» очень опасны. Даже если они в конечном итоге благотворны, то слишком быстрое их навязывание населению не позволяет последнему оценить их плюсы, включить их в систему своих ценностей, тогда как быстрое разрушение привычных форм сопровождается ощущением чрезмерных потерь и деградации социальной жизни. Поэтому в политике реформ важно найти оптимальный темп перемен, при котором новое достаточно долго сосуществует со старым, чтобы население могло оценить его преимущества и как бы сделать сознательный выбор в его пользу, вместо того, чтобы приспособиваться к новому как к неконтролируемому и неумолимому естественному процессу, своего рода социальной катастрофе.

**Качества дореформенной системы, которые разные группы населения считают важными и ценными элементами образа жизни, не должны подвергаться быстрому разрушению.** При обвальном, шоковом характере перемен улучшения, получаемые одними группами населения, далеко не покрывают потерь, выпадающих на долю других групп, социальная жизнь которых с ухудшением материальных условий и потерей социального статуса сводится к выживанию. Они становятся жертвой и ценой, которую общество платит за осуществляемые перемены. Эти группы автоматически становятся питательной средой для тоталитарных движений.

Применительно к России указанный принцип выглядит следующим образом. Если привычными и социально образующими характеристиками образа жизни большинства населения являлась всеобщая занятость (за которой могла скрываться и трудовая повинность),

гарантированность определенного уровня доходов и связанная с этим устойчивость образа жизни, в политике реформ следовало бы избегать шагов, которые существенно подрывали бы эти характеристики. Нельзя одобрять стратегии, оборачивающиеся подрывом устойчивости занятости и доходов, если отсутствуют условия достаточно быстрой и эффективной компенсации таких потерь. Невнимание к этой стороне реформ в России оборачивается нарастанием процессов социальной деградации и «бомжизации» значительного числа граждан. Необходимо учитывать, что безработные — это не просто неиспользуемый, излишний ресурс, а люди с потерянным социальным статусом, своего рода «не граждане», склонные к непредсказуемым и антисоциальным формам поведения. Когда их численность достигает критического уровня, в обществе могут произойти необратимые перемены в сторону общей деградации, исходом которой могут явиться либо распад общества, либо установление тоталитарного режима.

По-видимому, наиболее реалистичная ситуация — сравнительно длительное сосуществование «старых» и «новых» укладов в переходной экономике. Теперь уже наша собственная практика подтверждает пагубность скороспелого решения проблемы старых производств, сопровождающегося катастрофическими спадами выпуска продукции, ростом безработицы и другими негативными явлениями. Здесь должна реализовываться другая, более гибкая экономическая политика, опирающаяся не на наивные представления реформаторов, а на строгие выводы из институциональной теории.

Как видим, институциональная теория позволяет посмотреть на процессы рыночных преобразований с иной, чем либеральная идеология Вашингтонского консенсуса, качественной стороны. Институциональная теория по-новому ставит вопрос и о роли и влиянии таких важных социальных параметров развития экономики, как социальное расслоение населения и бедность. В работах лауреата Нобелевской премии за 1997 г. Амарти Сена была показана теснейшая связь между экономическим ростом и уровнем дифференциации населения по доходам. В наших нынешних условиях положения этого замечательного ученого находят яркое подтверждение.

Уровень социальной дифференциации достиг у нас такого предела, что без решения проблемы повышения доходов основной массы населения никакие реформы дальше осуществляться не смогут. В этой связи следует несколько более подробно остановиться на этой проблеме.

## **1.2. Реформа доходов населения**

Чтобы перейти на рыночные формы в распределении доходов, необходимо прежде всего увеличить сам подушевой доход. Ведь по уровню доходов на душу населения мы отстаем от ведущих стран

Запада в 10–15 раз, а во многих важных сферах, например, таких, как наука, образование, медицина — в 20–30 раз и более.

Следует также учитывать и различия в структуре распределения доходов в западной и нашей экономике. Доход, получаемый работником в западной экономике, распределяется примерно в следующих пропорциях: налоги — 20–40%, оплата жилья — 25–30, отчисления в негосударственные пенсионные фонды — около 5, покупка товаров и оплата услуг — 30–40%.

В нашей экономике пропорции иные. Доля расходов на покупку товаров и оплату услуг — более 60–65%. Получаемой заработной платы едва хватает на продовольствие и другие первоочередные платежи. Дополнительных средств на повышенную оплату жилья и коммунальных услуг просто не остается.

**Нынешний крайне низкий уровень доходов основной массы населения является главным сдерживающим фактором проведения «социальных реформ» по их западному образцу. Экономические преобразования должны были бы начинаться не с «социальных реформ», а с реформы доходов населения.**

За годы реформ произошла либерализация всех факторов производства. Один лишь труд как был, так и остался наиболее «зажатым» фактором. Да, мы отстаем по уровню производительности труда от передовых стран Запада. Но то, что происходит с нашей заработной платой, никакими ссылками на более низкую производительность труда оправдать нельзя. Факты говорят об обратном. На 1 долл. заработной платы российский среднестатистический работник производит примерно в 3 раза больше конечной продукции, чем аналогичный работник в США. За такую нищенскую заработную плату, как в России, тот же работник в США или Западной Европе просто не будет работать. Мировое сообщество в лице соответствующих организаций ООН давно признало, что часовая заработная плата ниже 3 долл. является предельной. Она выталкивает работника за пороговую черту его жизнедеятельности, за которой идет разрушение трудового потенциала экономики. Наша средняя заработная плата намного ниже этого порогового значения. И это имеет место в условиях, когда нашему, по существу нищему по западным меркам работнику приходится обменивать свой труд на продукцию и услуги, цены которых близки или уже сравнялись с мировыми.

Основной причиной этого ненормального положения является то, что за годы реформ ничего не было сделано по ликвидации возникшей еще в советское время диспропорции между низкой оплатой труда по отношению к нашей относительно низкой производительности труда. Россия традиционно отставала от стран Запада не только по производительности, но еще в большей мере по доле заработной платы в приросте производительности.

Ликвидация этой диспропорции путем доведения доли средней заработной платы хотя бы до доли оплаты труда в приросте



производительности восточно-европейских стран (с 20–22 до 32–35%) является сегодня одной из основных задач экономической политики.

Пороговый уровень заработной платы, обеспечивающий нормальную активность работника, можно приблизительно оценить по результатам социологических опросов ВЦИОМа. При их проведении регулярно задается вопрос о том, каков, по мнению респондента, уровень прожиточного минимума. При этом, как ясно из результатов опросов, под прожиточным минимумом всякий раз опрошенные понимают не стоимость товаров, обеспечивающих физическое выживание, а уровень дохода, позволяющий существовать «скромно, но достойно». По данным одного из последних опросов, в среднем по России такой уровень дохода оценивался респондентами примерно в 800 руб. в месяц на человека. Если считать семейную нагрузку на этот заработок равной двум (простейший случай — двое человек в семье работают и имеют двоих детей), то заработная плата должна составлять 1600–1800 руб. в месяц. По старому курсу доллара это примерно и соответствовало бы 3 долл. в час, о которых мы говорили выше.

О том же свидетельствуют и данные опросов по отношению работников к величине получаемого ими заработка. Около 85% всех опрошенных выразили неудовлетворенность своей заработной платой. Месячный заработок, который они рассматривают как соответствующий своему труду, превышает начисленную заработную плату более чем в 2 раза. И это не какие-то там завышенные запросы, а предельный заработок, который позволяет хотя бы «сводить концы с концами» в скромном семейном бюджете.

Сложившаяся после 17 августа 1998 г. года экономическая ситуация в стране резко обострила проблему необходимого роста заработной платы. Население поставлено в предельные условия для своего физического выживания. Данная проблема вышла за рамки чисто экономической задачи, когда повышение заработной платы ставится в зависимость от роста производительности труда. Ее правомерно рассматривать в качестве важнейшей социальной проблемы. **Это, если хотите, не обсуждаемое ограничение, с которым мы обязаны считаться при любом варианте экономической политики государства.** Никакие доводы о дефиците бюджета, ограниченности финансовых ресурсов для развязывания кричащей диспропорции в оплате труда с морально-этической и политической точек зрения здесь просто неуместны.

**Повышение заработной платы до минимального жизнеобеспечивающего ее уровня надо рассматривать сегодня не как следствие возможного роста производительности труда, а как исходное его условие.**

Решение этой проблемы надо искать на путях развязывания проблемы конечного спроса, переориентации экономики на развитие

потребительского сектора, на рост производства за счет включения в хозяйственный оборот ныне простаивающих производственных мощностей.

Имеется и вторая, не менее важная часть проблемы повышения уровня доходов населения. Она, в отличие от первой, непосредственно связана с экономическими условиями воспроизводства. Решающее значение среди них имеют факторы, стоящие на стороне обновления основного производственного капитала промышленности. Реализация этой стратегии означает обеспечение более быстрого по отношению к росту заработной платы увеличения цен на основной капитал.

Однако быстро это сделать невозможно. Поэтому в среднесрочной перспективе, во всяком случае, до выхода экономики в режим устойчивого роста, нам необходимо не сокращать, а наоборот, увеличивать объем государственных финансовых ресурсов на **здравоохранение, образование, развитие инфраструктуры, организацию потребительского кредита, кредитование жилищного строительства, оплаты значительной части коммунальных услуг населению и т.д.**

Одновременно правомерна и более общая постановка о необходимости пересмотра всей налоговой системы в направлении адекватного отражения в ней вклада основных факторов производства в прирост ВВП. Ныне основной упор в системе налогообложения сделан на труд, а более точно — на фонд оплаты труда. Прямо или косвенно до 70% общего объема налоговых поступлений приходится на труд. На долю капитала и ренты от использования природных ресурсов приходится около 30%. Между тем с позиции формирования реальных источников дохода положение выглядит принципиально иначе. Основной вклад в прирост ВВП вносит не труд и даже не капитал, а природно-ресурсная рента. Именно на долю этого фактора приходится не менее 75% получаемого дохода. Вклад же труда не превышает 5, а капитала — 20%. Таким образом, реальное соотношение между трудом, капиталом и рентой выглядит, соответственно, как 1 : 4 : 25. В системе бюджетного финансирования оно выглядит совсем иначе, а именно как 1 : 0,25 : 0,19. Не соответствие между первой и второй системой оценок является результатом скрытого перераспределения значительной части реального дохода России в пользу небольшой группы финансовых олигархов и криминального бизнеса. Его корневой причиной является нерешенность проблемы собственности. В результате реальный доход России оказался секвестрированным не менее чем на  $\frac{2}{3}$ . **В этом и состоит главная трагедия реформ: Россия — богатая страна по существу, а по форме — суверенный банкрот.**

К сожалению, власть до сих пор не замечает (или делает вид, что не замечает) этого вопиющего противоречия. Лишний раз нас убеждает в этом, что и усилия власти по совершенствованию нало-

говой системы направлены не на исправление главного ее противоречия, а на профилактическое перекладывание нагрузки с одних налогов на другие. **До сих пор остается непонятым тот определяющий факт, что налоги на заработную плату вообще должны быть исключены, а главную нагрузку должна взять на себя рента. Это принципиальный вопрос не только реформ, но и самого существования России.**

Надо четко понимать, что в нынешних условиях заработная плата является не источником доходов, а лишь условным параметром перераспределения налоговой нагрузки. Облагая труд, мы примерно в 2 раза увеличиваем издержки производства, а следовательно, и цены на нашу в общем-то не очень качественную продукцию. Тем самым резко снижается ее конкурентоспособность.

Но дело не только в этом. Одновременно у производителей создается мощный стимул к сокращению числа рабочих мест. Известно, сколь напряженной является эта проблема сейчас. Так зачем же подталкивать наших производителей к резкому ее обострению?

Следовало бы поступить иначе. Снять все налоги и начисления с фонда оплаты труда, ликвидировать НДС и перенести тяжесть налогообложения на прибыль, заранее зафиксировав ту ее долю, которая должна перечисляться в бюджет. Одновременно следовало бы предусмотреть близкое к 100% перечисление в доход государства ренты от природоэксплуатирующих отраслей. Вот тогда мы имели бы реальную возможность резко снизить издержки на отечественные товары, повысить их конкурентоспособность и начать реальную борьбу за вытеснение с нашего внутреннего рынка импортных товаров. Это создало бы дополнительные стимулы к более полной загрузке простаивающих мощностей. Начался бы экономический рост. Увеличились бы налоговые поступления в бюджет. Появились бы дополнительные возможности для роста заработной платы.

Нельзя не упомянуть и о другой весьма важной стороне предлагаемой нами налоговой системы. Дело в том, что для усиления стимулирующего воздействия на рост производства ее следует дополнить соответствующей системой дотаций и социальных трансфертов. Экспериментальные расчеты подтверждают, что без введения стимулирующих дотаций не удастся решить вопросы подъема нашего сельского хозяйства, машиностроения, легкой промышленности.

Они опровергают широко укоренившийся в сознании наших реформаторов стереотип мышления, что, дескать, дотации и льготы — это всегда вычет из бюджета. **Умелое сочетание налоговой нагрузки с системой льгот и выплат является мощным рычагом подъема экономики, борьбы с безработицей, снижения инфляции и дефицита бюджета.**

### 1.3. Система национального имущества

Одной из центральных проблем во всем комплексе институциональных преобразований занимает проблема собственности, о которой мы уже говорили выше. Как можно эффективно решить эту проблему?

Зафиксировав права государства как собственника пока еще весьма весомой части активов, которая «не ушла» от него в пертурбациях ваучерной приватизации, необходимо осуществить переход к новой системе управления госсобственностью, которую мы называем **системой национального имущества**.

Основные слагаемые этой системы:

- **во-первых**, это конституционное закрепление значительной доли ресурсов в форме коллективного достояния всего общества;
- **во-вторых**, это открытый конкурентно-рыночный режим хозяйственной эксплуатации национального имущества, обеспечивающий необходимый уровень его доходности;
- **в-третьих**, это национальный дивиденд, т.е. часть предпринимательского дохода и вся рента от коммерческой эксплуатации национального имущества, присваиваемые обществом в качестве главного экономического источника фонда социальных гарантий.

Прямыми и косвенными налогами обеспечиваются функции государства как верховной власти и связанная с этими функциями инфраструктура как первая часть национального имущества (казенные предприятия, службы и организации социального назначения, функционирующие не ради рентабельности, а непосредственно для общественных нужд).

Вторая часть национального имущества — природные ресурсы, предприятия энергетики, транспорта и связи, добывающих отраслей, другое имущество, оставшееся в собственности государства после прошедшей кампании приватизации и способное приносить доход, должны быть открыты для коммерческого использования теми рыночными субъектами, которые могут обеспечить его наибольший экономический эффект. Главной правовой формой такого открытого доступа должна стать **аренда**, т.е. развитый рынок прав пользования и извлечения доходов из имущества, права управления им. Главной формой выявления наиболее эффективных пользователей национального имущества может быть **открытый аукцион соответствующих имущественных прав**.

Эффективный пользователь, т.е. хозяйственный эксплуатант национального имущества, извлекая выгоду для себя, будет способен к достаточно высокой оплате имущественных прав, уступаемых ему государством в открытой рыночной процедуре. Соответствующие средства представляют собой ту часть хозяйственного дохода от национального имущества, которая по сути своей в равных долях принадлежит всем гражданам и должна быть предостав-

лена им в той или иной форме. Иными словами, это — **национальный дивиденд**.

Его распределение должно регулироваться законом и только законом. Самостоятельные решения исполнительной власти, помимо исполнения требований закона, должны быть здесь исключены. Статус Пенсионного фонда является примером, по которому должна быть построена вся система внебюджетных фондов, формируемых за счет доходов от эксплуатации национального имущества.

Соответственно, национальный дивиденд как финансовый ресурс и как объект управления его получением и расходованием должен быть четко отделен от системы налогов и других элементов доходной части бюджета (займов и т.д.).

**В принципе, весь национальный дивиденд должен воплотиться в доходы всех членов общества.**

Инвестиции государства в некоммерческую инфраструктуру осуществляются за счет налогов. Инвестиции в национальное имущество, преследующие получение прибыли, осуществляются либо непосредственно за счет привлечения частных сбережений, либо через деятельность внебюджетных фондов как институциональных инвесторов. С правовой точки зрения эти фонды могли бы быть организованы в форме так называемых «публичных корпораций» с особым статусом. В развитых странах эта форма известна, и ее не надо путать с предприятиями со смешанным участием государственного и частного капитала. Россия способна внести в этот опыт свой вклад, развивая коллективные формы самоуправления публичными корпорациями, особенно на региональном и местном уровнях.

И, наконец, самое главное: фонды национального дивиденда могут стать главным экономическим звеном системы социальных гарантий, защищенной от опасности задохнуться в цепких объятиях всепожирающего административного механизма государственной благотворительности. Из этих фондов могли бы финансироваться и выплаты, поддерживающие достойный, гарантированный каждому работнику минимум заработной платы, растущий по мере роста доходности национального имущества.

**Тем самым стратегический курс на создание системы национального имущества мог бы быть увязан с решением ключевых макроэкономических задач — преодолением кричащей диспропорции в оплате труда и созданием экономических предпосылок для перехода к системе социальных гарантий.**

Таким образом, система национального имущества и национального дивиденда в сочетании с новой системой налогов, ориентированных на эффективное использование природно-ресурсного потенциала страны, и может послужить прообразом той экономической модели, которую так усиленно ищет прогрессивное человечество в создании общества социальной справедливости и высокой эффективности.

## 1.4. Создание условий для эффективного землепользования

Дискуссии вокруг частной собственности на землю не должны заслонять от нас главной проблемы — **необходимости восстановления института собственности в целом. Это главное. Но путь к нему не лежит через частную собственность.** Основу института собственности составляет свобода перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности. Каждый субъект хозяйствования должен быть наделен четко определенными правами и иметь возможность свободно передавать их любому другому лицу (физическому или юридическому). В соответствии с этим он может предъявлять иск в суд за нарушение своих прав и получать компенсацию в размере недополученного дохода. Без соблюдения этой правовой нормы института собственности просто не существует. Именно с этой точки зрения можно утверждать, что в тоталитарной экономике его и не было вовсе. И без его воссоздания не может быть и речи об экономике, функционирующей по новым правилам.

Необходимо и достаточно юридически закрепить право каждого на частное владение землей. Никто, и прежде всего государство, не может посягать на это право. Пользователь земли, получивший это право в процессе открытого конкурса, может передавать это право на тех же условиях другим, оставлять земельный надел по наследству и т.п. Иначе говоря, необходимо создание свободного рынка всего многообразия прав собственности на землю, за исключением одного — частной собственности. Это означает, что титульным собственником земли должно остаться государство. Владелец же земли, будь то государственное предприятие, коллективные и частные владельцы земли, ее арендаторы, обязаны платить ежегодную земельную ренту.

Как показывает западный, да и наш собственный опыт и прежде всего Правительства Москвы, система аренды, основанная на передаче права пользования, оказывается весьма выгодной как для собственника, так и для эксплуатанта. Следует иметь в виду, что нет такой проблемы эффективного распределения рисков между партнерами сделки, которая не могла бы быть решена соответствующим подбором условий передачи аренды без потери титула собственника, кроме проблем, волнующих спекулянтов землей и другими недвижимыми активами. Нетрудно доказать, что в этом случае различия между частной и арендной формами собственности по существу становятся неразличимыми.

В России сложилась уникальная ситуация, когда еще не состоялась экспроприация земли частными собственниками. Ей надо уметь воспользоваться и решить проблему собственности на землю не формально, в угоду корыстным интересам узкой группы людей, а

в интересах всего общества. Ведь надо отдавать себе отчет, что в данном случае для нас не может служить убедительным доводом сложившийся факт решения этой проблемы в западных странах. Земельные отношения там исторически складывались под воздействием интересов крупных землевладельцев.

В вопросе о собственности на землю Правительство РФ и Федеральное собрание должны все тщательно взвесить. Велик соблазн решений, преследующих сиюминутную цель — собрать немедленно какие-то деньги для покрытия нужд бюджета. Однако это означает, что будущие правительства лишатся возможности иметь гораздо больший поток доходов от земли. А главное — они упустят реальный исторический шанс предложить стране систему землепользования, сочетающую экономическую эффективность и социальную справедливость.

Вопрос о земле — это вопрос не только обеспечения устойчивого дохода государственной казны, но и сохранения России в качестве устойчивой самостоятельной геополитической единицы и участницы современного мира. Его решение в немалой мере будет зависеть от того, удастся ли ее населению и составляющим его индивидам поддерживать в себе сознание сопричастности к единому общественному целому не только в государственно-политическом, но, что еще важнее, в едином территориальном, экономическом, культурно-историческом и духовно-ценностном пространстве. От того, насколько населяющие эту страну народы, социальные и религиозные общности и просто граждане будут отождествлять интересы своей самореализации с сохранением территориальной целостности России, соблюдением ее законов, ростом ее могущества и авторитета среди других стран, а также с ростом общего, а не только индивидуального, группового и этнического благосостояния, т.е. от того, насколько явно или неявно они будут проявлять себя как члены одного общества.

Для этого общество должно обладать необходимым правовым статусом, источником прав и определенных материальных выгод.

Чтобы быть видимым и осязаемым в сфере экономической жизни, общество должно быть владельцем тех ресурсов, на которых основывается жизнедеятельность всех его членов и социальных образований. Поэтому именно общество способно быть истинным владельцем территории, ее земельных, водных и прочих природных ресурсов, включая полезные ископаемые, воздушное пространство и ландшафтно-рекреационные ресурсы.

Это положение может быть эффективно признано конституционно-законодательным закреплением за обществом как за своего рода юридическим лицом высшего ранга прав верховного владельца территориальных и природных ресурсов. Такая конституционная новация создала бы операциональную основу для предоставления всем членам общества равных прав на доступ к пользованию терри-

ально-природными ресурсами. Это явилось бы содержательным наполнением принципа равенства возможностей, без которого трудно добиться социального мира между слоями населения и индивидами и осознания общности их интересов как членов общества.

**Материальной реализацией верховных владельческих прав общества на территориально-природные ресурсы могло бы стать обращение рент от всех используемых ресурсов в общественные доходы, аккумулируемые в системе общественных (государственных) финансов.** Эта сумма рентных доходов, образуемая после оплаты услуг всех остальных факторов производства, составила бы чистый доход общества, в котором все его члены имели бы равную долю. Он может стать материальной основой их гражданского статуса.

Итак, проблема присвоения ренты обществом, а через него и всеми членами общества из чисто экономической превращается в проблему конституционного развития общества и государства. **Ее решение, для чего имеются самые весомые социальные и научные основания, может послужить той объединяющей силой, которая обеспечит России достойное место в третьем тысячелетии.**

## **Заключение**

Сегодня мировая экономическая наука накопила большой потенциал. Достоянием общества являются многие научные направления. Каждое из них не претендует, да и не может претендовать, на всеобщность. И только совместное рассмотрение позитивных моментов, содержащихся в каждом из них, может принести успех. Их взаимодействие как раз и ведет к целостному пониманию рыночной экономики.

Наш неудавшийся экономический эксперимент еще раз подтверждает, что нельзя на теорию смотреть как на нечто абстрактное, далекое от жизни. Дорогой ценой мы заплатили за это заблуждение.

При использовании теоретического задела, накопленного мировой, в том числе и российской, экономической наукой реформы в России могли бы пойти совсем по другому руслу, что позволило бы избежать тех пагубных последствий, которые мы наблюдаем сейчас.

## **Основные положения темы**

1. Многие провалы в экономической политике были обусловлены теоретической несостоятельностью младореформаторов, основанной на полном пренебрежении достижениями отечественных ученых-экономистов (теория СОФЭ) и некритическим восприя-



тием идеологии Вашингтонского консенсуса (либерализация, приватизация и стабилизация через жесткое формальное планирование денежной массы).

2. Экономические преобразования в стране следовало бы начать не с «социальных реформ», а с реформы доходов населения. Для исправления катастрофического положения с доходами населения необходимо исключить налоги на заработную плату и перенести главную нагрузку на природную ренту.

3. Необходим переход к новой системе управления государственной собственностью — «системе национального имущества», которая включает: 1) конституционное закрепление значительной доли ресурсов в форме коллективного достояния общества; 2) открытый конкурентно-рыночный режим эксплуатации национального имущества; 3) национальный дивиденд.

4. Главная проблема заключается в необходимости восстановления института собственности в целом. Принципиальное значение для России имеет земля. Материальной реализацией прав общества на землю (территориально-природные ресурсы) могло бы стать обращение рент от всех используемых ресурсов в общественные доходы.

### **Ключевые термины**

Трудовая стоимость  
Теория СОФЭ  
Вашингтонский консенсус  
Контрактная экономика  
Управление  
Собственность  
Институционализм  
Приватизация  
Налогообложение  
Человеческий капитал  
Образ жизни  
Доходы населения  
Система национального имущества  
Эффективное землепользование  
Концепция национального дивиденда  
Экономическая политика

### **Вопросы по теме**

1. В чем ограниченность трудовой теории стоимости?
2. Какие факторы производства оцениваются в теории СОФЭ?
3. В чем заключается теоретическая несостоятельность доктрины Вашингтонского консенсуса?
4. В чем суть акционерно-корпоративной формы предприятия с институциональной точки зрения?

5. Является ли государство агентом гражданского оборота?
6. В чем заключается порочность принятой в России концепции приватизации?
7. Каков эффект от прогрессивного налогообложения?
8. Насколько целесообразно сосуществование «старых» и «новых» укладов в переходной экономике?
9. Какой должна быть реформа доходов населения?
10. Каковы слагаемые системы национального имущества?
11. Объясните смысл эффективного землепользования.
12. Какова позиция ученых Отделения экономики РАН по проблемам экономической политики?

### **Литература**

1. *Львов Д.С.* «Третий путь». СПб.: изд-во С.-Петербургского университета экономики и финансов, 1998.

2. *Львов Д.С.* Развитие экономики России и задачи экономической науки. М.: Экономика, 1999.

3. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики». Рук. авт. колл. Д. Львов. М.: Экономика, 1999.

4. *Львов Д.С., Гребенников В.Г., Зотов В.В.* и др. К научному обоснованию экономических реформ в России. ЦЭМИ РАН. М., 1995.

5. *Львов Д.С., Овсиенко Б.В., Сухотин Ю.В.* Еще раз о реформационном потенциале теории СОФЭ // Российский экономический журнал. 1996. № 9.

6. *Львов Д.С.* Экономический манифест — будущее российской экономики. М.: ОАО НПО «Изд-во «Экономика», 2000.

7. *Львов Д.С.* Развитие экономики России и задачи экономической науки / Отделение экономики РАН. М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999.

8. Экономика и общество / Тр. теоретического семинара. М.: ЦЭМИ, 1996.

9. *Львов Д.С.* К научному обоснованию концепции экономических реформ в России // Экономика и математические методы. 1996. № 3.

10. *Полтерович В.М.* Экономическое равновесие и хозяйственный механизм. М.: Наука, 1990.

11. *Stiglitz J.* More instruments and broader goals: moving the Post Washington consensus. Helsinki, 1998.

12. *Arnott R. and Stiglitz J.* Moral Hazard and Non-Market Institutions: dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring // American Economic Review, 1991.

## 2. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ КАК МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

*Данная глава посвящена обоснованию институционализма как системы взглядов на методологию социальной науки. В той мере, в какой экономическая наука занимается социальной системой как особым предметом (при том, что в целом область экономической науки шире), она является отраслью социальной науки и институционализм выступает ее методологической платформой. Социальная система определяется как совместная деятельность людей, упорядоченная посредством внешних норм, правовых или условных. Понятие института вводится через указанные внешние нормы. Основное внимание в изложении данной темы уделено обсуждению главных принципов институционализма — институтоцентризма, несводимости, единства, методологического социализма (противостоящего принципу методологического индивидуализма, которым руководствуется неоклассическая экономическая теория) и историзма. Обсуждение основных понятий институционализма завершается описанием институционально-ролевой модели экономики, посредством которой анализируется взаимосвязь ресурсно-технологического и институционального аспектов общественного воспроизводства (через понятия «автономного» и «внедренного» состояния экономики, рекомбинационного потенциала и др.), а институты выступают как особый ресурс экономического развития, имеющий ряд важных сходств с естественно-природной средой и вместе с ней накладывающий ограничения на экономический рост*

### 2.1. Исходные понятия

В последнее время причислять себя к институционалистам стало модой в среде ученых-экономистов. При крайнем разном мнении что же их объединяет под этим самоназванием? Особое ли внимание к внутреннему устройству экономических институтов, которым пренебрегают, скажем, макроэкономисты? *Непосредственное* включение в экономический анализ юридических категорий, таких, например, как права собственности, или категорий культурологии, социальной психологии и этики, так называемого «духовного» фактора? Или, наоборот, объяснение функционирования таких социальных институтов, как семья, политические структуры и т.п. с помощью традиционных категорий анализа чисто экономических явлений, например, рыночных контрактов? Из этой пестрой картины трудно, если не невозможно, извлечь родовые признаки институционализма.

В поисках подходящего источника, который помог бы систематически изложить данный вопрос, мы обнаружили давно забытую работу малоизвестного немецкого автора прошлого века, Рудольфа Штаммера, под названием «Хозяйство и право» (русское издание 1898 г.). Не говоря ни слова об институционализме, он,

на наш взгляд, изложил в этой книге основу для формулирования его исходных понятий и главных принципов. Последующее изложение есть попытка упорядочения и дальнейшей разработки идей, высказанных в указанной работе.

*Институционализм есть система взглядов на методологию социальной науки* — особой отрасли знания, резко контрастирующей с естествознанием по специфике своего предмета и метода. В той мере, в какой экономическая наука занимается именно этим особым предметом (заметим сразу же, что ее область шире), она является отраслью социальной науки и институционализм есть ее методологическое кредо.

Исходным является понятие *социальной системы* как предмета исследований социальной науки.

Человеческое общество есть определенным образом упорядоченная совместная деятельность людей. В совместной деятельности люди объединяют свои усилия для достижения общей цели (коллективная деятельность) либо координируют их, добиваясь полезных для себя результатов, которые не обязательно совпадают как общая цель. Примером такого рода совместной деятельности является рыночная сделка. Люди могут кооперироваться ради пользы кого-то другого, вовсе не входящего в их круг, когда их принуждают к этому.

Совместная деятельность может быть упорядочена технологически, т.е. нормирована и урегулирована в соответствии с требованиями технологических процессов достижения того или иного полезного результата. Эта упорядоченность складывается либо чисто опытным путем, методом проб и ошибок, либо на естественнонаучной основе, так как называемые методы научной организации труда в конечном счете ничем не отличаются от методов технологии металлов или другой научной инженерии в этом роде. Совместная деятельность здесь выступает как комбинация трудовых функций, а отдельный человек — как ресурс наряду с другими ресурсами, как рабочая сила, а не как субъект, обладающий волей (пусть даже полностью заблокированной в состоянии рабства). Совместная деятельность в данном ракурсе — предмет изучения естественнонаучных дисциплин в их практическом применении.

Социальная упорядоченность совместной деятельности есть, по определению, упорядоченность, отрегулированность посредством *рефлексивных норм*, или рефлексивных правил. Понятие рефлексивной нормы, заимствованное нами как раз у Р. Штаммлера (впрочем, он называет ее внешней), является ключевым для всех последующих разъяснений.

Рефлексивная норма, во-первых, выступает *внешней*, ибо не предполагает, что исполняющий ее человек следует внутренним побуждениям. Иными словами, такой норме всегда подчиняются

как внешнему основанию действия, в силу принуждения или добровольно. Поэтому рефлексивная норма, будучи внешней, противостоит этической, или нравственной, норме поведения. Отличие в том, что этическое правило предполагает долженствование обязательно на основе внутреннего убеждения, внутреннего выбора, тогда как внешняя норма претендует на значение без всякого соотнесения с этим выбором. Для выполнения внешней нормы необходимо и *достаточно*, чтобы она подтверждалась определенным поведением независимо от личных побуждений и оценок. Многие внешние нормы имеют, так сказать, этический оттенок, мимикрируют под них в форме морально одобряемого поведения, но суть различия остается.

Регулирование совместной деятельности посредством этических норм только на основе внутренней убежденности имеет какой-то вес в общественной практике, хотя очевидно, что только таким способом оно не может быть обеспечено в достаточных масштабах и всегда остается вспомогательным дополнением внешних норм. Этический анархизм как практическое учение — это отвлеченный идеал.

Отметим еще одно принципиальное отличие рефлексивной нормы от этической: она не создает *отношения* между индивидами. Нравственный долг не предполагает ответную обязанность и не дает оснований ожидать от других сходного поведения. Он не является откликом на ожидания других.

Для рефлексивной нормы *взаимность ожиданий* — как раз принципиальный момент. Это отличает ее от внешней нормы технического характера (например, инструкции по совместному пользованию сложным прибором). В частности, в случае правовой нормы это выражается в том, что устанавливаемому ею обязательству одного лица соответствует право требования на стороне другого лица (лиц) и наоборот. Рефлексивная норма всегда предполагает партнеров. Примененная на практике, она порождает отношение, фиксирующее взаимные позиции участников в смысле их взаимных ожиданий, в частности, прав и обязательств. Юристы называют это правоотношением. Если иметь в виду всю совокупность рефлексивных норм, не ограниченную только нормами права, то мы будем говорить, что их практическое применение порождает социальные отношения, в том числе экономические.

Рефлексивная норма создает особое основание, мотив действия, присущий только человеку в ситуации совместной деятельности. Его не знают ни муравей, ни Робинзон на своем острове. Рефлексивная норма порождает и особый вид совместной деятельности, принципиально отличающийся от естественного или технологического взаимодействия людей как организмов или функциональных элементов трудовой кооперации. Это специальные действия по внешней символической фиксации данного социального отноше-

ния, имеющие чисто ритуальное значение. Их функция — демонстрация признания рефлексивной нормы и ее исполнения. Никакого иного смысла или «пользы» они не несут. Вне рефлексивных правил они абсолютно неуместны. В системе взаимодействия между людьми, рассматриваемой в чисто технологическом контексте, они не просматриваются. Ритуалы сопровождают возникновение, поддержание и прекращение конкретных социальных отношений. Их не становится меньше, скорее наоборот. Только характер их меняется, появляются новые. Сделка частных лиц, или транзакция — это ритуал, как и защита прав ее участников в судах.

Рефлексивные нормы образуют два класса: *правовые нормы и условные правила*. Они различаются по формальному условию, при котором данная норма претендует на значение. Правовая норма предполагает принуждение. Она стоит над человеком. Согласие человека на ее выполнение не требуется. Даже если фактически принуждение не применяется, формально оно всегда имеется в виду. Например, это законы и другие акты государственной власти, хотя наличие государства не обязательно предполагается. Мы знаем многочисленные примеры «неформальных» правовых норм, за которыми не стоит авторитет государства. Одна из них — «теневое право» в советской экономике.

Примеры условного правила — это обычай, правило этикета, корпоративной или сословной чести и т.п. Отличие условного правила от правовой нормы логически существенно, хотя на практике не всегда выражено явно. Условное правило предполагает согласие человека принять его, т.е. характеризуется моментом добровольности, а не моментом принуждения. Впрочем, и здесь важно только чисто внешнее выражение согласия. Подлинные, а не только внешне демонстрируемые мотивы принятия условного правила не имеют значения. Отметим еще раз, что речь идет о формальном смысле норм этих двух видов. Фактически невыполнение условных правил (например, отказ от дуэли) может обернуться для человека гораздо худшими неприятностями, чем правонарушение, и потому практика применения условных правил может выглядеть еще большим принуждением, чем практика применения норм права.

Термин «институт» предлагается связать именно с понятием внешней нормы, поскольку она фактически (притом достаточно часто) применяется в практике совместной деятельности. *По определению институт — это и есть фактически действующая рефлексивная норма* и ничего, кроме нее. Правовой норме (группе взаимосвязанных норм) соответствует *правовой институт*, например, институт наследования. Условной норме соответствует, по нашей терминологии, *социально-культурный институт*. Закрепление внешней нормы в общественной практике, ее фактическое подтверждение в реальном поведении людей (в реальных правоотношениях, традициях и т.д.) мы называем *институционализацией*, имея в

виду, что речь идет об институционализации деятельности, совместной деятельности. При ближайшем рассмотрении выясняется, что институционализация сама есть совместная деятельность, упорядоченная институтами. Роль социально-культурных институтов здесь особенно значима.

Разумеется, речь идет о договоренности относительно строгого научного понимания слова «институт», не отказывающего в праве на существование другим разнообразным *нестрогим* употреблением этого слова в том или ином контексте (скажем, «институт семьи» или «институт денег»).

*Социальную систему мы определяем как совместную деятельность людей, упорядоченную посредством внешних норм, или институтов.* Другими словами, социальная система — это институционально упорядоченная совместная деятельность.

Имея в виду род совместной деятельности, характеризующийся определенной задачей, мы говорим о *социальном хозяйстве как внешним образом упорядоченной совместной деятельности, направленной на мирное добывание средств удовлетворения потребностей.* Акцент на обязательный атрибут «мирное» заимствован у известного определения М. Вебером понятий «хозяйственная деятельность», «хозяйство».

В определении социального хозяйства необходимо особо отметить два момента. Во-первых, круг потребностей, на которые ориентировано хозяйство, не ограничен только так называемыми материальными потребностями, имеются в виду любые потребности, независимо от их ранга и способа удовлетворения (индивидуального или совместного). Во-вторых, понятие социального хозяйства охватывает только одну из сторон более широкого понятия хозяйства вообще, а именно, поскольку хозяйство выступает как совместная деятельность, притом упорядоченная именно посредством институтов. Выражаясь иначе, в этом понятии фиксируется институциональный аспект хозяйства. Совместная деятельность со стороны ее технологической упорядоченности понятием социального хозяйства не охватывается. К тому же остается за кадром пусть редчайший, но мыслимый случай хозяйства совершенно изолированного индивида. О такой экзотике не стоило бы и говорить, если бы хозяйство Робинзона не было столь популярным отправным пунктом для построения экономических теорий, претендующих и на объяснение явлений именно социального хозяйства. Между тем институты можно научно вывести только из институтов, а робинзонада означает полное отсутствие последних. Равным образом из технологической упорядоченности совместной деятельности нельзя вывести институциональную упорядоченность, хотя, несомненно, между этими двумя сторонами упорядоченности должно иметь место соответствие. Подробнее об этом мы поговорим позже, рассмотрев методологические принципы институционализма.

Итак, социальная наука (обществоведение) есть особая отрасль знания, изучающая социальную систему. Соответственно, в рамках обществоведения и в ближайшем родстве с другими его разделами занимает свое место наука, имеющая своим предметом социальное хозяйство. По-видимому, из изложенного выше уже понятно, что эта наука не может быть единственной, изучающей экономику как сложный комплекс качественно разнородных явлений и процессов. Из трех наименований, подходящих для науки о социальном хозяйстве, — «политическая экономия», «социальная экономия», «институциональная экономика» — можно отдать первенство последнему хотя бы потому, что у него пока нет своей «истории» и, следовательно, оно не успело приобрести значения, не соответствующего обозначаемому понятию.

Институциональная экономика — это часть методологически единой социальной науки и опирается она на общие для всей социальной науки исходные принципы, в совокупности названные нами институционализмом. Это принципы институтоцентризма, несводимости, методологического социализма, единства и историзма.

## 2.2. Принципы институционализма

*Принцип институтоцентризма* является главным, остальные, по существу, являются его расшифровками, отражают тот или иной его аспект. Он утверждает, что ни одна область социальной науки не может ни выделить свой предмет как *упорядоченное единство*, ни изучать его, отвлекаясь от конкретной институциональной формы социальной жизни, т.е. не принимая непосредственно во внимание систему рефлексивных норм. Без участия этих норм не существует какого-то механизма регулирования совместной деятельности людей, которое можно было бы изучать отдельно. *Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он действует через институты и благодаря институтам.* Это относится равным образом к технике, природно-климатическим условиям, плодovitости и другим расовым и этническим признакам населения и т.д. Любое явление, имеющее социальное значение, т.е. так или иначе соотносящееся со смыслом совместной деятельности, с намерениями и ожиданиями (есть хорошее русское слово «чаяниями») участвующих в ней людей, будь то богатство и нищета или мощь и бессилие государств, есть явление институционально упорядоченной, определенным образом *оформленной* жизни. Его нельзя описать и причинно объяснить, минуя институты.

*Принцип несводимости* устанавливает четкую границу между социальным и естественнонаучным знанием. Каждое из них имеет свой



особый предмет. Мир человека, его опыт двойственен. Это мир природы в естественном или «прирученном» посредством целенаправленно применяемой техники состоянии. И это мир социальной жизни, единство которой восходит к особому типу упорядоченности посредством рефлексивных норм. Совместную деятельность людей можно и нужно изучать либо *только* как природно-техническую, либо *только* как социальную систему. Каждый из этих аспектов подчиняется своим, непересекающимся цепочкам причинно-следственных связей. Сводить оба мира к единым основаниям, например, искать законы социальной жизни как частные проявления естественнонаучных законов, методологически некорректно.

Такого рода попытки общеизвестны. Например, Г. Спенсер, рассматривая человеческое общество как особого рода организм, пытался подвести все общественные явления под законы биологической эволюции. Между инстинктивным поведением животных, пусть даже в сложных формах совместной жизни, и сотрудничеством на основе институтов нет переходных ступеней. Из взаимодействия людей как биологических организмов нельзя вывести рефлексивных норм и, следовательно, социальной системы, пусть самой примитивной. Из изменений технологии производства нельзя *непосредственно* заключать изменения в институтах. Все попытки на этот счет неизменно обнаруживают, что ни «чистых» организмов, ни «чистой» техники нет и в помине, а всегда неявно имеется в виду наличие признаков определенной социальной системы, которые как раз и предполагалось вывести как следствия.

В категориях социальной науки нет ни атома природного вещества, ни единого признака природных или технических свойств окружающего мира, в том числе свойств человека как биологического существа. Никто не станет искать их в науке о праве, но ведь в такой же степени это должно относиться и к другим разделам социальной науки. Категории социальной науки имеют дело только с социальными отношениями (прежде всего правоотношениями). *Это понятия свойств социальных отношений.* Например, стоимость — это свойство определенной совокупности правоотношений. То, что она приобретает вид свойства вещи, — тоже свойство этих правоотношений. Помимо них, понятие стоимости не имеет научного смысла. Маркс первым вполне отчетливо высказал эту идею [7]. Но ради известной догмы о «вторичности» правовых норм он вместо правоотношений ввел в свою методологию смутное понятие производственного отношения, возникающего якобы само по себе, помимо рефлексивных норм. Это неоперациональное понятие-фантом сослужило дурную службу марксистской методологии социальной науки. А его критики, как водится, вместе с водой выплеснули и ребенка.

Резюмируем: принцип несводимости отрицает идею «естественнонаучного и технологического редукционизма», которая владела

умами не только в классическую эпоху развития социальной науки, в том числе экономической. Попытки такого рода не прекратились до сих пор.

Аналогично *принцип методологического социализма* (или методологического коллективизма, хотя этот вариант, принятый в литературе, представляется нам менее удачным) направлен против так называемого «методологического индивидуализма» [1]. Последний составляет один из центральных исходных пунктов, например, неоклассической школы экономической мысли, заимствованный ею (в «современной» обработке) у авторов наиболее влиятельных теоретико-экономических систем XVIII и XIX в., исключая марксизм.

Принцип методологического социализма указывает, что должно быть отправным пунктом научного анализа социальной системы и что таким отправным пунктом быть не может. Если социальная система есть совместная деятельность, регулируемая рефлексивными нормами, то наличие рефлексивно нормируемой совместной деятельности должно быть явно и недвусмысленно принято в качестве исходной предпосылки любого исследования социальной системы. Нельзя теоретически реконструировать социальную систему из взаимодействия индивидов, если в модель поведения каждого из них уже не заложены с самого начала особые основания действия, определяемые рефлексивными нормами. Институты не могут быть выведены путем умозаключений из свойств поведения взаимодействующих индивидов в их «естественном», «доинституированном», не нормируемом состоянии. При этом не имеет значения, какие свойства поведения принимаются в качестве исходных, преобладают ли в нем эгоистические или альтруистические мотивы. Фигура «естественного» индивида *логически* предшествует понятию института. Это принцип методологического индивидуализма. Понятие института *логически* предшествует фигуре неинституированного индивида. Это принцип методологического социализма (уже, очевидно, понятно, что термин «социалистический» несет здесь смысловую нагрузку, не имеющую отношения к социализму как общественному строю). Иными словами, институционализируемая совместная деятельность людей может быть выведена только из институционализированной совместной деятельности людей, если это движение по кругу имеет смысл. А оно имеет смысл, когда речь идет об анализе процессов воспроизводства институтов или возникновении одного института из другого.

Между «естественным» (доинституированным) состоянием человека и социальной системой лежит непреодолимая пропасть, промежуточные ступени и мосты здесь невозможны. Это относится и к цепочке логических рассуждений, и к истории. Казалось бы, переход от животных сообществ к человеческому, который мы привыкли понимать как результат *непрерывного* причинно обусловлен-

ного процесса, есть неопровержимый факт, который говорит о возможности теоретической реконструкции тайны происхождения социального состояния человека из первозданной дикости. Что состоялось исторически, то можно воспроизвести в теоретической реторте. Однако нет никаких научных подтверждений, что возникновение человеческого общества произошло путем непрерывного перехода из животного состояния. Методологический зоологизм в теории происхождения человека как *социального* существа и методологический индивидуализм в теории происхождения институтов по сути выступают как выражения одного и того же принципа, в конечном счете отрицающего качественные скачки.

Ни одна серьезная теория не пренебрегает фактом существования институтов, или установившихся правил поведения, и их значением в экономической и вообще социальной жизни. Линия раздела, чаще всего не вполне четко осознаваемая, проходит не по критерию значения, а по критерию достаточного основания. Институты создаются только людьми, в частности, путем соглашений. Но анализ любого соглашения обязательно подводит нас к тому, что оно, во-первых, заключается по каким-то уже существующим правилам, во-вторых, участники соглашения не с неба свалились. Их поведение несет отпечаток обязательств и прав, вытекающих из других, ранее уже заключенных соглашений или из норм, возникших каким-то иным способом. Если мы действительно абстрагируемся от всего этого в анализе происхождения данного института, нашим выводам абсолютно не на что опереться.

*Принцип единства* гласит, что не существует «материи социальной жизни» с самостоятельно складывающимися в ней «отношениями», которые можно было бы представить отдельно от норм права и других институтов. Институты и регулирующую ими совместную деятельность людей мы вправе трактовать соответственно как регулируемую форму и регулирующую материю социальной жизни, но нельзя говорить о том, что форма и материя находятся между собой в причинно-следственной связи. Социальные отношения не распадаются на две отдельные «сущности», одна из которых первична, другая — производна, одна объективна, а другая выступает как нечто вторичное, субъективное, отраженное как тень, неизменно следующая за своим хозяином. Иных отношений, кроме тех, которые возникают в практике применения рефлексивных норм, не существует, корректная мысль о них невозможна.

Таким образом, принцип единства, во-первых, отвергает претензии экономической науки на какой-то особый предмет, лишенный правовой оформленности, а, следовательно, институционального своеобразия. Будто право и другие рефлексивные нормы — это кожа, которую можно удалить, по примеру анатомов, чтобы обнажилось «внутреннее устройство» тела. Не возбраняется абстрагировать понятие «хозяйство вообще» [6] с его всеобщими момен-

тами, но при возвращении на почву реальности обнаруживается, что эти моменты «даны» не сами по себе, а для правоотношений, и только вместе с ними имеют то или иное *значение*, ради уяснения которого и существует экономическая наука.

Во-вторых, принцип единства противостоит принципу экономического материализма, который обычно связывают с учением Маркса о базисе и надстройке (хотя круг приверженцев этого шире, да и взгляды самого Маркса на этот счет чересчур вольно и примитивно трактовались его последователями и оппонентами).

*Принцип историзма* утверждает, что социальная система как комплекс социальных отношений представляет собой конкретную исторически развивающуюся целостность. Применительно к экономической науке это значит, во-первых, что явления экономической жизни невозможно объяснить иначе, как явления определенной культуры [12], не принимая во внимание сложившиеся социально-культурные институты, т.е. образ и стиль мышления, особенности мироощущения, привычки и традиции, стереотип суждений о том, что «справедливо» и «несправедливо». Когда говорят о необходимости комплексного междисциплинарного исследования экономических процессов и явлений, сотрудничества экономистов с юристами, культурологами, социопсихологами, имеют в виду именно этот аспект принципа историзма.

Распространению такого взгляда на методологию социальной науки активно способствовала так называемая историческая школа экономики и права, поднявшаяся в Германии в 1825–1875 гг. Ее основу составили труды таких авторов, как Рошер, Гильдебрандт, Книс [6].

Наверное, ошибочно вслед за немецкой исторической школой искать источник возникновения и устойчивости правовых и социально-культурных институтов в некоем неизвестно откуда являющемся и независимо веющем «духе» народа или культуры, объединяющей группу народов. Такое понимание принципа историзма было свойственно так называемой исторической школе экономики и права. Но, во-первых, верно то, что совокупность норм и правил, регулирующих социальную жизнь конкретного народа, проникнута единым духом, что дух живет в них (выступая как совместно разделяемые ценности и глубоко укорененный стиль мировосприятия), что в этом смысле институты представляют собой не механическое, а органическое единство. Это во-первых.

Во-вторых, принцип историзма отказывается признавать существование абсолютных экономических и так называемых «социологических» законов, которые, подобно законам природы, действуют во все времена. История экономической мысли, особенно на ее «классическом» этапе, знает немало попыток открытий такого рода (закон народонаселения Мальтуса, закон повышающейся ренты Рикардо и т.п.). Даже закон спроса и предложения инсти-

туционализм отвергает, если трактовать его как всеобщий закон для любой исторической формы социального хозяйства, где имеет место обмен товаров на деньги.

В-третьих, принцип историзма указывает на особый характер необходимости, действующей в социальной жизни, поскольку она складывается не случайно и хаотически, а закономерно и упорядоченно. Речь идет именно об исторической, а не о природной необходимости. Историческая необходимость имеет дело с открытыми возможностями, из которых должен быть сделан выбор. Какой именно выбор был сделан, по какому пути пошли исторические события, решают конкретные обстоятельства времени и места, все факторы, которые потом, когда социальное событие уже состоялось, будут названы его причинами и приобретут статус «необходимых» событий. Это справедливо как для крупномасштабных событий в жизни народов, так и для мелких эпизодов и индивидуальных судеб отдельных людей. Историческое прошлое стирает следы возможностей, которые открыты историческому настоящему. Природа не знает такого различия между прошлым и настоящим. Она знает детерминированность, как в механике, знает спонтанность, как в квантовой физике или в биологических мутациях, но она не знает возможности как объекта выбора.

Поэтому принцип историзма отрицает фатальную предопределенность социальных явлений и процессов. В частности, он отвергает любую теорию о предопределенном общем пути исторического развития, который якобы с железной необходимостью уготован народам Земли. Этим грешили не только марксисты, но и многие его оппоненты, выдвигая экономику западного типа в качестве неизбежного «пункта схождения» траекторий развития стран мира.

### **2.3. Институты как особый экономический ресурс**

Мы вкратце рассмотрели те аспекты и события экономической истории, в которых институциональный подход проявляется достаточно ярко, основные понятия и принципы институциональной методологии. Теперь обратимся к более конкретным понятиям институциональной экономики.

Экономический процесс можно рассматривать как единство двух взаимосвязанных сторон, или аспектов, один из которых можно назвать ресурсно-технологическим, а второй — институциональным [3].

С ресурсно-технологической стороны экономика выступает как система способов соединения ресурсов для производства благ и услуг. Институциональный аспект экономики — это механизм социального упорядочивания экономических действий.

Ясно, что при таком определении институциональный аспект экономики понимается существенно шире, чем так называемый

хозяйственный механизм (плановый или рыночный). План и рынок как понятия, при всех их различиях, относятся к одному классу способов социального упорядочивания экономических действий. И тот, и другой основывается на принципе рационирования, т.е. на целенаправленном выборе из альтернативных способов использования ограниченных ресурсов. Не будем здесь обсуждать вопрос, какой тип рационирования более эффективный — воплощенный в директивных указаниях правительственных органов, в приказе начальника или в рыночной сделке независимых лиц. Важно отметить, что есть и другой класс способов социального упорядочивания действий, основанный на так называемых ролевых отношениях. Суть ролевого механизма в том, что отношения между людьми осуществляются как своего рода спектакли с расплывчатыми ролями и заранее известными мотивировками действий, определенными для каждой роли. Люди как бы приспособляются к общепризнанной, стандартной, обкатанной в социальном опыте модели своего собственного поведения. Тем самым они реализуют взаимные ожидания и только благодаря этому способны к сотрудничеству [5].

А способность к согласованному действию в экономической плоскости — это главный ресурс, производимый, если можно так выразиться, институциональной структурой экономики, главный элемент «человеческого капитала». Для узкоэкономического взгляда на вещи он менее бросается в глаза, чем другие элементы человеческого капитала — здоровье, благосостояние и уровень образования работников. Поэтому значимость этого ресурса для экономики, а также обратное влияние экономики на способность к согласованному действию, благотворное или разрушающее, изучены гораздо меньше.

Взаимосвязь ресурсно-технологического и институционального аспектов воспроизводства следует понимать с учетом изложенного выше, именно как взаимное влияние, взаимный отбор технологических условий воспроизводства благ и услуг, с одной стороны, и социальных условий воспроизводства способности к согласованному действию — с другой.

Взаимодействие ресурсно-технологического и институционального уровней экономики надо понимать не только в обычном смысле, как цепочки прямых и обратных связей, но как своего рода биологическую схему отбора. Один, более инерционный уровень служит фактором отбора изменений на другом. Одни изменения оказываются жизнеспособными и получают развитие, другие — нет. В соответствии с этой квазибиологической схемой можно говорить об иерархии структурных уровней.

Обращение к ролевому механизму необходимо потому, что действия людей, неважно — направлены ли они на индивидуальные или коллективные цели, нельзя понять без констатации фундамен-

тального свойства: «дорациональной» согласованности этих действий. Даже в конфликтных ситуациях люди действуют в какой-то мере согласованно, как бы играя роли в заранее распisanном спектакле. Отступления от отлаженных ролей останавливают действие, разрушают «действие». В реальной жизни к согласованности действий приходят, как правило, не через процедуру рационализации линий поведения в стиле гомоэкономикуса (что наверняка заняло бы больше времени, чем человеку отпущено до взрыва сдерживаемых эмоций). Согласованность обеспечивается взаимным принятием ролей. Тем самым «спрямляется», укорачивается и упрощается путь к синхронному (что особенно важно) выбору между участниками совместного действия, включая и рыночную сделку.

В свое время в психологии родилась очень плодотворная мысль, что если пружина человеческой активности взводится так называемыми потребностями, то человек (именно человек!) нуждается в особом спусковом механизме действия [8]. Ему нужны мотивы! Ему нужно оправдание избранного действия — пусть даже только перед самим собой, пусть путем подмены подлинных оснований. Однако эти оправдания он берет из заранее заготовленного «пособия», за которым проглядывается жесткий социальный контроль над индивидуальным поведением, ради их согласованности в социальном ансамбле. Обреченность человека на мотивационное обоснование действий есть своего рода уродство по сравнению с каким-нибудь бодро функционирующим зверьком, но в эволюционном плане это уродство является и важнейшим приобретением человеческого вида, резко расширившим спектр возможностей и форм коллективного, ансамблевого поведения. Своего рода табу на немотивированное действие есть эволюционно выработанный способ принудить человека к принятию ролей в спектаклях, к которым и предлагается приложить термин «институт», в то время как вынужденность участия в институтах обозначилась бы термином «институционализация» действия. Интересно отметить, что поскольку благодаря институционализации происходит изменение мотивов, подходящих для сюжетной линии данного «спектакля» и играемой в нем роли, действие приобретает рациональную форму, хотя по существу и не предполагает утилитаристский расчет вариантов, и является, как уже говорилось, «дорациональным». Это формальное сходство чрезвычайно затрудняет продвижение вперед нескончаемой методологической дискуссии о том, что первично в анализе индивидуального поведения — «институты» как его социальные императивы или рациональный выбор, при необходимости выстраивающий и сами институты [11].

Итак, институты — это «правила игры», опирающиеся на дорациональные формы согласования индивидуальных действий. В любом институте, на поверхности выступающем как правило (установленное законом или обычаем), при более глубоком рассмот-

рении обнаруживается устойчивый комплекс социально значимых и контекстуально связанных ролей (универсальных, как роль отца семейства, или специализированных на определенной функции). В экономических или политических институтах превалируют именно такие специализированные роли, хотя в любой экономике действуют и неспециализированные ролевые комплексы. Более того, именно благодаря неспециализированным, универсальным, в историческом плане наиболее древним ролям, в обществе обеспечивается интеграция различных общественных подсистем — экономической, политической, демографической [4].

На ролевом механизме держатся все «правила», регулирующие поведение людей, все процессы планирования и рыночной координации. Традиционно близкая восприятию экономистов часть институциональной структуры (то, что у нас называется хозяйственным механизмом) нежизнеспособна без опоры на социальные институты более глубокого уровня. Более того, процессы дифференциации и специализации последних требуются для объяснения самого факта существования экономики как относительно автономной части общественного целого, каковой она выступает в исторической форме рыночной экономики — и только в ней. Именно достижение автономного состояния экономики, а не само по себе ослабление государственного вмешательства, является ключевой предпосылкой формирования системы рыночных институтов.

Главным отличием рыночной (автономно функционирующей) экономики выступает *разделение властных и хозяйственных функций* в специализированных социальных ролях. Основой для этого служит свободное дробление и перемещение между экономическими агентами имущественных прав.

Главным экономическим преимуществом рыночной экономики является ее высокий *рекомбинационный потенциал* [4], т.е. способность к быстрой перестройке способов производства и пропорций используемых ресурсов, сравнительно мало затрагивающей систему установившихся социальных статусов и властной иерархии, т.е. не нарушающей условия устойчивости и непрерывной воспроизводимости общества в целом.

Высокий уровень рекомбинационного потенциала соответствует автономному состоянию экономики, низкий — внедренному состоянию (эти понятия введены К. Поланьи) [14]. Степень социальной связанности технологии должна быть последовательно введена в круг понятий экономической теории, чтобы проблемы модернизации и рыночной трансформации экономики она не суживала рамками одного-единственного вопроса о пропорции между государственным вмешательством в экономику и экономической свободой частных лиц.

Так называемый «интерес собственника» как фактор эффективности имеет существенно меньшее значение, и в ходе эволюции



организационно-экономических форм крупных предприятий его роль последовательно снижается или даже становится негативной. Однако рыночная экономика с ее тенденцией к экспансии во все сферы социальной жизни грозит опасным нарушением баланса специализированных и комплексных ролей в институциональной структуре общества, на котором держится нормальное взаимодействие общественных подсистем. Роль противовеса может выполнить «ось»: государство — институты самоорганизации населения (семьи, малый бизнес, включая кооперацию, местные союзы самоуправления и т.п.). В развитии таких институтов и их деятельности интерес частного собственника действительно выполняет весьма позитивную функцию. Но эта функция не столько экономическая, сколько в первую очередь социальная.

Если механизмы рационального действия (рыночные или плановые) держатся на ролевом основании, то в свою очередь ролевой механизм в целом держится на том, что процесс дифференциации ролей, появления и расширения сферы специализированных ролей, экономических и политических, не вытесняет окончательно комплексных, неспециализированных ролей, сохранившихся с древних времен. Институт семьи является основным средоточием таких комплексных ролей, откуда они попадают и в специализированные институты, даже институты верховной власти (например, в образе «отца народов»). Как любой живой язык не может быть полностью специализирован, так и ролевая структура обязательно имеет «подстилку» из комплексных ролей. Это как бы базис процессов социального упорядочивания действий, т.е. базис институциональной системы по аналогии с природными и трудовыми ресурсами как базисом экономики в ресурсно-технологическом аспекте.

Поэтому экономическая экспансия несет с собой двоякую опасность. Экономическая экспансия выступает и как рост производства, и как активная диаспора, лучше сказать — метастазирование специализированных экономических институтов, таких, например, как рыночная сделка, во все сферы общественной жизни. Первое угрожает природному базису человеческого существования, второе — базису социального упорядочивания действий, который заложен в комплексных социальных ролях, доставшихся человечеству от архаических форм социальной жизни и невозпроизводимых в современной организационной среде.

В обоих случаях мы вправе говорить о пределах экономического роста, внешних и внутренних. Обычно считается, что пределы экономического роста установлены внешними факторами: природными ресурсами, допустимой экологической нагрузкой и т.д. Наряду с ограничениями такого рода необходимо также учитывать, что способность к согласованному действию не в состоянии поддержи-

ваться при сколь угодно больших темпах и масштабах экономической экспансии, что это тоже своего рода «естественный ресурс».

Автономизация и обусловленный ею рост экономики в современном индустриальном обществе грозят подрывом этого издревле данного ресурса интеграции, а также и исчерпанием материальных природных ресурсов.

Привлечение внимания к этой проблеме можно считать одной из основных миссий людей, называющих себя институционалистами, и составляющих с экологами одну «зеленую» партию. Институты как первичные «сырьевые ресурсы» социальной интеграции необходимы для фабрикации «рукотворных» инструментов человеческого общежития, таких, как организации, законы и т.п., и они лишь частично заменимы этими продуктами, т.е. в значительной части невоспроизводимы.

Этот своеобразный и малоизученный ресурс должен быть прямо включен в экономический анализ, а насколько новы и неожиданны будут его выводы — выяснится по ходу дела.

### **3. ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ИСТОРИЮ С ПОЗИЦИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА**

*Данная глава посвящена рассмотрению тех аспектов и событий экономической истории, в которых методология институционализма просматривается достаточно ярко. Материал построен на трудах выдающихся представителей философской, исторической и экономической мысли первой половины XX в., влияние которых мощно ощущается и сегодня — М. Вебера, О. Шпенглера, Й. Шумпетера, А.Н. Уайтхеда, Т. Веблена. Обосновывается необходимость творческого осмысления широкой исторической перспективы, в которой проявляется «дух» экономических процессов, их обусловленность рамками определенной культуры. В сжатой форме систематизируются основные критические точки эволюции хозяйственных форм, прежде всего предпосылки возникновения капиталистической организации экономики.*

#### **3.1. Чем привлекает изучение экономической истории?**

Опыт хозяйственной деятельности, накопленный народами Земли за многие тысячелетия, настолько разнообразен и сложен, что рассказ о нем даже в самых общих чертах занял бы очень много места. Главная наша задача — постараться убедить вас в том, что экономическая история представляет не только антикварный интерес, с которым мы разглядываем старинную карету как прабабушку современного автомобиля, а простой вексель венецианского купца — как примитивного предшественника современных кредитных инструментов. Обычное отношение к истории как кладбищу фактов выражается в скептической фразе: «Ну, это представляет разве что исторический интерес». Между тем, экономическая история, если уметь извлекать из нее уроки, придает правильную перспективу взгляду на сегодняшние экономические процессы и проблемы, оберегает от заблуждений, которыми хоть пруд пруди среди нас, гордых своим превосходством (чаще всего мнимым) над давно ушедшими поколениями только потому, что они не знали Интернета и памперсов.

Йозеф Шумпетер, один из наиболее блестящих ученых-экономистов XX в., ставил экономическую историю на безусловно первое место в ряду основных разделов экономической науки. «Могу сказать, — пишет он во вводной части к своему фундаментальному труду «История экономического анализа», — что если бы мне пришлось начать заниматься экономической наукой заново и я мог бы выбирать только одну из трех областей анализа, я выбрал бы изучение экономической истории. Я сделал бы это в силу трех причин. Во-первых, сам предмет экономической на-

уки представляет собой уникальный исторический процесс. Никто не сможет понять экономических явлений любой эпохи, включая современную, без должного владения историческими фактами, надлежащего исторического *чутья* и того, что может быть названо «*историческим опытом*». Во-вторых, исторический анализ неизбежно отражает и «институциональные» факты, не являющиеся чисто экономическими. Поэтому он позволяет лучше всего понять взаимоотношения экономических и неэкономических фактов. В-третьих, я полагаю, что большинство серьезных ошибок в экономическом анализе вызваны скорее недостатком исторического опыта, чем дефектом какого-либо другого инструмента из арсенала экономиста» [1].

Сразу же обращаю ваше внимание на то, как Шумпетер применяет термин «институциональные факты». С ними он связывает явления, выходящие за рамки экономического рассмотрения самого по себе, как *проявление внеэкономического в экономике*. Следует отметить, что Шумпетер не причислял себя к институциональной школе, даже резко критиковал ее, но в главном — определении понятия «институт» — он был с ней солидарен. Институт, как понимали его основатели институционализма (среди них прежде всего американец Торстен Веблен), — это образ мыслей, ставший обычаем и привычкой, психологической установкой на определенные стандарты поведения, в том числе и в хозяйственной области.

Шумпетер, да и не только он, указывает на еще один аспект исключительной важности экономической истории. Экономическая история — не только источник фактов для экономиста (хотя и не единственный). Еще более существенно, что поскольку экономист сам — продукт своего и *всего предшествующего* времени, экономический анализ и его результаты, безусловно, исторически ограничены, относительно. Но это относится не только к ученому-экономисту, но и к любому человеку, связанному с экономикой в ее практической повседневности. «Дух времени» — это не только то, что незримо определяет логические построения ученого-экономиста и направляет его интерпретацию эмпирических фактов, даже сам отбор фактов, представляющихся ему существенными. Дух времени определяет тип экономического мышления, преобладающий в данном обществе и запечатленный в общепринятых образцах экономического поведения, *невозможных в другие времена*.

Дух времени определяет и взгляды на исторические события. Как бы давно они ни произошли, любому человеку, а не только профессионалу-историку, они представляются в свете господствующего умонастроения его собственного времени. Классическая книга английского историка XVIII в. Гиббона, посвященная взлету и упадку императорского Рима, — это еще и рассказ о духовном мире XVIII в. Это не только подробная история Римской империи, но и демонстрация общих идей серебряного века европейского Ре-

нессанса. Этот серебряный век также просмотрел нависшую над ним угрозу разрушения со стороны века машин и демократических революций, как его римский аналог 17 столетий назад недооценил угрозу Варварства и Христианства. Поэтому Гиббон, повествуя об упадке и разрушении Римской империи, в то же время исполняет прелюдию упадка и разрушения современного ему типа культуры [2].

Свежий пример представляет современный американский философ Френсис Фукуяма. В начале 90-х годов он выступил с нашумевшей книгой «Конец истории», где распад СССР был объявлен последним событием на пути восхождения экономики свободного предпринимательства к полной и окончательной победе. Больше истории делать нечего, поскольку цель ее достигнута. Последующим поколениям досталась одна скука жить без ожидания чего-то принципиально нового и сопряженных с этими ожиданиями чувств, будь то страх или надежда. Ошибается ли Фукуяма или нет (мы считаем, что ошибается), но перед нами мироощущение человека западной культуры, давно уже прошедшей пик своего взлета и вступившей в стадию, когда, действительно, высокий смысл порыва в неизвестное будущее уступает место повседневности растительного существования, хотя и оснащенного наисовременнейшими техническими средствами.

Изучение экономической истории важно еще и потому, что оно раскрывает те факторы западной цивилизации, которые в совокупности образуют не просто новый, а совершенно уникальный, скорее всего — неповторимый элемент в истории культуры и истории экономики как части культуры. Речь идет о современном капитализме. Конечно, ничто не ново под лунной. Но те факторы, которые ранее возникали лишь спорадически, приобрели новое значение в эпоху поздней европейской цивилизации. Задача состоит в том, чтобы понять, как произошел этот сдвиг, чтобы прояснились его последствия — в частности, в отношении наших российских возможностей вписаться в мир современной рыночной экономики.

### **3.2. Главные вопросы и события истории хозяйства**

Следуя М. Веберу — немецкому ученому великой эпохи конца XIX — первой четверти XX вв., автору выдающихся трудов в области хозяйственной истории и социологии [3], можно сформулировать три основных вопроса, на которые должен ответить анализ экономической истории. Эти вопросы суть одновременно и главные события экономической истории.

*Первый вопрос* — как специализировалась, вычленилась из исходно неразделенного состояния, функция хозяйственной деятельности, и как на этой основе сформировалась экономика в качестве

относительно автономной, подчиненной собственной движущей силе сферы социальной жизни, даже угрожающей подмять под себя все другие сферы — политику и культуру.

*Второй вопрос* — как происходило разделение двух основных ориентаций хозяйственной деятельности: на полезность (потребительская ориентация) и на прирост капитала (коммерческая ориентация), выразившееся в возникновении предприятия как особого типа хозяйства, отделенного от домашнего хозяйства.

*Третий вопрос* — каково соотношение рациональности и иррациональности в хозяйственной жизни. Он напрямую связан с выяснением необходимых условий возникновения денежного капиталистического хозяйства и объяснением, почему это произошло именно на европейской почве и не могло произойти ни на какой иной. А это значит, что денежная экономика органична только для европейской культуры, в другом месте она — чужеродное тело, и если и может быть внедрена, то только механическим путем, через разрушение местной культуры со всеми вытекающими отсюда последствиями.

### **3.3. Основные черты и исторические предпосылки капиталистического хозяйства**

Один из кардинально важных вопросов экономической истории, применительно к которому институционализм раскрыл особенность своего взгляда и продемонстрировал богатые аналитические возможности, формулируется так: не является ли современный капитализм такой хозяйственной системой, которая могла возникнуть лишь при *уникальном* сцеплении исторических обстоятельств, и почему эти уникально подобранные условия могли наличествовать только в лоне определенной культуры, а именно, культуры западноевропейской? Не заключены ли в исторически редчайшем совпадении условий зарождения капитализма также и серьезнейшие, может быть, даже непреодолимые препятствия к превращению его в универсальный путь для всех прочих культур, разве что только через их разрушение или ассимиляцию извне? Ответ на первую половину данного вопроса, причем ответ положительный, нам известен по трудам М. Вебера, прежде всего из его работы «Протестантская этика и дух капитализма» [6]. Воспользуемся этой работой, чтобы обрисовать основные предпосылки и специфические черты капиталистической системы хозяйства.

«Стремление к предпринимательству», «к наживе», к наибольшей денежной выгоде само по себе ничего общего не имеет с капитализмом. Это стремление, пишет Вебер, свойственно людям всех

типов и сословий всех эпох и стран мира, повсюду, где для этого существовала или существует какая-либо объективная возможность. Безудержная алчность в делах наживы ни в коей мере не тождественна капитализму, и еще менее того его «духу». Напротив, капитализм идентичен *обузданию* этого иррационального стремления. По меньшей мере, он означает его вовлечение в рациональные рамки. Да, духу капитализма, безусловно, свойственно стремление к наживе — но только в рамках непрерывно действующего рационального капиталистического предприятия, стремящегося к непрерывно *возрождающейся* прибыли, к *рентабельности*. Ибо в рамках капиталистической системы хозяйств предприятие, не ориентированное на рентабельность, неминуемо обречено на гибель.

Однако капиталистические предприятия существовали и до капитализма как системы хозяйства. Попытаемся дать этому явлению более точное определение. «Капиталистическим» называется такое ведение хозяйства, которое основано на ожидании прибыли, полученной хозяйственным путем, а значит, посредством *мирного* приобретательства, использующего шансы *обмена*. Решающим для этого приобретательства является *учет* капитала в денежной форме, будь то в виде современной бухгалтерской отчетности или в форме самого примитивного и поверхностного подсчета.

В этом смысле «капиталистические» предприятия с достаточно рациональным учетом движения капитала существовали во *всех* культурных странах земного шара — насколько мы можем судить по сохранившимся источникам об их хозяйственной жизни: в Китае, Индии, Вавилоне, Египте, в средиземноморских государствах Древности, средних веков и Нового времени. Существовали не только отдельные изолированные предприятия, но и целые хозяйства, даже отрасли, полностью ориентированные на беспрерывное возникновение новых капиталистических предприятий.

Во всем мире существовали крупные и розничные торговцы, занятые местной и иноземной торговлей, производились ссудные операции всех видов, были банки с самыми различными функциями, по существу напоминающими западные банки XVI в. Морская ссуда, комменда и подобные им сделки и ассоциации были широко распространены и в виде постоянно действующих предприятий. Повсюду, где государственные учреждения нуждались в *денежных* средствах, появлялся заимодавец — так было в Вавилоне, Элладе, Индии, Китае и Риме. Он финансировал войны и морской разбой, всевозможные поставки и строительство при освоении заморских стран, выступал в качестве колонизатора, плантатора, использующего труд рабов или рабочих, получал на откуп должности и в первую очередь налоги, финансировал вождей партий, чтобы они могли быть избраны, и кондотьеров, чтобы они могли вести гражданские войны. И наконец, заимодавец выступал в качестве «спекулянта» во всевозможных денежных операциях.

Представители такого рода предпринимательства — капиталистические *авантюристы* — существовали во всем мире. Их шансы на успех либо носили чисто иррационально-спекулятивный характер, либо были ориентированы на насилие, прежде всего на добычу; эта добыча могла извлекаться непосредственно в ходе военных действий или посредством длительной фискальной эксплуатации государственных подданных.

Такого рода авантюристический капитализм часто сохраняет ряд подобных черт и в современной действительности Запада даже в мирное время; особенно же близок к нему капитализм, ориентированный на *войну*. Однако наряду с этим типом капитализма Западу Нового времени известен и другой, нигде более не существовавший.

Капитализм как система отношений, главенствующая в хозяйственной жизни, имеется налицо там, где производственно-хозяйственное покрытие подавляющей части потребностей общества, независимо от рода этих потребностей, осуществляется рациональным капиталистическим предприятием, которое ведет счетный контроль своей доходности посредством новой бухгалтерии и составления баланса. Само собой разумеется, что хозяйство той или иной страны может приближаться к капитализму в весьма различной степени. Так, одна часть его потребностей может удовлетворяться капиталистическим способом, другая же часть — обходиться без капитализма, обращаясь к ремесленному или поместному производству. Например, в Генуе уже в давние времена часть ее государственных потребностей — ведение войны — удовлетворялась капиталистическим путем с помощью акционерных обществ. В римском государстве снабжение населения столицы хлебом производилось правительственными чиновниками, которые для этой цели располагали подчиненными им должностными лицами, равно как и средствами транспортных обществ. Правительственная организация работала здесь в сочетании с обязательной повинностью, возложенной на определенства прошлых эпох, все наши повседневные потребности удовлетворяются капиталистическим способом, а государственные — литургически, т.е. путем налагаемых на население повинностей в виде воинской службы, обязанностей присяжных заседателей и т.п. Целая эпоха может быть названа типично капиталистической лишь в том случае, когда покрытие потребностей капиталистическим путем совершается в таком объеме, что с уничтожением этой системы пала бы возможность их удовлетворения вообще.

Таким образом, капитализм в тех или иных формах существовал во все периоды человеческой истории, однако капиталистический способ удовлетворения повседневных потребностей свойствен только европейскому Западу и притом лишь со второй половины XIX в.



Главная его отличительная черта — рациональная организация *наемного труда, т.е. труда свободных, но не имеющих возможность вести праздную жизнь классов*. В других странах существовали лишь отдельные предпосылки подобной организации. За пределами Запада применение труда наемных работников не только не привело к созданию мануфактур, но даже не создало рациональной организации для обучения ремеслу наподобие средневековых цехов Запада.

Без рациональной капиталистической организации труда не получили бы своего значения и другие особенности современного капитализма. Современная рациональная организация капиталистического предприятия немислима без двух важных компонентов: без господствующего в современной экономике *отделения предприятия от домашнего хозяйства* и без тесно связанной с этим рациональной *бухгалтерской отчетности и калькуляции издержек*. Точная калькуляция — основа всех последующих операций — возможна лишь при использовании *свободного* труда, т.е. в тех случаях, когда наличие рабочих, с формальной стороны добровольно предлагающих свой труд, фактически же вынужденных к тому бичом голода, дает возможность на основании условленной заработной платы заранее определенно вычислять издержки производства.

Социализм — антипод капитализма. Но поскольку за пределами Запада не было рациональной организации труда, постольку (и потому) остальные страны мира не знали и рационального *социализма*. Безусловно, что так же, как всему миру известны были городское хозяйство, продовольственная политика городов (все знают о раздаче продовольствия бедноте города Рима), меркантилизм, социальная политика правителей, рационирование, регулирование хозяйства, протекционизм (в древнем Китае), известны были и коммунистические, и социалистические хозяйства самых различных видов: коммунизм, обусловленный семейными, религиозными или военными причинами; государственно-социалистические (в Египте), монополистически-картельные и потребительские организации всевозможных типов.

Однако так же, как понятия «бюргер» не существовало нигде, кроме Запада, а понятия «буржуазия» — нигде, кроме современного Запада, несмотря на то, что повсюду существовали когда-то привилегии городского рынка, цехи, гильдии и прочие юридически оформленные различия города и деревни — нигде, кроме Запада, не было и не могло быть «пролетариата» как социальной силы, поскольку не было рациональной организации *свободного труда* в форме *предприятия*.

Издавна в самых различных формах существовала «классовая борьба» между кредиторами и должниками, землевладельцами и обезземеленными крестьянами, зависимыми людьми или арендаторами, представителями торговых слоев и потребителями или землевладельцами. Но даже та борьба, которая велась в средние века

на Западе между скупщиками и ремесленниками, в других странах существовала лишь в зачаточном состоянии. За пределами Запада полностью отсутствует характерная для современного мира противоположность между крупными промышленниками и свободными наемными рабочими. Поэтому нигде, кроме Запада, не могла сложиться та проблематика, на которой поднялся современный социализм.

Рациональность как наиболее общая черта капиталистического производства, помимо рациональной организации труда, складывается также из:

1) особой организации рынка, свободного от нерациональных стеснений обмена, например, от сословных ограничений, возникающих в тех случаях, когда известному сословию предписывается определенный образ жизни; или когда для отдельного сословия установлен особый тип потребления; или когда сложились сословные монополии, например, если горожанин не может владеть дворянским именем, дворянин или крестьянин не могут заниматься ремеслом и т.д., т.е. если не существует ни свободного товарного рынка, ни свободной рабочей силы;

2) рациональной, т.е. строго рассчитанной и поэтому механизированной техники как производства, так и обмена, причем не только в области издержек собственно производства, но и обращения благ;

3) рационального, т.е. твердо установленного права. Чтобы капиталистический порядок мог функционировать рационально, хозяйство должно опираться на твердые правовые нормы суда и управления. Этого не было ни во времена расцвета древнегреческих политий, ни в патримониальных государствах Азии, ни в западных странах до эпохи Стюартов. Королевский «справедливый суд» с его «милосивым» освобождением от уплат вносил постоянную путаницу в хозяйственные расчеты; дух того времени вполне характеризует изречение: «английский банк к лицу только республике, а не монархии»;

4) рационального оборота прав участия в предприятиях и прав на имущество посредством широкого применения ценных бумаг, благодаря чему устанавливается возможность ориентировки при покрытии потребностей исключительно на доходность предприятия.

Но создателями капитализма были не только рациональное постоянное предприятие, рациональная бухгалтерия, рациональная техника, рациональное право. Необходимо причислить сюда рациональный образ мысли, рациональный образ жизни, рациональную хозяйственную *этику*. Вебер не только впервые обратил внимание на роль этического фактора, но и выдвинул свое объяснение корня буржуазной хозяйственной этики, обнаружив его в определенном религиозном течении, а именно, в протестантизме времен его молодости, т.е. конца XVI — конца XVII вв.

Исследования Вебера, Шпенглера, других выдающихся авторов и их последователей показывают, что сцепление всех этих предпосылок в одно целое впервые могло произойти только в силу уникальных исторических обстоятельств и органических свойств конкретной культуры, если можно так выразиться, ее уникальной судьбы. Эта судьба выпала — и могла выпасть — только западноевропейской культуре. Хорошо это или плохо для других культур, в какой мере они способны, сегодня или завтра, принять в свое лоно уже сформировавшуюся и активно напирющую во все стороны света капиталистическую систему хозяйственных отношений, в том числе и *рациональный социализм*, или должны, если это вообще возможно, трансформироваться в западную буржуазную культуру, или, наконец, сохраняя корни своей самобытности, они смогут породить совершенно новые хозяйственные системы — это отдельные вопросы. Они стоят перед Россией, как и перед Индией, Китаем, Нигерией и т.д. Но общих ответов на них нет и не может быть.

#### **Основные положения темы**

1. Социальная система — это совместная деятельность людей, регулируемая внешними (рефлексивными) нормами, или институтами. Институты образуют две группы: правовые и условные (социально-культурные) институты.

2. Институционализм есть методология комплекса наук, изучающих социальную систему. Часть экономических дисциплин, входящих в этот комплекс, называется «институциональной экономикой». Ее предметом является социальное хозяйство как внешним образом упорядоченная совместная деятельность, направленная на мирное добывание средств удовлетворения потребностей.

3. Институционализм руководствуется принципами институтоцентризма, несводимости, методологического социализма, единства и историзма.

4. Принцип институтоцентризма утверждает, что ни одна область социальной науки не может ни выделить свой предмет как упорядоченное единство, ни изучать его, отвлекаясь от конкретной институциональной формы социальной жизни, т.е. не принимая непосредственно во внимание систему рефлексивных норм. Каков бы ни был фактор, оказывающий воздействие на процесс совместной деятельности людей и его результаты, он влияет через институты и благодаря институтам.

Принцип несводимости устанавливает четкую границу между социальным и естественнонаучным знанием. Каждое из них имеет свой особый предмет. Совместную деятельность людей можно и нужно изучать либо как природно-техническую, либо как соци-

альную систему. Каждый из этих аспектов подчиняется своим, непересекающимся цепочкам причинно-следственных связей. Сводить оба мира к единым основаниям, например, искать законы социальной жизни как частные проявления естественнонаучных законов, методологически некорректно.

Принцип методологического социализма (коллективизма) есть утверждение о том, что нельзя теоретически реконструировать социальную систему из взаимодействия индивидов, если в модель поведения каждого из них уже не заложены с самого начала особые основания действия, определяемые рефлексивными нормами. Институты не могут быть выведены из свойств поведения взаимодействующих индивидов, в их «естественном», «доинституированном», не нормируемом состоянии. Иными словами, понятие института логически предшествует фигуре социального индивида.

Принцип единства утверждает, что не существует «материи социальной жизни» с самостоятельно складывающимися в ней «отношениями», которые можно было бы мыслить отдельно от норм права и других институтов. Таким образом, принцип единства, во-первых, отвергает претензии экономической науки на какой-то особый предмет, лишенный правовой оформленности, а, следовательно, институционального своеобразия. Во-вторых, принцип единства противостоит принципу экономического материализма, который обычно связывают с учением Маркса о базисе и надстройке.

Принцип историзма утверждает, что социальная система как комплекс социальных отношений представляет собой конкретную исторически развивающуюся целостность. Применительно к экономической науке это значит, во-первых, что явления экономической жизни невозможно объяснить иначе, как явления определенной культуры, не принимая во внимание сложившиеся социально-культурные институты. Во-вторых, принцип историзма отказывается признавать существование абсолютных экономических и так называемых «социологических» законов, которые, подобно законам природы, действуют во все времена. В-третьих, принцип историзма указывает на особый характер необходимости, действующей в социальной жизни. Историческая необходимость, в отличие от природной, имеет дело с открытыми возможностями, из которых должен быть сделан выбор. Поэтому принцип историзма отрицает фатальную предопределенность социальных явлений и процессов. В частности, он отрицает любую теорию о предопределенном общем пути исторического развития, который якобы с железной необходимостью уготован народам Земли.

5. Экономический процесс можно рассматривать как единство двух взаимосвязанных сторон, или аспектов, один из которых можно назвать ресурсно-технологическим, а второй — институциональным. С ресурсно-технологической стороны экономика выступает как система способов соединения ресурсов для производства благ

и услуг. Институциональный аспект экономики — это механизм социального упорядочивания экономических действий. Способность к согласованному действию в экономической плоскости — это и есть главный ресурс, «производимый» институциональной структурой экономики. Взаимосвязь ресурсно-технологического и институционального аспектов воспроизводства следует понимать как взаимное влияние, взаимный отбор технологических условий воспроизводства благ и услуг, с одной стороны, и социальных условий воспроизводства способности к согласованному действию, с другой стороны.

6. В основе институциональной структуры воспроизводства лежит механизм ролевых отношений (ролевой механизм). В любом институте, на поверхности выступающем как правило (установленное законом или обычаем), при более глубоком рассмотрении обнаруживается устойчивый комплекс социально значимых и контекстуально связанных ролей (универсальных или специализированных на определенной функции). В экономических или политических институтах превалируют именно такие специализированные роли, хотя в любой экономике действуют и неспециализированные ролевые комплексы. Более того, именно благодаря неспециализированным, универсальным, в историческом плане наиболее древним ролям в обществе обеспечивается интеграция различных общественных подсистем — экономической, политической, демографической. На ролевом механизме держатся все «правила», регулирующие поведение людей, все процессы и планирования, и рыночная координация.

7. Главным отличием рыночной (автономно функционирующей) экономики является разделение властных и хозяйственных функций в специализированных социальных ролях. Основой для этого служит свободное дробление и перемещение между экономическими агентами имущественных прав. Главным экономическим преимуществом рыночной экономики является ее высокий рекомбинационный потенциал, т.е. способность к быстрой перестройке способов производства и пропорций используемых ресурсов, сравнительно мало затрагивающей систему установившихся социальных статусов и властной иерархии, т.е. не нарушающей условия устойчивости и непрерывной воспроизводимости общества в целом. Высокий уровень рекомбинационного потенциала соответствует автономному<sup>4</sup> состоянию экономики, низкий — внедренному состоянию.

8. Если механизмы рационального действия (рыночные или плановые) основываются на ролевом механизме, то, в свою очередь, ролевой механизм в целом держится на том, что процесс дифференциации ролей, появления и расширения сферы специализированных ролей, экономических и политических, не вытесняет окончательно комплексных, неспециализированных ролей,

сохранившихся с древних времен. Это — базис процессов социального упорядочивания действий, т.е. базис институциональной системы по аналогии с природными и трудовыми ресурсами как базисом экономики в ресурсно-технологическом аспекте.

### **Ключевые термины**

Институционализм  
Социальная система  
Социальное хозяйство  
Институты как внешние (рефлексивные) нормы  
Правовые нормы и условные правила  
Институционализация  
Принципы институционализма  
Ресурсно-технологический и институциональный аспекты  
воспроизводства  
Ролевой механизм  
Дифференциация и специализация ролей  
Рекомбинационный потенциал  
Автономное и внедренное состояния экономики  
Культура  
Хозяйственная деятельность  
Типы хозяйствования  
Рациональное и иррациональное в хозяйственной жизни  
Рациональный капитализм (социализм)  
Денежное мышление  
Собственность

### **Вопросы по теме**

1. Понятие института как регулятора совместной деятельности. Право и условные нормы как виды институтов.
2. Институционализм как методология экономической науки. Принципы институционализма.
3. Взаимосвязи между ресурсно-технологическим и институциональным аспектами воспроизводства.
4. Социокультурная обусловленность экономических процессов.
5. «Автономное» и «внедренное» состояния экономики. Понятие рекомбинационного потенциала.
6. Отличительные признаки хозяйственной деятельности. Ее рациональные и иррациональные моменты в исторической перспективе.
7. Различие понятий «предприятие» и «домашнее хозяйство» и исторический процесс их дифференциации.
8. Особые исторические условия возникновения современного капитализма.

## **Литература**

1. *Быченков В.М.* Институты. М.: Российская академия социальных наук, 1996.
2. *Вебер М.* История хозяйства. Очерки всеобщей социальной и экономической истории. Пг.: Наука и школа, 1923.
3. *Вебер М.* Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
4. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1986.
5. *Гребенников В.Г.* Ассоциации на пройденные темы // Экономическая наука современной России. 1998. №1.
6. *Гребенников В.Г.* Великая Монополия (записки государственника) // Экономическая наука современной России. 1999. №3.
7. *Жид Ш., Рист Ш.* История экономических учений / Пер. с англ. М.: Экономика, 1995.
8. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994.
9. История экономических учений (современный этап) / Под ред. А.Г.Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1999.
10. *Уайтхед А.Н.* Идеи социологии // Избранные философские произведения М.: Прогресс, 1989.
11. *Шумпетер Й.* История экономического анализа // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. Вып. 1. М.: Экономика, 1989.
12. *Шпенглер О.* Закат Европы. Т.2. М.: Мысль, 1998.
13. *Штаммлер Р.* Хозяйство и право. Т.1. М., 1898.
14. Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997.

## **4. СИСТЕМНЫЕ ФУНКЦИИ ЭКОНОМИКИ В ОБЩЕСТВЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ \***

*В данной главе обосновывается понятие системной функции экономики в обществе как материального вклада в обеспечение жизнедеятельности общества в целом и в функционирование его структурных подразделений. Доказывается, что целесообразные хозяйственные действия, даже если они полностью соответствуют собственным частным интересам хозяйствующего субъекта, приобретают экономическое, т.е. системное, значение только при условии их выполнения в общественно санкционированной, иначе говоря, в институциональной, форме. Рассмотрение производственных, меновых и распределительных действий в институциональных формах помогает выяснить экономический смысл таких важных понятий, как обмен, торговля, рынок, цена, фирма и т.д.*

### **4.1. Экономика как функциональная подсистема**

Исследование процессов, происходящих в экономической жизни общества, как и оценка экономического положения или перспектив развития страны с позиций объявленных целей политики государства и достигнутых результатов или же их соответствия теоретическим положениям будут оставаться малопродуктивными, пока вне поля зрения исследователей остаются проблемы системных функций народного хозяйства в обществе, т.е. экономика в собственном смысле.

Понятие системной функции основывается на очевидном факте включенности той или иной сферы в жизнедеятельность всего общества как объемлющего социального целого. Однако среди экономистов не очень распространены системные представления о роли экономики в обществе, хотя многие из них с этим не согласятся — ведь понятие экономической системы является одним из самых употребительных в их лексиконе. Но смысл, который экономисты вкладывают в это понятие, свидетельствует об их приверженности к экономоцентризму. Экономика понимается как несущая конструкция, на которую навешиваются другие сферы общества, во всем зависящие от нее. Отчасти это объясняется влиянием присущей классической и неоклассической экономической теории традиции рассматривать экономику как самостоятельную и самодостаточную систему, обладающую свойствами саморегулирования, которая сама

---

\* Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 99-02-00258)



создает условия своего функционирования и способна действовать независимо от других частей общества. Марксистская концепция базиса и надстройки тоже способствовала распространенности представлений о примате экономики в обществе.

Между тем, концепция саморегулирования экономики пользовалась репутацией бесспорной истины в гораздо большей степени среди идеологов экономического либерализма, чем среди ученых. Это, в частности, отражается и в том, что в теоретическом обосновании этой концепцией не появилось практически ничего нового после системы естественной свободы А. Смита. Достаточно сослаться на такого авторитета, как создатель экономики благосостояния А. Пигу[1]. Он, как известно, считал себя последователем классической доктрины. Рассматривая экономическую теорию с точки зрения ее применимости в качестве средства улучшения благосостояния членов, он пришел к следующим неблагоприятным для концепции экономического саморегулирования выводам:

1. А. Смит не подозревал в полной мере, до какой степени система естественной свободы нуждается в четких определениях и защите со стороны специальных законов, прежде чем она будет в состоянии обеспечивать наиболее производительное использование ресурсов страны.

2. Работа собственного интереса благотворна не вообще в силу какого-то естественного совпадения между частными интересами и благом всех, а благодаря тому, что общественные институты организованы таким образом, что вынуждают собственный интерес работать в тех направлениях, в которых он оказывается плодотворным.

3. Это институциональное регулирование с целью направить частный интерес в благотворные каналы осуществляется самым тщательным образом.

Из изложенного следует, что столь популярная ныне у нас концепция, во-первых, пренебрегает условиями приобретения хозяйственной системой свойства экономического саморегулирования, во-вторых, искажает смысл и содержание этой идеи, в-третьих, избегает вопроса о границах, в которых оно возможно, и, наконец, умалчивает о том, что уже в конце XIX — начале XX вв., когда писал Пигу, саморегулирование капиталистического хозяйства было только фикцией.

К этому можно добавить, что А. Смит и его система естественной свободы выражали представления того времени о должном, т.е. о том, как должно быть, а не как было или есть на самом деле [2]. Кроме того, у А. Смита система естественной свободы представляла по существу концепцию общества, а не экономики, как его составной части, т.е. концепция экономического саморегулирования была в большей мере умозрительной конструкцией, чем отражением объективной реальности. Хотя, конечно, явления эконо-

номического саморегулирования имели место в прошлом и проявляются, вероятно, и сейчас в экономиках западных стран, но, несомненно, совершенно не в тех масштабах и границах, которые имеют в виду сторонники этой концепции.

Функционально рыночное саморегулирование означает, что все экономические процессы: производство, распределение, потребление, сбережение, инвестирование должны осуществляться в форме взаимодействия спроса и предложения по коммерческим ценам, возникающим в ходе купли-продажи. Между тем, вплоть до начала XIX в., а в большинстве стран и значительно позже, основные элементы рынка — спрос, предложение, норма обмена как общий случай цены — в той или иной мере определялись внерыночными факторами: политической властью, местными обычаями, сословными ограничениями и привилегиями. При преобладающем влиянии этих факторов обмен может происходить либо по фиксированным ценам, либо при количественных ограничениях, установленных сверху, которые предшествуют обмену и являются его условием. В зависимости от конкретных условий обмен может иметь разные институциональные истоки и выражать разные социальные отношения. Поэтому выражения «система рынков» и «рыночная система» отнюдь не тождественны. И первое, для того чтобы быть описанием организации реальной хозяйственной жизни, должно по необходимости дополняться указанием на характер и формы регулирования со стороны других институтов общества. Следовательно, это выражение может иметь смысл, прямо противоположный экономическому саморегулированию, как, например, при меркантилизме или в модели рыночного социализма.

Институциональный характер социальных, в том числе экономических систем, делает неправомерным навязывание логики абстрактной рыночной модели в качестве теоретической основы широкомасштабных преобразований в обществе, даже если в намерения реформаторов входило только преобразование экономической сферы общества. Такая логика может быть вполне оправдана в частных задачах с четкой целевой функцией, для которых проблема выяснения общесистемных последствий принятых решений не имеет большого значения. Но в реформировании социальных процессов, затрагивающих интересы широких слоев населения, нельзя пренебрегать условиями устойчивости институционализированных форм социальной жизни. Основной принцип системного подхода явно не согласуется с экономоцентризмом, ибо утверждает примат целого над его частями, к которым, несомненно, относится и народное хозяйство с его экономической функцией. Поэтому вполне оправданной является оценка как замысла реформ (если такой вообще имел место), так и хода их осуществления с позиций соображений о том, для чего существует в системе общества экономическая подсистема, как она выполняет свое

предназначение, как дифференцируется, сочленяется и взаимодействует с другими подсистемами общества.

Системный подход к проблемам социального мира неизбежно приводит к необходимости поиска критически значимого набора функциональных императивов, от уровня осуществления которых зависят выживание, интеграция и развитие общества. Столь же необходимым становится и поиск структурных образований в обществе, на которых лежит ответственность за выполнение этих императивов. Собственно, разнообразие типов общества может быть объяснено историческими различиями как в формах проявления и осознания этих универсальных функциональных императивов, так и в механизмах их реализации.

Исследователи могут значительно расходиться по вопросу о числе этих императивов, их относительной значимости и характере структурных образований в обществе, предназначенных для их выполнения. Различия по данному вопросу лежат в основе разных школ и направлений общественной мысли. В силу исторических и методологических особенностей развития социальных знаний их прогресс проявляется в том, какой функциональный императив выдвигается в качестве доминирующего и, соответственно, какой общественной структуре, ответственной за его выполнение, отводится роль представителя всего общества. Для платоновского и аристотелевского обществознания было характерно преимущественно этическое восприятие социального мира. Все, что происходит в этом мире, выступает либо как этически оправданное и поэтому должное, либо как неоправданное и заслуживающее осуждения и изгнания из социальной жизни. Структуризация общества по социальным группам, домашним хозяйствам, видам занятий объясняется требованиями доброй воли, которая связывает людей в общество. Следовательно разделение труда, производство и обмен оправданы в той мере, в какой они способствуют приращению доброй воли, и осуждаются, если они противоречат ей.

Ценность вещей проявляет себя как ценность для использования и как ценность для обмена. В первом случае вещь производится или приобретается через обмен для восстановления самодостаточности домашнего хозяйства и укрепления доброй воли среди его членов и между разными домашними хозяйствами. Во втором — целью производства и обмена является прирост личной выгоды, которая из-за отсутствия для нее естественных ограничений может толкать людей на нарушение требований доброй воли и сеять рознь и вражду между ними.

Цена, по которой вещь приобретается для восстановления самодостаточности группы, т.е. для использования, является справедливой ценой — этически оправданной и благотворительной для общества. Цена приобретения вещи для обмена ради выгоды не имеет этического оправдания и не может считаться справедливой.

Таким образом, вся экономика мира, если о ней вообще можно говорить, в границах доброй воли сливается с другими проявлениями социальной жизни, образуя с ними неразрывное целое. Мир оказывается разумным и оправданным лишь как сфера действия этики доброй воли. В этой этике и, следовательно, в подчиненной ей экономике, результат социального действия, будь то деятельность в ареопаге или приобретение вещи на агоре (но только не с целью перепродажи), оказывается благодетельным для всех участников и служит укреплению доброй воли между ними. Собственно, для всех социальных образований имеется одна общая задача — способствовать укреплению доброй воли.

В эпоху Возрождения и Реформации, политическим содержанием которых явилось складывание национальных государств, в качестве императива социальной, в том числе экономической, жизни стали выдвигаться морально-философские и юридические принципы «естественного права», в которых было, в частности, предложено оправдание частной собственности и личной выгоды. Но опять-таки, с точки зрения соответствия требованиям общего блага, а не экономической эффективности, как сказали бы в наше время.

Общее благо выступает как безусловный функциональный императив и критерий, которым следует руководствоваться во всех сферах социальной жизни, включая экономику. Экономика в этом миропонимании еще не обрела самостоятельного значения как раз потому, что не воспринималась как источник социальных ценностей. Все понимают, что подавляющее большинство людей занято повседневной трудовой, производственной, торговой деятельностью. Однако сама эта деятельность не заслуживает отдельного изучения, поскольку объясняется следованием требованиям общего блага. Чтобы понять, что же происходит в социальном мире, и почему и как люди участвуют в экономической жизни, важно открыть источник принципов общего блага, т.е. открыть, понять и исследовать систему «естественного права».

В полном соответствии с теорией «естественного права» общее благо в эпоху становления национальных государств в Западной Европе приобрело преимущественно политическую трактовку и нашло выражение в системе меркантилизма. В этой системе экономике отводилась, как известно, очень важная, но тем не менее служебная роль. Для признания самостоятельного существования экономики и ее проблем потребовался не только ряд антиабсолютистских и антифеодальных революций, но, самое главное, выдвижение на первый план фактора технического прогресса. Таким фактором стал промышленный переворот, начавшийся в середине XVIII в. в Англии.

Хотя термины «экономисты» и «политическая экономия» были введены в научную терминологию французами-физиократами, слава основателя экономической науки досталась А. Смиту, главным

образом потому, что ему удалось показать, что отстаиваемая им «система естественной свободы», которую стали отождествлять с государственным невмешательством, опирается на деятельность отдельных производителей, ремесленников, сберегателей, торговцев, капиталистов, преследующих в ней свою выгоду, и на отождествлении разделения труда как фактора технического прогресса с развитием рынков.

Обнаружив двигатель развития экономики в самой экономике, А. Смит сделал решающий шаг к пониманию экономики как самостоятельной и самодовлеющей сферы общества, которая действует по своим законам и обладает своими организующими элементами, главными из которых являются рынки. В дальнейшем эта сфера стала пониматься как доминирующая в обществе, а с появлением доктрины «экономического человека» и при расширительном толковании проходной фразы Смита о «невидимой руке», направляющей действия индивида, «система естественной свободы» перестала нуждаться в апелляции к этике, политике и праву. Экономика в теории и на практике быстро шла к состоянию полной автономности от остальных сфер общества. И на этом пути очень быстро натолкнулась на жестокий кризис перепроизводства, который постиг английскую промышленность и мировую торговлю в 20-х годах XIX в. Затем со зловещей регулярностью эти кризисы, прежде не встречавшиеся в человеческой истории, стали повторяться, и наблюдение этих событий привело к понятию экономического цикла и к первым сомнениям в способности экономики к саморегулированию. Массовые разорения предприятий и безработица среди рабочих стали питательной почвой, на которой выросли как радикальные революционные движения, так и требования защиты капитала и труда со стороны разных сил в обществе. Трудовое законодательство и создание системы центрального банка с противоположных сторон создавали защитные бастионы, прикрывавшие общество от опустошительных последствий экономического «саморегулирования».

Со временем постепенно вызревало понимание того, что экономические успехи не могут служить заменой социальных потерь и что никакими будущими экономическими достижениями нельзя возместить разрушение человеческих жизней и растраты национального богатства из-за невмешательства в экономическую жизнь. В экономической истории 70–80-е годы XIX в. отмечены как возврат к государственному протекционизму в экономической практике и как апофеоз безудержного либерализма в экономической теории. На практике почти во всех странах вводились ограничения на движение капиталов и товаров, а в теории доказывалась пагубность государственного вмешательства для достижения экономического равновесия, т.е. оптимума. Проявился явный разрыв между экономическими и социальными ценностями. И это обстоятельство в дальнейшем сыграло важную роль в системном понимании общества и места в нем

экономической сферы. По крайней мере, у достаточно большого числа ученых укрепилось понимание того, что общество не может быть сведено к экономике, как оно не может быть сведено к политике или только к культуре, религии или демографии. Общество возникает там, где имеются условия для проявления большинством населения социальных, культурных, политических и коммуникативных качеств, без которых невозможно определить человека как феномен существующего мира, что многообразие человеческого опыта возможно лишь как компромисс всех сторон его существования, что экономические ценности конструктивны и благодетельны лишь в границах, налагаемых требованиями реализации культурных, религиозных, политических и т.п. ценностей. Неэкономические ценности нуждаются при своем осуществлении в поддержке со стороны экономических ценностей, так же как и последние нуждаются в поддержке со стороны неэкономических ценностей.

Поучителен опыт послевоенного восстановления Германии, Японии, Италии и отчасти Китая. Все они потерпели сокрушительное поражение, пережили развал тоталитарных режимов, вынесли тяготы длительной иностранной оккупации и потерю значительной доли государственного суверенитета. Всем им пришлось начинать на развалинах рухнувших экономических систем. Но уже менее чем через 20 лет они вернули себе выдающееся положение в мировой экономике и в мировом сообществе в целом. Причем, хотя ни одна из этих стран не копировала опыт других, для них для всех характерна одна общая особенность. Она состоит в том, что все эти страны максимальным образом использовали свои культурно-исторические и психологические ресурсы.

Невозможно при всем желании свести программы послевоенного восстановления этих стран к количествам использованных ресурсов и другим чисто хозяйственным факторам. Напротив, мы ясно можем видеть, как сознательное обращение к таким культурно-историческим факторам, как национальный характер, осознание общей причастности к судьбам своих стран, уровень образования и общей культуры определяли именно такое использование достаточно скудных хозяйственных ресурсов, которое давало наиболее значимые общественные результаты. Именно эти факторы сказались на том, что послевоенные экономические преобразования в этих странах не приняли форму возврата к временам преобладания мелкого бизнеса, как следовало из рецептов неоклассических экономистов-теоретиков, а пошли по пути сохранения, подъема и развития крупной промышленности. И это несмотря на проводимую оккупационными властями политику ликвидации крупных промышленных объединений, бывших хозяйственной основой тоталитаризма в этих странах.

Осознание взаимозависимости разных сторон общественного бытия ведет к современному пониманию системной природы об-

щества, в том числе его структурно-функциональной дифференциации и к подчеркиванию примата целого над суммой его частей. С этой точки зрения выделение части целого в качестве объекта наблюдения и субъекта действия оправдано лишь в форме подсистемы целого, идет ли речь о политической, экономической, культурной или какой-либо другой сферах. Поэтому определение наилучшего или оптимального функционирования или развития с системной точки зрения — это не столько проблема максимизации некоторого функционала, сколько проблема взаимного соблюдения ограничений, налагаемых на одни ценности, например, экономические, другими — социальными, политическими, культурными и т.п.

Когда общество сталкивается с экономическими трудностями, то, как правило, оказывается, что решить эти проблемы — будь то спад производства, неконкурентоспособность продукции и рост безработицы, рост неплатежеспособности, падение уровня жизни — нельзя средствами одной только экономики. Более того, истоки этих проблем часто лежат вне строго экономической сферы. Уже поэтому требуется воздействие на субъектов экономики других сфер общества, и эффективность преодоления экономических трудностей будет зависеть от того, насколько хорошо отлажены каналы взаимодействий между подсистемами общества, насколько хорошо развито в обществе понимание того, что экономика не имеет четко определенных границ, отделяющих ее от других сфер общества. Даже при крайней автономности экономики в обществе всегда будут существовать между ней и другими сферами пограничные области, в которых имеет место взаимное наложение подсистем, через которые происходит их взаимное проникновение. Такой областью является, например, банковская система, особенно деятельность центрального банка, в которой экономические процессы неотделимы от политических. К тому же надо иметь в виду, что конфигурация этих пограничных областей не является раз и навсегда заданной даже для одного и того же общества.

Из этого следует, что явно или неявно каждое общество решает не только проблему системной функции экономики, но и проблему того, какое место экономика занимает в структуре общества.

Любое общество немислимо без присутствия в нем экономической подсистемы. Но в то же время одно общество отличается от другого особенностями местонахождения экономики в его структуре. Общества с внедренным состоянием экономики характеризуются сочлененностью составляющих подсистем, в силу чего хозяйственные действия членов общества складываются в законченный экономический процесс общесистемного характера в силу их включенности в содержание принадлежащих социальных ролей, исполнение которых определяет принадлежность индивида к данному обществу. Хозяйственная деятельность здесь не отделена от выполнения кров-

народственных обязательств, отношений личной зависимости, государственных повинностей и т.д. Здесь невозможно говорить о частном интересе как о двигателе экономики. В таких обществах для его преследования отсутствуют институциональные условия. Важнейшие звенья и условия экономического процесса одновременно являются функциями других подсистем. Исполнение чисто хозяйственных действий здесь есть одновременно выполнение действий, относящихся к другим подсистемам общества. И именно последние действия более непосредственно связаны со статусом социального индивида. Крепостной крестьянин возделывает землю не потому, что в этом состоит его частный интерес, а потому, что обязан это делать в силу своей личной зависимости от помещика.

Напротив, общества с автономной экономикой характеризуются тем, что в них элементы и условия экономического процесса воплощены в институтах, специально предназначенных для выполнения экономических функций. Экономика здесь существует как отчетливо выделенное структурное образование, отличное от других подсистем общества и лишь периферийно с ними связанное.

Как происходит переход от внедренного состояния экономики к автономному? Суть этого процесса состоит в том, что решающие факторы экономического процесса — труд, земля и деньги в функции капитала, мобилизуются и вовлекаются в производство в силу действия чисто экономических институтов, например, рынков. В последнем случае этапами перехода от внедренной экономики к автономной являются институциональные процессы наделения факторов производства свойствами товаров, пригодных для купли-продажи на рынке. Главная роль в этом процессе принадлежит превращению денег, вернее их определенных функций, в товар, подчиняющийся спросу и предложению. Реально это началось с использования денег в функции средства платежа, а не обмена, как считалось долгое время, т.е. деньги в платежной функции стали средством погашения частных обязательств. Только после этого стало возможно применять деньги в функции средства обмена.

Обмен как значимое социальное действие не может быть сведен к встречной передаче разных товаров между участниками обмена. В институциональном смысле обмен есть совпадающий во времени процесс возникновения и погашения обязательства между юридически равными партнерами. Благодаря применению денег в обмене стало возможно обмениваться количественно соизмеримыми обязательствами. И в свою очередь фиксация обязательств в деньгах превратила их в обращающиеся долги, которые можно было предлагать в погашение обязательств перед другими лицами. Институционально это оформилось в большом количестве обращающихся ценных бумагах разного типа, назначения и срока действия.

Долги частных лиц, выраженные в ценных бумагах, приняли на себя ряд функций настоящих денег, и это привело к тому, что



значительная часть денежного обращения потеряла прямую зависимость от государственного монетного двора. Это стало решающим фактором в достижении экономической сферой достаточно большой автономности от остальных сфер общества и в первую очередь от государственной власти. Благодаря своей способности создавать долги, которые в форме ценных бумаг можно использовать в качестве средства платежа, т.е. для погашения обязательств между частными сторонами, они превратились в относительно самостоятельный источник финансовых средств для экономической деятельности перспективного характера, особенно для долгосрочных проектов с большой будущей выгодой. Сама хозяйственная деятельность во все большей мере стала осуществляться в форме создания и погашения обязательств контрактного характера, в отличие от статусных обязательств, например, феодальных или государственных повинностей. Операциональным способом осуществления контрактно-обязательственных хозяйственных действий является купля-продажа, а институциональным механизмом — либо формальный контракт, либо официальный рынок, как система неявного контракта. Следовательно, в ряду условий автономизации экономики находится развитое контрактное право (статутное и обычное) и рыночные формы вовлечения факторов производства в хозяйственный процесс.

Таким образом, исследуя проблему автономизации экономики в обществе, мы ищем те условия, которые позволяли бы этой подсистеме самой вырабатывать тот ресурс, количество и доступность которого прямо влияли бы на объем вновь создаваемых хозяйственных обязательств, например, на объем всех сделок купли-продажи с немедленным или отложенным покрытием. Этим ресурсом в историческом плане оказались контрактные средства (неказенного характера) создания и погашения долгов и в первую очередь кредит, особенно банковский. Вот почему без разветвленной системы банковского кредита или его аналога автономная экономика как рыночного, так и любого другого типа невозможна. Наглядным подтверждением этого тезиса от обратного может служить нынешняя экономическая действительность, особенно извращенная деятельность в ней банковской системы, прямо препятствующая производительному использованию материальных ресурсов и загрузке имеющихся мощностей, не говоря уже об их развитии.

Системный взгляд на функцию экономической сферы в обществе в смысле ее вклада в функционирование и развитие социальной системы в целом не отвечал бы своему назначению, если бы ограничивался только функциональной стороной дела. Нормальное состояние системы подразумевает сбалансированную работу и взаимодействие всех ее структурных подразделений. Поэтому, когда одна или несколько подсистем достигают достаточно высокой степени автономизации, то для системы в целом одной из глав-

ных задач становится проблема системной интеграции. Как только автономизирующаяся подсистема обретает возможность вырабатывать критический ресурс (в случае экономики это могут быть кредитные «деньги») в количествах, которые определяются не столько требованиями адекватного исполнения ее системной функции, сколько собственными интересами субъектов этой деятельности, она тем самым создает реальные возможности своей дисфункциональности. Эта дисфункциональность может проявляться в разнообразных формах. Например, в форме своеобразной экспансии и даже своего рода агрессии той или иной подсистемы в обществе. В ходе этой экспансии происходит навязывание руководящих ценностей этой подсистемы всему обществу. Общество как бы «экономизируется» или «клерикализируется» соответственно тому, какая подсистема становится доминирующей. Примерами могут служить господство экономической идеологии, этатизма, клерикализма и т.д. Или же автономизируемая подсистема в своей динамике, оторвавшись от сдерживающих факторов и противовесов, налагаемых другими подсистемами, развивает такой чрезмерный уровень активности, когда продукты ее деятельности начинают превосходить возможности их усвоения и использования в других подсистемах. Всем известные кризисы перепроизводства служат иллюстрацией этого. Аналогично можно расценивать последствия чрезмерной милитаризации и политизации, когда они приводят к той или иной степени тоталитаризма.

Здесь следует отметить, что экономика, пребывающая во внедренном состоянии, обладает гораздо меньшими возможностями быть дисфункциональной. Это не означает, что внедренное состояние всегда лучше автономного. Дело в том, что внедренное состояние одной или нескольких подсистем означает, что какая-то другая подсистема обязательно должна быть доминирующей и именно ее функционирование определяет внешний образ общества. Все системы общества не могут находиться во внедренном состоянии одновременно. Такое было возможно только на дообщественной стадии человечества, когда главным связующим звеном являлись кровнородственные связи и границы протообщества задавались областью влияния одного единственного института — кровнородственной семьи или рода. Тогда все значимые общественные функции были строго разнесены по семейным ролям и их носители определялись по степени старшинства в семье.

В истории человечества доминирующими чаще других оказывались политическая система и система поддержания культурно-идеологических ценностей, например, в форме религии. И это весьма часто приводило к подавлению импульсов к развитию в других подсистемах общества, следствием чего могли становиться разного рода протестные движения, острейшие сословно-социальные, конфессиональные и идеологические конфликты, вплоть до по-

литических революций, которые радикально изменяли политический и экономический строй, а то и вовсе разрушали общество. Поэтому перед любой социальной системой, достигшей стадии структурно-функциональной дифференциации своих внутренних подсистем, встает проблема определения допустимого и оптимального уровня их автономизации. Применительно к экономической подсистеме общества в ее современных формах это включает, в частности, определение эмпирическим путем оправданных границ свободы частного и публичного предпринимательства, особенно в создании кредитных средств, являющихся ресурсами для появления и выполнения контрактных и административных обязательств, через которые осуществляется хозяйственная деятельность. Именно в этой плоскости следует искать рациональные основания для кредитно-денежной политики государства. Общество в лице государства не может достаточно долго без угрозы для своего благополучия допускать чрезмерно свободное создание кредитных средств публичными и частными банками или иными учреждениями. С другой стороны, оно не должно позволять банкам использовать их способность предоставлять кредит в ущерб другим участникам экономической подсистемы в смысле их подчинения своему диктату.

Вообще же, поскольку с системной точки зрения любая подсистема общества обладает свойствами, присущими целостной системе, внутри нее решаются в сущности те же проблемы системного интегрирования и взаимодействия составляющих элементов только на более частном уровне. Внутри подсистемы также развиваются аналогичные проблемы дифференциации и автономизации ее функциональных элементов. Процесс исполнения подсистемой ее системной функции также связан с процессами ее собственного развития, в которых меняется конфигурация ее структуры, задаваемая отношениями доминирования и подчинения функциональных элементов. Так, на протяжении всего советского периода доминирующая роль в экономике принадлежала производственной функции и элементам, непосредственно связанным с ее исполнением. Это доминирование зашло настолько далеко, что превратило производство в самоцель, оторванную от реальных потребностей других областей экономики и многих подсистем остального общества. Сейчас мы видим явную экспансию банковской сферы, которая прямо пытается подчинить себе остальную экономику. Однако в обоих случаях можно видеть, что результат такого доминирования будет пагубен как для самой экономической подсистемы, которая при этом резко снижает уровень исполнения своей системной функции, так и для общества в целом.

Одну из причин отрицательных последствий чрезмерной автономизации можно видеть в том, что она создает возможности для

навязывания частных интересов субъектов или групп, занимающих доминирующее положение в функционировании той или иной подсистемы, в качестве целей всей подсистемы и даже общества в целом. Именно с этих позиций следует расценивать лозунги «рыночной», «открытой», «самоуправляемой» экономики, которыми козыряют представители и идеологи «новых русских» — слоя, который захватил руководящее положение в современной российской экономике. Дело не только в том, что с научной точки зрения экономика не может быть полностью саморегулируемой, но и в том, что за этими лозунгами стоит откровенное стремление к власти и господству над всем обществом.

В науке уже накоплен большой опыт структурно-функционального анализа реальных социальных образований разного уровня — от семьи до полномасштабного общества. Беда, однако, состоит в том, что как только тот или иной вариант структурно-функционального подхода начинает приобретать очертания целостной теории, его сторонники вольно или невольно начинают смотреть на него как на парадигму, формальные свойства которой отождествляются с реальными процессами и проблемами в обществе. Тем не менее, дальнейшее продвижение в системном понимании социального мира невозможно без решения вопроса о том, что реально стоит за структурно-функциональной моделью.

## **4.2. Структурно-функциональный анализ экономики**

Под структурно-функциональным подходом мы понимаем развитую Т. Парсонсом и его последователями модель социальной системы, представляющую собой дальнейший этап разработки его же концепции человеческого действия. Человеческое действие в ней понимается как признак, выделяющий человека и его мир из природной среды в качестве самостоятельного и активного элемента мироздания. Все процессы и состояния, в которых пребывает и участвует человек в основе своей понимаются как системы действия. Таким образом, понятие системы действия в рамках данного подхода является парадигмой, с помощью которой предлагается объяснить и исследовать мир человека во всех его проявлениях.

Представляется, что парсонсовский подход до сих пор не реализовал тех вполне обоснованных ожиданий, которые возникли с его появлением. На наш взгляд именно та роль парадигмы, которая отводилась концепции социального действия, стала одним из препятствий для превращения структурно-функционального подхода в общую методологию общественных наук, хотя основания для этого бесспорно имеются. Концепция социального действия является вариантом социологической теории и воспринимается представителями других общественных наук как социологическая концепция,

а не как общий язык и тем более методология для этих наук. Нельзя сказать, что данная концепция была отвергнута экономистами, историками, политологами. Вовсе нет. Они просто рассматривают ее как одну из многих социологических теорий, имеющую такой же статус, как и их собственные методологические парадигмы. Такое отношение является естественным следствием далеко зашедшего процесса специализации общественных наук, для которых главным предметом исследований давно уже выступают отдельные стороны мира человека, а вовсе не он сам в его полноте и ценности. Большинство современных экономистов, историков, юристов, политологов никогда не задумываются над тем, что области их профессионального и научного интереса не существуют отдельно друг от друга и поэтому не делают из факта их спаянности и взаимопроникновения надлежащих выводов. Отсюда их неизбежно односторонний и абстрактный характер. Поэтому они так невосприимчивы к научным идеям, появляющимся в «чужих» областях.

Между тем основные идеи, заложенные в структурно-функциональном подходе, неосознанно и отрывочно, т.е. стихийно, применяются практически везде. Однако это связано не с его ролью в социологии, а с тем, что он тесно связан с системным подходом, признание в приверженности к которому сейчас является признаком хорошего тона. Именно растущая популярность системных представлений среди представителей разных наук заставляет задуматься над следствиями системного характера, которые вытекают из структурно-функционального подхода для экономики, политологии, истории и других областей социальных знаний.

В чисто социологическом понимании структурно-функциональный подход представляется инструментом построения моделей социальных систем разного уровня, чем, собственно, в основном и ограничивается его проблематика. Несомненно, построение модели, скажем, общества представляет собой большое продвижение. Однако едва ли можно надеяться на такой успех, оставаясь только в рамках социологии. Собственно те интерпретации моделей социальных систем, которые мы находим у Т. Парсонса и его последователей, опираются на концепции конкретных общественных наук, особенно экономики и, в меньшей мере, политологии. Однако привлеченные Т. Парсонсом концепции экономистов представляют собой наиболее идеологизированные направления, которые в наибольшей степени отвечают представлениям непрофессионала в данной области. В этом отношении наиболее характерна фундаментальная работа Т. Парсонса и Н. Смелсера «Экономика и общество» [3]. Авторам действительно удалось разместить экономическую подсистему среди других подсистем, которые, однако, представлены в самом схематичном и абстрактном виде, и описать ее взаимоотношения с ними в терминах неоклассической экономической теории. Это неблагоприятно отразилось на общих свойствах модели, кото-

рая оказалась по сути дела обобщением свойств экономической подсистемы на все общество, что несомненно соответствовало духу неоклассической теории, но плохо согласовывалось с фактами реальной жизни общества и реальной экономики.

Главным же результатом структурно-функционального подхода следует считать не конкретный тип социальной системы, конструируемый на его основе, а доказанная, и не только принципиально, возможность описывать и исследовать взаимоотношения подсистем общества и влияния этих взаимодействий на собственную работу подсистем и в первую очередь экономической подсистемы.

Своеобразным подтверждением состоятельности структурно-функционального подхода служат возникающие в российском обществе области нарастающей общественной озабоченности, по большей мере тревожного толка, отражающие ощущение появления возможной, воображаемой или реальной угрозы для нормальной жизнедеятельности всей системы или ее отдельных элементов. Как правило, эта озабоченность выражается в таких терминах, как «продовольственная безопасность», «экономическая безопасность», «экологическая безопасность» и вплоть до «культурной» и «языковой безопасности».

Не углубляясь в то, насколько обоснованы эти проявления общественной озабоченности, можно, тем не менее, утверждать, что они выступают отражением и осознанием кризиса в исполнении системных функций такими функциональными подсистемами, как экономика, политика, культура, экология, институциональными представителями которых являются официально признанные хозяйственные структуры, государственно-властные органы, культурно-идеологические учреждения и т.п.

Вникая в основания этих общественных тревог, нетрудно увидеть, что они непосредственно входят в содержание соответствующих системных функций. И это свидетельствует о том, что действующие институциональные структуры значительно оторвались от системных функций, вызвавших их к жизни, и решают в основном свои частные проблемы. А появляющиеся общественные тревоги по существу суть области неисполнения системных функций, и в той мере, в какой эти тревоги системно обусловлены, они становятся источником формирования системных «квазифункций», которые требуют для себя специальных структур, также нуждающихся в институционализации. И поскольку содержанием «квазифункций» по сути выступает компенсация неадекватного исполнения фундаментальных функций, то появление новых институциональных структур, решающих те же по сути задачи, что и существующие, не может не приводить к структурной разбалансированности и дальнейшему падению управляемости социальной системы.

Таким образом, использование структурно-функционального подхода в анализе социальных процессов открывает возможность понимания и исследования «перетекания» системных функций между институциональными структурами и реальными процессами совмещения и конкуренции между последними. Тем самым, строгим языком системной теории мы можем описать процессы доминирования одних институциональных структур над другими и обществом в целом, которые и составляют реальную историю и перспективы развития человеческого общества и его отдельных подсистем. Собственно в этом следует искать истоки различий вариантов исторического развития, которые по отдельности составляют историю отдельных стран и цивилизаций, а в совокупности образуют историю человечества.

Главным упущением школы Парсонса явилось отсутствие исследования сравнительной динамики функциональных подсистем в структуре функционирующей социальной системы. По-видимому, представители этой школы не вполне разобрались с выводами, которые следуют из применения концепции «система» к объектам, имеющим социальную природу. Между тем, понятие системы применительно к функционально и структурно дифференцированным составляющим компонентам социального мира позволяет отразить не только их взаимосвязанность и взаимопроникновение, но и автономность относительно друг друга. Если учесть, что эти автономные подсистемы воплощаются в реально наблюдаемых институциональных образованиях, то преодолевается ограничение, которое накладывается парсонсовским отождествлением структурно-функциональной дифференциации со специализацией подсистем, составляющих общество. Это открывает путь к объяснению реально наблюдаемой многофункциональности таких институциональных образований, как государство, семья, организованные формы экономической деятельности и т.п.

С течением времени экономическая деятельность демонстрирует свою зависимость от множества норм. Она должна совершаться в определенных формах и, по крайней мере, не вызывать открытой социальной напряженности в обществе. Именно поэтому, на наш взгляд, необходимо обращение к системным основам жизнедеятельности общества, в том числе и его экономики, и достижение достаточно четкого представления о характере и множестве процессов в обществе.

Процессы в обществе различаются по функциональной направленности и структурно-институциональной оформленности. При всей условности такого разграничения можно выделить культурные, политические, экономические, технологические, демографические и экологические процессы, имея в виду, что в одних типах общества они могут осуществляться слитно и нераздельно. В то же время в плюралистическом обществе степень их дифференциации

достаточно высока — вплоть до осуществления в структурно и функционально дифференцированных подсистемах общества.

Значение культурного аспекта жизнедеятельности общества и составляющих его подсистем вытекает из требований ценностной интеграции социального целого, коим и является общество. В самом широком смысле все социальные процессы включают в себя процессы интерпретации и достижения взаимного понимания в отношении смысла и значения предпринимаемых действий как на уровне отдельных индивидов, так и групп и организаций. Общество является тем более интегрированным, чем больше складывание индивидуальных и организационных действий в общесистемные процессы опирается на общий смысл и взаимопонимание между членами общества, а не на санкции правового и политического характера.

В экономической и публицистической литературе проблема роли политической системы в функционировании экономики традиционно излагалась через призму идеологически окрашенного отношения к участию государственной (публичной) власти в регулировании или же непосредственно в функционировании экономических процессов. Такой подход оставляет вне рассмотрения собственно политические аспекты устройства и функционирования экономики. Невозможно объяснить целесообразность, упорядоченность и системность экономической жизни общества ссылками на комплиментарность, вплоть до взаимной обусловленности, экономических интересов индивидов. Такая комплиментарность вполне допускает и чисто контрактные отношения между участниками экономических процессов, и сугубо патерналистские отношения между членами различных сословий, различающихся прежде всего по политической правомочности и имущественному положению, и самые разнообразные формы внеэкономического принуждения.

Жизнеспособное общество характеризуется, помимо всего прочего, способностью разумно использовать природные и искусственно созданные средства для осуществления процессов, происходящих как внутри него самого, так и во взаимодействиях с окружающей средой. Иначе говоря, оно характеризуется технологическим потенциалом, который используется во всех сферах жизни общества, групп и отдельных людей. На достаточно высокой степени развития технологический потенциал способен превратиться в системный императив и стать основой формирования либо функциональной технологической подсистемы в обществе, либо, что бывает чаще, регулироваться в качестве технологического аспекта ряда или всех подсистем общества. Растущий технологический потенциал приводит к тому, что адаптационные мотивы во взаимодействиях социальной системы с окружающей средой уступают место процессам преодоления ограничений, налагаемых на



общество природно-экологическими факторами. Постепенно в жизни общества процессы, основанные на следовании природным ритмам, замещаются сознательными постановками и решением задач технологического характера.

Общество мыслимо как самопродолжающаяся система. Оно есть сосуществование сменяющих друг друга поколений. Последующие как бы сохраняют и частично отбрасывают то, что принесли предшествующие, и привносят в накопленный исторический опыт результаты своей жизнедеятельности. Из истории известно, что сокращение численности населения, как правило, сопровождается утратой территориальных, культурных и политических достижений предшествующих поколений. Страна, допустившая по разным причинам сокращение своего населения, едва ли будет способна поддерживать достигнутый уровень функционирования своих частей и с большой вероятностью станет объектом экспансии своих соседей. Здоровая демография, а не только рождаемость, есть условие и результат нормального функционирования всего общества. Сокращающееся население делает незаполненной матрицу социальных ролей, в исполнении которых и состоит жизнь общества.

По мере развития и усложнения общественного бытия минимальная дихотомия социальных, в том числе экономических процессов (структурная институциональность и акционизм), дополняется новыми аспектами, отражающими как новое качество общественного бытия, так и критическое значение в нем инерционных аспектов жизнедеятельности общества. Ярким примером последнего может служить экология как признание необходимости вписывать жизнедеятельность общества в ограничения природных экосистем. Причем, если раньше экологические проблемы воспринимались как сугубо местные или, самое большее, как региональные, то теперь мы являемся свидетелями глобализации экологических последствий решений и действий, предпринимаемых на уровне местных интересов и частных организаций. Все чаще мы видим, как решения о строительстве какого-либо сооружения, о создании нового производства, об отводе земель и вод на какие-то злободневные нужды местностей, регионов и стран оборачиваются острыми международными конфликтами, подрывающими устойчивость миропорядка, основанного на суверенитете государств. Земное и воздушное пространство стремительно теряет способность к делимости по государственным и местным границам. Экология давно стала единой мировой проблемой, и это существенно изменило экологический аспект экономической функции.

Главное при анализе всех этих функций состоит в том, что любая из них несет на себе отпечатки всех других функций, которые выражаются в первой как ее аспекты. Так, экономическую функцию нельзя понять как без ее политических, экологических, культурных и т.д. аспектов, так и без ее влияния на исполнение ос-

тальных функций. Поэтому представление об обществе как о совокупности процессов в структурно дифференцированных подсистемах одновременно подразумевает, что процессы и подсистемы, в которых они протекают, тоже носят многоаспектный характер и отражаются на исполнении всех других функций.

Процессы, из которых складывается и в которых происходит жизнь общества, несмотря на свое кажущееся разнообразие, по видимому, могут быть сведены к конечному числу типов. Хотя вряд ли можно говорить о том, что современной науке известны все эти типы, тем не менее, можно с уверенностью утверждать, что среди них присутствуют процессы межличностного общения, управленческие и исполнительно-достижительные.

Межличностные процессы социальной жизни необходимы хотя бы потому, что в них реализуется или не реализуется на уровне каждого индивида привычно переживаемое им состояние причастности, принадлежности или включенности в жизнь общества. Именно через межличностное общение человек подготавливается к участию в более формализованных и технологизированных процессах — управленческих и исполнительно-достижительных. Здесь важно то, что именно в процессах межличностного общения вырабатывается та критическая мера социализации личности, которая необходима для адаптивности и упорядочивания индивидуального поведения, которые и определяют ее принадлежность к данному обществу.

Управленческие процессы — это процессы выстраивания действий людей в систему для достижения реально или воображаемо общеразделяемых целей. Эти цели могут иметь отношение к самым разнообразным сторонам жизни общества и групп в нем. Важно только то, что их достижение является результатом сознательной координации действий множества людей, каждый из которых не в состоянии добиться выполнения этих целей в одиночку или отдельно от остальных.

Исполнительно-достижительные процессы — это процессы выполнения технологизированных инструментальных действий, результатом которых становятся объекты или состояния, принимаемые за реализацию принятых целей. Цели могут иметь воспроизводственно-традиционный и инновационный характер. Однако в обоих случаях речь идет о применении специализированных знаний и умений и использовании ресурсов материального и нематериального характера.

На наш взгляд, процессы межличностных, управленческих и исполнительно-достижительных взаимодействий имеют всеобщий характер, так как именно через них происходит исполнение всех системных функций, и поэтому именно через них связаны между собой все аспекты жизнедеятельности общества.

Этим все множество процессов в обществе не исчерпывается и оно всегда остается открытым. Но для нас важно, что в каждый

момент времени оно конечно. Это означает, что одни процессы являются как бы легитимными и определяют лицо общества, а другие, обладая формальными признаками процессов, носят нерегулярный характер — типа мутаций. Они могут при благоприятных условиях войти в структуру «легитимных процессов» и с той же или даже большей вероятностью могут быть отвергнуты либо закрепиться как формы нелегитимной, хотя и устойчивой деятельности.

Взаимосвязанность и взаимозависимость процессов подводят к идее оформления социальной системы в виде матрицы, в строках которой представлены системные функции, а в столбцах — процессы, через которые эти функции связаны между собой. Тогда на пересечении строк и столбцов можно показать обобщенные социальные действия, формирующиеся в функциональных подсистемах общества, и дать характеристику этим действиям с точки зрения их влияния на исполнение функции подсистемы, для которой строится матрица.

Следует сразу же подчеркнуть, что эта матрица может быть только моделью, а отнюдь не образом реального общества. Это не значит, что она не имеет никакого отношения к реальному обществу. Совсем наоборот. Она выражает наше понимание того, что выступает существенными характеристиками общества, и должна служить инструментом проверки правильности этого понимания. Общество не является матрицей, но наше понимание одновременности и взаимодействия протекающих в нем процессов лучше всего может быть представлено в форме матрицы. Причем разрешающая способность этой матрицы будет зависеть не только от ее формальных и дедуктивных свойств, но в большей мере от закладываемых в нее посылок, выражающихся в структуре и содержании строк и столбцов. Это последнее качество представляется особенно привлекательным, поскольку дает большую свободу уточняющих вариаций.

Поэтому следует не ограничиваться лишь перечислением учитываемых социальных действий, а отразить их существенные содержательные характеристики применительно к исследуемой подсистеме. В таком представлении эти действия могут интерпретироваться как аспекты ее системной функции, имея в виду, что при описании системных функций других подсистем содержание этих социальных действий будет модифицироваться под влиянием специфики рассматриваемой подсистемы. В нашем случае непосредственным предметом исследования является экономическая подсистема общества и ее системные функции. Вариант матрицы приведен в табл. 1.

Следование требованиям норм социальных действий должно быть сбалансированным. Там же, где имеет место явное доминирование, например, политических интересов привилегированных групп, выражаемое насаждаемой сверху идеологией, что было ха-

Структурно-функциональная матрица

Функциональные подсистемы	Процессы		
	Межличностные	Управленческие	Производственно-хозяйственные
Культурная	Язык	Этика	Тип развития
Политическая	Цели	Право	Открытость
Хозяйственная	Имущественные отношения	Организация	Богатство
Технологическая	Роли	Коммуникации	Уклад
Демографическая	Численность и структура населения	Профессиональное образование	Занятость
Экологическая	Расселение	Размещение	Природопользование

рактенно для бывшего СССР, действия в функционально-дифференцированных подсистемах общества быстро теряют свои функциональные качества и перестают вносить положительный вклад. Производится большой объем работы, каналы материальных и информационных связей между подсистемами испытывают возрастающие нагрузки, а общее состояние системы стремительно ухудшается. Имеющийся уровень структурной дифференциации проявляется как дисфункциональный. Периодически сверху проводятся разного рода реорганизации, однако положение только усугубляется, и система вползает в общий кризис с непредсказуемыми последствиями. Экономика становится антиэкономикой, политика превращается в политиканство, культура вытесняется антикультурой, идеология вырождается в крайний догматизм. Ценности, причем не только идеологические навязанные, но и традиционно оправданные, эродировать. И, что особенно характерно, ухудшаются не только функциональные качества действий людей, но и их ценностное содержание. Общество теряет внутреннюю сплоченность, становится аморфным и склонным к распаду. Резко сужается спектр разнообразия социальной активности. Начинают преобладать мотивы выживания и шкурничества. Общество в ценностном отношении отбрасывается не назад к прежнему состоянию, а на обочину, где прежний опыт теряет всякую ценность. Такое состояние, которое можно назвать острой социальной анемией, не сулит ничего хорошего. Здесь совершенно необоснован оптимизм типа «сейчас потерпим, а потом будет хорошо», потому что на «хорошее» в социальном мире нельзя наткнуться случайным образом. Оно длительно готовится, существуя в начале как некая общенародная идея, а применительно к России — как «правда», к которой

тяготеет подавляющая часть населения. Если обратиться к опыту радикальных преобразований в различных странах мира, то из него непреложно следует одно общее правило: радикальные перемены всегда приводили к кризисам, выход из которых зависел от успеха в восстановлении непрерывности развития. Там, где это удавалось, конечным результатом становились реальные улучшения во всех или, по крайней мере, в важнейших сферах общества. Там, где это не удавалось, кризис следовал за кризисом вплоть до полной деградации системы.

Как уже отмечалось выше, первоначальный вариант структурно-функционального подхода к исследованию роли и места экономики в обществе исходил из идей абстрактной теории социального действия Т. Парсонса. Изложенные в работах этого ученого и его последователей результаты структурной дифференциации социальной системы на основе понятия социального действия обнаружили значительные трудности в объяснении реальной организации экономической жизни в разных типах общества. Эти исследователи упустили из виду такой важный факт, как то, что структурными единицами общества являются не действия или процессы, а институты. Поэтому жизнедеятельность общества, рассматриваемая с точки зрения происходящих в нем процессов, предполагает их протекание в институциональных формах, т.е. в формах институциональных процессов.

### **4.3. Экономика как институциональный процесс**

Чисто структуралистская концепция социального мира, несмотря на все предлагаемые ею удобства (ведь это очень удобно полагать, будто знаешь, что в обществе является экономикой, что — политикой, что — культурой и т.д. и, следовательно, чем руководствуются люди, действующие в этих сферах) строго организационного подхода, довольно быстро оказывается несостоятельной, как только обнаруживается, что «экономика» в лице промышленности, сельского хозяйства, транспорта, финансовой системы вместо того, чтобы решать адаптивные проблемы общества в его отношениях с природной средой и обеспечивать другие подсистемы общества средствами выполнения их системных функций, становится причиной опустошения внешней среды и природных катаклизмов, социальной напряженности и деградации культуры и т.д., а политика, вместо того чтобы обеспечивать функции целеполагания и целедостижения, заводит социальную систему в политический или социальный тупик, и т.п. Поэтому общество и его составляющие части не могут сводиться только к структуре, формирующейся на базе организационных образований типа семьи, государства, экономических единиц, учреждений культуры, поли-

тических партий и движений, религиозных конфессий и т.д. Их адекватное понимание весьма затруднительно вне двойного, по крайней мере, рассмотрения как с точки зрения действий в них людей, направляемых ценностями разных системных уровней и личными интересами, так и с точки зрения институциональных форм этих действий.

Если бы было достаточно ограничиться идеей структурно-функциональной дифференциации, то проблемы социального мира и присутствующей в нем экономики могли бы быть сведены к набору задач социальной инженерии, а его динамические проблемы — социальные сдвиги, экономическое развитие и т.п. — к социальному конструированию. По существу именно это и пыталось делать централизованное планирование. Трудность, однако, в том, что в обществе практически невозможно выделить специализированные однофункциональные образования, которые можно было бы назвать строго экономическими, политическими, культурными и идеологическими. И дело не в том, что для своего функционирования эти образования нуждаются в экономических ресурсах, и не только в том, что реальные общественные структуры многофункциональны, а скорее в том, что сами системные функции взаимообусловлены и не существуют отдельно друг от друга. Не может быть экономики без политики, культуры, идеологии и т.д. Общество не может быть развитым в экономическом отношении без достаточно высокого культурного уровня населения, без развитых политических структур, без объединяющей идеологии. Вся трудность структурно-функционального подхода состоит в упорядочении эмпирически наблюдаемых организационных образований согласно их функциональному предназначению, не сбиваясь при этом на сугубо монофункциональную трактовку.

Системные функции суть условия сохранения и развития общества, и было бы странно, если бы их исполнение осуществлялось специализированными однофункциональными образованиями. Семья дает пример реальной многофункциональности. И это свойство присуще, хотя и в разной степени, всем общественным структурам. Трудность как раз и состоит в том, чтобы понять причины многофункциональности и способы ее поддержания. Если мы обратимся к действиям и процессам, имеющим общественное значение, то мы увидим, что они осуществляются через действия людей, выступающих в устойчивых и четко различных социальных ролях. Они поэтому и признаются в обществе как значимые и даже необходимые, т.е. их признают согласующимися с общественными интересами. Такое признание совершенно недвусмысленно указывает на наличие в жизни общества аспекта, который называют институциональным и который обеспечивает необходимую для его выживания меру подчинения частных интересов общественным.

Выделение институциональных единиц общества оправдывается необходимостью поддержания непрерывности жизнедеятельности общества через взаимодействия его членов. С другой стороны, действия людей, по крайней мере, воспринимаемые как соответствующие этическим нормам, осуществляются ими в институциональных ролях. Благодаря этому последнему условию они складываются в процессы, часто очень сложные организационно и требующие сознательного управления [4].

Это означает, что институты и прочие организационные единицы общества возникают и существуют только благодаря тому, что являясь формирующими условиями протекания процессов взаимодействия людей, из которых складывается жизнедеятельность общества. При анализе исполнения системных функций общества нельзя замыкаться только на структурной или, напротив, на акционистской стороне предмета. Институциональный и акционистский (деятельностный) аспекты являются разными сторонами, но одного и того же объекта, и не существуют отдельно друг от друга. Только в сочетании друг с другом они служат средством функциональной дифференциации социальной системы на составляющие ее внутренние подсистемы. Поэтому понятно, что действие, призванное иметь, например, экономические последствия (в системном смысле), совершается в институциональных формах. Выражением этого является, в частности, концепция экономики как институционального процесса.

Эта концепция основывается на представлении экономики одновременно как системы действий, обеспечивающих реализацию экономических функций в обществе, и как системы институтов, в которых и через которые осуществляются эти действия. Такое двойственное представление об экономике позволяет преодолеть ограничения, порождаемые чисто акционистским подходом, неизбежно сводящим экономический процесс к движению масс ресурсов, превращающихся в продукты под действием технологических процессов.

В свою очередь неправомерно сводить институты к организационным образованиям, складывающимся по поводу необходимости осуществлять экономические действия наиболее эффективным способом. С точки зрения институциональной концепции экономики эффективность является не количественной, а скорее ценностно-правовой характеристикой, отражающей системно оправданные границы экономического действия.

В развитии общества неизбежно возникают области индивидуальной и социальной жизни, которые в силу институциональной инерции оказываются вне нормативного воздействия институционального контроля и становятся сферой исключительных интересов узких и достаточно закрытых групп. В этих областях регулирование деятельности заинтересованных участников происходит на

базе ценностей доминирующей группы или групп. Ценности эти носят откровенно антисоциальный характер и выражают фактическое или потенциальное подчинение интересов общества интересам этих замкнутых групп. Когда уровень этого подчинения достигает критической величины, то у представителей доминирующих интересов появляются властные полномочия, признаваемые, хотя временно и неявно, другими участниками. Возникает уровень «теневой» институционализации, поддерживающий устойчивость этих теневых интересов, и способов их реализации. Появляются устойчивые структуры криминального характера, которые по мере распространения сферы их интересов и деятельности на устоявшиеся и признанные в обществе виды и сферы деятельности стараются облечь себя в законные формы, оставаясь криминальными по своим целям и методам.

Такое развитие чрезвычайно опасно для общества, ибо институционализация антисоциальных интересов означает не что иное, как открытое подчинение общества своей далеко не лучшей и скорее всего криминальной части. Мафия, доминирующая над обществом, деструктивна уже хотя бы потому, что выгоды, извлекаемые ею от эксплуатации других общественных групп, не только оборачиваются для последних невосполнимыми материальными потерями, но и подрывают их социальный и гражданский статус и, следовательно, их способность вносить вклад в социальное и экономическое развитие общества. Мафия во главе общества несовместима с демократией, ибо подразумевает доминирование и господство для себя и подчинение и несвободу в выборе и осуществлении экономической и другой деятельности для остальных. Это не может не привести к извращениям в механизмах исполнения системных функций институциональными структурами: государством, народным хозяйством, системой образования, культурой, семьей, идеологией и т.д.

Появление деструктивных ниш в структурах институционализированных процессов и действий может носить двоякий характер. Во-первых, такие ниши возникают в работе устоявшихся институциональных структур, особенно, когда с течением времени функции, вызвавшие их к жизни, отмирают или радикально видоизменяются. Или же когда в силу эрозии власти доминирующей структуры подчиненная функция де-факто обретает известную независимость, не зафиксированную де-юре. Примером может служить деградация системы советской государственной торговли, которая постепенно превратилась в сферу господства частных интересов торговой мафии, внешне сохранявшей облик чиновников различных государственных управлений торговли и работников магазинов и оптовых баз.

Во-вторых, такие ниши могут появляться в силу инерционности и окостенелости официальных структур, не способных вклю-



чить в сферу своего контроля деятельность, обслуживающую потребности достаточно широких общественных групп. Примерами также могут служить подпольное частное предпринимательство в виде деятельности так называемых цеховиков и вообще несанкционированные проявления частной экономической деятельности при системе централизованного планирования.

Помимо таких проявлений криминального характера, динамика социальных институтов может приводить к институциональным конфликтам и своеобразной институциональной «агрессии». Примеры дают взаимоотношения между государственными и частными экономическими формами, переход функций экономической поддержки семьи от домашнего или поместного хозяйства к капиталистическим фирмам и социалистическим предприятиям. Однако в любом случае появившийся новый интерес частного или группового характера и соответствующий ему новый вид деятельности всегда требуют своей институционализации и благодаря ей закрепляют свою функциональность и вписываются в ценностную и интегративную системы общества. С течением времени этот интерес теряет свою функциональность, однако вызванная им институциональная форма продолжает существовать. Это существование может быть в основном инерционным либо, напротив, обрести новую функциональность. Так, торговые дома, меняльные и ростовщические конторы средневековья обрели новую жизнь в финансовых институтах капитализма.

## **Заключение**

Эти, казалось бы, отвлеченные рассуждения, носящие чисто логический характер, могут иметь, тем не менее, непосредственное отношение к нынешней ситуации в России и СНГ в целом. Реальный распад СССР может быть объяснен через описание процессов взаимодействия составляющих данную социальную систему подсистем и подавляющую роль в нем политической (целедостижительной — на языке парсоновской модели) подсистемы, институционально воплощенной в тоталитарно-партийном государстве.

Если принимать парсоновскую модель социальной системы как абстрактно-логическое построение, а не видеть в ней образ реального общества, то естественно сделать вывод, что реальная социальная система типа СССР возникла, развилась и распалась в процессе, включавшем обретение государственной власти партией большевиков (что было подготовлено предшествующей историей и вполне согласовывалось с ее устойчивыми традициями), институциональное самоотожествление этой партии с государством, что позволило срастить функции управления государством с управлением партией, целенаправленное огосударствление и «партизация»

всех институциональных структур, через которые исполнялись системные функции всех подсистем, образующих общество, и распространение режима государственных санкций на все проявления социальной и личной жизни людей. Иными словами, реальная история СССР описывается как процесс партизации государства и огосударствления общества партийным государством. На системном языке это может быть выражено как поглощение целого своей частью — социальной системы своей политической подсистемой. В этом процессе можно увидеть аналогию с действием раковой опухоли в живом организме, который заканчивается смертью всего организма и победившей его опухоли.

Не претендуя на полную аналогию, в то же время можно сказать, что в реальных фактах советской истории мы можем четко различить процессы болезненного перерождения институциональных структур, выполнявших системные функции функциональных подсистем в обществе, процессы насильственного изменения отношений между ними, подчинения исполнения ими системных функций диктату партийно-государственного руководства.

Данный процесс неизбежно вел к тому, что все системные функции экономики, политики, культуры стали функциями партийно-государственной машины и неизбежно приобрели партийно-государственный характер. Это означает, что поиск и отбор средств и способов исполнения системных функций, в первую очередь экономической, ответственной за поддержание стабильности во взаимодействиях между обществом и его внешней средой и за обеспечение других подсистем общества средствами исполнения ими их системных функций, осуществлялся только с санкции партийно-государственных органов и как исполнение ими функций политического и репрессивного доминирования над другими частями общества.

Данный процесс, несомненно, должен сопровождаться деградацией подавляемых функциональных подсистем, потерей их автономности, стиранием границ между ними и политической подсистемой и накапливающейся неспособностью к самостоятельному исполнению своих функций без директивного подстегивания из политической подсистемы. В конце концов, это неминуемо должно было привести к полному замыканию всех процессов исполнения системных функций на политической подсистеме, ее перегрузке и к учащающимся сбоям, узким местам, критическим падениям качества функционирования и учащающимся отказам в каналах принятия решений и в механизмах их исполнения. Партийно-государственная система, разбухшая на гипертрофии целедостижительной функции, фактически становится исполнителем функции адаптивной и культурной подсистем. Она внутренне структурно и функционально дифференцируется в ущерб своей основной функции. Ее структурно-функциональные подразделения об-

ретают опасную для ее целостности автономию, что неминуемо ведет к ее эрозии, которая способна завершиться системной катастрофой, ярким примером которой служит судьба СССР. Рухнувшая партийно-государственная система увлекла за собой и все общество, распавшееся на ряд более мелких обществ, сохраняющих высокую вероятность дальнейшего распада, ибо они явились на свет не в результате естественного исторического развития, а в результате катастрофы и без органов, обеспечивающих нормальное выживание и развитие. Развалившаяся партийно-государственная система СССР обнажила деградацию и истощение других подсистем, которые в кризисных ситуациях могли бы взять на себя задачу сохранения системы в целом.

В обществах с более органичным характером взаимоотношений между их внутренними частями кризисы, подобные советскому, вовсе не редкость, но они не приводят к их разрушению. На глазах живущих поколений Франция, например, пережила кризис трех республик, но и сейчас при Пятой республике французы живут все в той же Франции. И это следствие того, что данное общество не допустило подавления одной внутренней подсистемой, политической или экономической, других частей общества. И в кризисные времена эти подсистемы продолжали исправно исполнять свои системные функции, удерживая общество от распада.

Не менее интересен пример, связанный с многовековой борьбой католической церкви с государством, завершившийся распадом Священной Римской империи германской нации, созданной Карлом Великим в IX в., и образованием национальных государств в Западной Европе, подавляющее большинство которых существует и поныне. Этот драматический и во многих отношениях решающий процесс в истории человечества также может быть объяснен в терминах конкурентной борьбы функциональных подсистем за доминирование в структуре средневекового общества.

Церкви несомненно принадлежала решающая роль в объединении христианских обществ Западной Европы в ходе их борьбы против арабо-мусульманской экспансии. И она долгое время оставалась главной и по сути дела единственной силой, интегрирующей многочисленные европейские государства с их политическими режимами в единую западно-европейскую цивилизацию, которая и имела свое политическое оформление в виде Священной Римской империи германской нации во главе с наследственным императором, вассалами которого формально являлись остальные европейские государи. Состояние этого общества характеризовалось явным преобладанием системы поддержания институциональных и культурных стереотипов или образцов над другими функциональными подсистемами. Все проявления индивидуальной и групповой деятельности в семейно-хозяйственной, политической и культурной сферах были пронизаны религиозной идеологией и облечены

в форму исполнения религиозного долга. Вся жизнь была подчинена требованиям церковных канонов. Церковная доктрина устанавливала границы допустимого во всех сферах практической жизни во всех ее повседневных заботах. Организация работ и рабочего дня, обязанности перед вышестоящими, права в отношении равных и привилегии перед нижестоящими на социальной лестнице, а также формы и способы хозяйственной деятельности, начиная с домашнего хозяйства и до повинностей перед феодалом и государем и особенно формы коммерческой и ссудно-ростовщической деятельности — все это нуждалось в одобрении и санкции со стороны церкви, чтобы считаться законным. Высшим общественным одобрением деятельности монарха во внутренних и внешних делах считался титул «христианнейшего государя», даровавшийся церковью. И, соответственно, любое неподчинение авторитету и верховенству церкви, в какой бы области оно ни возникало, расценивалось как ересь и требовало возмездия со стороны всего общества. В ересях оказывались повинными не только и не столько религиозные диссиденты, сколько обыкновенные простолюдины, владетельные князья, свободные горожане и могущественные монархи, коль скоро их действия не получали одобрения у церковных властей. Известно множество случаев, когда римские папы объявляли крестовые походы против отдельных местностей, городов и государств в Европе. Церковь открыто претендовала на светскую власть и жестоко боролась за нее. Поэтому борьба городов и государей против светской власти пап не могла в случае успеха не привести к распаду политической организации, основанной на тотальном господстве церкви, чему и является примером история Священной Римской империи германской нации.

Аналогичные примеры наблюдались и в России. Достаточно вспомнить борьбу патриарха Никона за верховную власть в государстве, приведшую к расколу в Православной церкви, и окончательное подчинение церкви светскому государству, т.е. политической подсистеме при Петре I.

Примеры посягательства экономической подсистемы на верховенство в обществе несомненно можно почерпнуть из истории становления капитализма в Западной Европе. Причем идеологическим обоснованием этих притязаний стали первые законченные варианты экономической теории, такие как классическая и утилитаристская политические экономии. Классическим выражением этих претензий являются принципы невмешательства — *laissez-faire* и его практическое приложение — принцип свободы торговли — «фритредерство». Дальнейшей конкретизацией этих принципов стал принцип свободного предпринимательства. Более современные проявления данной тенденции выступают меновые концепции политического процесса, истолковывающие функционирование политической системы как совокупность ак-

тов обмена политических мероприятий со стороны действующих властей или претендующих на власть политических группировок на политическую поддержку со стороны избирателей. Распространение получили концепции, отстаивающие расширительную трактовку обмена в качестве универсального способа осуществления всех социальных процессов и действий во всех сферах общественной и индивидуальной жизни. При этом ссылки делаются на институт брачного контракта, действующий в ряде стран, на дестимулирующую роль уголовного преследования и наказания преступников, обесценивающих выгоды от преступной деятельности, и т.п.

Разного рода технократические рецепты разрешения кризисных ситуаций общесистемного характера и вообще притязания на верховенство в обществе со стороны высших экономических и финансовых интересов тоже являются примерами экспансии экономической подсистемы, выразители которых требуют жертв со стороны других сфер общества. Эти претензии, как правило, обосновываются указаниями на то, что именно от представляемых ими видов деятельности зависит нормальное функционирование общества в целом и его составляющих подсистем, а следовательно, и благополучие его отдельных членов. Технологическая альтернатива также настаивает на примате экономических ценностей, понимаемых в духе универсального утилитаризма. По мнению технократов, это делает поведение индивидов, групп и общества алгоритмизированным. Свойство же алгоритмизации позволяет наладить оптимальное управление обществом и разными процессами в нем на основе системы моделей, действующих в едином режиме и способных синтезировать варианты развития.

Несмотря на очевидную поверхностность многих из этих явно идеологически мотивированных схем, нельзя пренебрегать их возможной привлекательностью для многих общественных групп и даже слоев населения. Явно нарастающий в обществе идеологический плюрализм, который, впрочем, основан скорее не на прочных имущественных интересах, а на утрате веры в устойчивые идеалы, что создает у многих членов общества дискомфортное ощущение потери целесообразности и управляемости индивидуальной и общественной жизни, свидетельствует не о росте гражданского самосознания у людей, а о тоске по идеологическому и властному авторитету. Такое состояние общественного сознания служит питательной средой для попыток групп, занимающих руководящее положение в разных сферах жизни общества — политике, экономике, идеологии, регионах, добиться либо преимущественного влияния в обществе для себя и представляемых ими подсистем общества, либо максимальной автономии вплоть до уровня государства в государстве. На роль самостоятельных и влиятельных подсистем общества в настоящее время активно претендуют крупные

производственно-технологические комплексы — энергетика, нефте- и газодобыча и переработка, а еще раньше военно-промышленный комплекс, и т.д.

Последствия такого доминирования пагубны для общества, особенно в долгосрочном плане, ибо являются нарушением системной функциональности, выступающей основой функциональных и структурных характеристик общества и его подсистем.

Подобные устремления определенных комплексов деятельности свидетельствуют о структурной несоразмерности и неустойчивости общества, его пребывании в состоянии институциональной неопределенности и переходности. Любая системная функция в обществе, в том числе функция любого комплекса деятельности, будь то государственное учреждение или предприятие, имеет предел своей функциональности, за которым начинается нарастание дисфункции. Нельзя, разумеется, выразить этот предел в строгой количественной форме. История не выработала ничего иного для этой роли, кроме институциональной формы для индивидуальных и групповых действий. Именно в институтах содержатся те неявные пределы, которые предотвращают переорождение системной функции в дисфункцию. Изучение процессов институционализации, т.е. становления институциональных форм, является поэтому необходимым и постоянным предметом для общественных наук и, разумеется, институциональной экономики в их числе.

Поэтому существует настоятельная необходимость выявления условий формирования социальных институтов, в том числе экономических, обеспечивающих приумножение усилий отдельных индивидов в интересах не только отдельных личностей или групп, но и общества в целом.

### **Основные положения темы**

1. Экономика развивается в каждом обществе как функциональная подсистема, призванная решать как адаптивные проблемы общества, являющегося социальной системой высшего порядка, во взаимоотношениях с другими обществами и с природной средой, так и внутриобщественные проблемы, возникающие в процессах функционирования общества и его подсистем.

2. Роль и специфика экономики в жизнедеятельности общества наиболее полно выражаются в концепции системной функции экономики. Данная концепция позволяет преодолеть ограничения, свойственные индивидуалистическим трактовкам важнейших экономических понятий, например, таких, как потребности, интересы, спрос, предложение, цена, рынок, прибыль и т.д., и понимать их как социальные взаимодействия массового характера.

3. Концепция системной функции экономики предлагает основу для экономической оценки хозяйственной деятельности субъектов разного организационного уровня — физических лиц, предприятий и фирм, отраслей и народного хозяйства в целом. Хотя системная функция есть выражение вклада всей экономической системы в жизнедеятельность общества на всех его структурных уровнях, однако связанная с ней концепция экономики как институционального процесса позволяет учитывать общесистемное значение хозяйственной деятельности на микроуровне, так как объектом институционализации является не народное хозяйство в целом, а организационные формы хозяйственной деятельности и сами хозяйственные действия.

4. Институционализация экономических форм и действий выступает необходимым атрибутом социальной (в отличие от индивидуальной) жизни во всех ее аспектах и проявлениях, в том числе и экономических. Именно осуществление в институциональных формах позволяет действиям, не обязательно хозяйственным в узко специальном смысле, но имеющим хозяйственные последствия, складываться в интегрированный экономический процесс, обеспечивающий жизнедеятельность общества и составляющих его структурных элементов процессов разного уровня.

### **Ключевые термины**

Системные функции экономики  
Структурно-функциональная подсистема  
Институт общества  
Институционализация  
Автономное и внедренное состояние экономики  
Межличностные процессы  
Управленческие процессы  
Производственно-технические процессы  
Системный подход  
Структурный функционализм

### **Вопросы по теме**

1. Общество как социальная система: каковы характеристики, отличающие его от других социальных систем?
2. Экономика как подсистема общества: в чем состоят ее функции в обществе?
3. Концепция структурно-функциональной дифференциации общества: какое место в ней занимает экономика?
4. В чем состоит системная функция экономики в обществе? Что отличает ее от других подсистем?

5. Экономика как институциональный процесс: в чем смысл институционализации экономических форм ее действий?
6. В чем разница между советским предприятием и западной фирмой с точки зрения их институционализации?
7. В чем состоит интегрирующая роль рыночного обмена?

### **Литература**

1. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985.
2. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962.
3. *Parsons T. and Smelser N.* Economy and Society. Glencoe: Free Press, 1956.
4. *North D.C.* Institution, Institution Change and Economic Performance. Cambridge: University Press, 1995.



## 5. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СИСТЕМА КОЛЛЕКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ

*В данной главе вводятся понятия внешних и внутренних участников деятельности фирмы, рассматривается институциональная динамика участников. Показывается, что в ряде статей российского законодательства о предприятии нарушается принцип, согласно которому физическое или юридическое лицо не может быть объектом владения, и принцип существования предприятия везде, где оно ведет свои операции.*

Институты и прочие организационные единицы общества возникают и существуют только благодаря тому, что являются формирующими условиями протекания процессов взаимодействий людей, из которых складывается жизнедеятельность общества. Поэтому понятно, что действие, призванное иметь, например, экономические последствия (в системном смысле), совершается в институциональных формах. Для возникновения и развития институциональной теории организации основополагающим является утверждение, что социальный мир — это мир организаций, и что существование человека вне и помимо организаций весьма проблематично. Но общество и его составляющие части не могут сводиться только к структуре, формирующейся на базе организационных образований. Они предполагают, по крайней мере, двоякое их рассмотрение — как с точки зрения действий в них людей, направляемых ценностями разных систем и личными интересами, так и с точки зрения институциональных форм этих действий. Поэтому институциональная роль предприятия проверяется через ответ на вопрос, в какой мере ее присутствие или отсутствие в обществе влияет на структуру и облик последнего.

Отсюда следует, что предметом изучения институциональной теории предприятия являются необходимые и достаточные условия, выполнение которых:

1) определяет становление и развитие таких форм организаций, функционирование которых является значимым фактором состояния и эволюции общества;

2) обеспечивает сохранение и укрепление институциональных свойств организаций как способа достижения целей и решения задач, недостижимых для отдельных индивидов, действующих разрозненно и независимо друг от друга;

3) приводит к компромиссному разрешению конфликта между легитимными интересами разных участников или групп на предприятии;

4) препятствует завоеванию контроля над предприятием отдельными лицами или группами внутри предприятия и за его формаль-

ными границами, что особенно важно для сохранения организацией ее функции в окружающем мире.

Необходимость соблюдения этих условий хорошо прослеживается на историческом опыте, который переполнен примерами безуспешных инноваций, связанных по большей части с попытками перенесения на родную почву понравившихся иноземных нововведений. Практически все неудавшиеся реформы, особенно крупномасштабные, характеризуются не столько своей несвоевременностью и тактическими ошибками в их проведении, сколько пренебрежением к проблемам их необходимых и достаточных условий реализации, т.е. их институциональной подготовленности.

В свете вышеизложенного особый интерес представляет практика образования экономических форм, которые были призваны занять место бывших советских государственных предприятий. Собственно эти преобразования должны были стать квинтэссенцией (quint-essence) экономических реформ в России. Еще больший интерес представляют реальные экономические результаты и последствия этих преобразований. Более точно: действительно ли, и если да, то в какой мере, принятые в 1990-1998 гг. законы, касающиеся предпринимательской деятельности, привели к созданию или хотя бы заложили организационно-правовые основы институциональных форм, способных в достаточно высокой степени обеспечивать ведение экономической деятельности на предпринимательских началах? Ответ — недвусмысленное «нет» хотя и верен, но совершенно недостаточен для понимания реальной институциональной ситуации, в которой оказались современные предприятия. Ведь важно не только указать на очевидные провалы, проявившиеся в потере производственных мощностей, в неведомой прежде безработице, в массовых невыплатах заработной платы, в неплатежах по расчетам между производителями и потребителями, в скатывании к роли сырьевого придатка развитых стран, в социально неприемлемой резкой имущественной дифференциации между гражданами, в переходе половины или большего числа граждан за черту бедности, в угрожающем падении материальной обеспеченности населения и в резком сжатии платежеспособного спроса, — во всем, что входит в понятие социально-экономической эффективности общественного производства.

Важно также показать, в какой степени эти провалы обусловлены ошибками и недоработками чисто оперативного или управленческого плана, от которых зависит эффективность распределения и использования экономических ресурсов при заданных институциональных условиях, а в какой мере от самих реально существующих институциональных условий, определяющих границы, в которых вообще имеет смысл понятие экономической эффективности.

Под институциональными условиями экономической деятельности, помимо правил и традиций, понимаются также нормы статусного и обычного права, устанавливающие правосубъектность участников экономической деятельности и, следовательно, распределение объема и разнообразия прав между всеми участниками во взаимоотношениях друг с другом.

Если раньше конституирующим фактором в развитии фирм было частное владение имуществом либо в форме владения фирмой, либо в форме владения ее капиталом, то в дальнейшем с усилением значения предпринимательских и менеджерских функций, все более важную роль стали играть контрактные отношения [1]. Такое существенное изменение в понимании природы предприятия неизбежно расширяет круг тех, кого можно считать его участниками. Соответственно, это заставляет произвести их классификацию согласно роли и месту в функционировании предприятия. Прежде всего это касается подразделения участников на внешних и внутренних. Внутренние участники — это все те лица, которые имеют полномочия принимать решения от имени фирмы. Внешние участники — это физические и юридические лица, решения которых оказывают влияние на те решения, которые принимаются предприятием.

## **5.1. Внутренние участники деятельности фирмы**

### *Доступ к участию в деятельности предприятия*

Успешная деятельность предприятия предполагает, что его участники, или члены, действуют в интересах предприятия, а значит связаны с ним длительными устойчивыми взаимными обязательствами. Для многих людей такие обязательства предусматривают непосредственное членство в организации. Членство означает способность участников принимать или участвовать в принятии решений от имени организации. Членство подразумевает, что решения, которые принимаются в организации, по крайней мере, не ведут к ее разрушению из-за предоставления односторонних выгод отдельным участникам. Поэтому одна из центральных проблем при создании организаций состоит в том, чтобы лица, которые являются или могут быть ее членами, вели себя ответственно по отношению к ней, т.е. поддерживали ее статус ответственного лица — ответственного поставщика, ответственного государственного учреждения (действующего не в узких интересах чиновников, а в интересах общества в целом).

Исторические факты свидетельствуют, что при создании организаций всегда шел отбор среди потенциальных их участников путем ограничений права на членство в организациях, связанных с общественным статусом. Примерами могут служить имущественный

ценз, уровень образования и мастерства. Смысл этих ограничений заключался в том, чтобы обеспечить ответственное участие их членов в принятии решений от имени организаций в соответствии с исполняемыми ими функциями в ней.

Публичная санкция на членство в организациях распространялась не только на государственные и духовные органы, но и на организации, автономные в смысле исполнения ими общественно значимых функций, типа предприятий, фирм и подразделений внутри них — цехов, участков, бригад, рабочих кружков качества и т.п. и общественных организаций. Так, в государственную власть допускались только лица из привилегированных сословий, и именно причастность к власти открывала двери к престижным видам экономической деятельности. В Англии и Голландии участниками первых форм предпринимательской деятельности — компаний заморской торговли, регламентированных компаний были представители высшей аристократии и даже члены королевской фамилии. Оптовая торговля находилась в руках именитого купечества. Жесткие правила существовали для членства в ремесленных цехах [2].

Права и обязанности участников фиксировались в договоре, который находился под судебной защитой. Наличие такого договора превращало созданное предприятие в полноценную компанию, которая сама приобретала статус правового юридического лица, способного от своего имени вступать в договорные отношения с любыми заинтересованными сторонами. И если первоначально правовая дееспособность подобного договора опиралась на публично признанный сословный статус участников — аристократии или именитого купечества, — то при дальнейшей коммерциализации общества сами нормы контрактно-договорного права стали основой хозяйственных отношений, обеспечив необходимый уровень равноправия для всех участников, невзирая на сословия, сделав последние историческим пережитком.

Институционализация, или, в более узком смысле, обретение правовой самостоятельности органов регулирования профессиональной деятельности, таких как советы гильдий и цехов, цеховые и профессионально-сословные трибуналы, аудиторские комиссии и т.д., членство в которых наделяло их участников ответственностью за добросовестное исполнение ими своих обязанностей, позволила передать соответствующие регулирующие функции органов публичной власти в лице государственных учреждений этим сословно-профессиональным организациям.

Проблема доступа к членству в организации — это проблема ее защиты от навязывания интересов отдельных групп и слоев общества в качестве целей деятельности организации в целом. Ее решение заключается в поиске законных форм, дающих право отдельным группам и лицам на участие в деятельности организа-

ции и установление границ принятия ими решений от имени организации.

До тех пор, пока организация для своего развития способна основываться на решениях узкого круга ее участников, членство в ней опирается на жесткие правила отбора лиц, способных взаимно контролировать друг друга, и на регулирование их отношений с другими участниками посредством норм права. Но ограничения на членство должны балансироваться более высокой ответственностью членов — имущественной или статусной перед другими участниками и обществом в целом.

Таким образом, проблема доступа в организации связана с социальной стратификацией общества, в котором важные и престижные функции явно или неявно закреплены за привилегированными группами. При этом надо иметь в виду, что влияние групп на организации может быть как положительным, так и отрицательным. Если членство в организации опирается на их заинтересованность в исполнении организацией ее функциональной роли, тогда социальная ответственность участников группы перед самой группой будет сдерживающим фактором от нанесения ущерба организации. Но если для влиятельных лиц участие в организации — это лишь способ достижения личных целей, которые маскируются под исполнение организацией своих функций в обществе, тогда это почти неизбежно обернется для организации потерей функциональности и общественного лица.

Общество и органы, представляющие его интересы, обязаны регулировать и контролировать доступ к участию в деятельности организации, чтобы избежать появления дегенеративных и деструктивных процессов в ее структуре. Прежде всего это касается внутренних участников.

### ***Предприниматель***

Для того чтобы частные лица согласились своими вкладами участвовать в создании фирмы, необходимо представить им привлекательный и надежный план ее организации и деятельности, — то, что теперь принято называть бизнес-планом. Предметом плана должна быть предпринимательская идея, представляющая новый и более эффективный способ использования имущественных активов. Это может быть предложение об использовании рынков и ресурсов заморских территорий, новых продуктах, способных привлечь широкого покупателя, новой технологии, проекте технического сооружения, т.е. о любой возможности применения вложенных средств, ожидаемые выгоды которого перевешивали бы связанный с ними риск потерь. Таким образом, среди учредителей главную роль играет предпринимательский актив. Это может быть один человек или группа энтузиастов, захваченных идеей нового начинания. Это люди особой породы, необязательно состоятельные, но

способные увлечь своими идеями других, более пассивных, но владеющих свободными средствами. Именно предприниматели становились душой и мотором создаваемых первых компаний. Далеко не все их начинания оказывались успешными. Но успехи победителей в глазах состоятельной публики затмевали потери проигравших и привлекали на этот путь новых энтузиастов.

В популярной экономической литературе предпринимателя часто представляли в качестве гениального одиночки, преодолевающего сопротивление общества, безжалостного к конкурентам и наемным работникам. Это неверно. Такой человек, возможно, мог бы стать изобретателем, художником, артистом, авантюристом и флибустьером, т.е. там, где успех есть результат чисто индивидуальных усилий. Но там, где возможно лишь добровольное участие либо лиц одного сословия, либо, что уже ближе к современности, граждан, обладающих более или менее равными правами, вовлечение в совместную деятельность может опираться лишь на благоприятные ожидания этих лиц на участие в выгодах предприятия. Отметим, что в средневековом английском языке добровольная совместная деятельность типа предприятия обозначалась словом «adventure», которое в современном языке означает «приключение, авантюру», и, соответственно, «предприниматель» (фр. *entrepreneur*) именовался «adventurist», что позднее стало означать «искатель приключений, авантюрист». Предприятие и деятельность, с ним связанная, воспринимались как проявления новизны и риска, привлекательность которых оправдывалась ожидаемыми выгодами, превышающими все, что можно было получить в традиционных и привычных видах деятельности, в том числе и в коллективных. Важно и то, что выгоды носили коммерческий характер. Они полагались их получателям не по праву феодала на услуги и приношения от зависимых лиц, а как результат выгодной торговой операции, в которой они участвовали либо непосредственно как участники заморской экспедиции, либо косвенно как лица, внесшие индивидуальный имущественный вклад, составивший материальную основу предприятия, и пропорционально внесенному вкладу.

Следует подчеркнуть, что неотъемлемым качеством предпринимателя должна быть способность возбуждать у участников уверенные ожидания сверхординарных выгод, толкающие их на принятие риска возможных имущественных потерь. Эта способность во многом сродни склонности к харизматическому лидерству, заставляющему людей увлечься, поверить, присоединиться и пойти за предпринимателем.

Конечно, одной лидерской харизмы недостаточно. Предприниматель должен обладать действительно предпринимательской идеей, т.е. обоснованным инновационным проектом. Обоснованным в том смысле, что в обществе или экономике имеются материальные, технологические и человеческие ресурсы для его реали-

зации. И инновационным в том смысле, что проект претендует на более эффективное по количеству, качеству и разнообразию производимого богатства использование этих ресурсов.

Предприниматель может быть одновременно и владельцем капитала, который он превращает в активы или имущество предприятия, создаваемого для реализации своей предпринимательской идеи. Однако гораздо чаще ему приходится обращаться либо к долговому финансированию, либо приглашать к участию в предприятии компаньонов, делая их совладельцами и претендентами на свою долю в результатах деятельности предприятия пропорционально их доле в его капитале. Ясно, что чем масштабнее предпринимательский проект, тем больше его реализация зависит от способности предпринимателя убедить кредиторов и привлечь компаньонов. Причем целями предлагаемого предприятия не обязательно должны быть только коммерческие выгоды. Наиболее выдающиеся примеры реализованных предпринимательских проектов оправдываются, как правило, не экономическими результатами, а общечеловеческими достижениями, ростом политического могущества, прорывом к новым перспективам.

Например, открытие Америки в экономическом и финансовом смысле было воспринято его участниками — теми, кто оплачивал расходы на экспедиции Колумба, как грандиозная неудача. И лишь феодальное сознание испанской знати, видевшей в территориальных приобретениях под властью испанской короны одно из важнейших проявлений роста могущества и богатства Испании, помогло Колумбу отделаться только тюремным заключением. Те потоки золота и серебра, обещаниями которых Колумб соблазнял испанский двор, пошли в Испанию лишь спустя 40-50 лет, и затраты испанской короны на экспедиции Колумба в узко экономическом смысле нельзя считать оправдавшимися. Позднейшие коммерческие выгоды эксплуатации золотых и серебряных рудников в Америке явились результатом новых затрат, сделанных уже новыми поколениями предпринимателей и их компаньонов. Если попытаться оценивать целесообразность предприятия Колумба в терминах современной концепции экономической эффективности, то нельзя избежать вывода, что денег и материальных ресурсов на них пошло неизмеримо больше, чем было привезено плодов американской земли на вернувшихся кораблях.

Похожий предпринимательский проект был осуществлен в середине XVII в. на этот раз в Северной Америке лордом Балтимором, одним из немногих представителей высшей английской аристократии, сохранивших верность католицизму. Лорд Балтимор снарядил за свой счет несколько экспедиций в Северную Америку и основал там колонию для расселения английских католиков, не желавших смириться с религиозными преследованиями со стороны протестантской власти. Экспедиции подорвали финансовое по-

ложение этого аристократа и впоследствии его потомки вынуждены были переселиться в основанную им колонию. Теперь это штат Мэриленд с главным городом Балтимор, названным в честь основателя, который, правда, сам в нем никогда не был.

Общим для этих двух грандиозных предпринимательских проектов было то, что их цивилизационное значение намного превысило связанные с ними финансовые потери. А экономические результаты достались последующим поколениям предпринимателей, для которых Колумб и Балтимор открыли новое поле деятельности.

Этот небольшой экскурс в историю понадобился нам для того, чтобы показать, что идея предпринимательства присуща всем эпохам в развитии человечества, каждая из которых вырабатывала свои типы ее носителей и формы реализации. Предприниматель — это не изобретатель. Это субъект предпринимательской деятельности, представляющей собой реализацию инновации, иначе говоря, новых, более эффективных с точки зрения затрат и результатов, возможностей использования ресурсов. Именно инновационный характер предпринимательской деятельности позволяет предпринимателю не только успешно притягивать свободные сбережения и превращать их в капитал своего предприятия, но и отвлекать для этих целей уже действующие капиталы из прежних производственных комбинаций. Именно эту особенность предпринимательского поведения имел в виду Й. Шумпетер, когда в числе прочих характерных особенностей предпринимателя, отличающих его от других участников экономического процесса, назвал его «творческим разрушителем» [2].

### *Инвесторы*

Предприниматель — это творец в экономической сфере, но материалом для создаваемого им предприятия служат ресурсы, задействованные в иных видах использования, в том числе в других предприятиях. Нетрудно догадаться, что в экономике, в которой ресурсы, как материальные, так и финансовые, находятся в частном владении и по большей части входят в действующие производственные комбинации и, следовательно, работают в воспроизводственных процессах, в которых воспроизводятся как сами эти ресурсы в форме активов действующих предприятий, так и владельческие титулы их владельцев, создание нового предприятия, исключая тот редкий случай, когда его создатель владеет всеми необходимыми для этого ресурсами, как, например, упоминавшийся выше лорд Балтимор, означает либо взятие долгосрочной ссуды в банке, либо взятие денег у публики под долговое обязательство предприятия — облигации, приглашение партнеров к участию в общем деле путем внесения своей доли в формирование ресурсной и финансовой базы предприятия и принятия имущественной ответственности по обязательствам предприятия, либо



выпуск ценных бумаг, покупка которых дает их владельцам права акционеров, т.е. формальных долевых владельцев капитала предприятия и, как следствие, право участия в некоторых управленческих решениях.

Во всех этих случаях речь идет о контрактных соглашениях либо между партнерами, либо между предпринимателем и владельцами материальных и финансовых ресурсов, либо между предприятием, которое может существовать еще только юридически, но не физически, и владельцами ресурсов. Все эти лица являются инвесторами, поскольку вкладывают свои средства в возможности получения отдаленных финансовых результатов, однако собственно вкладчиками в предприятие можно считать только партнеров (компаньонов) и первичных акционеров. Первичными являются акционеры, купившие акции непосредственно у предприятия и тем самым внесшие свою долю в его фонд капитала. Лица, купившие акции на фондовой бирже, которая выступает вторичным рынком капитала, уже не участвуют в формировании активов предприятия. Они вкладывают деньги не в предприятие, а в его процентные бумаги, и в этом смысле они сближаются с держателями облигаций, отличаясь от последних тем, что имеют право голоса на общих собраниях акционеров.

Итак, предприятие имеет дело с двумя группами инвесторов, которые — одни активно, другие пассивно — участвуют в создании его капитала и заинтересованы в его успехах. Это вкладчики и кредиторы. И те, и другие принимают решения об инвестировании. Однако говорить, что обе эти группы связаны с предприятием устойчивыми и длительными интересами вряд ли правомерно. Во времена первых корпораций и акционерных компаний именно инвесторы, т.е. лица, из чьих взносов складывался капитал компании, и являлись собственно компанией или корпорацией. Они были связаны с ней практически неразрывно, так как изъять индивидуальный взнос в капитал предприятия можно было в большинстве случаев после выполнения предприятием задач, ради которых оно было создано или, по крайней мере, после завершения полного цикла хозяйственного оборота. Позднее стало возможно продать свою долю в капитале, но на это требовалось согласие остальных членов, да и сам капитал физически не изымался [5].

Именно по причине долговременности и устойчивости связей с предприятием руководящие должности в нем занимали компаньоны или акционеры. Они же составляли кадры его контрольных органов — аудита. В дальнейшем с развитием инструментов рынка капитала связь инвесторов с предприятием существенно трансформировалась. В отличие от предпринимателя, для которого предприятие — это реализация его инновационного замысла, возможно, самое важное дело его жизни, инвестор видит в предприятии лишь способ увеличения своего личного богатства. Если он находит бо-

лее привлекательную альтернативу использования своего нематериального имущества, которое в данный момент находится в форме ценных бумаг предприятия, он без особых колебаний продает его другим лицам, иногда даже с потерей, чтобы высвободившиеся деньги вложить с большей выгодой в ценные бумаги другого предприятия или в материальное имущество.

Итак, по роли в формировании фирмы как имущественного объекта можно выделить две группы участников — предпринимателей и инвесторов. Причем границы между этими группами достаточно зыбкие. Предпринимателю как носителю предпринимательской идеи необходимо быть и инвестором. Правда, обратное утверждение не является необходимым.

### *Появление менеджера*

Развитие индустриальной цивилизации связано в первую очередь с усложнением организационных форм экономической деятельности. Именно способность находить и создавать более сложные и гибкие формы организации совместной профессионально-трудовой деятельности людей сделала возможным массовое применение машин и научно обоснованной технологии.

Машинное производство основано на системном синтезе работы машин с человеческим трудом. На первый взгляд может показаться, что здесь нет особых проблем: просто машины призваны облегчать труд человека и делать его более производительным. Но на самом деле работа машин имеет очень мало общего с трудом человека. Она обладает своей объективной логикой, в которую не вписывается динамика человеческого труда, вытекающая из физиологических, психологических, социальных и культурных качеств людей. Это противоречие хорошо выражено в старой английской поговорке: «Нельзя нанять только рабочие руки, с ними всегда приходит весь человек».

Итак, работе машин и труду человека свойственны разные правила. Работа принадлежит миру объектов и обладает безличной логикой. Труд входит в субъективный мир человека. Он обладает живой динамикой. Отсюда возникает огромной социальной важности задача объединения их в процесс производства. Важнейшей составной частью этой задачи является определение того, кто и какими средствами должен ее решать. Ответ был найден в странах Западной Европы, а процесс решения составил эпоху промышленной революции, результатом которой стал капиталистический способ производства. Необходимость решить задачу соединения работы машин с трудом человека вызвала к жизни ранее неизвестную социальную фигуру — менеджера — со свойственными ей средствами управления. Причем в течение всего периода классического капитализма, т.е. до «Великой депрессии» 1929—1933 гг. эта фигура выступала в облики капиталиста и предпринимателя —

собственника. И только к концу 50-х годов менеджеры выделились в отчетливую социально-профессиональную группу, интересы которой весьма отличны от интересов владельцев капитала и собственников других имущественных активов.

Именно менеджер должен управлять работой и трудом. Он должен соединить работу и работника в одно целое. И его усилия оправдываются, если ему удастся сделать работу продуктивной, а работнику привить стремление к успеху и достижениям.

В течение долгого времени в производстве преобладал физический труд. Задача менеджера состояла в приспособлении движений человека к ритму работы машины. На первом плане было управление людьми в качестве носителей рабочей силы.

Соответственно в методах управления преобладали элементы принуждения, подчинявшие работника логике работы машины. Машины работают лучше всего, когда они выполняют только одну задачу и если они выполняют ее в бесконечных повторениях. Сложные задачи лучше всего решаются шаг за шагом через ряд простых задач, в которых работа передается от машины к машине. Машина работает лучше всего, когда используется с постоянной скоростью, с заданным ритмом и с минимумом перемен в работе.

Человек создан совершенно по-иному. Он плохо подходит для выполнения только одной задачи или операции. Он не адекватен машине. Особенно плохо он приспособлен для работы с неизменной скоростью и в заданном ритме. Поэтому его необходимо было заставить подчиняться машине. Управление видело свою задачу в том, чтобы преодолевать присущие человеку природные, социальные и культурные ограничения и превращать его в придаток машины. Отчужденному характеру работы должен был соответствовать и отчужденный характер труда. Именно в этом состояло главное содержание эксплуатации труда, а вовсе не в присвоении капиталистом так называемой прибавочной стоимости.

Отчужденный характер труда приводил к тому, что такие производственные вопросы, как «Что делать?», «Как делать?», «Кому делать?» ставились перед работником в принудительно-приказной форме, заранее предполагающей сопротивление с его стороны, которое необходимо преодолеть, чтобы обеспечить полную загрузку машин. Отсюда жесткий характер организационных структур управления, преобладавший до сравнительно недавнего времени.

Работа и труд находятся в процессе непрерывных изменений. Эти изменения составляют содержание развития производства, хотя многие считают, что все дело в техническом прогрессе, при этом мало задумываясь над его смыслом. Менеджеру надо все время думать над новым решением все той же задачи соединения работы и работника и, следовательно, над обновлением методов управления.

В последние десятилетия в развитых странах все большую часть рабочей силы составляют работники умственного труда, и это одна

из главных причин перемен в понимании задач и методов управления, характерных для наступающей постиндустриальной эры.

Управление умственной работой и умственным трудом требует большей работы воображения, творческой смелости и более высокого качества руководства, чем управление работниками физического труда.

Так как средства устрашения — страх экономических лишений, потери работы, административных санкций, судебных и полицейских преследований, которые так долго занимали весомое место в управлении работниками физического труда, малоэффективны в отношении работников умственного труда, управление умственной работой и работниками умственного труда опирается не на жесткие запреты, правила и инструкции, а на выработку правильной политики и практики управления, оно нацелено в будущее. Его предметом являются возможности, а не только проблемы.

Современное управление в фирмах имеет еще один важный аспект. Управляющему, менеджеру всегда приходится выполнять административные функции. Он обязан управлять и улучшать работу имеющихся производственных мощностей. Одновременно он должен быть предпринимателем и переключать ресурсы из областей с низкими результатами в области высокой отдачи.

Административная работа менеджера состоит в оптимизации отдачи от задействованных ресурсов. Именно это выражается термином «внутренняя эффективность». Он означает необходимость делать лучше то, что уже делается, и нацелен на затраты.

Однако оптимизационный подход должен также ориентироваться на создание новых возможностей, т.е. на создание новых продуктов, технологий и рынков. Менеджеру недостаточно знать, как лучше сделать то или это. Он должен искать ответ на вопрос: «Какие продукты, технологии или рынки могут принести необыкновенные результаты?» Это означает, что следует знать, на какие цели нужно направлять ресурсы предприятия. В этом состоит требование внешней эффективности, но оно не обесценивает внутренней эффективности. Предприятие никогда не будет иметь высокой внешней эффективности, если у него низка внутренняя эффективность использования ресурсов. Но и внутренне наиболее эффективное предприятие нежизнеспособно, если выпускает никому ненужные вещи. Внешняя эффективность — это основа успеха, а внутренняя эффективность — его минимальное условие. Внутренняя эффективность означает, что предприятие делает правильно то, что оно делает. Внешняя эффективность означает, что оно делает правильные вещи. Современное управление подразумевает установление правильного баланса между обоими видами эффективности. Для этого требуется усилить внимание к тому, что предприятию надо делать, чтобы обеспечить себе будущее.

Все эти перемены в управлении отражают глубокие изменения в обществе и прежде всего в его институциональной основе. Современные развитые общества — это общества крупных организаций, роль которых в социальной и экономической жизни столь значительна, что наделяет их качествами социальных институтов. Современное общество не в состоянии обойтись без продуктов и услуг, которые могут предоставлять в нужном количестве только организации институционального типа. Крупные организации, в частности создают непревзойденные возможности для превращения умственного труда и умственной работы в доминирующий тип профессиональной трудовой деятельности. Общество, в котором, если не решающую, то значительную роль играет производство и использование новых знаний, не может не быть обществом крупных организаций.

### *Наемный труд*

В течение столетий подходы различных обществ к роли труда и занятости претерпели существенные изменения. Эти изменения отражают изменения в культурной, религиозной, политической и экономической философиях, которые доминировали в различных обществах в разное время. Ранние греки рассматривали труд как неприятную обязанность — форму нудной работы, которую должны выполнять нижние слои общества и которой должны избегать члены аристократического и праздного класса. Позднее католики, подобно Фоме Аквинскому, стали рассматривать работу как важный элемент развития здоровой души. Позднее лютеране и кальвинисты пришли к пониманию, что работа — это добродетель, необходимая для полноты жизни. К XVII в. по мере развития промышленной революции, эта идея развилась в этику протестантов, подчеркивающих роль воздержания и самодисциплины. Труд рассматривался в качестве средства служения Богу. Таким образом, родилась рабочая этика в качестве элемента индустриального общества. Во многих отношениях протестантская этика, подчеркивающая дисциплину, стала моральной основой разделения труда, свойственного современным индустриальным системам. Эта этика, кроме всего прочего, создала и моральную базу для авторитарных структур современных организаций.

Религиозные взгляды на труд соответствуют теориям классических экономистов, которые доминировали в экономическом анализе проблем труда в течение XIX столетия. Работы таких экономистов, как Адам Смит, Давид Рикардо, Томас Мальтус и Джон Стюарт Милль концентрировались на естественных законах экономики, которые, как они считали, определяют отношения между трудом и капиталом. Общим для них было рассмотрение труда, как любого другого физического или финансового фактора производства. Труд — это тот же товар, подчиняющийся тем же законам спроса и предложения, как и другие товары. Поэтому с их

точки зрения нет необходимости рассматривать специфические законы труда, отличные от управления и регулирования других аспектов рыночных взаимоотношений. Вместо этого они считали, что невидимая рука совершенного рынка работает наилучшим образом в интересах рабочих, нанимателей и общества в целом.

В конце XIX — начале XX вв. классические взгляды на отношения занятости претерпели изменения в двух отношениях. От К. Маркса и его последователей, которые отрицали капитализм, как желаемую политическую и экономическую систему, произошли изменения слева. Маркс рассматривал внутренний конфликт интересов между рабочим классом и капиталистами, контролирующими средства производства. Отношения занятости были аренной классово-борьбой. Проблема отчуждения и эксплуатации труда могла быть решена только избавлением от капиталистической системы и ее замещением системой, в которой рабочие являются собственниками средств производства.

Другими критиками отношений занятости стали институциональные экономисты. Среди них можно назвать Джона Р. Коммонса, Ричарда Т. Эли и Торстейна Веблена, которые отрицали экономический детерминизм, свойственный классической экономике, и разделяли точку зрения К. Маркса, что труд не является только экономическим фактором производства, которым можно управлять и к которому можно относиться как к любому другому фактору производства, и что между рабочими и нанимателями существует фундаментальный конфликт интересов. Они строили свои идеи на реальных исследованиях и эмпирических наблюдениях условий труда и поведения нанимателей и рабочих.

Однако, в отличие от Маркса, они считали, что этот конфликт интересов присущ всем организациям, независимо от политического и экономического контекста. Они подчеркивали необходимость периодических переговоров и согласования интересов труда, управления и общества. Они делали ударение на компромиссах, переговорах и согласованиях, которые соответствуют плюралистическим воззрениям демократического общества и принципам свободного заключения контрактов, что является основой свободного предпринимательства. Они считали, что свободная предпринимательская экономика способна сбалансировать интересы рабочих и нанимателей.

Цель новых производственных отношений, с их точки зрения, состоит в том, чтобы покончить с антагонистическими отношениями, которые возникли между управлением и трудом, и которые стали составлять угрозу для выживания целых отраслей.

Сегодня принята более прогрессивная философия труда. В ней подчеркивается, что большинство людей хотят работать производительно и при соответствующих стимулах и климате доверия между трудом и управлением и связывают свою жизнь со своими рабо-

чими местами. Это предполагает участие рабочих в управлении. Многие компании в развитых странах в сотрудничестве с прежде враждебными профсоюзами создали новые механизмы вовлечения рабочих в управление. Это и самоуправляемые рабочие команды, и совместные комитеты рабочих и управляющих, проблемно-ориентированные группы (группы качества) и т. п.

Концепция, которая лежит в основе таких нововведений, не нова — социальная кооперация на работе уже известна в истории. Но сейчас это связано с растущей организованностью труда, с удовлетворением желания более высокообразованных работников всех уровней участвовать в принятии решений. Новые производственные системы опираются не на усредненного работника-операциониста, обладающего ограниченным кругом умений, достигаемых за короткое время на рабочем месте, а на работника знания (название хотя и не вполне удачное, но принятое в теории менеджмента), который является экспертом в своей области и которого заменить далеко не так просто, как обычного станочника. Он обладает своего рода монополией на способ выполнения специализированных и нестандартных задач и в состоянии заявить права на квазиаренду.

Такая перестройка в составе участников экономического процесса неминуемо приводит к необходимости заново переосмыслить роль человека. Если прежняя модель позволяла учитывать и оценивать совокупное участие людей в экономическом процессе через фактор производства — труд, и через полагающееся ему вознаграждение — заработную плату, то теперь, когда выросло значение индивидуальных характеристик участников, их вклад в общие результаты, в котором все большую роль играют специализированные знания и уникальные умения, едва ли можно свести к труду. Опыт передовых западных фирм указывает на то, что в вознаграждении, которое получают такие работники, становится все более заметной доля предпринимательской прибыли, и это не случайно, поскольку на своих рабочих местах они по существу решают предпринимательские и менеджерские задачи.

## **5.2. Внешние участники деятельности предприятия**

### *Государство*

Оценку функциональной роли государства и влиятельных публичных объединений в экономической сфере жизнедеятельности общества следует проводить в двух плоскостях — операциональной и институциональной. Такое двумерное рассмотрение в большей мере соответствует системной природе общества и государства. Традиционный подход, основанный на соображениях желательности или нежелательности активной роли государства и публичных объединений в экономике, отражает по существу идеологические и

политико-групповые предпочтения его выразителей, а не характерные свойства самих этих объединений.

Примерами традиционного подхода, несомненно, являются не только доктрина *laissez-faire* и ее современный вариант — концепция государства — почтового сторожа, но и доктрины государственного социализма, государства всеобщего благосостояния, концепций смешанной и социально-ориентированной экономики.

Несмотря на все различия идеологического и концептуального характера между этими позициями, их объединяет одно: они все не учитывают или учитывают в недостаточной степени реальность общества и государства и, следовательно, ограничения, которые эта реальность накладывает на действия, ценности и идеи всех индивидов, что живут в обществе. До сих пор научные представления об обществе не слишком далеко ушли от представлений Платона и Аристотеля. Первый, как известно, ограничивал общество и государство древнегреческим полисом. Он даже определил оптимальное число граждан в идеальном государстве. Оно должно было равняться 4958 человекам [5]. Это странное на первый взгляд число имело, тем не менее, под собой вполне реальную и прозаическую основу. Оказывается, что оно содержит в себе то множество комбинаций, которое необходимо и достаточно для осуществления всех общественных работ, обязанностей и повинностей в государстве — полисе, включая государственную и военную службу, ремонт дорог и общественных сооружений, отправдение правосудия и надзор за соблюдением правопорядка, в том числе и на городских рынках.

Аристотель, в свою очередь, не только предложил отличительные характеристики общества, определив его как область существования и действия доброй воли, объединяющей людей в сверхиндивидуальные образования, имеющие этическую основу, а входящих в них индивидов как «политических животных». При этом он выдвинул поразительное по емкости утверждение о том, что «тот, кто способен жить вне людей (читай — общества), должен быть либо зверь, либо бог» [5].

Если отвлечься от неизбежных для этих авторов архаизмов терминологического и концептуального характера, нельзя не признать, что для них общество было реальным объектом — средой и способом существования индивидов, содержащей в себе все условия их жизнедеятельности и играющей в ней роль не меньшую, чем сама природа.

На более современном языке можно было бы сказать, что Платон и Аристотель были основоположниками примата общественно-над индивидуальным и частным. Эта позиция получила мощное усиление в трудах римских юристов, разработавших концепции юридических лиц и корпораций и разделения их прав на вещные и обязательственные, благодаря чему объединения лиц публичного



характера обрели правовое существование в качестве самостоятельных субъектов действия, в том числе экономического. Аристотель к тому же дал первое объяснение таким явлениям, как цена и обмен. Вспомним его знаменитую теорию справедливой цены и дихотомию ценности для пользования и ценности для обмена.

Римское право и платоновско-аристотелевская традиция социальной мысли стали той основой, на которой развилась система западноевропейского канонического права, в котором получили вполне операциональную правовую трактовку такие важнейшие экономические явления, как цена, процент, владение и собственность, частная и публичная выгода.

Европейская социальная и экономическая мысль придерживалась примата общественного над индивидуальным вплоть до конца эпохи меркантилизма, т.е. до начала XVIII в., хотя бунт индивидуализма в ней начался значительно раньше и был связан с событиями Реформации и особенно Английской революции XVII в. Первым ярким событием этого бунта стал выход в свет знаменитого трактата Т. Гоббса «Левиафан» [6]. В нем автор уподоблял современное ему государство библейскому чудовищу Левиафану — всемогущему и беспощадному, жестоко карающему слушников. Государство обязано быть таким, чтобы удерживать людей от взаимного пожирания друг друга, «ибо человек человеку волк», и без вседесущей сдерживающей и карающей руки государства люди под влиянием пороков и страстей, буйства воли и желаний неминуемо впади бы в состояние «войны всех против всех», и социальный мир прекратил бы свое существование.

До Гоббса государство в облики абсолютной монархии воспринималось как олицетворение высшей воли и разума, а пороки правителей хотя и расценивались как нарушение установленных божественной власти или впадение в греховные соблазны, но не меняли ее природы. Не случайно составной частью титула многих европейских монархов было определение «христианнейший». Государству как инструменту монаршей власти, имеющей божественную природу, не требовалось оправдывать свое существование необходимостью противодействия дурным наклонностям своих подданных.

В России выдающимся теоретиком такого государства проявил себя Иван Грозный в переписке с князем Курбским, хотя его государственная практика могла бы послужить яркой иллюстрацией тезиса Т. Гоббса [7]. Сам же Т. Гоббс, положив в основание государства эмпирическую базу в виде пусть даже надуманных свойств, но все же реально существующих людей, стал основоположником индивидуалистической традиции в социальной мысли. Без «Левиафана» трудно представить себе появление школы «естественного права» и трудов Дж. Локка, наследие которых продолжает до сих пор доминировать в европейском менталитете.

Для нас основной интерес во всем этом представляет то обстоятельство, что, несмотря на концептуальную противоположность этих двух подходов к природе государства, они едины в оценке его необходимости для руководства жизнедеятельностью людей как членов общества. Можно даже сказать, что людей делает членами общества, т.е. добропорядочными гражданами их принадлежность государству. Поэтому в рамках этого этапа социальной мысли и общественной практики активное присутствие государства во всех человеческих делах и, конечно, в экономических, это — вопрос не желательности и даже не необходимости, а имманентности и вездесущности. Без преувеличения можно утверждать, что становление экономической мысли, т.е. ее выделение в самостоятельную область науки, происходило на основе безоговорочного признания за государством роли условия, среды и регулятора экономической деятельности. Отнюдь не случайным является то обстоятельство, что нарождающаяся экономическая наука была сначала окрещена «политической арифметикой» (У. Петти, А. Монкретьен), а затем и на долгое время «политической экономикой».

Во всех развитых странах правительства либо по закону, либо по преобладающему в обществе мнению несут ответственность за состояние дел в экономике. Поэтому проведение экономической политики является одной из первейших обязанностей правительства. Задачи экономической политики определяются необходимостью:

1) поддерживать и улучшать экономическое состояние народного хозяйства в целом и уровень деловой активности, т.е. готовность вкладывать деньги и ресурсы в расширение производства и повышение потребления и регулировать наличие или доступность денежных средств и ресурсов;

2) поддерживать уровень занятости, установленный либо законом (например, законы о полной занятости в США, Англии, ФРГ и ряде других стран), либо признаваемый по преобладающему в обществе мнению в странах с демократической формой государственного устройства.

Правительства несут ответственность за относительное выравнивание регионов своих стран по уровню экономического развития. Это выражается в необходимости проведения региональной экономической политики, которая, помимо чисто экономических задач, имеет целью смягчение противоречий, в том числе политических, между регионами.

В целом практика развитых стран знает следующие формы участия государства в функционировании народного хозяйства:

1. Общественные работы с целью поддержания занятости и покупательной способности групп и слоев населения, пострадавших от длительного спада экономической активности.

2. Поддержание или стимулирование уровня агрегированного спроса мерами фискальной и кредитно-денежной политики (налоговые льготы, стимулирующие процентные ставки).

3. Поддержание или стимулирование уровня занятости и экономического роста (налоги, процентные ставки, экспортные субсидии, государственная поддержка крупномасштабных, лидерских проектов).

4. Государственные заказы оборонного и научно-технического характера, а также по проектам обеспечения технологического лидерства.

5. Государственные закупки и ведение системы государственных резервов продукции сельского хозяйства и стратегических материалов.

6. Установление гарантированных квот сельскохозяйственного производства.

7. Участие в финансировании развития инфраструктуры (общегосударственные и местные транспортные системы, системы связи).

8. Контроль за деятельностью рыночных структур (товарных и фондовых бирж), исполнение арбитражных функций в области трудовых отношений, торгово-коммерческой практики и энергетики.

9. Участие в информационном обслуживании народного хозяйства (система государственной статистики и стандартов хозяйственной и финансовой отчетности, аудита).

10. Государственные предприятия в областях, которые не удовлетворяют стандартам частной рентабельности, но считаются важными с точки зрения государственного престижа и долгосрочных перспектив.

11. Объявленные приоритеты экономической политики как важный элемент формирования предпринимательского и инвестиционного климата.

12. Кредитно-денежная и антиинфляционная политика, включая политику учетной ставки центрального банка для регулирования объема денежной массы и потоков финансовых расходов соответственно текущему уровню инфляции.

Все эти формы призваны целенаправленно координировать деятельность участников народнохозяйственной системы с тем, чтобы достижение частной выгоды способствовало реализации общенациональных приоритетов и интересов.

### ***Поставщики и потребители***

Публичный характер деятельности фирм заставляет по-новому увидеть их взаимодействия с поставщиками и потребителями. От традиционного для микроэкономики рассмотрения в терминах отношений «продавец — покупатель» целесообразно перейти к их рассмотрению в качестве структурных элементов производственно-распределительных систем, в которых все участники последовательно дополняют друг друга как звенья единой технологичес-

кой цепочки, ведущей от начального технологического передела или экономической транзакции до конечного потребителя или инвестора. Давно сложившаяся в деловой практике и принявшая институциональную форму парадигма «поставщики — потребители» обязана своим появлением необходимостью преодоления неспособности парадигмы «продавцы — покупатели» институционализировать весь спектр отношений и взаимодействий именно между фирмами, и которые редко и случайно складываются между физическими лицами.

В терминах отношений «продавец — покупатель» деятельность фирм выступает в виде множества единичных актов купли-продажи и тем самым приравнивается к деятельности индивидуальных лиц, что плохо согласуется со свойствами фирмы как длительно действующего предприятия, строящего свою работу на принципах стратегического планирования и длительных производственных циклов. С правовой и экономической точек зрения отношения типа «поставщик — потребитель» более полно отражают специфику взаимодействий фирмы со своими контрагентами, так как охватывают более длительный период времени, в котором собственно операции купли-продажи занимают относительно малую часть. Отношения типа «поставщик-потребитель» охватывают в рамках единого процесса целый ряд операций поставки и отгрузки, которые с точки зрения отношений «продавец-покупатель» следовало бы рассматривать как отдельные сделки «купли — продажи». Кроме того, и юридическая ответственность поставщика и потребителя не равнозначна ответственности продавца и покупателя. И хотя в деятельности фирм разовые сделки «купли-продажи» всегда будут иметь место, их роль носит второстепенный и вспомогательный характер.

Отношения «поставщик — потребитель» позволяют характеризовать фирму в качестве участника такого устойчивого структурного образования в народном хозяйстве, как отрасль. Это особенно важно, имея в виду отличия фирмы от физического лица в смысле долгосрочных целей, управления деятельностью и взаимодействий с контрагентами. Рассмотрение фирмы вне отрасли заведомо неполноценно, так как абстрагируется от таких важнейших переменных, как, например, фактические обстоятельства их создания или появления в той или иной сфере экономической деятельности. Ведь фирма своим созданием обязана не только решениям, исходящим от воли своих учредителей, а главным образом тем факторам, которые легли в основу принятия решения. В число этих обстоятельств входят такие важные элементы структурных характеристик отрасли, как препятствия для входа в отрасль, условия конкуренции в отрасли, препятствия для выхода из отрасли, каждый из которых имеет комплексную природу, включающую множество факторов — от эффекта масштаба до доступа к каналам распределения и ожидаемого противодействия.

В рамках отношений «продавцы — покупатели» в лучшем случае удается дать прогнозные оценки несомненно важных для фирм переменных — ожидаемой рыночной доли фирмы и ожидаемого роста рынка. Однако экономическое и конкурентное положение фирмы в отрасли складывается под воздействием как минимум пяти сил, каждая из которых прямо или косвенно влияет на фирму как на поставщика и потребителя. Схематично воздействия этих пяти сил можно представить следующим образом (рис. 1) [9].

Данная схема, помимо того, что отражает особенности формирования отраслевой конкурентной среды, в которой приходится действовать фирмам, позволяет четко выразить то положение, что отрасль определяется в терминах поставщиков и потребителей, а не продавцов и покупателей.

Характеристики фирмы как участника сделок купли-продажи определяют ее как продавца и покупателя. Но чтобы вести сделки купли-продажи на рынке или вне его, необязательно быть фирмой. А вот для того, чтобы исполнять функции поставщика и потребителя, т.е. быть участником отрасли, статус фирмы необходим.

Различия между физическим лицом и фирмой получили свое отражение в законах, касающихся практики ценообразования. Речь идет не о законах, выводимых из экономической теории, а о законодательных актах и нормах обычного права.

Так, в США на уровне отдельных штатов, относящихся чаще к более бедным, приняты и действуют так называемые «законы о справедливой торговле». Смысл их сводится к следующему: если фирма-производитель, т.е. поставщик, первой заключает с оптовым или розничным торговцем соглашение о цене на поставляемую продукцию, то уже никакая другая фирма не может прода-

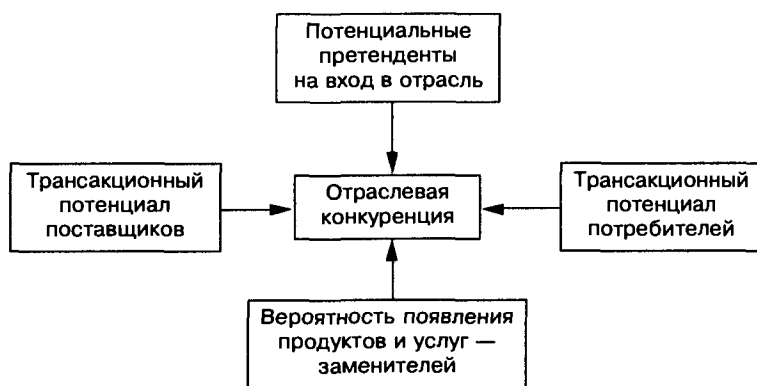


Рис. 1. Модель взаимодействий фирмы на рынке

вать на территории этого штата аналогичную продукцию по более низкой цене, даже если по условиям производства это экономически оправдано. К физическим лицам это не относится.

Не менее характерными являются действующие в тех же США законы о спецзаказах. По действующим правилам фирма, рекламирующая свою продукцию через средства массовой информации и рекламные издания, не имеет права продавать ее по цене ниже указанной в рекламе. Однако в случае появления случайных, т.е. нерегулярных покупателей, делающих разовые закупки, фирмы могут предоставить скидку с цены товара. Правда, она должна быть готова к тому, что может стать ответчиком в суде за нарушение либо законов о справедливой торговле, либо законов о рекламе, либо правил отраслевой конкуренции. И в случае, если удастся доказать неслучайный характер продажи, фирму ожидает очень значительный штраф.

Не меньшее влияние на отношения поставщиков и потребителей, на технологическую структуру фирм, оказывает развитие информационных технологий.

Деятельность, необходимую для производства продукта или услуги, можно организовать тремя способами (рис. 2) [8]. Во-первых, деятельность может быть инкорпорирована в рамках одной вертикально интегрированной фирмы. Во-вторых, один или несколько видов деятельности, важных для ее существования, могут осуществляться вне фирмы. В-третьих, может возникать «фактическая корпорация», когда фирма обеспечивает координацию, контроль и управление ресурсами и заключает внешние контракты на все или почти все виды деятельности, связанные с исполнением ее миссии в обществе.

Традиционно управляющие получают извне результаты только тех видов деятельности, которые связаны с относительно небольшим риском для фирмы, поскольку издержки координации и управления высокорискованной деятельностью слишком высоки. Однако в 80-90-е годы все больше фирм обращаются к внешним источникам своей деятельности, что позволяет им снизить сложность процессов, быстрее реагировать на изменения в среде и сосредоточиться на том, в чем они компетентны.

Использование информационных технологий для контроля и координации производственной деятельности через границы организации стало главным фактором в переходе от вертикальной интеграции к внешним контрактам в качестве доминирующей модели организации 90-х годов. Вместо того чтобы использовать внешние источники с низким риском, все большее число фирм использует информационные технологии для координации и контроля видов деятельности, традиционно относимых к высокорискованным.

Межорганизационные информационные системы помогают компаниям переписать правила, которые лежат в основе управления

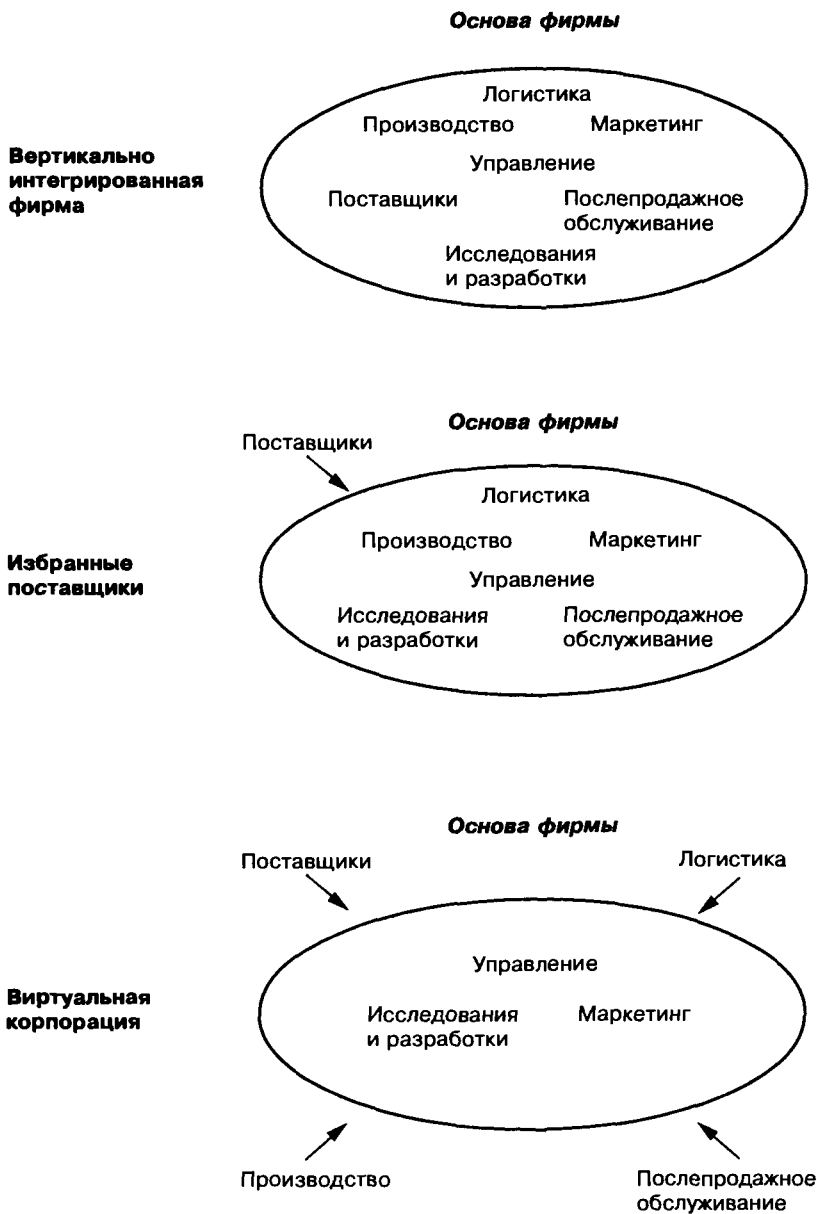


Рис. 2. Модели рыночных транзакций

рыночными операциями. Анализ эволюции таких систем показывает, что по мере снижения издержек на их создание и эксплуатацию и увеличения их гибкости и эффективности, и по мере того, как глобальные сети позволяют все легче устанавливать межорганизационные связи и контроль, тенденция заключается в движении от вертикальной интеграции к виртуальной организации с внешними партнерами.

В целом трудно сомневаться, что 90-е годы предлагают существенные возможности для изменения традиционных правил рынка, делая их более привлекательными. Таким образом, на этих примерах мы отчетливо видим, что, по крайней мере, в экономических развитых странах, фирма как поставщик или как потребитель и как участник отрасли есть явление гораздо более широкое, чем продавец на рынке, и ее ответственность выходит далеко за рамки, налагаемые ролью продавца или покупателя. Статус ответственности поставщика и потребителя имеет очень большое значение не только для него самого, но еще в большей степени для фирм-контрагентов, поскольку в основу их стратегических планов кладутся ожидания, отражающие долгосрочные оценки надежности поставщиков и потребителей. Чем более доверительны эти оценки, тем более интегрированный характер в смысле согласованности стратегии фирм имеет та или иная отрасль, и тем более очевидно проявляется в них действие сил, определяющих их экономическое и конкурентное состояние.

### *Другие участники*

К участникам деловой среды фирмы следует также отнести субъектов, которые, не участвуя непосредственно в операциях фирмы, тем не менее испытывают на себе их влияние и в свою очередь могут повлиять на ее деятельность. Такое обоюдное влияние превращает этих субъектов в источник угроз, а в иных случаях — поддержки для фирм. Так, население регионов и местностей, в которых расположены производственные и складские сооружения фирмы, могут испытывать отрицательные воздействия экономического и психологического характера. В ответ они могут прибегнуть к действиям индивидуального, группового или массового характера, не только способным нанести фирме материальный ущерб, но и подорвать ее образ в глазах людей и тем самым ее статус ответственного поставщика или потребителя. Во всех этих случаях будет иметь место серьезное ослабление транзакционного потенциала фирмы, что, несомненно, ухудшит ее положение в отрасли.

С другой стороны, хорошие отношения фирмы с населением и общественными группами в местах ее деятельности являются сильным средством укрепления ее статуса ответственного поставщика или покупателя, что укрепляет ее позиции в отраслевой конкуренции.



Корпоративные истоки частнопредпринимательской деятельности предопределили важную роль, которую играют отраслевые, межотраслевые объединения промышленников, финансистов и коммерсантов, а также профессиональные объединения, например, бухгалтеров и аудиторов, юристов, менеджеров, инженеров и т.п. и их выборные органы, выступающие в роли своеобразных профсоюзов для своих членов. Более того, есть все основания считать, что профессиональные объединения трудящихся, т.е. именно то, что мы все называем профсоюзами, создавались по образцу и подобию объединений промышленников, финансистов и профессионалов. Следовательно, в их создании играли роль не только поведенческие, но и институциональные факторы.

Профсоюзы обрели полноценное правовое существование после того, как наемные работники стали рассматриваться как де-факто самостоятельное сословие и в силу этого имеющие право на создание корпоративных объединений со статусом публичного лица. Подобные соображения важны для более глубокого проникновения в сущность таких концепций, как смешанная, социально-ориентированная рыночная и централизованно-плановая экономика. Несмотря на существенные различия, они имеют между собой больше общего, чем с рыночной экономикой. И это общее выражается в том, что они представляют собой разные варианты экономики публичных лиц, тогда как модель рыночной экономики может служить достаточно хорошим отражением свойств экономики частных лиц и довольно беспомощна в отношении реальных экономик США, Германии, Японии и других развитых в экономическом отношении стран.

Увлечение позитивными формальными свойствами рыночной модели способствовало тому, что весьма значительная роль, которую играют конфедерации и отраслевые объединения работодателей, профессионалов и профсоюзы наемных работников, изучена совершенно недостаточно и часто представляется в научных и публицистических работах в редуцированном виде, как своего рода реплики поведения экономизирующих индивидов, т.е. частных лиц. Между тем, роль конфедераций, отраслевых и профессиональных объединений работодателей и специалистов является первейшим и главенствующим фактором в определении целей, стандартов и способов осуществления экономической деятельности.

Публичный характер этих объединений выражается в том, что можно назвать этическим и нормативным суверенитетом, которым они обладают по праву обычая, утвердившегося за долгую историю внесудебного разрешения конфликтов интересов и этических установок между членами профессии, сословия, гильдии и т.п. Ныне авторитет профессиональных объединений юристов, менеджеров, инженеров, бухгалтеров и аудиторов, врачей и хирургов стоит столь высоко, что именно они, а не государственные

организации определяют эталонные стандарты профессий и нормативы квалификационного соответствия этим стандартам, лицензируют допуск к занятию профессиями, связанными с большой социальной нагрузкой. Они же проводят квалификационные экзамены и по их результатам присуждают высшие квалификационные звания: лицензированный (присяжный) бухгалтер и аудитор, юрист и т.п.

В обществе, где основным видом трудовой деятельности является работа по найму, роль таких публичных объединений огромна. И в то же время они совершенно автономны и независимы от органов государственной власти. Обладание этическим и нормативным суверенитетом ставит их в один ряд с носителями исполнительно властного, законодательного и правоисполнительного суверенитетов. В этом качестве они уже давно превратились в действующие институты сложного общества и в субъекты публичного права.

Доминирование индивидуалистической парадигмы в общественном менталитете западных стран затрудняет понимание роли подобных объединений в становлении этих обществ. Наличие таких институтов есть одно из главных отличий развитых стран от слабо-развитых. И поскольку в реальной экономической и политической истории развитие публичных институтов практической деятельности — цехов, гильдий, корпораций, профессиональных ассоциаций создало действенную основу для появления всех организационно-правовых форм частного предпринимательства, их отсутствие в странах Востока, России, бывших колониальных странах предопределило слабость и неполноценность последних в этих странах.

## **Заключение**

Красноречивой иллюстрацией перемен в понимании изменений характера отношений к бизнесу, т.е. миру фирм, может служить развитие идеологии делового управления, которая по сути является экономической философией. Ее значение определяется тем, что она представляет собой этически оправданную систему взглядов на принципы рационального ведения хозяйства.

В эволюции взглядов на деловое управление можно выделить четыре этапа.

Первый и самый длительный этап (несколько тысячелетий) в их развитии можно охарактеризовать как век ойкосных (от греч. *oikos* — дом, домашнее хозяйство) идеологем. Ойкосными их можно назвать потому, что экономическая жизнь понималась как ведение домашнего хозяйства. Причем принцип домохозяйства был в равной мере применим и к семейному крестьянскому и ремесленному хозяйству, и к римской рабовладельческой латифундии, и к

феодалному поместью, и к дворцовому хозяйственному комплексу древневосточных деспотий и европейских абсолютистских монархов, т.е. ко всем социально-экономическим системам, в которых хозяйственные единицы являются составными элементами сложных иерархически организованных структур, в которых рыночные отношения играют подчиненную и периферийную роль.

Второй этап связан с идеологизированной философией хозяйственного управления, базирующейся на идеях системы «естественной свободы» А. Смита, действующим лицом которой был собственник-одиночка, использующий свое богатство таким образом, чтобы удовлетворить свою склонность к торгу, обмену, т.е. к личной выгоде.

На третьем этапе произошло осознание коллективного характера хозяйственной деятельности, но при этом доминировало стремление сохранить приоритет индивидуальных интересов. Это привело к замене концепции суверенитета единоличного владельца концепцией суверенитета держателей акций, которая больше соответствовала отчетливо проявившимся тенденциям корпоратизации хозяйственной деятельности.

На четвертом этапе была признана системная природа фирмы, которая проявилась в деятельности современных корпораций и включает группы участников внешнего и внутреннего характера — наемных работников, поставщиков, покупателей, кредиторов, заинтересованных групп в обществе, усиление роли которых в деятельности фирм вызвало к жизни современный менеджмент. Это выразилось в выдвижении на передний план философии корпоративного менеджмента.

Некоторые критики менеджерского подхода к корпорации стараются свести вышеприведенные примеры к стремлению менеджмента создать основание для легитимации или узаконивания своего права на противодействие нежелательным предложениям о поглощении или слиянии, чтобы увековечить свое доминирующее положение в компании. Но если менеджмент, т.е. фактическое руководство компании, может успешно легитимизировать свои действия путем ссылок на интересы составляющих групп, то это означает, что произошел или происходит реальный сдвиг в балансе сил внутри фирмы.

Собственно развитие менеджмента в качестве управленческого звена в средних и крупных фирмах вызвано потребностями достижения баланса между различными требованиями составляющих фирму разных групп, большая часть которых не является формальными владельцами ее акций. Оно также служит свидетельством того, что не владение акциями, а эффективное управление активами фирмы, включая их интеллектуальную и квалификационную составляющие и способность поддерживать баланс интересов различных групп, создает более влиятельные основания на право при-

нения решений не только по текущим проблемам, но и по вопросам стратегии развития.

Таким образом, менеджерский тип управления фирмой подразумевает, что она представляет собой коалицию групп по интересам — акционеры, наемные работники, поставщики, потребители и даже широкая публика, попадающая в сферу деятельности фирмы. Отличительной особенностью менеджмента как совокупности управленческих функций является координация или даже гармонизация целей и интересов составляющих фирму групп. Образуемая санкционированными правовыми формами, механизмы, возникающие в контексте внутрифирменных и межфирменных отношений по поводу реализации предпринимательских функций, — это механизмы институционального развития.

На уровне законодательства и обычного права в развитых странах с контрактной (рыночной) экономикой произошел необратимый переход от понимания фирмы: 1) как исключительно имущественного объекта во владении собственников имущественных вкладов в активы фирмы к концепции самостоятельного правового существования фирмы как юридического лица; 2) как сложного организационного образования, неотъемлемыми элементами которого являются разные группы участников, отличающиеся и в то же время связанные своими специфическими вкладами в активы и функционирование фирмы, и взаимодействия между которыми уже не ограничиваются контрактными отношениями, а находят новые способы выражения, например, совместное участие в управлении делами фирмы. Очевидным признанием неизбежности такого перехода является настойчивое давление со стороны органов и правительств ряда стран — членов Европейского сообщества в целях обязательного включения требования участия работников в управлении в нормы права, что рано или поздно приведет к вовлечению представителей работников на уровне персонала или профсоюзов в процессы принятия решений в фирмах.

Эти новации относятся к корпоративным формам делового предприятия. Но это обстоятельство практически не сказывается на их действенности и авторитете в обществе. Вспомним, что корпорация генетически является отправной точкой развития всех без исключения форм предпринимательской деятельности. Термин «частное предпринимательство» исторически и функционально относится к обозначению не только и не столько к деятельности отдельных индивидов, сколько к коллективным формам деятельности, не входящим в официальные и властные структуры, таким как предприятие и фирма. Деятельность отдельных индивидов охватывается содержанием этого термина в той мере, в какой она связана с производством или оказанием услуг в коммерческих целях. Именно частнокорпоративный характер первых коммерческих предприятий привел к возникновению и развитию корпоративно-

го права. Если бы речь шла о правовом оформлении хозяйственных и имущественных отношений отдельных физических лиц, то никакой нужды в разработке корпоративного права не возникло бы, так как для этой цели было бы достаточно уже существующего с древнеримских времен гражданского права, которое было хорошо усвоено в Западной Европе.

В целом можно сделать вывод, что без предварительной структуризации и облагораживания экономической, социальной и политической среды отношениями и институтами публичного права поспешное стимулирование частного бизнеса способно привести только к отрицательным в долгосрочном плане результатам. Неокультуренная экспансия частного интереса просто обязана обернуться полным отказом от императивов общего блага и принесением интересов большинства в жертву безудержной и контрпродуктивной алчности немногих.

### **Основные положения темы**

1. Изначально фирма представляла собой симбиоз организационной формы экономической деятельности и частного имущественного объекта, чему соответствовало совмещение в одном лице собственника фирмы и предпринимателя. Из этого делался, казалось бы, бесспорный вывод о тождественности интереса фирмы как способа экономической деятельности частновладельческого интереса собственника фирмы как имущественного объекта. Действительно, пока доступ к экономической деятельности опирался на владение имуществом, реальная разница этих интересов была пренебрежимо мала, и в общественном сознании надолго закрепился ложный идеологический стереотип, приобретший характер общественного предрассудка, что интересы собственника и его фирмы — это одно и то же. Или точнее, что фирма — это способ реализации частного интереса ее собственника или собственников.

2. С течением времени институциональная природа фирмы менялась. Если раньше конституирующим фактором в развитии фирм было частное владение имуществом либо в форме владения фирмой, либо в форме владения ее капиталом, то в дальнейшем с усилением значения предпринимательских и менеджерских функций, все более важную роль стали играть контрактные отношения [1]. Такое существенное изменение в понимании природы предприятия неизбежно расширяет круг тех, кого можно считать его участниками. Соответственно, это заставляет произвести их классификацию согласно роли и месту в функционировании предприятия.

3. Коллективная деятельность, каковой является деятельность фирмы, предполагает определенный уровень (иногда весьма слож-

ный) организации усилий ее участников. В свою очередь, организация опирается на соподчиненность и сбалансированность задач и функций, которые она призвана выполнять, и, следовательно, предполагает, что участники коллективной деятельности следуют определенным количественным и качественным ограничениям и правилам в своих трудовых усилиях. Чтобы быть действенными, эти ограничения и правила должны носить характер установлений, обязательных для исполнения, чтобы исключить произвол со стороны отдельных участников, грозящий распадом всей системе коллективной деятельности.

4. Вклад в реализацию предпринимательских функций, который в случае его успешности и признания со стороны общества выступает как вклад в общественное благосостояние и вознаграждается получением предпринимательской прибыли, в дальнейшем должен стать решающим основанием для членства в корпорации. Во всяком случае, долговременные тенденции организационного развития и поведения, возрастающая и усложняющаяся роль менеджмента, участие персонала в принятии решений стратегического характера и такое немаловажное, хотя еще не вполне оцененное явление, как развитие предпринимательства на рабочем месте («interpreneurship») позволяют уверенно говорить об этом.

5. Доминирующее в идеологии нынешних реформ стремление создать наибольший простор для реализации пресловутого «чувства хозяина» применительно к предприятию, особенно крупному, едва ли оправдано и, в конечном итоге, пагубно. Если какое-либо лицо (должностное или частное) получает возможность распоряжения имуществом предприятия в своих частных интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение, оно всегда обернется убытком для предприятия. И при широких масштабах такого распорядительства, которое является не чем иным, как личным присвоением имущества предприятия, последнее обречено на разорение. Поэтому предприятие несовместимо с таким частным «хозяйствованием». Но именно последнее приняло угрожающие масштабы на российских предприятиях. В свете всего изложенного выше данное обстоятельство следует считать одной из главных причин плачевного состояния наших предприятий.

### **Ключевые термины**

Институциональная роль предприятия  
Внешние участники деятельности предприятия  
Внутренние участники деятельности предприятия  
Предприниматель  
Предпринимательство

Инвестор  
Менеджер  
Наемный труд  
Государство  
Отношения «продавец — покупатель»  
Отношения «поставщик — потребитель»  
Отраслевые и межотраслевые объединения  
Профсоюзы  
Профессиональные ассоциации

### **Вопросы по теме**

1. Что является предметом изучения институциональной теории предприятия?
2. Приведите примеры удачного и неудачного перенесения в другую страну инноваций, связанных с предпринимательской деятельностью.
3. Что понимается под институциональными условиями экономической деятельности?
4. В чем разница между внешними и внутренними участниками деятельности предприятия?
5. Назовите основных участников деятельности фирмы. Дайте им краткие характеристики.
6. Что такое предпринимательство?
7. Какими качествами должен обладать предприниматель?
8. В чем отличие инвесторов от кредиторов?
9. Когда появились менеджеры?
10. В чем разница между традиционным управлением и менеджментом? Назовите основные задачи менеджера.
11. Кто признавался участниками первых фирм?
12. Как в течение столетий менялось отношение к труду?
13. Назовите формы участия государства в функционировании народного хозяйства? В деятельности предприятия?
14. В чем разница между терминами «покупатель — продавец» и «поставщик — потребитель»?
15. Какие изменения традиционных правил функционирования рынка произошли за последние два десятилетия?
16. Назовите четыре этапа эволюции взглядов на деловое управление?
17. Какие изменения на уровне законодательства и обычного права произошли в понимании фирмы как субъекта экономической деятельности?

## **Литература**

1. *Зотов В.В., Пресняков В.Ф.* Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и математические методы. Т. XXXI. Вып. 2. Апрель-июнь, 1995.
2. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
3. *Кулишер И.М.* Лекции по истории экономического быта Западной Европы. С.-Петербург, 1909.
4. *Королева-Коноплянская Г.И.* Идеальное государство и идеальное управление в политических учениях Платона и Аристотеля. Учебное пособие. М., 1992.
5. Аристотель. Политика. Афинская политика. М.: Мысль, 1997.
6. *Гоббс Т.* Левиафан или материальная форма и власть государства церковного и гражданского. М.: Соцэкгиз, 1936.
7. Переписка Ивана Грозного с Андреем Курбским. М.: Наука, 1993.
8. Porter M. Competitive Advantage. N.Y.: Free Press, 1985.
9. Applegate L., Warrlan F., McKenney J.L. Corporate information systems. Irwin, 1996.



## 6. РОЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*В главе освещаются функциональная роль и краткая характеристика состояния предприятий в современной российской экономике, рассматриваются проблемы определения предприятия как института, альтернативы проектного и объектного способов организации производства. Дается краткое изложение традиционных и модернизированных вариантов концепций предприятия (фирмы), обсуждаются гипотезы о генотипе и одушевленности предприятий. Исследуется место предприятия в системе генерации и развития общественных институтов.*

*Данная глава также посвящена анализу взаимосвязей предприятия с другими социально-экономическими объектами, включая другие предприятия, организации, отдельных граждан, группы населения и др. Рассматривается состав объектов, с которыми связано предприятие, а также характер соответствующих взаимосвязей. Показывается роль взаимных ожиданий в этих взаимодействиях, раскрываются особенности рациональных и иррациональных ожиданий во взаимодействии предприятия с другими агентами и формировании экономической стратегии предприятия.*

### 6.1. Нетрадиционный взгляд на предприятие

В современной российской экономике предприятие занимает особое место в системе организации производства. После ликвидации системы отраслевого управления и соответствующих министерств, распада большинства производственных и научно-производственных объединений в процессе приватизации предприятие осталось едва ли не единственным типом производственных организаций в сфере экономики.

В настоящее время в Едином регистре предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования зарегистрировано около 3 млн предприятий различных отраслей экономики. Однако около половины из них являются своеобразными «мертвыми душами» — не ведут никакой деятельности и остаются предприятиями лишь на бумаге. Около 40% предприятий являются убыточными. По данным опросов руководителей предприятий, в течение 1994–1998 гг. регулярные инвестиции осуществляли не более 2% предприятий, в то время как 33% предприятий вообще не осуществляли инвестиций. На многих предприятиях не урегулированы отношения собственности, происходят конфликты между различными группами собственников, руководителями и трудовым коллективом. Короче говоря, состояние предприятий трудно назвать удовлетворительным. Между тем, именно от предприятий, их способности производить конкурентоспособную продукцию в соответ-

ствии с потребностями рынка в решающей степени зависит уровень развития экономики страны в целом.

В современной экономической теории пока нет единой концепции предприятия, пригодной в равной степени как для понимания факторов и детерминантов его деятельности, так и для выработки рекомендаций по улучшению состояния. Отдельные вопросы создания, деятельности и взаимодействия, преобразования предприятий (фирм) обсуждаются в таких дисциплинах, как организация промышленного производства, менеджмент, маркетинг, стратегическое планирование и др. Немало важных проблем предприятия изучается на стыках экономики и права, экономики и социологии, экономики и психологии. Такое разнообразие неудивительно, поскольку, с одной стороны, предприятие как институт находится на пересечении многих факторов спроса и предложения, а с другой — каждое конкретное предприятие функционирует в разные периоды времени в различных условиях и ограничениях, имеет различные целевые ориентиры. Кроме того, это связано с уровнем развития современной теории предприятия (фирмы), которая ведет свою историю с 20-х годов XX в. И первая трудность, которая встречается на пути построения единой теоретической модели предприятия, связана со сложностью определения самого понятия «предприятие». С этого вопроса мы и начнем изложение.

Сначала задумаемся о содержании понятия предприятия. Попробуем ответить на следующий вопрос. Почему постоянно возникают все новые и новые предприятия (а только в Москве их регистрируют около 15 тыс. в квартал), если существует достаточно отработанный механизм рынка?

Обычно в создании предприятия заинтересован потенциальный производитель. Обнаружив незанятую рыночную нишу в пространстве спроса и обладая сведениями о том, как можно было бы организовать его удовлетворение, предприниматель (или группа предпринимателей) учреждает новое предприятие. Между тем практически всегда можно, казалось бы, воспользоваться уже существующими предприятиями и в рамках рыночного механизма купить или заказать все виды ресурсов и работ (в том числе и финальных, сборочных или отделочных), необходимых для создания отсутствующей на рынке в нужном количестве продукции. Этот путь связан с подготовкой и реализацией инвестиционного проекта.

Альтернативный путь состоит в том, чтобы организовать самостоятельное предприятие, на котором можно выполнить основной комплекс работ.

Таким образом, в первом случае мы имеем дело с некоторым проектом по производству продукции, во втором — возникает объект, производящий продукцию.

Это различие иллюстрирует два разных способа функционирования экономических систем: проектный и объектный. У каждого

из них есть свои достоинства и недостатки. Рассмотрим их кратко, начав с проектного (рыночного) способа.

Этот способ имеет следующие достоинства:

1) нет необходимости нанимать работников, заключать долгосрочные контракты и осуществлять мониторинг исполнения трудовых обязанностей;

2) не нужно арендовать помещения, закупать оборудование, осуществлять его ремонт;

3) нет нужды в расходах на оформление предприятия, не нужно брать на себя юридические обязанности, вести учет, баланс, платить налоги и т.п.;

4) есть возможность сохранения тайны технологии и самого факта выпуска товара.

К недостаткам проектного способа относятся следующие моменты:

1) высокие транзакционные издержки, связанные с необходимостью поиска контрагентов, заключения и контроля множества договоров с разными юридическими лицами;

2) высокие транспортные издержки, возникающие при транспортировке промежуточных продуктов от одного предприятия к другому;

3) трудности спецификации, т.е. точного объяснения всем участникам процесса сущности и специфики производимой продукции, особенно, если она является существенно новой;

4) высокая вероятность срыва проекта, трудности защиты контрактов, высокие риски;

5) отсутствие возможности снижения затрат из-за накопления опыта;

6) отсутствие возможности воспроизводства и развития;

7) невозможность использования синергетических эффектов, в том числе — производственной памяти, совершенствования взаимодействия («понимание с полуслова») и т.д.

Что же касается объектного способа производства, т.е. осуществления производства в рамках одного предприятия, то для него недостатками являются перечисленные выше достоинства проектного способа, а достоинствами — «проектные» же недостатки. Если попытаться сформулировать основные отличия между этими способами в одной фразе, то можно сказать следующее: «Для предприятия необходимы долгосрочные нечеткие контракты, в то время как для проекта — краткосрочные и максимально четкие».

Есть и еще одно бросающееся в глаза отличие. Дело в том, что проект не является *субъектом экономики*. У него нет официального названия, нет специального имущества, нет автономной юридической ответственности. Он существует как целое лишь в виде замысла его организаторов.

Сравнение проектного и объектного способов производства позволяет выделить базисное содержание понятия предприятия. Оно состоит в том, что предприятие задумывается и функционирует как непрерывно и неограниченно существующий автономный субъект экономики, в то время как проект задумывается и реализуется как ограниченная во времени последовательность действий, имеющая явную финальную стадию, каковая и служит обычно целью проекта.

Теперь у нас есть возможность перейти к анализу и определению понятия предприятия.

Оказывается, что это далеко не простой вопрос. Начнем, однако, с простого, но не вполне точного ответа.

Предприятие — это организация, в которой органически соединяются три вида основных процессов: производства, реализации продукции, воспроизводства израсходованных ресурсов. При этом каждый из этих процессов не является постоянным и в процессе развития подвергается различным инновациям (рис. 3).

Однако этот ответ не исчерпывает всего многообразия аспектов и граней деятельности предприятия. Системный подход к анализу функций и сущности предприятия может быть проведен только при **одновременном рассмотрении** его как объекта в правовом, экономическом и территориальном (географическом) пространстве, а также в сфере человеческого сознания как носителя определенного имиджа. При этом:

1) в **правовом** пространстве предприятие близко к понятию коммерческого юридического лица. Как субъект права предприятие



**Рис. 3.** Предприятие как единство трех основных хозяйственных и инновационных процессов

представляет собой обособленный имущественный комплекс. Стоит отметить, что в Гражданском кодексе (ГК) РФ понятие предприятия как **субъекта** экономики отсутствует, только в статье 132 имеется определение предприятия как **объекта** права: таковым признается «имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности», т.е. «самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в соответствии с установленным законом порядке» (ст. 2 ГК РФ);

2) в **экономическом** пространстве отличительной особенностью предприятия является производство товаров или оказание услуг для удовлетворения потребностей внешних относительно предприятия потребителей, а также систематическое воспроизводство ресурсов и условий функционирования;

3) в **географическом** пространстве предприятие обычно локализовано в виде небольшого числа компактных территориальных подразделений;

4) предприятие имеет наименование (торговую марку), представляющее его в **общественном сознании**.

К этому следует добавить еще три неотъемлемых признака предприятия:

5) предприятие имеет возможность **самостоятельно принимать решения** относительно использования своей продукции и имущества;

6) **период функционирования принципиально не ограничивается** (принцип «on going concern»);

7) предприятие **осуществляет бухгалтерский**, управленческий и статистический учет согласно принятым правилам и регламентам.

Наконец, предприятие должно представлять собой целостный объект не только во времени, но и в перечисленных видах пространств, а также последний признак;

8) предприятие **не содержит в своем составе объектов**, обладающих перечисленными признаками.

Суммируя эти признаки, можно дать следующее определение: *предприятие — это территориально обособленная хозяйственная организация, систематически осуществляющая производство товаров, выполнение работ или оказание услуг для удовлетворения внешних относительно предприятия потребностей, обладающая правом самостоятельно распоряжаться своим имуществом и результатами своей деятельности, ведущая предписываемые регламентами формы учета своей деятельности и не содержащая в своем составе обладающих перечисленными свойствами объектов.*

Это определение задает определенное положение предприятия в иерархии экономических подсистем: отрасль не является

предприятием, поскольку не удовлетворяет требованию 8; наоборот, цех предприятия не отвечает требованиям 5 и 6; хозяйка, систематически готовящая обед для семьи, не является предприятием в силу требования 2. Требования 4 и 6 не позволяют рассматривать в качестве предприятия, скажем, проект закупки большой партии товара для перепродажи на определенном рынке.

В традиционной экономической теории для изучения предприятия не все из перечисленных восьми признаков предприятия учитываются в равной мере. Главным образом учитываются:

первая (правовая) характеристика предприятия;

первая часть второй характеристики предприятия (производство продукции);

пятый признак (возможность принимать самостоятельные решения относительно привлечения ресурсов, производства и реализации продукции).

Таким образом, традиционный взгляд на предприятие состоит в том, что оно рассматривается как неделимый экономический субъект, роль которого в экономике определяется главным образом следующими двумя функциями:

а) производством продукции (товаров, услуг, работ) для реализации другим хозяйственным субъектам (гражданам, организациям);

б) привлечением в качестве ресурсов для производства продукции таких факторов, как предметы труда и средства труда, капитал, информация, труд, причем в составе последнего особо выделялись люди, обладающие предпринимательской способностью к организации производства.

Однако, определяя предприятие как институт, мы видели, что его функции и особенности значительно шире. Рассматриваются ли они в современной теории предприятия? Среди известных на сегодняшний день подходов к теоретическому описанию предприятия можно выделить следующие пять основных вариантов «теории предприятия (фирмы)», которые мы кратко излагаем ниже.

Каждая из этих теорий описывает предприятие, концентрируя внимание на одном или нескольких аспектах деятельности: производстве, принятии решений, факторах поведения и др. При этом с теоретической точки зрения обобщенное описание предприятия представляется в виде трех компонент:

«концепции предприятия» — описания предприятия в виде системы, т.е. множества взаимосвязанных элементов или функций;

«портрета предприятия» — описания более или менее постоянных характеристик (квазиинвариантов) предприятия;

«поведения предприятия» — описания особенностей функционирования предприятия в деловой и административной среде, а в некоторых случаях — также и факторов и критериев принятия

стратегических решений, касающихся функционирования предприятия.

Наиболее полно разработаны следующие пять вариантов теоретической модели предприятия: неоклассическая, институциональная, эволюционная, предпринимательская и «агентская» теория фирмы (называемая также концепцией «начальник — подчиненный» или «хозяин — агент»).

**1. Неоклассическая модель предприятия.** Концептуально фирма рассматривается как целостный объект, осуществляющий преобразование исходных материальных, трудовых и финансовых ресурсов в продукцию с помощью набора некоторых технологий, а также привлечение этих ресурсов в производство. Иными словами, системное описание предприятия здесь — это «черный ящик», входами для которого являются ресурсы производства, а выходами — его результаты в виде продукции.

«Портрет» предприятия представляется в виде производственной функции, выражающей зависимость результатов производства от используемых ресурсов, обусловленную технологическими и организационно-экономическими факторами. При этом считается, что формирование состава и выбор объемов факторов находятся в компетенции руководства и могут быть осуществлены в широких пределах на достаточно прозрачном с информационной точки зрения рынке факторов.

«Поведение» предприятия сводится к выбору объемов и структуры привлекаемых ресурсов, а также цен на производимую продукцию таким образом, чтобы прибыль предприятия (или иной показатель его деятельности) была максимальной. Считается, что если предприятие не стремится к максимизации прибыли, то оно рано или поздно потерпит поражение в конкурентной борьбе и будет исключено из числа агентов рынка в ходе естественного отбора, реализуемого механизмом рыночной конкуренции.

В соответствии с таким пониманием роли и функций предприятия исследования предприятий как субъектов рыночной экономики в 50-70-х годах концентрировались в двух основных направлениях. Первое — это изучение производственных функций предприятий, т.е. технологических свойств и параметров фирм, а также наиболее рациональных пропорций замещения труда, капитала, средств и предметов производства. Второе — анализ организации различных рынков, их структур и влияния последних на конкурентное поведение фирмы.

Неоклассическое представление о предприятии является по сей день базовым, принятым в большинстве стран мира, именно на нем построены учебные курсы «экономикс». Вместе с тем за последнее время базовая неоклассическая модель претерпела целый ряд модификаций, направленных на включение в анализ явлений неценовой конкуренции, воздействия географического положения

фирмы на цены продуктов и ресурсов, а сезонных колебаний производства — на занятость, учета проблем оптимизации и управления задачами и т.д. Известен и целый спектр конкурирующих, дополняющих и сменяющих в разных обстоятельства друг друга вариантов целевой функции фирмы: кроме максимизации прибыли — максимизация продаж, валового дохода, дохода на одного работающего, дохода акционеров, различные аппроксимации функции полезности, стратегические цели и т.д. Все эти модификации были естественными реакциями на регулярно встречавшиеся исследователям несоответствия между выводами неоклассической теории и практикой деятельности фирм.

2. В **институциональной концепции предприятия** «концепция» предприятия опирается на его представление в виде совокупности индивидуальных и групповых участников производства — работников, управляющих, собственников различного рода активов, а также множества («пучка») явных и неявных контрактов — договоренностей между участниками производства, определяющих их взаимоотношения, традиций и правил, обуславливающих рамки и особенности их поведения. При этом подходе особое значение придается различию между двумя видами производственно-экономических отношений (в частности, видами обменов): между работниками или подразделениями одного предприятия и между экономическими субъектами, не принадлежащими к одному предприятию. Иными словами, многостадийное производство продукции в рамках одного предприятия противопоставляется свободной купле-продаже на рынке факторов, соответственно механизм внутрифирменного административного управления — механизму межфирменных рыночных взаимодействий.

«Портрет» предприятия представляется в виде «пучка контрактов», отражающих взаимосвязи между участниками деятельности предприятия.

«Поведение» предприятия характеризуется способами формирования, заключения и исполнения контрактов с другими субъектами и со своими работниками, а также способами организации внутреннего административного механизма.

3. В **эволюционной теории** фирма рассматривается как один из объектов в среде подобных объектов, которую можно уподобить биологической популяции. Поведение предприятия в первую очередь определяется взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую — рядом его внутренних характеристик, к числу которых в первую очередь в данной теории относят устоявшиеся правила принятия решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия («рутины»). Считается, что за время функционирования предприятия в непрерывном взаимодействии с «популяцией» других предприятий на каждом предприятии складываются определенные традиции и процедуры принятия реше-



ний, алгоритмы реагирования на изменение внешней и внутренней среды. Эти правила и определяют, согласно данной концепции, в конечном счете лицо фирмы, отличие одного предприятия от другого в конкурентной борьбе. По мнению «эволюционистов», именно сложившиеся правила, а не стремление во всех ситуациях и при всех условиях к максимизации прибыли или какого-либо аналогичного показателя, определяют характер принимаемых решений. Эти правила в данной теории уподобляются генам, обеспечивающим идентичность предприятия во времени. Характерным для эволюционной концепции выступает системное представление о предприятии как о двойственном объекте: с одной стороны, являющемся членом более или менее однородного делового сообщества («популяции») и испытывающем на себе в полной мере все последствия эволюции этого сообщества, с другой — обладающем собственными традициями в определении направлений деятельности, объемов и пропорций привлекаемых факторов. Подобным образом в названии данной концепции («эволюционная теория фирмы») отражено двойное понимание термина «эволюция»: с одной стороны, теория называется эволюционной, потому что отражает эволюцию популяции фирм, с другой — потому что признает наличие медленно меняющихся характеристик (квазиинвариантов) предприятия, отрицая тем самым «революционные» изменения сущности данного предприятия.

«Портрет» предприятия в этой концепции — это система рутин как образцов для поведения участников деятельности предприятия.

«Поведение» фирмы — обусловленная рутинami непосредственная реакция фирмы на воздействия со стороны деловой, административной и технологической среды.

**4. Предпринимательская** модель фирмы опирается на концептуальное представление о предприятии как о сфере приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя или доступных для привлечения ресурсов. Конечно, не все предприятия являются предпринимательскими (т.е. предприятиями, где управление не отделено от владения), и в этом смысле предпринимательская теория имеет более ограниченную сферу применения, чем другие теории фирмы. Вместе с тем число предпринимательских фирм во много раз превышает число иных предприятий, поэтому пересечение между множеством объектов предпринимательской и множеством объектов иных теорий достаточно велико.

Во главу угла в данной концепции ставятся взаимоотношения между предпринимателем и его бизнесом. Считается, что в основе предпринимательского бизнеса и в центре деятельности такого предприятия находится фигура предпринимателя — независимого, активного, энергично устремленного к успеху, склонного к риску, настойчивого, адаптивного, уверенного в себе человека, умеющего использовать в своих целях противоречивые обстоятельства.

Защитники модифицированных вариантов предпринимательской концепции вовсе не считают обязательным, чтобы такой человек был на предприятии в единственном числе и в роли директора, и рассматривают влияние на поведение предприятия деятельности «макропредпринимателей» — лиц, отвечающих за внешние связи предприятия с другими организациями, деловой, административной и технологической средой, населением; «мезопредпринимателей» — администраторов, осуществляющих управление материально-финансовыми потоками во внутренней деятельности предприятия, в том числе инновационными мероприятиями; «микropредпринимателей» — работников, сферой активности которых является организация микроразнообразия производства, вплоть до минимальных, т.е. рабочих мест. В принципе любое предприятие нуждается в предпринимателях всех трех типов, для успешной работы предприятия важно лишь, чтобы каждый из потенциальных предпринимателей сделал свой осознанный и обоснованный выбор между этими типами ролей.

Следует подчеркнуть, что в предпринимательском варианте теории фирмы руководитель предприятия (генеральный директор) считается предпринимателем, целью и сферой профессиональной жизни которого является организация производственного процесса («нового соединения ресурсов», как иногда говорится) для удовлетворения имеющейся или создаваемой с помощью предпринимателя потребности.

«Портрет» предприятия — своеобразная карта распределения активности внутренних предпринимателей по сферам и подсистемам деятельности предприятия, отражающая структуру «предпринимательских» рабочих мест и области возможных действий каждого предпринимателя.

«Поведение» предприятия в данной модели — результат действия и взаимодействия предпринимателей всех трех уровней. Особенно важны взаимоотношения между внутренними предпринимателями, работниками и собственниками предприятия.

5. Некоторое описание деятельности предприятия (точнее, взаимоотношений между его собственниками и менеджерами, а также между менеджерами и работниками) предоставляет **агентская** модель фирмы. Согласно этой концепции собственники, не работающие на предприятии в качестве руководителей, как правило, не имеют доступа к той информации, которой обладает менеджер. В принципе часть этой информации собственник может приобрести, однако это может потребовать существенных расходов со стороны собственника на организацию внутрифирменного и внефирменного мониторинга. Другая часть, связанная, например, с индивидуальной интенсивностью труда нанятого на работу менеджера, останется ненаблюдаемой (точнее говоря, ненаблюдаемой является разница между максимально возможной в данных условиях

и реальной интенсивностью управленческого труда). Кроме того, недетерминированной предполагается и связь между затратами усилий менеджера и эффективностью работы фирмы. В этих условиях активизация менеджера с помощью оплаты его труда в зависимости от эффективности работы предприятия может приводить к различным качественным эффектам при определенных сочетаниях количественных параметров ситуации. Так, в некоторых случаях активизация усилий менеджера обходится для собственника дороже, чем согласие на низкий уровень интенсивности менеджера. Подобная же картина имеет место во взаимоотношениях управляющих и работников.

«Портретом» предприятия в данной теории является система устойчивых характеристик взаимосвязи между оплатой труда и интенсивностью работы менеджеров, между интенсивностью этой работы и эффективностью деятельности предприятия в целом, а также характеристики аналогичных зависимостей, описывающих взаимоотношения между управляющими и работниками.

«Поведение» предприятия в этой концепции характеризуется особенностями влияния интересов менеджмента на заключение и исполнение обязательств предприятия, политику в сфере товарно-рыночной и ресурсно-рыночной политики предприятия.

Можно отметить, что применительно к отечественным предприятиям настоящего периода сфера адекватности агентской модели ограничена, поскольку взаимоотношения между собственником и наемным руководителем (менеджером) предприятия с трудом укладываются в концепцию данной теории. Причины состоят в чрезвычайно значительной доле тех связей между интересами менеджера и интересами собственника, которые могут быть охарактеризованы с помощью армейского термина «неуставные отношения». Иными словами, в сложившихся в России на предприятиях условиях сколько-нибудь длительная деятельность менеджера исключительно в интересах некоторого конкретного собственника представляется крайне маловероятной.

Определенный вклад в разработку модели фирмы применительно к российским предприятиям переходного периода принадлежит и так называемой **«теории выживания»**. Согласно этой теории, в известном смысле являющейся «антиэволюционной», предприятие в переходный период не силах приспособиться к постоянным изменениям внешней среды, прежде всего — к колебаниям в номенклатуре и объемах спроса, а также финансового состояния поставщиков и потребителей. Связи между элементами хозяйственной «популяции» не поддерживают стабильность ее существования в целом, так что основной задачей предприятий в целом является выживание. Поэтому плавная и согласованная с внешней средой эволюция невозможна, а правила принятия решений на предприятии, едва сформировавшись,

рушатся под напором стрессовых ситуаций, в которых слишком часто оказывается предприятие и его руководство. В этих условиях руководители предприятия принимают решения, руководствуясь только краткосрочной личной выгодой и стремлением к укреплению своего главенствующего и бесконтрольного положения. По сути речь идет о революционных изменениях в составе активов и в характере целевой функции предприятия, отказе от эволюционного развития.

Однако, по нашему мнению, данная фаза в жизни предприятий должна носить кратковременный характер. Социально-экономическая и нормативно-правовая нестабильность, накопление «криминальной составляющей» деятельности руководителей предприятий и смыкание их с организованной преступностью делают положение руководителей, «ориентированных на выживание», неустойчивым, а количество предприятий, «ориентированных на выживание», — сокращающимся.

Что же можно сказать в качестве вывода, ознакомившись с приведенными выше «стилизованными» вариантами теории предприятия в переходной и стационарной экономике?

Каждая из указанных модельных концепций в дескриптивном (описательном) плане рассматривает, как видим, предприятие лишь под одним ракурсом, не включая в сферу изучения многие другие, даже тесно связанные с рассматриваемым процессом. Для каждой из теорий можно указать существенные аспекты функционирования предприятия, не учитываемые данной теорией.

Начнем анализ с неоклассической концепции. На периферии поля зрения неоклассической теории предприятия остается его воспроизводственная функция, т.е. процессы возобновления ресурсов, управляемой и неуправляемой эволюции производственной функции. Изменение последней трактуется в неоклассической теории в основном как эффект действия «научно-технического прогресса» — внешнего по отношению к предприятию процесса создания и распространения организационно-технологических новшеств. Между тем и производственные и воспроизводственные процессы в стенах предприятия регулируются одними и теми же людьми, протекают в соответствии с принятыми на предприятии способами решения проблем и механизмами принятия решений. Отсюда следует, что в «портрет» предприятия должна входить не только производственная функция как модель преобразования ресурсов в результаты производства, но и ряд, фигурально выражаясь, воспроизводственных функций — моделей динамики ресурсов и самой производственной функции. Для того чтобы конкретизировать это положение, заметим, что разнообразные технико-экономические, финансовые, социальные и управленческие процессы, протекающие на предприятии, можно разделить на три группы:

- процессы использования имеющегося потенциала для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) («*производство*»);
- процессы создания, наращивания и модернизации потенциала предприятия («*воспроизводство*»);
- процессы, обеспечивающие создание и развитие самой производственной базы предприятия, т.е. подсистемы предприятия, обеспечивающей реализацию воспроизводственных процессов («*воспроизводство воспроизводства*»).

Пользуясь этой классификацией, можно соответствующим образом структуризовать и решения, принимаемые на уровне руководства предприятия. Решения, касающиеся использования имеющегося потенциала производственной базы, целесообразно относить к *тактическим*. Наиболее важные решения, относящиеся к процессам формирования (создания, пополнения, изменения) потенциала, можно отнести к *стратегическим*. Наконец, решения, которые определяют потенциал для развития воспроизводственной базы, можно было бы назвать *суперстратегическими* (рис. 4).

Каждый из этих процессов находится под влиянием внешних для предприятия факторов и демонстрирует реакцию на изменение этих факторов. Поэтому к каждому уровню данной трехуровневой классификации процессов можно добавить еще по одному члену:

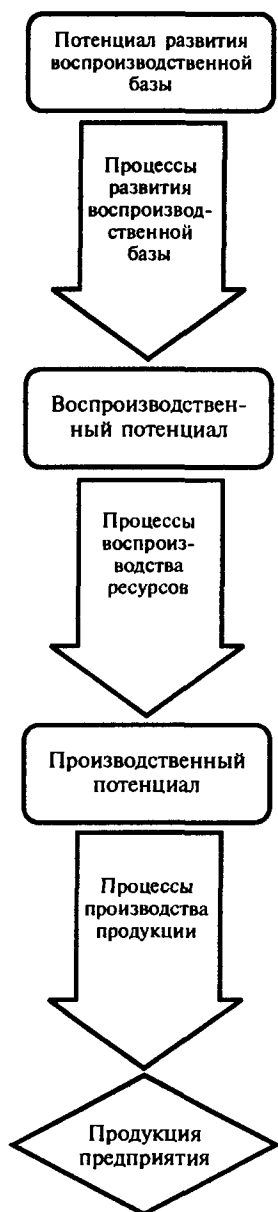
- процессы *реакции производства продукции* на изменение внешних факторов;
- процессы *реакции воспроизводства ресурсов* на изменение внешних факторов;
- процессы *реакции воспроизводства воспроизводственной базы* на изменение внешних факторов.

Теперь не только результат, но и сам процесс функционирования предприятия укладывается в предложенную схему. Особенности каждого из этих процессов, а также их взаимодействия и определяют модернизированный вариант неоклассического «портрета» предприятия.

Основными модельными представителями указанных типов процессов функционирования предприятия являются следующие виды факторных моделей:

**для процесса производства:**

- 1) *производственная функция*, т.е. модель зависимости объема производства продукции от объемов применения производственных факторов;
- 2) *функция реализации*, т.е. зависимость объемов реализации произведенной продукции от управляемых факторов;
- 3) *функция издержек*, т.е. зависимость величины издержек производства от объемов применения производственных и других факторов;



**Рис. 4.** Основные процессы производства и воспроизводства и классификация решений по управлению предприятием

для процесса воспроизводства **производственной базы предприятия:**

4) *воспроизводственное отображение*, т.е. зависимость производственной функции (ее вида и/или ее параметров) от размеров ресурсов, затрачиваемых на обновление производственной технологии;

5) *инвестиционная функция (функция капитальных вложений)*, т.е. зависимость объема (и/или структуры, качества) основных фондов предприятия от вложений в прирост этого капитала;

6) *«кадровая» функция*, т.е. зависимость численности и квалификации работников от объема средств, затрачиваемых на привлечение, оплату, подготовку и переподготовку кадров;

7) *«фондовая» функция*, т.е. зависимость объема средств, вкладываемых внутренними и внешними инвесторами в ценные бумаги предприятия, от затрат на маркетинг ценных бумаг, а также от показателей решения предприятия в области дивидендной политики;

для процессов воспроизводства **воспроизводственной базы:**

8) *функция (модель) принятия воспроизводственных решений*, т.е. зависимость структуры распределения ресурсов предприятия между производственными и воспроизводственными процессами от показателей состояния предприятия и его хозяйственной среды.

Каждая из перечисленных зависимостей является индивидуальной для предприятия и не может быть построена «раз и навсегда» для всех предприятий.

Таким образом, модельный «портрет» каждого предприятия в моди-

фицированной неоклассической концепции фирмы представляется восемью основными зависимостями, составляющими, образно говоря, «пучок производственно-воспроизводственных функций». В совокупности они образуют систему, позволяющую описывать деятельность предприятия с помощью рекуррентных соотношений, выражающих значения показателей состояния предприятия после осуществления полного производственно-воспроизводственного цикла через значения показателей до начала цикла, а также характеристик стратегии и внешней среды предприятия. В базовом виде эта система зависимостей, представленных явными параметрическими функциями, приведена в [7].

Указанное описание предприятия, как мы видим, значительно богаче того, которое используется в стандартном неоклассическом варианте теории фирмы. Наиболее существенные различия между неоклассическим и предложенным модифицированным модельным представлением предприятия заключаются в том, что в традиционных неоклассических моделях:

- производственная функция не рассматривается как сугубо индивидуальная: индивидуальными, как правило, являются только значения параметров, но не вид функции; в связи с этим влияние особенностей функционирования предприятия на вид функции (а также обычно и на состав факторов) не придается внимания;

- производственная функция, как правило, не считается непосредственным объектом воспроизводства, так что воспроизводственная функция не строится (за исключением случаев отражения экзогенного, т.е. средового, и — в редких случаях — эндогенного прогресса за счет вложений в НИОКР; при этом влияние этих факторов проявляется в изменении лишь одного из параметров функции);

- влияние маркетинга в неоклассической теории не рассматривается, так что функция реализации не строится;

- функция издержек не является индивидуальной для фирмы: считается, что для каждой фирмы она представляет собой скалярное произведение вектора цен на вектор количеств ресурсов, причем цены факторов являются внешними для фирмы и не зависят от ее усилий и принимаемых фирмой решений;

- функция принятия воспроизводственных решений не является индивидуальной и представляется для каждого предприятия в виде модели оптимизации прибыли;

- функция капитального строительства либо не индивидуализируется, либо индивидуализируется в виде параметров линейной лаговой функции (поскольку результат модернизации и увеличения парка оборудования, расширения производственных площадей или нового строительства считается зависящим не от моделируемого предприятия, а от внешних по отношению к нему спе-

циализированных организаций, осуществляющих процесс овеществления капитальных инвестиций);

- «кадровая» функция не рассматривается как самостоятельная и индивидуальная, поскольку предполагается, что при наличии средств на оплату труда всегда можно нанять необходимых специалистов для реализации любого комплекса работ;

- «фондовая» функция также не включается в состав уравнений модели.

Перейдем теперь к анализу реалистичности институциональной модели фирмы, остановившись на основном моменте, ограничивающем ее адекватность. Институциональная концепция концентрирует внимание на характере контрактных и неформальных взаимодействий между людьми или их группами в ходе организации и функционирования фирмы, рассматривая при этом средства и предметы труда лишь как вспомогательные факторы организации производства. Тем самым «экономико-эргономическая» составляющая производственной деятельности, играющая огромную роль в функционировании реального предприятия, остается за пределами рассмотрения. Процессы воспроизводства служат предметом обсуждения в институциональной теории лишь постольку, поскольку они институционально оформлены. Так, в рамках институционального подхода обычно достаточно подробно рассматривается вопрос об управлении и распоряжении специализированными активами на предприятии (оборудованием, оснасткой), о полном или частичном делегировании этих полномочий, однако роль самих специализированных активов в результатах работы предприятий не определяется. Это влечет известную статичность рассмотрения, по видимому, органически присущую институциональному подходу, в рамках которого генезис внутрифирменных институтов остается нераскрытым.

Предпринимательская модель фирмы оставляет в стороне вопросы влияния работников и коллектива в целом на процессы управления и принятия решений.

Эволюционная концепция предприятия не рассматривает причин и последствий реформирования (слияния, разделения, ликвидации) предприятий, в результате остается неясным, каким образом происходит рекомбинация генетических (определяющих эволюцию предприятия) свойств при различных способах группировки (заметим, что в биологической эволюционной теории этому вопросу уделяется главное внимание).

Основной вывод данного рассмотрения таков: главным, что уходит из-под ракурса анализа в приведенных теориях, остается целостность предприятия как системы взаимодействия производственных ресурсов, институциональных и целевых факторов, внутренних традиций и внешних инноваций. Описанные выше «портреты» предприятия представляют по существу проекции целостного мно-



гомерного объекта на те или иные плоскости. Более чем остро стоит задача формирования интегральной теории предприятия, в которой отражались бы многообразие, согласованность и взаимосвязь его целей, функций и структур.

В последнее время в экономической теории наметилась тенденция переосмысления сущности предприятия и его роли в обществе. Если раньше как зарубежная, так и отечественная экономическая теория рассматривали предприятие преимущественно как систему для преобразования ресурсов в продукцию, объем, структура, качество и цены которой определяются в соответствии с рыночным спросом, то теперь становится все более ясной роль предприятия не только в системе удовлетворения непосредственных и формирования будущих общественных потребностей, не только как субъекта концентрации и воспроизводства ресурсов, но и как элемента в системе общественных институтов. (Отметим, что в связи с этим меняется и диверсифицируется понятие эффективности предприятия: наряду с технологической и экономической эффективностью предприятия встает необходимость рассматривать его институциональную эффективность как степень реализации институциональной роли предприятия в обществе.)

Анализ показывает, что результатом деятельности предприятий являются не только материальные блага, потребляемые отдельными физическими или юридическими лицами, но и сущностные черты социально-экономического устройства общества, «потребляемые» обществом в целом. Предприятия формируют особенности поведения физических лиц, которое, в свою очередь, определяет базовые характеристики государственного устройства. Все это не удивительно, если учесть, что предприятия, так же, как и общество в целом, являются в сущности единственными среди экономических образований институтами, самовоспроизводство которых заложено в базисную концепцию их существования, а симбиоз государства и предприятий — единственным способом успешного взаимного существования.

Основным источником таких общественно значимых институтов, как сотрудничество, дисциплина, координация, взаимное доверие, эргономические взаимодействия, подчинение и лидерство в производственной сфере, являются предприятия. Именно на предприятиях решают: платить налоги или нет; выплачивать заработную плату или можно отодвинуть эту неприятную для администрации обязанность; следует ли восхвалять начальство и всемерно поддерживать его решения или отстаивать свою независимость и т.д. Через определенное время соответствующие традиции, укрепившись на предприятиях, станут определяющими и в политической жизни страны.

Практически каждое более или менее длительно функционирующее предприятие представляет собой микромасштабную модель

государства, причем отношение «быть моделью» носит здесь в определенной степени двусторонний характер. В интересующем нас контексте структуру предприятия можно представлять себе как сочетание двух хорошо известных из теории «треугольников». Первый относится преимущественно к факторам производства: «труд (работники) — средства труда — предметы труда». Второй — к факторам управления: «менеджмент (управление) — собственники — коллектив». Для нормальной работы предприятия необходимо, чтобы в каждом из них, так же, как и во взаимодействии между самими треугольниками, достигалась относительная гармония. Подобным образом систему функционирования государства можно представлять и как взаимодействие факторов производства и факторов контроля и целеполагания. Дисгармония и несбалансированность компонент на уровне предприятия (в частности, разрыв между интересами руководителя предприятия, акционеров и работников) провоцирует обособление целей исполнительной и законодательной ветвей власти от интересов населения. С одной стороны, директор предприятия копирует поведение вышестоящего начальника (в большинстве случаев в условиях автономизации предприятий, ликвидации отраслевого управления «вышестоящим органом» является уже сразу макроэкономическое руководство), с другой — власть, часто персонально представленная бывшими руководителями предприятий, сама привносит «наверх» традиции авторитарного управления предприятиями. Соответственно и степень консолидации трудовых коллективов, готовности к горизонтальной координации и/или вертикальному контролю на предприятиях в конечном счете (иногда — через одно — два вступающих в трудовую жизнь поколения) распространяется на отношения общества и власти. Можно полагать (и это подтверждается результатами обследований), что механизмы принятия решений на предприятиях («рутины») в значительной мере аналогичны механизмам принятия решений на макроуровне.

В качестве примера можно привести такую характеристику процесса принятия решений, как коллегальность. Ее отсутствие на макроэкономическом уровне сопровождается отсутствием и на уровне предприятий. Глубоко аналогичны и интегрирующие (объединяющие в пространстве и во времени трудовые, материальные и информационные ресурсы и процессы) функции предприятия и государства. Социально-экономический генотип предприятия оказывается родственным социально-экономическому генотипу общества и государства [9].

Вопрос о том, может ли предприятие, будучи по своему главному назначению чисто производственным институтом, порождать новые социальные нормы, способствующие преодолению полярной ментальности, тесно связан с вопросом об *идентичности* предприятия — наличию у предприятия индивидуальных особенностей, сохраняющихся на протяжении всего жизненного цикла.

Такие базисные особенности, которые не меняются существенно при относительно незначительных изменениях состава активов предприятия, коллектива работников, администрации предприятия, структуры распределения собственности, можно объединить, пользуясь системой взглядов, применяющейся для изучения живых существ, понятием «душа» предприятия. Под «душой» предприятия можно понимать внутреннее единое неповторимое духовное начало, придающее активность и целенаправленность деятельности предприятия, обеспечивающее его стремление к гармоничному функционированию и развитию. Проявлениями «души» предприятия является внутренний климат, атмосфера, особенности взаимодействия с заказчиками и партнерами, реакции на внешние факторы, то, что объединяется термином «корпоративная культура».

Практически каждый сотрудник того или иного предприятия, проработавший на нем значительное время, ощущает и несет на себе некоторый специфический отпечаток — частичку «души» предприятия. Это выражается в особом видении и восприятии внутри- и внефирменной реальности, особой системе ценностей и т.п. Как показывают исследования, долгосрочный успех нового руководителя предприятия, приходящего в сложившуюся организацию, зависит не столько от того, в какой мере ему удастся построить отношения с собственниками, менеджментом или работниками, сколько от того, в какой степени удается осознать и принять особенности «души» данного предприятия. Можно говорить о своеобразном резонансе «души» предприятия и души руководителя, а также душ работников и других участников производства. По наличию или отсутствию такого резонанса можно делать прогнозы относительно эффективности работы предприятия под руководством данного индивидуума. Здесь следует заметить, что разрушение внутренних связей между предприятием и руководителем, вхождение экономики в стадию «экономики физических лиц» [5] — процесс, тесно связанный с разрушением «души» предприятия. Предприятие же без «души» представляет собой простую сумму составляющих, не дающую возможность извлекать синергические эффекты из соединения всех видов внутренних и рыночных ресурсов предприятия. Утеря «души» многими предприятиями — одна из важных причин плачевного финансово-экономического состояния предприятий в России.

По сути идентичность предприятия как юридического лица опирается на признание существования «души» предприятия.

Введение в оборот понятия «души» предприятия позволяет поставить вопрос и о такой характеристике поведения предприятия, как нравственность бизнеса. Признание одушевленности предприятий выводит этические характеристики предприятий из чисто функциональной, переменчивой сферы в морфологическую, более устойчивую. Через душевный резонанс предприятия в целом и

его участников распространяются и нравственные характеристики их поведения.

Понятие «души» предприятия тесно связано с понятием его *целостности*. Наличие и хорошее состояние «души» предприятия возможно только при условии его целостности. Если «душа» предприятия разрушается, под угрозой находится и его целостность. С другой стороны, длительное сохранение функциональной целостности предприятия способствует формированию относительно однородного по взглядам и характеризующегося взаимопониманием членов кадрового ядра предприятия, системы внутренних рутин, фирменной культуры и, в конечном счете, «души» предприятия. В свою очередь, целостность предприятия создает предпосылки для его конкурентоспособности, устойчивости функционирования при неблагоприятных изменениях во внешней хозяйственной среде.

Необходимым условием целостности предприятия является *сбалансированность* основных внутренних процессов и структур на предприятии, в том числе сбалансированность процессов маркетинга, производства и воспроизводства, а также сбалансированность функционально-управленческой конфигурации предприятия — структуры распределения интересов, полномочий и ответственности во взаимоотношениях между основными действующими лицами (участниками) производства: собственниками, работниками, менеджментом, генеральным директором [12]. Первый вид сбалансированности можно условно рассматривать как функциональную сбалансированность, второй — как преимущественно управленческую. Отметим, что именно нарушение обоих видов сбалансированности стало отправной точкой кризиса российских предприятий последнего десятилетия.

Цепочка прямых связей между обсуждаемыми понятиями выглядит так: «одушевленность» → целостность → сбалансированность. Слева направо возрастает наблюдаемость понятий: если сбалансированность предприятия может быть проверена путем анализа статистических данных, целостность — установлена с помощью структурно-функционального анализа, то наличие и степень «одушевленности» могут быть выявлены только непосредственно, путем неформального анализа текущей ситуации и истории развития предприятия.

Здесь можно использовать следующий критерий. Степень «одушевленности» предприятия может быть проверена характером отношения его работников или клиентов к предприятию: если это отношение сродни межличностным отношениям, то предприятие можно считать «одушевленным». Если же для большинства участников отношение к предприятию как к некоему целому отсутствует, а заметны лишь отношения с конкретными личностями, то степень одушевленности предприятия низка.

Является ли высокая степень одушевленности предприятия его безусловным рыночным достоинством? Ответ в общем случае зависит от типа рынка, который хотелось бы видеть в России. Если речь идет о социально ориентированном рынке, то степень одушевленности предприятий должна быть высокой. Одушевленные предприятия живее откликаются на внешние и внутренние сигналы, обладают большей «вменяемостью» в случае различных рыночных и внутрифирменных коллизий, выступают более равноправным партнером для всех участников деятельности, в том числе — работников предприятия.

Вместе с тем свобода действий для «одушевленных» предприятий ограничена по сравнению с другими, и в определенных ситуациях, характерных для «дикого» рынка, более «одушевленное» предприятие уязвимо в большей степени, чем неодушевленное. Эта уязвимость зависит от распределения «души» предприятия внутри коллектива участников: если, скажем, «душа» предприятия сконцентрирована в его руководителе, то его болезнь, переход на другое место работы или просто подверженность экономическому или физическому насилию ставят под угрозу все предприятие в целом.

Приведенные выше направления развития традиционных концепций предприятия довольно далеко выводят нас за рамки ортодоксальной экономической теории, заставляя обратиться к категорийному и инструментальному арсеналу таких дисциплин, как социальная психология, социология, биология. Думается, что именно на стыке этих наук можно ожидать новых достижений в развитии теории предприятия в современной экономике.

## **6.2. Предприятия во взаимодействии с другими объектами**

Предприятие как самостоятельный субъект экономики может успешно функционировать лишь во взаимодействии с многочисленным рядом других социально-экономических и природных объектов. Это в первую очередь обусловлено главным назначением предприятия как производителя продукции для удовлетворения общественных потребностей, а также тем, что предприятие использует в качестве ресурсов средства труда, предметы труда и сам труд, привлекая их извне.

Часть из взаимодействующих с предприятием объектов находится полностью за пределами предприятия, часть — пересекается с данным предприятием, а часть может рассматриваться как входящаяся внутри предприятия. Это не должно удивлять или вносить путаницу в представления о предприятии. Дело в том, что одни и те же объекты могут порой рассматриваться в различных про-

странствах. Так, гражданин, для которого данное предприятие выступает основным местом работы и который тем самым должен, с одной стороны, рассматриваться как часть предприятия, подчиняться его внутреннему распорядку и традициям, является, с другой стороны, самостоятельным субъектом общества, имеет в этом качестве свои права и обязанности, поддерживаемые общегражданскими институтами.

Каковы типы взаимосвязей предприятия с другими объектами, состав этих объектов и их роль в деятельности предприятия? От ответа на этот вопрос зависит политика предприятия, направления реформы предприятий и, в конечном счете, выбор желаемой институциональной структуры экономики в целом.

Разнообразные взаимодействия предприятия с другими объектами можно разделить на три группы:

- *сетевые* взаимодействия, реализуемые в виде относительно устойчивых потоков в товарно-финансовых сетях между конкретными экономическими субъектами или их группами;
- *средовые* — взаимодействия с социально-экономической средой, т.е. неопределенным и/или не постоянным множеством адресатов;
- *социальные* — взаимоотношения между предприятием и отдельными гражданами или ограниченными социальными группами.

Суть излагаемой в данной главе концепции предприятия состоит в предположении о достаточно жесткой и специфической «включенности» практически каждого предприятия в структуру сетевых и социальных связей на фоне средовых влияний. Эти связи формируют институциональные ограничения для краткосрочного поведения каждого конкретного предприятия и, в свою очередь, в долгосрочном аспекте становятся объектом совокупного влияния деятельности всех предприятий.

Перед тем, как перейти к основному предмету данной главы — анализу *сетевых* взаимодействий предприятия, остановимся кратко на средовых и социальных его взаимодействиях.

Начнем с взаимодействия предприятия с окружающей социально-экономической средой. С одной стороны, на деятельность предприятий влияет нормативно-правовая и, более широко, вся институциональная среда данного государства. Кроме того, существенны такие факторы макроэкономической среды, как сложившиеся тенденции общеэкономического роста (спада), размах безработицы, динамика покупательной способности рубля, состояние природной среды, предпринимательский и инвестиционный климат, склонности населения к сбережениям и вложению в корпоративные ценные бумаги, отношение общества к труду, степень конфликтности или доброжелательности в обществе, приверженность моральным ценностям, дисциплинированность, уровень и степень самостоятельности и зрелости мышления индивидуумов,

их политическая вовлеченность и ангажированность, другие характеристики общественного сознания и т.п. Это влияние осуществляется как через людей, являющихся работниками, покупателями или инвесторами предприятия, так и через другие факторы производства (качество, доставка, соблюдение контрактной дисциплины и т.д.).

С другой стороны, существует и обратное влияние предприятия (как института) на макроэкономические характеристики среды. Эти характеристики складываются из показателей макроэкономического состояния, институциональной структуры и экономической политики. Ясно, с одной стороны, что многие характеристики макроэкономических процессов, такие, как объем ВВП, промышленного производства, цены, степень занятости и др., представляют собой непосредственные функции (агрегаты) от показателей состояния микрообъектов — предприятий. С другой стороны, макроэкономическая политика любого более или менее демократического государства определяется общественным сознанием граждан (в зависимости от степени демократизации общества — руководителей государства или более широких слоев). В свою очередь, это сознание зависит от уровня интеллектуального развития населения, его социальной ответственности, способности к устойчивому выбору целей деятельности и целенаправленным действиям по их реализации, самостоятельности при формировании политических взглядов наряду с готовностью к конструктивному сотрудничеству при различии политических взглядов и других психологических факторов.

Переходя к *социальным* функциям предприятия (заметим, что функции и взаимодействия — понятия одного порядка, поскольку каждая функция представляет собой устойчивый поток взаимосвязей между данным объектом и другими), отчасти уже затронутых при рассмотрении средового влияния предприятия, отметим, что в условиях крутых общественных поворотов, социальной нестабильности предприятие как институт служит своеобразным «островком стабильности» в изменяющемся мире (не случайно один из английских терминов для обозначения предприятия «firm» имеет также значение «твердый», «устойчивый»). В условиях серьезных социальных пертурбаций именно предприятие для большинства людей с нормальным (не маргинальным) социальным статусом играет роль своеобразного «убежища». Дело даже не столько в оплате труда, с которой связана работа на предприятии, сколько в чувстве причастности к трудовому коллективу. Лишившись вместе с работой коллектива, окружения, человек (особенно воспитанный в условиях доперестроечного периода) остро ощущает отчуждение и одиночество. По сути возможность самореализации в труде, так же, как и самоуважение через уважение со стороны коллектива, выражают фундаментальные потребности и права че-

ловека. Традиции же и идеалы индивидуализма, которые помогают выжить безработным в западном мире, не имеют достаточной силы в России. (Отметим в этой связи, что на данной стадии развития российского общества безработице должно противопоставляться не просто предоставление какой-либо работы или пособия по безработице, а включение потерявшего работу и трудоспособного индивидуума в коллектив реально действующего предприятия с учетом того, что не каждое предприятие подходит для любого работника.)

В дореформенный период значительные усилия общества направлялись на воспитание уважения к «людям труда», в частности, к работникам сферы материального производства. Обратим внимание на то, что речь шла о труде как о *процессе*. В последнее время эта оценка уступила место иному комплексу отношений: смешанному с завистью преклонению перед «людьми результата», т.е. к людям, обладающим деньгами. В итоге истинное уважение как первичное признание объективной общественной значимости человека практически исчезло, что затрудняет принятие и реализацию общественно согласованных решений, приводит к необоснованной конфронтации «всех против всех». Сейчас необходимы экстренные меры по повышению престижа работника промышленности, воспитания в обществе уважения к производству как деятельности и к людям, его осуществляющим. Это должно делаться не за счет уменьшения уважения к другим профессиям, а за счет восстановления баланса.

Важную роль в этом процессе должны сыграть взаимодействия между нанимателями и работниками предприятия, представляющие собой своеобразную модель взаимоотношений в обществе. В западной литературе по менеджменту различаются два альтернативных подхода к взаимоотношению работника и предприятия. Первый из них получил название «философия контракта», второй — «философия судьбы». Согласно первому подходу единственное, что связывает работника и фирму, — это контракт. То, что находится за его (и, разумеется, общего законодательства) пределами, несущественно и не подлежит выполнению. Согласно второму подходу работника и фирму связывает не столько контракт, сколько общая судьба. Будущее фирмы зависит от действий сотрудника, а будущее сотрудника — от процветания фирмы. Сам контракт играет подчиненную роль, устанавливая лишь факт приема на работу. Примерами первого подхода обычно считаются американские предприятия с их четкими инструкциями для персонала и ограниченными взаимоотношениями с коллективом и руководством. Пример второго подхода доставляют японские предприятия, где неопределенность инструкций персоналу с лихвой компенсируется горизонтальным взаимопониманием (порой бессловесным), моральной ответственностью, чувством коллектива.



По нашему мнению, ни одна из этих форм социальных отношений на предприятии не свойственна типовому отечественному предприятию. Принадлежность к коллективу не рассматривается как «судьба», т.е. долговременное и непреодолимое обстоятельство, а контракт (причем обеими его сторонами — как работодателем, так и работником) не рассматривается как обязательное руководство к действию. Для взаимоотношений между работником и предприятием в российских условиях наиболее характерной является своеобразная «философия гостя». Суть ее состоит в следующих особенностях взаимоотношений в треугольнике «работник — коллектив — директор»:

1) принадлежность к данному коллективу является (в отличие от первой модели) важным для данного периода, но временным (в отличие от второй модели) фактором;

2) обязательства работника по отношению как к коллективу, так и к руководству аналогичны отношениям участника застолья к собравшимся и к хозяину квартиры: членство в коллективе не накладывает безусловных обязательств на работника, но со стороны коллектива должно быть проявлено уважительное отношение; руководитель поначалу пользуется уважением со стороны работника ввиду статусного распределения ролей, однако очень быстро это распределение стирается, и статус перестает действовать;

3) в свою очередь, руководитель не считает работников незаменимыми и допускает поступки, противоречащие трудовому договору (контракту). Однако по отношению к коллективу в целом директор считает неудобным без крайней нужды предпринимать действия, явно направленные против коллектива.

Сказанное не означает, что поведение работника, коллектива и руководства полностью отвечает одному из трех перечисленных вариантов. На поведение накладываются разнообразные ситуационные особенности, влияют черты характера работника и руководителя, традиции коллектива. Однако в основе исходного осознания ситуации лежит именно «философия», т.е. способ восприятия себя в окружающем мире.

Однако ни «философия гостя», ни (в значительной степени противоположная ей) «философия хозяина», о которой в восторженных тонах много говорилось в начале перестройки, не отвечают требованиям современного производства. Кроме того, они не отвечают нормам восприятия себя в окружающем мире, присущим демократическому и социально ориентированному обществу, а их воспроизводство через внутрифирменные отношения затрудняет переход к обществу такого типа. Поиск концепции взаимоотношений работника и предприятия, в наибольшей степени отвечающей особенностям отечественного менталитета, национальным традициям и стоящим перед российским обществом актуальным задачам должен быть, по нашему мнению, продол-

жен в направлении, приближающемся к «философии судьбы». Представляется, что такой подход не противоречит демократическим основам общества (речь не может идти об административном «прикреплении» работника к предприятию), но усиливает взаимную ответственность физических и юридических лиц, способствует консолидации общества.

Перейдем теперь к анализу *сетевых* взаимоотношений предприятия с внешними объектами. Сетевые взаимодействия предприятия могут быть классифицированы в зависимости от характера сетевого потока (материальный, финансовый, информационный), положения объекта в сети (смежный, связанный через посредство других объектов) и «направления тяги» (функции спроса и предложения). Среди сетевых адресатов предприятия — поставщики, покупатели, предприятия — технологические доноры, предприятия — технологические реципиенты, научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации, авторы организационно-технологических инноваций, инвесторы, финансово-кредитные учреждения, налоговые органы и др. Все эти объекты можно объединить словосочетанием «лица, заинтересованные в деятельности предприятия». В западной литературе это соответствует расширенному пониманию термина «stakeholders».

В сетевом ракурсе предприятия можно представлять как один из узлов многомерной паутины, связывающей различных институциональных агентов. Нитями, связывающими этих агентов, служат разнообразные *ожидания*, в том числе ожидания по отношению к данному предприятию. Эти ожидания иногда принимают форму предложений или требований; соответственно, предприятие также ожидает от других субъектов проявления спроса на продукцию или ценные бумаги, предложения факторов и т.д. Существенно, что все отношения предприятия с заинтересованными лицами носят *взаимный характер*. Почти любое предприятие, едва появившись, оказывается в фокусе многочисленных ожиданий со стороны самых различных экономических субъектов (по отношению к предприятию «Рога и копыта» это явление ярко описано в «Золотом теленке» И. Ильфа и Е. Петрова). Для структур взаимных ожиданий не являются преградой стены предприятия: отдельные подсистемы и работники предприятия также связывают с внешними объектами свои ожидания и выступают адресатами их ожиданий. Иногда эти ожидания формулируются в явном виде (скажем, со стороны работника при найме на работу), иногда носят скрытый характер (снова вспомним истинную, но тайную от внешнего глаза причину создания «Рогов и копыт»).

В стратегическом плане возникают две *конфигурации ожиданий*: одна отражает ожидания агентов, направленные на предприятие и внутрь него, другая отражает ожидания предприятия от соответствующих субъектов. При этом степень близости внешних и внут-

ренных ожиданий в значительной степени определяет судьбу и успех предприятия.

Есть основания полагать, что сами ожидания в отношениях между субъектами играют в российской экономике более значимую роль, чем в экономике многих других стран. Преувеличенные ожидания свойственны психологическим особенностям российского человека вообще и предпринимателя в частности (вспомним понятие «авось» — по существу завышенные ожидания от природы, удачного стечения обстоятельств: желательного поведения людей; традиционный «идеализм» русской классической литературы и ее положительных героев; знаменитое «сначала надо ввязаться в драку....», надежды на «царя-батюшку» и т.п.). Если в западной теоретической литературе понятие «рациональные ожидания» рассматривается как естественная экстраполяция предсказуемых тенденциальных изменений, то для российского менталитета скорее свойственны неоправданно завышенные «иррациональные ожидания», адресуемые как самому себе, так и внешним обстоятельствам. Наличие неоправданных ожиданий поддержки предприятия государством, администрацией города и т.п. неоднократно отмечалось при опросах директоров предприятий; в некоторых случаях понятие ожиданий используют для объяснения сохранения директорами избыточного коллектива предприятий.

Каков же состав множества социально-экономических агентов, наиболее тесно связанных с данным предприятием?

Среди внешних сетевых объектов ожиданий предприятия — поставщики, покупатели, предприятия — технологические реципиенты и доноры, научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации, авторы организационно-технологических инноваций, инвесторы, финансово-кредитные учреждения, налоговые органы и др. (нелишне будет упомянуть в этом перечне и «крыши» — криминальные образования, обеспечивающие криминальную же, а порой и экономическую, безопасность предприятий). Предметами ожиданий являются спрос на продукцию предприятия, предложения факторов производства и услуг, новых технологий, инвестиций и т.д. В табл. 2 перечислены экономические агенты, наиболее тесно связанные с предприятием, а также ожидания, связывающие предприятие с этими агентами или их группами. В список агентов-stakeholders условно включено и само данное предприятие, которое также предъявляет определенные целевые требования (выраженные в виде ожиданий) к ходу и результатам своей деятельности. Обобщенно их можно охарактеризовать как наличие в каждый момент времени потенциала, обеспечивающего будущее функционирование предприятия. При этом в понятие потенциала включаются (с теми или иными приоритетами) как активы предприятия, так и позитивные характеристики его рыночного положения, накопленный опыт и т.д.

## Взаимные ожидания предприятия и различных субъектов экономики

Экономические субъекты и их группы	Ожидания, испытываемые субъектом (группой субъектов) по отношению к предприятию	Ожидания, испытываемые предприятием по отношению к субъекту (группе субъектов)
1	2	3
Население и его отдельные группы (реальные, потенциальные и бывшие работники предприятия, члены их семей, собственники, инноваторы, владельцы финансовых средств, другие граждане, общество в целом)	<p>Занятость</p> <p>Средства к существованию</p> <p>Возможность самореализации в процессе труда</p> <p>Возможность самореализации в коллективе</p> <p>Уважение со стороны коллектива</p> <p>Материальная и моральная поддержка в чрезвычайных ситуациях</p> <p>Получение доходов от средств, вложенных в данное предприятие</p> <p>Спрос на организационно-технологические новшества</p> <p>Учет интересов общества</p>	<p>Привлечение рабочей силы</p> <p>Спрос на товары и услуги предприятия</p> <p>Предложение инноваций</p> <p>Привлечение средств населения через ценные бумаги</p> <p>Преданность работников корпоративным интересам</p> <p>Признание общественной ценности предприятия</p> <p>Поддержка в чрезвычайных ситуациях</p>
Другие предприятия (реальные и потенциальные партнеры, конкуренты, собственники, обладатели новых технологий, свободных финансовых и иных ресурсов)	<p>Спрос на товары и услуги другого предприятия</p> <p>Привлечение кадров, получивших опыт работы на данном предприятии</p> <p>Получение доходов от средств, вложенных в данное предприятие</p> <p>Спрос на новые технологии другого предприятия</p>	<p>Спрос на товары и услуги данного предприятия</p> <p>Привлечение кадров, получивших опыт работы на другом предприятии</p> <p>Получение доходов от средств, вложенных в другое предприятие</p> <p>Спрос на новые технологии данного предприятия</p>
Банки	Спрос на банковские услуги	Депозитно-расчетное и кредитное обслуживание
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации	Спрос на НИОКР	Предложение НИОКР

1	2	3
Учебные заведения	Спрос на выпускников	Предложение специалистов
Налоговые органы	Своевременная уплата налогов	Предоставление налоговых льгот и отсрочек
Данное предприятие	Создание и расширение социально-экономического потенциала развития предприятия Закрепление и совершенствование технологических навыков, передача производственного опыта	Создание и расширение социально-экономического потенциала развития предприятия Закрепление и совершенствование технологических навыков, передача производственного опыта
Федеральные и местные органы исполнительной и законодательной власти	Обеспечение достаточного объема налоговых поступлений для формирования федерального и местных бюджетов	Бюджетное финансирование предприятия Создание и поддержание внешних условий деятельности предприятия
Федеральные органы отраслевого регулирования	Реализация отраслевой политики государства	Информационная поддержка Координация деятельности с другими отраслями

Мы видим, что предприятие находится в фокусе ожиданий многочисленных агентов (перечень которых далеко выходит за пределы поставщиков ресурсов и потребителей продукции предприятия) и само возлагает существенные ожидания на этих агентов. При этом сетевые функции предприятий порождают потоки не только материальных и финансовых ресурсов, но и потоки *взаимных обязательств и ответственности*, которые предприятия генерируют и поддерживают, обеспечивая тем самым целостность страны как народнохозяйственного и социального комплекса. Эти потоки обязательств и ответственности, транслируемые через руководство предприятий на их трудовые коллективы, активно участвуют и в формировании гражданского общества.

В качестве примера такого влияния можно привести недавний «кризис неплатежей». Это явление и экономический спад не случайно соседствуют во времени. При этом неплатежи не следует

трактовать как результат рецессии. Наоборот, неплатежи являются одним из мощных факторов экономического спада. Сам же платежный кризис — это проявление снижения социальной ответственности и деконсолидации общества. «Регрессивная цепочка» причин и следствий выглядит следующим образом:

- государство снимает с себя ответственность за экономическое состояние страны («уходит из экономики»);
- предприятия снимают с себя ответственность за исполнение обязательств перед потребителями и поставщиками;
- развивается платежный кризис; возникает цепная реакция распространения бартера и других неплатежных средств проведения транзакций;
- утрачивается возможность инвестиций в воспроизводственные процессы; происходит «проедание» производственного аппарата;
- создаются долговременные предпосылки экономической рецессии.

В свете данной концепции становится ясно, что в сложившееся к настоящему времени кризисное состояние экономики основной вклад внес не столько пресловутый «разрыв хозяйственных связей» и последовавший за ним «кризис неплатежей» (что соответствует сетевой дисфункции предприятий), сколько значительно более влиятельный, имеющий более долгосрочные последствия, хотя и значительно менее видимый «разрыв социальных связей», социальная деструктуризация общества, вызванная средовой и социальной дисфункцией предприятий.

В табл. 2 были представлены взаимоотношения предприятия с рядом наиболее тесно связанных с ним объектов. Однако следует учесть, что сами эти объекты находятся в определенных взаимоотношениях между собой. Для отражения этой картины более адекватной, чем табл. 2, выглядит предлагаемая ниже схема «перекрестных ожиданий». Данная модель может быть представлена с использованием так называемого *межобъектного «баланса ожиданий»* — квадратной таблицы «шахматного» типа, множество строк и столбцов которой одно и то же и соответствует множеству наименований контрагентов предприятия, включая само предприятие (под номером 1), его менеджмент и коллектив (в принципе имеет смысл включение в такую схему даже каждого работника, однако это требовало бы существенно большего места). В недиагональные клетки таблицы помещаются ожидания агента соответствующей данной клетке строки, предъявляемые к агенту соответствующего данной клетке столбца. В частности, в клетках первого столбца, начиная со второй, помещаются ожидания каждого из субъектов, предъявляемые к предприятию. В клетках первой строки, также начиная со второй клетки, помещаются ожидания предприятия, предъявляемые к соответствующему субъекту. По-

сколько взаимоотношения между социально-экономическими субъектами обычно асимметричны, ожидания субъектов, адресуемые друг к другу, обычно не совпадают, хотя и могут быть сформулированы с помощью близких терминов, матрица также не является симметричной. Содержание диагональных клеток — «ожидания, предъявляемые субъектом к самому себе», т.е. по существу — цели или установки, к реализации которых стремится субъект. Ниже приводится фрагмент таблицы, в которой отражены не столько сами ожидания экономических субъектов друг относительно друга, сколько основные *проблемы, связанные с нарушением взаимных ожиданий* предпринятия и его контрагентов. По нашему мнению, именно эти проблемы служат первоосновой неблагоприятного состояния межсубъектных обменов, а по существу и экономики в целом.

Если зафиксировать состав экономических объектов различного уровня, то множество реальных экономических проблем, стоящих перед различными субъектами экономики, можно (в некоторой степени условно) разделить на следующие группы: внутренние проблемы функционирования (создания, ликвидации) данного субъекта, т.е. проблемы, возникновение которых связано главным образом с взаимодействием внутренних частей и элементов субъекта и рассмотрение которых требует приоритетного учета целостности данного объекта; пример внутренней проблемы предприятия — эффективное управление с учетом особенностей современных условий; внешние проблемы бинарного типа, т.е. проблемы, суть которых связана главным образом с взаимоотношениями между двумя экономическими или социальными субъектами; пример такой проблемы — нарушение ожиданий, связанных с выполнением взятых на себя покупателем или продавцом обязательств; внешние проблемы  $n$ -арного (многостороннего) типа ( $n > 2$ ), т.е. проблемы взаимоотношений между тремя и более субъектами; например, проблемы образования, управления и устойчивости финансово-промышленных групп.

В табл. 3 представлен фрагмент попытки такой структуризации применительно к проблемам предприятия. В заголовке и боковой части таблицы представлено (одно и то же!) множество социальных и экономических объектов, наиболее важных в контексте анализа ожиданий предприятия, а на пересечении столбца и строки записаны проблемы, возникающие в ходе реализации этих ожиданий. В список заинтересованных лиц и их групп не включен целый ряд значимых для предприятия агентов, как внутри (руководитель предприятия, члены совета директоров и др.), так и вне предприятия (банки, региональная администрация, федеральные органы и т.д. Нет в таблице и важных для анализа институциональной роли предприятия разного рода посреднических элементов, чья роль в экономике становится все более значительной.

Взаимные ожидания предприятия и других экономических объектов

№ п/п	Экономические субъекты и подсистемы	Данное предприятие	Отрасль-потребитель	Отрасль-поставщик	Данная отрасль	Участники фондового рынка, акционеры	Коллектив предприятия	Менеджмент предприятия
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Данное предприятие	Цели, проблемы и стратегия деятельности предприятия	Спрос. Платежная дисциплина Вертикальная интеграция Маркетинг. Информированность предприятия о рынке	Контрактная дисциплина. Качество (сырья, оборудования) Цены. Условия платежей	Горизонтальная интеграция Конкуренция	Ликвидность акций предприятия. Инвестиции. Участие акционеров в управлении	Производительность труда. Трудовая дисциплина	Цели менеджмента. Квалификация менеджмента Дисциплина менеджмента
2	Отрасль-потребитель	Контрактная дисциплина. Качество (продукции). Цены производителя, посредника	Проблемы внутри-отраслевой координации. Сырьевая конкуренция Ценовой сговор	Межотраслевые потоки Межотраслевой баланс	Межотраслевые товарно-финансовые потоки. Отраслевая вертикальная интеграция	Котировка акций	Солидарность трудовых коллективов	Коррупция менеджмента предприятия
3	Отрасль-поставщик	Спрос. Финансовое состояние предприятия Платежная дисциплина. НТП Цены Инвестиции,	Межотраслевые потоки. Межотраслевой баланс	Проблемы отраслевой координации. Сбытовая конкуренция. Ценовая политика	Межотраслевые товарно-финансовые потоки. Отраслевая вертикальная интеграция	Котировки акций, вторичная эмиссия	Солидарность трудовых коллективов	Коррупция менеджмента предприятия



1	2	3	4	5	6	7	8	9
		капитальное строительство						
4	Данная отрасль	Проблемы внутриотраслевой координации и конкуренции	Межотраслевые потоки. Межотраслевой баланс. Межотраслевая интеграция	Межотраслевые потоки Межотраслевой баланс Межотраслевая интеграция	Проблемы функционирования и развития данной отрасли	Котировки акций, вторичная эмиссия	Отраслевое профсоюзное движение	Горизонтальная группировка менеджеров
5	Участники фондового рынка, акционеры	Дивиденды Участие акционеров в управлении	Спрос Платежная дисциплина	Контрактная дисциплина Качество (сырья, оборудования) Цены. Условия платежей	Поддержка котировок акций предприятий отрасли	Проблемы корпоративного фондового рынка. Ликвидность акций	Производительность труда Трудовая дисциплина Участие акционеров в управлении	Интересы и цели менеджмента
6	Коллектив предприятия	Занятость. Справедливая и своевременная оплата	Спрос Платежная дисциплина. Вертикальная интеграция	Контрактная дисциплина Качество (сырья, оборудования). Цены. Условия платежей	Отраслевое профсоюзное движение	Ликвидность акций предприятия Инвестиции. Участие акционеров в управлении	Внутренние проблемы коллектива	Учет и защита интересов коллектива. Продвижение кадров
7	Менеджмент предприятия	Система оплаты труда менеджеров Перспективы роста	Спрос Платежная дисциплина Вертикальная интеграция	Контрактная дисциплина. Качество (сырья, оборудования) Цены Условия платежей	Отраслевая группировка менеджеров	Ликвидность акций предприятия Инвестиции. Участие акционеров в управлении	Управляемость коллектива	Социальный статус и обеспечение менеджеров

Использование такой двумерной «шахматной» модели (табл. 3) в отличие от одномерной модели (табл. 2) позволяет ввести и исследовать понятия «прямых», «косвенных» и «полных» связей, аналогичных соответствующим понятиям, применяющимся при анализе межотраслевого баланса или, в более общей форме, в открытой модели «затраты — выпуск» Леонтьева. В проекции на «стратегическую» плоскость элементы табл. 3 образуют основу так называемой *стратегической конфигурации*, компоненты которой должны быть учтены при анализе стратегического потенциала и стратегии предприятия. Использование табл. 3 позволяет также строить стратегию предприятия исходя из комплексного охвата возможных реакций на стратегические решения и по существу составлять «стратегические маршруты», определяющие последовательность управления основными стратегическими факторами.

Как видно из табл. 2 и 3, система взаимных ожиданий (СВО) в принципе предъявляет практически к каждому предприятию требования учета интересов и потребностей весьма значительного количества субъектов, что делает поиск и принятие эффективных стратегических решений по внутренним и внешним вопросам управления достаточно сложными. Существующая на российских предприятиях в виде акционерных обществ структура распределения власти и управления между советом директоров, правлением и собранием акционеров не отвечает задачам создания баланса интересов и фактически поддерживает, как это не раз отмечалось, власть весьма ограниченного круга исполнительной дирекции. Если это так, то соответствующий отпечаток имеют и управленческие решения. Эмпирический анализ подтверждает этот вывод.

Итак, как мы видели, практически каждый действующий субъект экономики находится в фокусе ожиданий со стороны других субъектов и их групп и сам испытывает ожидания в отношении их поведения, возможной реакции на те или иные факторы, в том числе на свои собственные действия. Именно система взаимных ожиданий в совокупности с системой интересов, а не сам по себе институт «общественных институтов», служат базой для формирования (и, соответственно, объяснения) поведения экономических субъектов.

Рассматривая СВО более детально, можно убедиться, что каждый элемент этой системы характеризуется:

- *субъектом* ожидания, т.е. лицом (фиксированной группой или неопределенным множеством лиц), испытывающим данный вид ожиданий;
- *объектом* ожидания, т.е. лицом (группой, неопределенным множеством лиц или состоянием среды), от которых субъект ожидает тех или иных действий или другого изменения состояния;
- *предметом* ожиданий, т.е. ожидаемым состоянием или действиями объекта ожидания;

- *степенью уверенности* субъекта ожидания в реализации предмета надежд;
- *вероятным временем исполнения* ожиданий (*лагом* ожидания);
- *чувствительностью* целевого (т.е. являющегося предметом интереса) поведения или состояния объекта ожиданий по отношению к тем или иным факторам, в том числе действиям субъекта ожиданий (*эластичностью* ожидания по факторам).

В целом, зафиксировав субъект или объект ожидания, можно говорить о *конфигурации ожиданий* как системе отношений на множестве других объектов, рассматривая каждое из них с точки зрения предмета, степени уверенности, лага и эластичности ожиданий.

В зависимости от типа объекта различаются сетевые и средовые ожидания. Если объект ожиданий — конкретное лицо или группа лиц (они могут быть идентифицированы пространственно или функционально), то следует говорить о *сетевых* ожиданиях. Если объект ожиданий — природные, непредсказуемые или неизвестные явления, касающиеся изменения среды функционирования субъекта, то такие ожидания относятся к *средовым*.

Весьма важной является еще одна из характеристик предмета ожиданий между экономическими агентами, на которой необходимо остановиться более детально. Речь идет о степени рациональности ожиданий.

В экономической теории наиболее известны два вида ожиданий в зависимости от их формирования: адаптивные и рациональные (см., например, [17]). Под *адаптивными* понимают ожидания, сформированные субъектом на основе предшествующих ожиданий с учетом их коррекции на уже известную величину ошибки предшествующего прогноза. *Рациональные* ожидания, напротив, основываются на всестороннем учете как прошлой, так и будущей информации, в частности, политики регулирования того фрагмента экономики, состояние которого является или влияет на предмет ожиданий. «Рациональность» ожиданий выражается здесь в том, что субъект не отказывается априори ни от какого источника информации и учитывает ее в соответствии с достоверностью и значимостью.

Позднее было предложено рассматривать и *иррациональные* ожидания, т.е. ожидания, формируемые на базе принципиально неполной информации, точнее, информации, из которой лицом, принимающим решение, сознательно исключена существенная часть. Например, если вам известно множество случаев, когда данное предприятие или банк не выполняли своих обязательств перед покупателями, то надежды на то, что в случае, когда клиентом планируете стать вы, обмана не произойдет, следует отнести к иррациональным. «Закрывать глаза» на возможные и неблагоприятные для данного субъекта исходы — значит находиться в плену иррациональных ожиданий.

Для формирования более операциональных определений было бы желательнó дополнительно уточнить понятия рациональных и иррациональных ожиданий, связав их с понятиями рационального и иррационального поведения экономических субъектов.

Напомним, что *рациональным* считается такое поведение субъекта, при котором он в каждой ситуации принятия решений осуществляет наилучший с точки зрения достижения определенной цели выбор из имеющихся у него возможностей. Насколько соответствует реальности предположение о рациональности поведения экономических агентов? Можно ли считать рациональным ожидание, что тот или иной субъект будет действовать рационально? По нашему мнению, ожидания такого сорта нельзя отнести к рациональным.

Дело в том, что в экономической реальности рациональность поведения реальных субъектов часто нарушается (по некоторым мнениям, она вообще редко встречается в реальности и должна рассматриваться исключительно как научная абстракция, см., например, [18]). Причины прежде всего коренятся в особенностях поведенческой психологии экономических субъектов. При этом дело здесь не только в неполноте имеющейся у субъекта информации и ограниченности возможностей ее переработки, как считает Г. Саймон. Даже предположив наличие полной и легко перерабатываемой субъектом информации, мы можем констатировать, по крайней мере, пять возможных психологических факторов, способных нарушить рациональность принятия решений и поведения субъекта.

1. Нежелание и/или неготовность уяснить и сформулировать целевую установку в ситуации выбора («отвращение к целеполаганию»).

Формулировка цели часто требует от индивидуума значительных и не всегда оправдываемых усилий и затрат. Для экономических субъектов — реальных физических лиц часто просто невозможно или затруднительно выразить истинную цель функционирования в экономической среде, которая позволила бы осуществлять сравнение альтернатив. Целенаправленное, последовательное поведение является уделом сравнительно небольшой части людей. Если же субъектом является организация (предприятие, банк и т.п.), то говорить о цели такого субъекта можно лишь условно.

2. Нежелание осуществлять выбор или нерешительность в осуществлении выбора как действия, последствия которого нельзя обратить вспять («отвращение к необратимому выбору»).

Многим людям свойственно непреодолимое желание немедленно изменить сделанный выбор сразу после его осуществления. Чтобы понять такое поведение, следует учесть, что субъект лишается «свободы выбора» в тот же момент, в котором этот выбор сделан. Для свободолобивых или нерешительных натур необратимые действия, в том числе выбор, крайне неприятны.

3. Нежелание оставаться в пределах известного множества допустимых альтернатив («отвращение к границам»).

Будучи поставленными в положение буриданова осла, многие люди стремятся разорвать круг имеющихся альтернатив, вернуться «на шаг назад», на этап формирования альтернатив и изменить «поле выбора». Многие ощущают дискомфорт при приближении изнутри к границам множества допустимого выбора.

4. Затруднения при сравнении альтернатив («отвращение к рейтинговой деятельности»).

Хорошо известны трудности субъективного формирования транзитивных отношений предпочтения на множестве подлежащих сравнению альтернатив. Некоторые индивидуумы обладают пониженной «разрешающей способностью» сравнения, и альтернативы кажутся им либо несравнимыми, либо неразличимыми.

5. Нежелание остановиться на наилучшем варианте («отвращение к экстремизму»).

Выбор «наилучшего», экстремального варианта для многих индивидуумов представляется опасным, рискованным и не соответствующим их внутреннему побуждению. Как показывают психологические тесты, многие подсознательно стремятся к выбору варианта, находящегося «в верхней трети» шкалы оценок, но никак не наилучшего.

Все эти психологические факторы (в разной степени присущие различным субъектам, но в совокупности охватывающие своим действием, по-видимому, подавляющее их большинство) вынуждают думать, что рациональными следует считать ожидания, предполагающие лишь относительную рациональность поведения партнеров.

Перед тем, как ввести соответствующее понятие более строго, напомним понятие ограниченной рациональности поведения. *Ограниченная рациональность* предполагает выбор если не наилучшего — что может быть или недостижимо ввиду недостаточного информационного обеспечения выбора, или нежелательно ввиду необходимости слишком больших транзакционных издержек на анализ, отбор вариантов и реализацию выбора, — то одного из «удовлетворительных», т.е. достаточно близких в том или ином смысле к наилучшему из вариантов.

Заметим, что оба понятия — и рациональности и ограниченной рациональности поведения — носят, как легко увидеть, статический характер. Иными словами, рассматривается только сама ситуация выбора, в то время как предшествующие и последующие ситуации не входят в круг рассмотрения. Имеет смысл ввести еще одну версию понятия рациональности поведения, непосредственно связанную с динамическим, эволюционно-институциональным подходом к экономическим явлениям и процессам. Под *процедурно рациональным* понимается такое поведение субъекта, при котором выбор осуществляется в соответствии с некоторыми легко за-

поминаемыми и применяемыми правилами, усвоенными и закрепленными в предшествующем опыте индивидуума.

Процедурная рациональность в принципе не отвергает возможность выбора наилучшего или даже наихудшего варианта, однако считает экстремальные — наихудший и наилучший — варианты маловероятными объектами выбора. Дело в том, что, как правило, экстремальные варианты неустойчивы, не являются самоподдерживающимися и не закрепляются при формировании «рутин» — стабильных в долгосрочном плане процедур принятия решений. Выражаясь биологическим языком, такие варианты выбора не дают «потомства» и не воспроизводятся при дальнейшем развитии системы. Это обстоятельство, интуитивно ощущаемое многими, делает более естественными некоторые средние варианты, дающие надежду на устойчивость. Следует еще учесть, что выбор экстремальных вариантов оказывается порой чересчур дорогостоящим для избирающего их субъекта, поскольку реализация таких вариантов требует переориентации имеющегося механизма функционирования, усилий по координации агентов, затрат на информирование, обоснование принимаемого решения и т.д. Вместе с тем «пассионарные», т.е. наделенные повышенной энергетикой субъекты, склонные к экстремистским действиям, иногда демонстрируют выбор и реализацию экстремальных вариантов. Выход за пределы естественного выбора происходит лишь при формировании «эволюционных прецедентов» — решений, сознательно направленных на устойчивое изменение сложившихся тенденций.

Если признать процедурную рациональность выбора наиболее реалистическим способом поведения, то *рациональными* в отношении партнера следует считать такие ожидания, которые предполагают его процедурно-рациональное поведение.

Как уже отмечалось, далеко не все ожидания охватываются рамками рациональных. Однако отказ от рациональных ожиданий может дорого обойтись для экономического субъекта. Если предполагать равновозможными все варианты действий партнера (заниженные ожидания), то для полной и эффективной защиты от любых негативных последствий его действий необходимы весьма высокие затраты (на сбор информации, охрану, составление и контролирование условий контрактов и т.п.). Подобным же образом неучет возможностей оппортунистического поведения (завышенные ожидания) может потребовать высоких издержек для ликвидации негативных для данного субъекта последствий. Таким образом, рациональность ожиданий — в каком-то смысле самая дешевая экономическая политика.

Если речь идет о средовых ожиданиях, то, поскольку изменение состояний среды не имеет целевой направленности, сравнивать их можно лишь по «степени благоприятности» для данного субъекта. Оценивая будущее состояние среды в условиях неопре-

деленности, он ориентируется на ту или иную степень благоприятности исходов. Упрощая картину, можно говорить о минимально, средне или максимально благоприятном для данного субъекта состоянии среды. В этих условиях рациональность субъекта ожиданий проявляется в том, что он предполагает некоторый средний (но не минимальный и не максимальный!) уровень благоприятности будущего состояния среды.

Таким образом, рациональные ожидания связаны с надеждой на процедурно-рациональное поведение партнеров и отказом от ориентации на наилучшее для субъекта ожиданий сочетание неопределенных факторов. Напротив, ожидания, априорно рассчитанные на экстремальное или иррациональное поведение партнеров, следует считать *иррациональными*.

В качестве примеров субъектов, склонных к иррациональным ожиданиям, можно привести Манилова и Собакевича — полярных в каком-то смысле персонажей повести «Мертвые души» Н.В. Гоголя. Если Манилов (в согласии со своей фамилией) демонстрирует завышенные и чрезмерно оптимистические ожидания, то Собакевич, напротив, исключительно негативно относится ко всем известным ему гражданам города, и его ожидания очевидным образом занижены.

Степень уверенности предприятия в реализации объектом адресованных ему ожиданий колеблется в зависимости от контрагента от минимального уровня до полной уверенности (зачастую такого рода ожидания оказываются неоправданными).

Лаг ожиданий в деятельности предприятий по отношению к внешним объектам обычно не превышает года, по отношению к внутренним — носит более долгосрочный характер. (По той же причине, по которой большинство внешних контрактов предприятия носит специфицированный и краткосрочный характер, а большинство внутренних — слабоспецифицированный и долгосрочный.)

Ожидания являются одним из мощных факторов формирования (заметим — и функционирования) современного рынка. Однако, по мнению Л. Мясниковой [16], данный фактор выступает как равноправный с информационным фактором, причем если последний действует через сознание экономического агента, то первый — через подсознание. Нам представляется, что оба эти фактора действуют и на сознательном и на подсознательном уровне, причем ожидания определяют потребность в той или иной информации, в то время как информация, в свою очередь, оказывает влияние на формирование и коррекцию ожиданий. Соотношение между СВО и информационным полем примерно такое же, как между знаниями и данными. Ожидания определяют каналы получения данных, а те, в свою очередь, пройдя определенный процесс и период накопления, формируют новые каналы-ожидания.

Ожидания формируют не *мотив* поведения (эту функцию исполняют *интересы*), а лишь *контекст* появления того или иного мотива, т.е. среду и ограничения на формирование поведенческих мотивов.

Говоря о предмете ожиданий, составляющих основу СВО, можно отметить, что по большей части предметом ожиданий является не столько сама реакция того или иного экономического субъекта на те или иные факторы, в том числе на поведение самого ожидающего субъекта, сколько границы, предельные характеристики такой реакции. Система взаимных ожиданий нарушается, если поведение выходит за предполагаемые границы. Важно понимать, что при этом нарушение СВО в пределах одной бинарной связи может вызвать цепную реакцию нарушений (в качестве примера напомним цепную реакцию обманутых ожиданий из известного стихотворения Е. Евтушенко «Со мною вот что происходит...»). Поэтому в обычной обстановке СВО поддерживается мощным институциональным аппаратом, обеспечивающим ее устойчивость. В условиях экономического кризиса СВО подвергается тяжелым испытаниям.

Следует, наконец, сказать и о том, что систему взаимных ожиданий вовсе не следует воспринимать как некое прокрустово ложе экономики, ограничивающее инициативы экономических агентов. Скорее ее можно сравнить с сетью дорог, проложенных в труднопроходимой местности и облегчающих передвижение. Можно сойти с дороги, но тогда передвижение замедлится и станет дорогостоящим. В.М. Полтерович приводит пример формирования институциональной нормы, рассматривая поведение группы мотоциклистов в необжитой, но обустроенной дорогами местности. Часть мотоциклистов предпочитает левостороннее движение, часть — правостороннее. После первоначального хаоса должно установиться равновесие на базе формирования правил дорожного движения (каких именно — зависит или от преобладания «лево-» или «правосторонних» мотоциклистов или от случайного стечения факторов, вызвавших очередную аварию и/или определивших ее воздействие на мотоциклистов). При этом каждый участник движения *ожидает* от других следования этой норме, а нарушение этих ожиданий хотя бы одним мотолюбителем может оказаться не только губельным для него и других участников движения, но и разрушительным для всей рассматриваемой СВО. Поэтому-то обычно присущая СВО слабая устойчивость компенсируется соответствующими институциональными мерами: появляются законы и регулировщики, следящие за их соблюдением.

Вообще говоря, имеет место следующая закономерность: чем слабее система взаимных ожиданий, тем более сильной должна быть институциональная структура, требующаяся для сохранения стабильного развития общества.



Существенной частью системы взаимных ожиданий является, как упоминалось выше, система взаимного доверия (СВД). По существу доверие одного экономического субъекта по отношению к другому представляет собой ожидание добросовестного (неоппортунистического) поведения последнего в ситуации, когда первый субъект добровольно поставил достижение своих интересов в зависимость от действий второго субъекта (например, передал свои средства в доверительное управление). Нет нужды подробно останавливаться на роли доверия в системе экономических взаимоотношений в рыночной экономике. Доверие инвесторов к структурам-реципиентам, граждан — к руководителям государства, работников предприятий — к их директорам и другие аспекты влияния «фактора доверия» на экономику детально рассмотрены в работе [15]. В этой работе Б.З. Мильнер справедливо отмечает, что «укрепление доверия между экономическими партнерами — прямой путь к снижению совокупных общественных издержек». При этом «для завоевания доверия требуется достаточно много времени и существенных доказательств искренности намерений, добросовестности действий, правомерности принимаемых шагов и решений», в то время как «доверие может быстро сменяться недоверием даже при незначительных сбоях». Таким образом, система взаимного доверия как часть системы взаимных ожиданий (кстати говоря, далеко выходящая за пределы подсистемы *рациональных* взаимных ожиданий) — весьма хрупкая и вместе с тем дорогостоящая для общества структура, так что обращаться с ней следовало бы крайне осмотрительно. К сожалению, на практике социально-экономическая политика на всех уровнях управления — от предприятия до государства в целом — не учитывает необходимость поддержания и укрепления системы взаимного доверия рыночных агентов и системы взаимных ожиданий, основанных на взаимном доверии.

### **Основные положения темы**

1. Предприятие как таковое является в современной экономике России одним из основных институтов организации производства. Вместе с тем состояние подавляющего большинства предприятий трудно признать удовлетворительным.

2. Экономическая сущность предприятия выявляется при сравнении распределенного или проектного способа производства продукции с концентрированным или объектным. Главным отличием предприятия служит осуществление на нем трех взаимосвязанных процессов: производства продукции, ее реализации и воспроизводства использованных ресурсов.

3. Основные и наиболее полно разработанные варианты теоретической модели предприятия (неоклассическая, институцио-

нальная, эволюционная, предпринимательская и «агентская» теория фирмы) не отражают в достаточной степени особенности предприятия как института и нуждаются в модернизации за счет более адекватного учета взаимосвязей основных производственно-хозяйственных и институциональных процессов на предприятии.

4. Введение в научный оборот понятия «души» предприятия вслед за понятием его «генотипа» позволяет раскрыть системную целостность предприятия, определить основные характеристики внутренней сбалансированности предприятия, поставить вопрос о нравственности бизнеса, исследовать роль «резонанса» души лидера и корпоративного духа предприятия в повышении долговременной эффективности деятельности предприятия.

5. Успешная деятельность предприятия неразрывно связана с установлением и реализацией взаимосогласованных действий с другими социальными и экономическими агентами. В число этих агентов входят другие предприятия, потенциальные и реальные работники предприятия, банки, учебные заведения, федеральные, региональные и местные органы управления и власти и т.д.

6. Основой взаимодействия предприятия с другими объектами является система взаимных ожиданий, связывающих предприятие с различными социально-экономическими агентами и их группами.

7. Функционирование предприятия в системе взаимодействий с другими объектами может быть представлено в виде «шахматной» таблицы, которая представляет систему балансов взаимных ожиданий, определяющих устойчивые взаимосвязи между предприятием и другими объектами, а также между самими объектами.

8. Важной для выработки стратегии предприятия является такая качественная характеристика ожиданий, как их рациональность (иррациональность). Показывается, что для агентов российской экономики часто свойственны иррациональные ожидания, нарушение системы взаимного доверия как основы системы взаимных ожиданий.

### **Ключевые термины**

Предприятие  
Состояние российских предприятий  
Определение предприятия  
Теория предприятия (фирмы)  
Неоклассическая теория предприятия  
Инвестиционный проект  
Институциональная теория предприятия  
Генотип предприятия  
«Душа» предприятия  
Система взаимных ожиданий  
Система взаимного доверия

### **Вопросы по теме**

1. Что такое предприятие, каковы основные отличительные черты предприятия?
2. В чем состоит экономическая сущность предприятия?
3. Проиллюстрируйте на примерах достоинства и недостатки проектного способа организации производства новой продукции.
4. Что такое «теория предприятия (фирмы)»? Каковы наиболее известные варианты «теории предприятия (фирмы)»?
5. Какую роль играет понятие «души» предприятия в анализе его производственно-финансовой деятельности?
6. Какие объекты наиболее тесно связаны с деятельностью предприятия?
7. Приведите примеры взаимных ожиданий между предприятием и другими объектами.
8. Какие факторы могут способствовать нарушению рациональности взаимных ожиданий?
9. Какова роль системы взаимного доверия между агентами в функционировании современной экономики?

### **Литература**

1. Гальперин В.М., Игнатъев С. М., Моргунов В.И. Микроэкономика. СПб.: Экономическая школа, 1994. Т. 1; Т. 2, 1998.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
3. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. М.: Экономика, 1997.
4. Львов Д.С., Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Экономика России на перепутье веков. М.: Управление мэра Москвы, 1999.
5. Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
6. Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в экономике России: институциональный этап // Вопросы экономики. 1999. № 4.
7. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986.
8. Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы // Общественные науки и современность. 1997. № 3.
9. Майминас Е.З. Российский социально-экономический генотип // Вопросы экономики. 1996. № 9.

10. *Перотто П. Дж.* Дарвинизм и менеджмент. Милан: Il Sole «24 Ore», 1990.

11. *Клейнер Г.Б.* Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопросы экономики. 1998. № 9.

12. *Клейнер Г.Б.* Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 1.

13. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.

14. *Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. № 3.

15. *Мильнер Б.З.* Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. 1998. № 4.

16. *Мясникова Л.* Рынок и ожидания // Вопросы экономики. 1997. № 11.

17. *Сакс Д., Ларрен Ф.* Макроэкономика. Глобальный подход. М.: Дело, 1999.

18. *Нестеренко А.Н.* Институционально-эволюционная теория: современное состояние и основные научные проблемы. Эволюционная экономика на пороге XXI века. М.: Япония сегодня, 1997.

## **7. СОВРЕМЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*В данной главе рассматриваются институциональные особенности современной корпорации, сопоставляются институциональные специфические свойства зарубежных и российских корпораций, прослеживаются перспективы развития корпоративного сектора в экономике России. Корпорации — сердцевина современной мировой экономики, ее мотор, движущая сила. Глобализация экономики немыслима без развития национального корпоративного сектора, перешагнувшего за последние десятилетия рубежи своих стран и имевшего тенденцию к дальнейшему взаимопроникновению. В главе раскрываются проблемы, сопровождающие становление и развитие корпораций (акционерных обществ), а также излагаются мифы о повышении эффективности производства и появлении эффективного собственника: возникновение корпорации как формы организации бизнеса в первую очередь было продиктовано необходимостью привлечения инвестиций, для чего и был придуман такой финансовый инструмент, как акция.*

### **7.1. Организационно-правовые особенности современной корпорации**

Говоря о корпоративных свойствах, обычно имеют в виду черты, развитые в американских корпорациях — будь то классических (XIX в.) или современных. И это не случайно. Общества, известные в европейских странах под различными названиями — акционерные, паевые, анонимные и др., в США именуются корпорациями. Такого названия и понимания, имея в виду акционерные компании, будем придерживаться и мы. Но дело, разумеется, не только в названии. В американских корпорациях наиболее зримо проявились черты, присущие в той или иной степени многим, неамериканским, корпорациям. Поэтому можно говорить о корпорации вообще, ориентируясь неявно на американский тип корпораций; при необходимости же выделения специфических особенностей, характерных для тех или иных стран, будем подчеркивать национальную принадлежность корпораций. Ситуация здесь сходна с рыночной экономикой. Есть конкретные экономики, но есть и экономика *laissez-faire* — достаточно абстрактная, чтобы служить удобной моделью для представления основ рыночной экономики. Корпорация вообще — это модель; американская, французская, японская, российская и прочие корпорации — это конкретизация (на модельном уровне) исходной модели.

Определим *корпорацию* как акционерное общество, т.е. общество, уставной капитал которого разделен на определенное число

акций. Корпоративные участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью корпорации, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Различают открытые и закрытые корпорации. Корпорация, участники которой могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, является *открытым акционерным обществом*. Оно вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков. Корпорация, акции которой распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, является *закрытым акционерным обществом*. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. В странах с институционально развитой инфраструктурой преобладают открытые корпорации, в странах со слабо структурированными институтами и институциональными отношениями (например, в России) — закрытые.

Основными *преимуществами* корпорации считаются: 1) защита корпорацией своих собственников путем их избавления от индивидуальной юридической ответственности, когда они действуют в качестве корпоративных представителей; 2) ограниченная ответственность акционера, который по определению не может потерять (в случае банкротства корпорации) больше вложенной им доли капитала; 3) возможность передачи корпоративного капитала из рук в руки (владелец капитала может продать свои акции в любое время; в случае смерти акционера его акции могут переходить к наследникам); 4) возможность наращивания объема корпоративного капитала.

К *недостаткам* можно отнести: 1) для корпорации и акционеров — двойное налогообложение (налог с корпорации как с самостоятельного юридического лица плюс налог с дивидендов акционеров — как с физических лиц, так и с юридических держателей акций); 2) для менеджеров — усиленный контроль со стороны государства; 3) для корпорации, участников корпорации и общества — *дискреционное поведение* менеджеров (т.е. поведение, направленное на достижение собственных целей в ущерб общественным или корпоративным целям, — традиционно акцент делается на ущерб, причиняемый держателям акций).

Если перечисленные преимущества и недостатки были характерны для корпораций как прошлого, так и нынешнего века, то последний недостаток приписывается исключительно *современной*

корпорации, и он явился следствием *разделения собственности и управления*, ставшего фактом экономической науки благодаря знаменитому труду американских ученых Берли и Минза [13]. Корпорации, в которых наблюдается дискреционное поведение менеджеров, принято называть *управленческими*.

В основе *разделения собственности и управления* лежит наиболее характерная черта больших корпораций — огромное число акционеров. Последних часто называют собственниками, хотя таковыми они не являются. Если уж быть юридически строгим, то собственником корпорации выступает сама корпорация. Действительно, акционеры объединяют свои финансовые ресурсы в рамках корпорации, которая в процессе *инкорпорирования* становится неодушевленной, но личностью — *юридическим лицом*. Кстати, само слово «корпорация» (от лат. *corpus* — тело, личность) содержит намек на это. Как юридическое лицо, отличное от любого физического лица, корпорация может владеть собственностью, привлекать или привлекаться к суду, заключать договора. Почему же акционеров нередко продолжают называть собственниками? Дань ли это традиции, когда предприниматель, собственник и менеджер являлись одним лицом, либо это делается сознательно с целью затуманить существо дела? На наш взгляд, и то, и другое.

Принято считать, что корпорация возникла с целью повышения эффективности производства. Это достаточно распространенный миф, мало общего имеющий с действительностью — как с западной, так и с российской. На самом же деле целью возникновения корпорации было привлечение дополнительного капитала, прежде всего денежного, для чего был придуман специфический финансовый инструмент — акция. Так было на Западе, так было, разумеется, с поправкой на множество конкретных нюансов и реляций, и в других странах, включая Россию. Это не значит, что мотив привлечения капитала был единственным, и он исключал наличие других мотивов. Сказанное следует понимать в том смысле, что мотив акционирования как средства повышения эффективности производства чаще всего использовался его инициаторами для прикрытия собственных целей, как правило, отличных от целей декларируемых. Подобная практика в России наряду с другими разрушительными действиями реформаторов завела экономику в трясины институциональных ловушек [6].

С институциональной точки зрения в корпорации (фирме) в первую очередь значима не ее производственная деятельность, а то, что называется «пучком контрактов». То новое, что привносит корпоративная форма предприятия, заключается в появлении особой группы участников контрактных отношений — акционеров. Это смещение акцента имеет далеко идущие последствия. Если в классической капиталистической фирме основная коллизия имела место между трудом (наемными работниками) и капиталом (владель-

цами капитала/фирмы), то в корпорации на первый план выходит коллизия между менеджментом (менеджерами — особой группой наемных работников) и капиталом (акционерами — поставщиками капитала для фирмы).

Зададимся теперь вопросом: если акционеры, строго говоря, не являются собственниками, то кто же они такие? Может, просто инвесторы?

Пожалуй, хотя инвесторы довольно-таки специфические. Вот что пишет известный специалист в области управления П. Друкер: «Наиболее важный вопрос, поднятый с развитием пенсионных фондов (и других институциональных инвесторов) как главных поставщиков капитала и большинства собственников крупных предприятий, заключается в роли и функции, которую они выполняют в экономике. Их развитие делает устаревшим все традиционные способы управления и контроля над крупными предприятиями. Это заставляет нас переосмыслить и переопределить корпоративное управление» [16]. Вывод Друкера сводится к тому, что в современных условиях надо вести разговор не о собственниках, как это делали Берли и Минз, а об инвесторах.

Необходимо различать корпорацию (акционерное общество) и держателей акций. С одной стороны, имеется акционер — собственник акции. Это его личное имущество. Подтверждением наличия акции является сертификат акции. С другой стороны, имеется корпорация, у которой могут быть собственные интересы, причем эти интересы могут в свою очередь не совпадать с интересами менеджеров. Такова реальность.

К сожалению, в моделях описания корпоративного поведения эта реальность не всегда учитывается. Возьмем, к примеру, наиболее популярную модель для представления взаимоотношений акционеров и менеджеров — «принципал — агент». Она имеет несомненные достоинства и позволяет трактовать акционеров, в соответствии с англо-американской традицией, в качестве собственников корпорации, несмотря на то, что юридически они являются лишь собственниками своих акций, но отнюдь не имущества корпорации. Однако в методологическом плане применение этой модели не выдерживает критики, поскольку она полностью игнорирует, может быть, наиболее существенную характеристику корпорации — то, что она сама является самостоятельным игроком, принципиально не сводимым к остальным игрокам — участникам контрактных отношений. В качестве модели, претендующей на адекватное описание реальности, можно указать на органическую модель корпоративного поведения.

Рассмотрим подробнее *организационные особенности* корпорации. На практике встречается большое разнообразие форм организации корпоративного бизнеса, которые можно отнести с той или иной степенью уверенности к одной из следующих базовых форм: уни-



тарной (У-форма, или У-структура), холдинговой (Х-форма, или Х-структура), мультидивизиональной (М-форма, или М-структура). Следует иметь в виду, что в настоящее время встречаются организационные инновации, не сводимые к отмеченным базовым формам. О них мы поговорим отдельно. Важную роль для понимания современной корпорации играет М-форма, на что следует обратить особое внимание.

*Унитарная (У) форма.* Название этой формы принадлежит Оливеру Уильямсону [22, 24], который понимает под ней традиционную организацию фирмы по функциональному признаку. Ряд характеристик У-формы делают ее интересной с экономической точки зрения. Прежде всего нельзя напрямую наблюдать и измерять вклад функциональных подразделений фирмы в корпоративную прибыль. Для получения необходимых для функционирования подразделений ресурсов их руководители торгуются между собой. Поскольку статус руководителя определяется в значительной степени размерами подразделения и его важностью, то руководитель подразделения стремится максимизировать свою долю корпоративных ресурсов. При этом соображения эффективности не принимаются во внимание. Чтобы оправдать наличие избыточной численности кадров в подразделении, его руководитель стремится набрать дискреционные инвестиционные проекты.

Рассматривая такое поведение руководителей подразделений единой унитарной фирмы в контексте провалов рынка, О. Уильямсон приходит к выводу, что рынки продуктов и капитала неадекватно дисциплинируют фирмы, не придерживающиеся максимизации прибыли. Он разделяет тезис Берли и Минза [13] об отделении собственности и контроля и в манере, свойственной литературе по дискреционному управлению [11, 12, 19], полагает, что высшие руководители максимизируют функцию управленческой полезности при условии, что декларируемая прибыль не должна падать ниже приемлемого для акционеров уровня.

В более поздних работах Уильямсон [21, 23] утверждает, что хотя рост и является основной целью деятельности предприятия с У-формой, сама природа последней ставит преграды для диверсифицированного роста. Причины этого вскрыты еще А.Д.Чандлером-младшим в знаменитой работе о стратегии и структуре американских предприятий [14]. Уильямсон не просто соглашается с Чандлером, что наиболее естественной реакцией на подобные трудности является переход к М-форме, но и делает шаг вперед, фокусируя внимание на корпоративном поведении после организационного сдвига.

Итак, У-форма представляет собой традиционный тип организации фирмы по функциональному признаку. Организационные особенности функциональной фирмы общеизвестны: она имеет несомненные преимущества перед линейной формой, но в целом

уступает штабной, проектной, матричной, дивизиональной, сетевой и иным типам внутрифирменной организации бизнеса.

Недостатки У-формы объясняются тем, что присущие централизованной, разделенной на отделы по функциональному признаку, компании слабые стороны могут стать опасными при возрастании объема административных задач, решаемых высшими менеджерами, до таких размеров, что они будут не в состоянии эффективно выполнять свои обязанности. Рассматривая ситуацию с У-формой в историческом плане, Чандлер отмечает, что она «стала следствием того, что операции компании заметно усложнились и решение новых проблем координации, оценки экономических результатов и разработки деловой политики превысили физические возможности немногочисленных высших менеджеров в одновременном осуществлении долгосрочной, предпринимательской и краткосрочной операционной административной деятельности» [14, с. 383].

На языке транзакционной концепции изложенное можно представить следующим образом: «Возникновение перегрузок в обмене информацией в рамках» У-формы означает «появление ограничений на рациональность менеджеров, в то время как преследование функциональными отделами (продаж, инженерным, производственным) подцелей» выступает в определенной мере «проявлением оппортунизма» [8].

Представляют интерес особенности У-формы с экономической точки зрения.

Во-первых, это невозможность непосредственного наблюдения и измерения вклада функциональных подразделений фирмы в корпоративную прибыль. Во-вторых, это размещение ресурсов по функциональным подразделениям в зависимости от активности их руководителей. В-третьих, это прямая связь между статусом руководителей подразделений и размерами последних, что влечет руководителей к поведению, в основе которого лежит установка на максимизацию доли корпоративных ресурсов, предназначенных вверенным им подразделениям. В-четвертых, это тенденция к росту фирмы за счет роста размеров подразделений без учета фактора эффективности. В-пятых, это стремление руководителей подразделений к получению разного рода дискреционных инвестиционных проектов, оправдывающих наличие в подразделениях избыточного численного состава персонала.

Рассматривая такое поведение в контексте рыночной недостаточности, можно заключить, что фирмы, не придерживающиеся правила максимизации прибыли, не в полной мере дисциплинируются рынком продуктов и капиталов. Менеджеры по существу придерживаются дискреционного поведения: максимизируют функцию управленческой полезности при условии, что декларируемая прибыль не должна падать ниже приемлемого для акцио-

неров уровня. По Уильямсону, функцию полезности обуславливают три фактора:

- расходы на поддержание сверхнеобходимого числа кадров;
- известная степень управленческой инертности;
- определенная доля дискреционных инвестиций.

Позднейшие работы Уильямсона [21, 23] и других исследователей уточняют наше представление об особенностях У-формы. Так, Уильямсон, отмечая рост унитарной фирмы в качестве ее основной цели, указывает на то, что само существование У-формы является помехой для диверсифицированного роста. Отсюда — один шаг до признания необходимости поиска организационных форм, адекватных, в частности, фирмам, придерживающимся стратегии диверсификации. Адекватны корпоративной организации X- и M-формы, о чем свидетельствует опыт американской и шире — западной промышленности.

*Холдинговая (Х) форма.* Холдинговая компания — это компания, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других фирм с целью контроля и управления их деятельностью. Механизм контрольного пакета акций дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль над соблюдением интересов больших корпораций или ускорять процесс диверсификации. При этом размеры холдинга могут быть намного меньше размеров подконтрольных фирм; последние образуют пирамиду, на вершине которой расположена холдинговая компания.

Холдинги — это не просто компании, в задачу которых входит приобретение акций или капитала одной или нескольких фирм с целью получения дивидендов от участия в них. Данный термин не применяется к классу компаний, имеющих маленькое долевое участие в капитале фирм, в которых они заинтересованы, но которые им неподконтрольны. По определению миссия холдинга — осуществление функции контроля, акции же являются средством реализации контрольной функции. На практике не все холдинги предстают в чистом виде, сводимом к обладанию акциями, управлению действиями и получению и перераспределению дивидендов дочерних фирм. Так называемые смешанные холдинги, помимо чисто холдинговых (контрольных) функций, осуществляют стратегическое руководство производственной деятельностью подконтрольных им фирм. Холдинговая компания, занимающаяся коммерческой деятельностью, естественно, будет иметь на своем балансовом счете, вдобавок к акциям в дочерних предприятиях, активы, обычно присущие торговым концернам: здания, недвижимость, капиталы, дебиторы, наличные средства и др., в то время как в случае с чистой холдинговой компанией ее будут интересовать только активы в дочерних компаниях в виде инвестиций в акции, авансы по ссуде или текущий счет.

Первые холдинги возникли в США в конце XIX в., когда для централизации участия в капитале других компаний стали образовываться чистые холдинговые компании. Популярными в конце XIX — начале XX вв. холдинги заметно отличались от современных холдинговых компаний. Ускорение процессов концентрации и централизации производства и капитала, развитие интернационализации капитала и диверсификации производства, создание замкнутых экономических группировок, усиление вывоза капитала — все это привело к широкому распространению холдингов как эффективных средств контроля финансовых и промышленных центров за деятельностью своих многочисленных филиалов и дочерних фирм.

Современные холдинги часто выступают в форме конгломератов, которые в конце 70-х — начале 80-х годов прошли этап серьезной реорганизации, разукрупнения и оздоровления. Такой взгляд на холдинги, однако, разделяется не всеми. Некоторые считают, что холдинги просуществовали сравнительно недолго и исчезли еще в 20-х годах XX в., а потому отождествление их с конгломератами неправомерно. Такое утверждение, однако, представляется довольно радикальным. Действительно, в 20-х годах XX в. столетия произошли серьезные изменения в организационной системе корпораций, и многие холдинги трансформировались в мультидивизиональные структуры. Но, во-первых, многие — это не означает, что все, а во-вторых, М-форма — это явление организационного плана, а Х-форма — организационно-правового. В отраслевой классификации «холдинг» фигурирует как сфера деятельности, при этом соответствующая холдинговая компания может быть организована и в Х-форме, и в М-форме (на их организационных различиях остановимся ниже). Возвращаясь к конгломератам, укажем, что они представляют собой более сложные по сравнению с ранними холдингами организации, возникшие на волне слияний 60-х годов, и не просто выжившие, но и развившие в себе лучшие черты современной менеджерской революции. Многие корпорации предпочитают стать конгломератами, чтобы расширить сферу своей деятельности, занимаясь производством и сбытом продукции, совершенно отличной от той, которой они первоначально занимались. Расширение деятельности может проводиться путем покупки уже существующих компаний в самых различных сферах экономики. Приобретая контрольные акции конкурирующих мелких компаний с более низкой квалификацией менеджмента, материнская компания надеется превратить их в прибыльные предприятия благодаря хорошему управлению и, возможно, дополнительным инвестициям. «Не класть все яйца в одну корзину» — вот основной принцип, которым руководствуются инициаторы превращения холдинга в конгломерат.

Холдинговые компании могут быть созданы в любой форме, допускаемой законодательством стран, регистрирующих их. В пра-

*вовом* отношении холдинговые компании не имеют юридического признака как такового и руководствуются инструкциями устава организации точно таким же образом, как, например, те или иные общества с ограниченной ответственностью. Наиболее распространенные юридические формы: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, единоличные компании, государственные организации.

Так, в Германии холдинги выступают преимущественно в форме акционерного общества (по-немецки АГ), но нередки и случаи их создания в форме общества с ограниченной ответственностью (по-немецки ГМБХ). При этом деятельность холдингов в форме АГ регулируется законом об акционерных обществах 1965 г., а холдингов в форме ГМБХ — законом об обществе с ограниченной ответственностью 1892 г.

Во многих развитых странах распространены холдинги в форме государственных предприятий. В Италии, например, таковыми являются крупнейшие холдинги: ИРИ, ЭНИ и ЭФИМ. Примечательно, что ИРИ и ЭНИ входят в список 50 крупнейших по обороту корпораций мира. В Австрии холдинги контролируют 18% занятой рабочей силы, 22% промышленного производства, 14% инвестиций в производство.

За последние два-три десятилетия государственные холдинги получили распространение и в развивающихся странах. Крупные государственные холдинги действуют, например, в черной металлургии Индии (холдингу «Стил оторети оф Индия» принадлежат акции 12 государственных компаний в угольной промышленности и внешней торговле).

Регулирование деятельности холдингов осуществляется посредством специальных законодательных актов либо, при их отсутствии, с помощью законодательства, имеющего отношение к юридическим формам холдинговых компаний.

Так, в Германии вследствие отсутствия специального законодательства (кроме антикартельного закона) по холдингам регулирование создания и деятельности холдинговых компаний осуществляется посредством законов об акционерном обществе и/или об обществе с ограниченной ответственностью. Напротив, в Новой Зеландии и Австралии имеется давняя традиция регулирования холдингов с помощью специального законодательства.

Цели создания холдингов следующие:

- консолидация различных предприятий в отношении налогов. Ее механизм таков: между холдингом и его предприятием заключается договор об отчислениях, вследствие чего прибыль либо убытки предприятий переводятся непосредственно на холдинговую компанию. Эта простая операция позволяет холдингу учитывать убытки одного предприятия и прибыли другого для уплаты налогов с оставшейся части прибыли;

- создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния предприятий под эгидой холдинговой компании;
- проникновение через посредничество холдинговых компаний в производство и сбыт различных товаров;
- проведение единой политики и единого контроля над соблюдением общих интересов больших корпораций;
- ускорение процесса диверсификации;
- в случае наличия промежуточных холдингов в структуре ТНК целями их создания являются: минимизация налога на дивиденды; аккумулирование прибылей иностранных филиалов, консолидация поступающих из разных стран дивидендов с целью усреднения ставок их налогообложения и максимального использования договоров о предотвращении двойного налогообложения; минимизация воздействия валютного контроля на прибыль ТНК;
- централизация участия в капитале других компаний.

Преимущества и недостатки холдингов определяются тем, что они противопоставляют конкуренции эффективную альтернативу — объединение, консолидацию. Но это же во многом предопределяет их недостатки. Поэтому на практике лучшие шансы у тех компаний, которые находят золотую середину и используют плюсы консолидации при одновременной нейтрализации минусов, источником которых является отсутствие внутри холдингов конкуренции.

Преимущества холдингов заключаются в: 1) использовании эффекта масштаба; 2) достижении большей, по сравнению с другими формами, эффективности в международном движении капитала; 3) выполнении роли буфера, ослабляющего воздействие государства на предприятия, и т.д. К недостаткам можно отнести: 1) стремление к монополистическому либо олигополистическому поведению; 2) тенденцию к политизации, бюрократизации, злоупотреблению контрольно-управленческими функциями; 3) искусственное поддержание нерентабельных предприятий за счет рентабельных; 4) невозможность достаточно четко проследить перераспределения фондов между своими предприятиями; 5) отсутствие в таких странах, как Россия, достаточного резерва квалифицированных управленческих кадров.

*Мультидивизиональная (М) форма.* Большое внимание М-структуре уделяет О. Уильямсон, видя в ней не без оснований наиболее существенную организационную инновацию XX в. Во многом именно благодаря его усилиям, достоинства М-формы стали достоянием широкой научной общественности. Хотя появление М-структуры относится к 20-м годам XX в., но интерес к ней проявился — как в научном, так и практическом плане — лишь в 60-х годах. По времени это совпадает с проявлением интереса к трансакционной концепции, заложенной в трудах Р. Коуза еще в 30-х годах. И это не случайно.

Главными создателями М-структуры считаются П.С. Дюпон и Ф.П. Слоун, а фирмы-пионеры — *Дюпон и Дженерал Моторс*. Поводом для обращения к организационной инновации в обоих случаях явилась «неспособность организации в условиях старой структуры бороться с неудачами в бизнесе» [8, с. 446]. Правда, исходные позиции у обеих корпораций были различными. Но они обе пришли к М-форме, которая «подразумевала создание полуавтономных производственных отделений (как правило, со статусом «центров прибыли»), сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку» [8, с. 447-448].

По существу, наличие многих центров прибыли является необходимым условием эффективного функционирования (на принципах самокупаемости и с оценкой результатов деятельности по показателю прибыли от использования выделенных им центральной компанией ресурсов) М-формы. В рамках определенной центром стратегии дивизионы вольны поступать вполне самостоятельно. При этом нельзя рассматривать М-форму как простую декомпозицию У-формы. Налицо серьезное перераспределение стратегических и тактических функций корпорации. Руководящим органом в М-форме, по Дюпону и Слоуну, стала специально созданная генеральная дирекция, «в которой работали ряд могущественных генеральных управляющих и многочисленный штат советников и финансистов» [15, р. 460], «отслеживающих экономические результаты отделений, распределявших ресурсы между ними и занимавшихся стратегическим планированием» [8, с. 448].

К основным причинам успеха М-формы Чандлер [14, с. 382-383] относит освобождение «управляющих, ответственных за судьбу всей компании, от более рутинной операционной деятельности», предоставление им времени, информации и даже психологических условий «для занятия долгосрочным планированием и оценкой результатов функционирования фирмы». Такие общие стратегические решения, как «распределение имеющихся и приобретение новых ресурсов», оказываются в М-форме «сосредоточенными в руках команды высших управляющих общего профиля». Генеральный менеджер, «избавившись от операционных обязанностей и необходимости выработки тактических решений», больше не стремится выражать интересы одного из подразделений организации, как это имеет место в У-форме.

В М-форме следует особо отметить свойства, присущие рынку капиталов в миниатюре. «В отличие от холдинговой компании (которая также имеет дивизиональную структуру, но с маленькой генеральной дирекцией, и, следовательно, есть не что иное, как «корпоративная оболочка» компании), — подчеркивает О.Уильямсон, — М-форма организационного построения располагает также возможностями стратегического планирования и распределения

ресурсов и механизмом мониторинга и контроля за структурными подразделениями». Итогом этого является «эффективное распределение финансовых ресурсов компании между отделениями и дифференцированное применение инструментов внутрифирменного стимулирования и контроля» [8, с. 443].

Функцию распределения ресурсов, свойственную рынку капиталов, и функцию контроля в корпорации с М-формой организации отмечают также Хефлебауэр [17] и Алчиан [9].

Практическая реализация М-формы организационного построения может зависеть от многих факторов: уровня и специфики корпоративной культуры, стратегических целей корпорации и ее миссии, вида корпоративной структуры («банковская» либо «промышленная» деловая группа, стратегический альянс, концерн, консорциум, фрэнчайзинг) и т.д. Так было при возникновении М-формы, так обстоят дела и сейчас.

*Прочие организационные формы* (структуры) являются модификациями базовых корпоративных структур. Так, У-форма может сочетать в себе элементы линейной, штабной, функциональной форм. Дальнейшее их развитие в матричную или проектную формы приближает их к М-форме. Многообразны также конкретные проявления Х-формы.

Из новейших форм следует отметить развиваемую в теории сетевой индустриальной организации (СИО) форму. В. Дементьев [2], рассматривая сетевые структуры с точки зрения их пригодности для целей группирования предприятий, отмечает некоторые свойства и характеристики сетей:

- объективный, по мнению ряда исследователей, характер перехода к сетевой организации бизнеса в индустриально развитых странах;
- ориентация на ослабление роли акционерных связей между группирующимися предприятиями;
- расширение в рамках теории СИО аргументации использования в экономике отношений, занимающих промежуточное положение между чисто рыночными и внутрифирменными связями;
- усиление роли инновационного и информационного начал в экономическом развитии.

Эти характеристики СИО, однако, «не дают уверенности в способности сетевой организации эффективно утилизировать генерируемую новую информацию, обеспечивать отвечающий ей ресурсный маневр. Вопросы выработки и реализации индустриальной сетью некоторой стратегии развития оказались оттесненными на задний план в исследованиях СИО, что вряд ли оправдано в контексте инновационной конкуренции» [2].

Для придания тенденции перехода от деловых групп к сетевому типу интеграции универсального звучания, видимо, пока нет серьезных оснований. Нерешенным остается также вопрос, на который



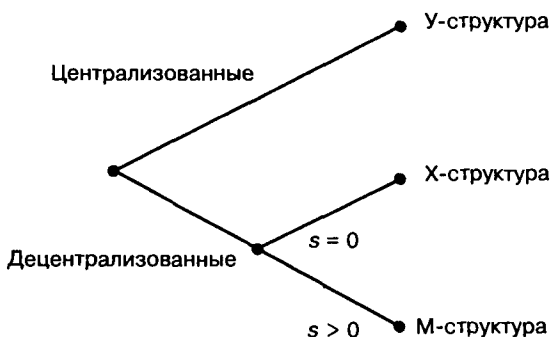
обращает внимание В. Дементьев, а именно — сопоставление СИО и ФПГ в условиях крупных структурных сдвигов. Здесь важно учесть такие свойства экономической системы, как состояние реального сектора экономики, потребность промышленных компаний во внешнем финансировании. Ясно, что имеется прямая связь между собственными инвестиционными ресурсами промышленных компаний и доступностью для СИО освоения крупных новых ниш рынка. Некритическая ориентация на сетевую организацию корпоративных структур может привести к сбоям в структурных сдвигах.

В завершение сопоставим базовые организационные формы современной корпорации. По аналогии со своей же схемой классификации контрактов О. Уильямсон дает схему классификации трех базовых организационных форм (рис. 5).

Представленные на рис. 5 организационные структуры различаются, во-первых, технологией обработки информации (централизованная или децентрализованная) и, во-вторых, наличием или отсутствием «защитного» управления. Организационными аналогами вариантов А, В и С служат соответственно У-, Х- и М-структуры управления.

В У-структуре используется централизованная технология обработки информации. Для крупных корпораций эта технология не самая лучшая, ибо исходя из выполнения обязательных предварительных условий (в ситуации с технологиями обработки информации такими условиями являются размер фирмы и сложность ее операций) и допущения отсутствия оппортунизма, можно утверждать, что наилучший результат принесет использование децентрализованной технологии.

В Х-структуре с технологией дела обстоят лучше, поскольку она децентрализована, но защиты от рисков оппортунизма в этой



**Рис. 5.** Альтернативные организационные решения

структуре нет. Между тем, если не выработаны гарантии предотвращения развития оппортунистического поведения, преимущества, предоставляемые децентрализованными технологиями, не будут реализованы. В ситуации, когда сформированные для осуществления сделки непеременяемые активы подвергаются опасности, условие  $s = 0$  означает не что иное, как отказ от гарантий выполнения контракта.

В М-структуре также используется лучшая (децентрализованная) технология обработки информации, к тому же она защищена от рисков оппортунистического поведения участников сделки. Именно благодаря такой защите и реализуются полностью преимущества децентрализованной организации в М-структуре.

## 7.2. Сравнительные характеристики корпоративной формы предприятия в России и за рубежом

К изучению специфики корпоративной формы предприятия можно подходить под разными углами зрения. Сосредоточимся на круге проблем, относящихся к понятию *корпоративное управление*, которое является центральным для уяснения смысла корпоративной формы организации и функционирования предприятия. Казалось бы, понятие корпоративного управления должно было возникнуть с появлением корпораций, но это не так, вернее, не совсем так. Разумеется, и управление, и связанные с ним проблемы существовали и раньше, но, во-первых, по своей сложности эти проблемы не могли сравниться с современными проблемами корпоративного управления и, во-вторых, — и что особенно важно — смысловая нагрузка понятия заметно отличалась от нынешней. Это различие хорошо передается средствами английского языка: понятию *corporate governance* от силы 20-30 лет. Еще раз подчеркнем, это не значит, что корпорации было чуждо управление (*management*), появление которого было вызвано к жизни самим фактом возникновения корпорации — наиболее яркой организационной инновации XIX в. в области экономики и бизнеса. Тем не менее, замена слова *management* на слово *governance* представляется нам знаковой: это не просто игра слов, это — отражение реальных сдвигов в теории и практике корпоративного управления, в эволюции наших взглядов на природу корпоративного управления.

Проблемы корпоративного управления во времена, предшествующие появлению понятия *corporate governance*, решались в рамках коммерческого права, на его периферии. Ныне времена изменились, и корпоративное управление оказалось в центре внимания экономистов и политиков, причем не только в странах англосаксонской традиции, но и во многих странах континентальной Ев-

ропы, Японии, странах Тихоокеанского региона. Проблемам корпоративного управления начинают уделять все большее внимание также в России.

В развитых странах повышенный интерес к корпоративному управлению вызван переосмыслением его места и роли в функционировании корпораций, в то время, как в России — становлением и развитием корпоративного сектора экономики. Нам приходится одновременно осмысливать и свой небольшой и переосмысливать западный, уже значительный по срокам, опыт корпоративного управления. Этот опыт касается прежде всего игроков — участников корпоративных отношений и правил и регуляторов игры — институтов.

Для институционального осмысления корпоративного управления следует обратиться к истории появления в российской экономике корпоративного сектора. С началом перестройки и последовавших за ней реформ в России стали возникать частные предприятия (преимущественно в сфере малого бизнеса), а прежние социалистические предприятия стали акционироваться, превращаясь тем самым в корпорации. Юридически они действительно корпорации (со статусом акционерных обществ), но ввиду чрезмерной концентрации акций в руках у немногочисленного слоя новоиспеченных собственников (многие из которых работают «по совместительству» директорами и руководителями предприятий) экономическое поведение таких корпораций во многом аналогично поведению классических капиталистических предприятий эпохи свободного предпринимательства. Если не считать вновь образовавшиеся предприятия, то организационные преобразования у нас произошли по схеме: социалистические (непредпринимательские) → предприятия капиталистические (предпринимательские) корпорации.

Интересно сравнить эту схему с западной схемой организационно-институциональной эволюции предприятий: частные предприятия (XIX в.) → «предпринимательские» корпорации (первая половина XX в.) → «общественные» корпорации (вторая половина XX в.). Разумеется, не все западные страны развивались строго по такой схеме. К ней нужно подходить скорее как к тенденции, которая выразилась в различных странах по-разному.

По своему смыслу корпорации, обозначенные нами как предпринимательские и общественные, ассоциируются с различными системами корпоративного управления: системой «инсайдеров» и системой «аутсайдеров», системой «участников» и системой «соучастников». Если в первой модели корпоративного управления (континентальная Европа и Япония) максимальный объем контроля остается за «внутриними» владельцами, то во второй (США и Великобритания) функции владения и контроля осуществляются внешними инвесторами.

Обе системы хорошо себя зарекомендовали, продемонстрировав на практике высокую степень эффективности, которая проявилась не сама по себе, а в соответствующей институциональной среде. Отсюда следует *вывод*: если в качестве ориентира для реформирования российских предприятий будет выбрана одна из них, то вместе с ней должна быть выбрана и вся совокупность соответствующих институтов. Подчеркнем, что речь идет об ориентире, о тенденции, поскольку перенимать весь формат институтов в принципе нереально.

Обратимся к двум основным моделям корпоративного управления — *внутренней и внешней*.

Модель *внутреннего* управления используется в тех странах, где акции корпораций сконцентрированы в собственности одного лица или группы лиц (например, ФРГ), а модель *внешнего* управления — в странах, где право управления размыто между значительным количеством лиц и организаций (например, США). Указанные модели не всегда представлены в чистом виде. Многие страны тяготеют с разной долей вероятности к одной из них. Зачастую модель корпоративного управления представляет собой комбинацию моделей внутреннего и внешнего управления, в которой сочетаются черты как немецкой, так и американской модели. Особый интерес представляет японская модель корпоративного управления, ознакомление с которой может оказаться полезным для развития корпоративных отношений в российских предприятиях.

К сильным сторонам американской модели относятся дисциплина и четкость, японской — снижение оппортунизма и прямое воздействие собственника, немецкой — распределение риска между многими участниками, совместная выгода. К слабым сторонам американской модели можно отнести ее относительную неэффективность, японской — сопротивление изменениям, немецкой — замедленную реакцию.

Если расширить спектр анализируемых стран, то для учета их специфических особенностей в модели корпоративного управления нужно будет внести соответствующие корректировки.

Взаимоотношения игроков, участвующих в корпоративном управлении, представим для наглядности схематически на рис. 6–8 [20].

В качестве сравнительных характеристик корпоративной формы предприятия выбраны наиболее релевантные, с точки зрения осуществления корпоративного управления, черты и признаки. К ним относятся: 1) власть или суверенитет (кто осуществляет контроль над корпорацией?); 2) контроль над менеджментом (в чьих интересах осуществляется этот контроль?); 3) механизм воздействия на менеджмент (каким образом можно дисциплинировать управляющих?); 4) характер связей между частями корпорации; 5) характер межотраслевых (финансово-промышленных) связей; 6) природа фирмы; 7) система корпоративных ценностей; 8) конкурен-

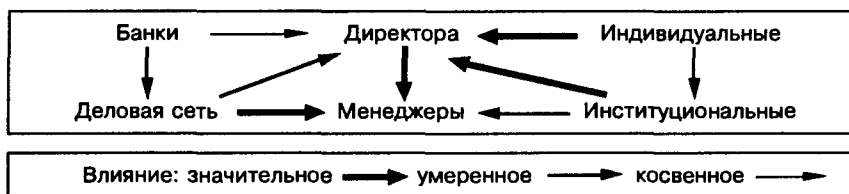


Рис. 6. Влияние игроков на корпоративное управление в США



Рис. 7. Влияние игроков на корпоративное управление в Японии

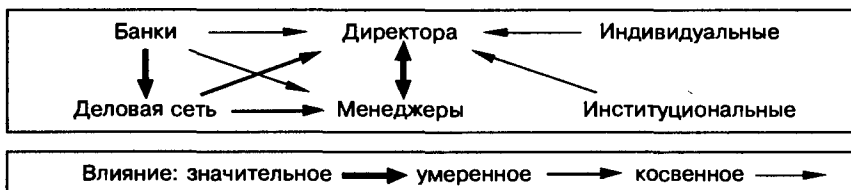


Рис. 8. Влияние игроков на корпоративное управление в ФРГ

ция (между кем?); 9) важность фондовых рынков; 10) акционеры (какой тип акционеров доминирует?); 11) институциональная природа фирмы; 12) состав совета директоров; 13) контракты (какие контракты преобладают?). Характеристики оцениваются по трехбалльной системе: наличие доминирующего признака, умеренное наличие признака и его отсутствие, для чего в табл. 4 используются соответственно обозначения «+», «(+)» и «-».

При сопоставлении различных форм корпоративного управления следует помнить, что они могут различаться, как минимум, по двум институциональным аспектам: *формальному* (организационно-правовой статус корпорации) и *неформальному* (конвенциональное, традиционное восприятие места и роли корпорации в обществе).

Приведенные в табл. 4 микроэкономические характеристики могут быть дополнены макроэкономическими, а также социальными, политическими, культурными, историческими и другими институциональными характеристиками, влияющими в той или иной мере на природу корпоративных отношений и построений.

## Модели корпоративного управления в различных странах

Характеристики	США, Анг- лия	ФРГ, Авст- рия, Шве- ция	Фран- ция	Япо- ния	Рос- сия	Юж- ная Корея
1	2	3	4	5	6	7
1. Высшая власть (суверенитет): • акционеров (монизм); • акционеров и работников (дуализм), • всех соучастников (плюрализм); • прочее	+	+	+	+	+	+
2. Контроль над менеджментом: • в интересах акционеров; • в интересах соучастников; • прочее	+	+	+	+	+	+
3. Менеджмент дисциплинируется с помощью: • ухода акционеров (продажа акций); • враждебных захватов (рынок корпоративного контроля); • голосов; • прочее	+	+	+	+	+	+
4. Поощряются: • кросс-холдинги; • переплетающиеся директораты; • прочее	-	+	+	+	+	+
5. Поощряется тесная связь между промышленностью и финансами	-	+	+	+	-	+
6. Фирма: • классическая (капиталистическая, предпринимательская); • прочее	+	+	+	+	+	+
7. Система ценностей. • индивидуалистическая; • сотрудничество и согласие; • коммунитарная; • прочее	+	+	+	+	+	+
8. Конкуренция: • атомистическая; • межгрупповая; • прочее	+	+	+	+	+	+

1	2	3	4	5	6	7
9. Фондовые рынки важны	+	-	-	-	-	-
10. Акционеры:						
• индивидуальные;	+		+			
• институциональные;	+		+			
• банки (универсальные, как в ФРГ);		+	+			
• прочее				+	+	+
11. Фирма:						
• как пучок контрактов;	+	(+)	(+)	(+)		(+)
• как производственная функция;	(+)	+	+	+	+	+
• прочее					(+)	
12. Совет директоров:						
• в основном из акционеров;	+					
• из акционеров и работников;		(+)				
• из участников;		(+)		+		+
• прочее					+	
13. Контракты:						
• классические;	+		+			
• реляционные («отношенческие»);		+		+		+
• прочие					+	

Так, один и тот же состав институтов может быть по-разному ранжирован в различных странах: деньги и на Западе, и у нас — существенный экономический институт, но там он доминирует над всеми институтами, у нас же он вытеснен с экономической авансены институтом бартерных сделок. Принятие во внимание таких количественных и понятийных характеристик, как историческая специфичность институтов, уровень развития страны, склонность экономики к восприятию корпоративных структур, конкретные условия реализации институтов и многих других, может серьезно повлиять на результаты сравнения. Именно это многообразие факторов и позволяет говорить о существовании различных моделей корпоративной формы организации бизнеса и прежде всего корпоративного управления. Отличительные черты корпоративного управления ярко представлены в американской, немецкой и японской моделях. Корпоративные модели остальных стран тяготеют в большей или меньшей степени к указанным моделям. Российские корпорации обладают специфическими свойствами, многие из которых не сводимы напрямую к распространенным моделям корпоративного управления. Выявление этих свойств, разработка теоретических представлений о российской модели корпоративного управления с учетом западного опыта переосмысления места и роли

как национальных, так и транснациональных корпораций — все это задачи первостепенной важности, нуждающиеся в скорейшем решении российскими учеными и специалистами в области корпоративной формы организации бизнеса.

### **7.3. Перспективы развития корпоративных структур в России**

В экономике России к настоящему времени сформировался пусть неэффективный, но реально существующий корпоративный сектор. Если стратегическая цель (одна из целей) младореформаторов заключалась в этом, то ее можно считать достигнутой. Что делать: остановиться на этом или нацелить «предпринимательские» корпорации на их трансформацию в «общественные»? Мы исходим из того, что для России наиболее приемлемым является ориентация корпораций на их превращение из «предпринимательских» в «общественные». Последние могут стать фундаментом для построения в России, пользуясь терминологией академика В.Л. Макарова, терпимого корпоративного общества, обеспечивающего высокое качество жизни не только для избранных, но и для всех членов общества.

Превращение «предпринимательских» корпораций в реально действующие «общественные» корпорации может произойти только в случае сознательных действий со стороны лиц, принимающих и ответственных за реализацию решений как на микро-, так и на макроуровне. В этой связи укажем на ряд проблем, без решения которые перспективы развития корпоративных структур в России будут плачевными: 1) управленческая корпорация, 2) стратегический менеджмент; 3) принуждение менеджеров к исполнению норм корпоративного права.

*Перспективы решения проблемы управленческой корпорации и дискреционного поведения менеджеров.* Понятие «управленческая корпорация», как было сказано выше, возникло в 30-х годах XX в., когда отделение управления от собственности стало общепризнанным фактом. Этим понятием обозначают предприятия, в которых интересы управленцев доминируют над интересами акционеров. Классическим трудом по управленческой корпорации является работа А.Берли и Г.Минза «Современная корпорация и частная собственность» [13].

Теории и модели управленческой корпорации стали появляться спустя три десятилетия после указанной пионерной работы; в них помимо идей, восходящих к Берли и Минзу, были использованы идеи Веблена, Шумпетера, Пенроуза, Гэлбрейта и др. Значительный вклад в разработку формального описания поведения



управленческой корпорации внесли три исследователя: У. Баумоль [11, 12], Р. Маррис [19] и О. Уильямсон [21–24].

Интерес к управленческой корпорации объясняется тем, что современную российскую корпорацию также можно рассматривать в качестве управленческой. В пользу этого есть много свидетельств в литературе [3]. Однако российские — как государственные, так и частные акционерные управленческие предприятия имеют следующие отличия от западных. Во-первых, это почти полное отсутствие контроля над менеджментом со стороны акционеров и государства. Во-вторых, тесные взаимосвязи между менеджерами и их прежними покровителями-чиновниками, объясняющиеся тем, что карьера менеджеров, жизнь и смерть фирмы, налоги, субсидии и кредит, цены и заработная плата, все финансовые «регуляторы», воздействующие на процветание фирмы, зависят скорее от начальства, чем от результатов рыночной деятельности. В-третьих, высокая степень коррупции и участие в погоне за рентой наряду с государственными чиновниками также политической элиты и организованной преступности.

В работах упомянутых авторов содержатся элементы, которые можно использовать для разработки модели, объясняющей поведение предприятия. Однако они не рассматривают проблему с точки зрения максимизации управленческой полезности, когда выбор осуществляется между легальным и теневым источниками дискреционной прибыли. Последний момент является наиболее существенным для разработки *модели российской управленческой корпорации*.

Рассмотрим основные черты этой модели.

1. *Отделение собственности от контроля*. В России рядовые собственники, как работающие, так и неработающие в данной корпорации акционеры, не контролируют менеджмент. Остальные собственники — это, как правило, сами менеджеры. Какая ипостась менеджера-акционера — наемный работник или хозяин-предприниматель — возьмет над ним верх? Быстрое, ситуативное приобретение собственности вряд ли сможет сразу же переродить человека, поэтому типичный менеджер-акционер в современной России — это скорее менеджер, чем акционер, скорее временщик, думающий о собственной выгоде, чем хозяин, думающий о выгоде предприятия. Конечно, в долгосрочном плане подобное поведение менеджера-акционера может ухудшить его позиции как собственника, но реальность такова, что о долгосрочных перспективах своей корпорации мало кто задумывается. Большинство, не веря в будущее (и на то есть серьезные основания), живет и действует по принципу «после меня хоть потоп». И в соответствии с этим принципом переводит теневые доходы за рубеж.

2. *Контроль над корпорацией*. В отличие от условий развитых стран с классической управленческой корпорацией, где контроль со стороны государства (прежде всего налоговых органов) строго осу-

ществляется (и в этом свой резон: государство гарантирует частную, коллективную, общественную собственность, стоит на страже интересов отечественного бизнеса, последний в свою очередь финансирует государство для выполнения этих и других функций), в России корпорации всячески стараются уйти от контроля государства, и это им в значительной степени удается — не без государственного участия.

3. *Дискреционное управление.* В классической управленческой корпорации оно осуществляется в интересах менеджеров (в ущерб интересам акционеров); дискреционное управление, скажем, в Германии, если и имеет место, то в интересах опять-таки менеджеров (в ущерб акционерам и работникам); дискреционное управление в российской корпорации осуществляется в интересах менеджеров и связанных с ними специфических групп соучастников дискреционного бизнеса: государственной бюрократии, политической элиты, криминальных авторитетов (в ущерб акционерам, работникам и непосредственно государству, поскольку сокрытие доходов ведет к неполучению налогов).

4. *Основная проблема* для менеджеров классической управленческой корпорации заключается в сокрытии дискреционных доходов от акционеров, для менеджеров российской корпорации — в сокрытии теневых доходов от государственных органов (акционеры практически не оказывают существенного влияния на российский менеджмент).

По предположению, корпорация представлена двумя группами: одна группа (менеджеры-акционеры) получает «теневой», скрытый, необъявленный доход, который расходует по своему усмотрению (его мы называем дискреционным доходом, по своей сути это комбинация управленческой и бюрократической ренты), другая группа (работники-акционеры) такого дохода лишена. Остальные акционеры либо также получают часть дискреционного дохода (и поэтому они солидарны с менеджерами-акционерами), либо его не получают (поэтому они солидарны с работающими акционерами). То же самое можно сказать о менеджерах и работниках, не являющихся акционерами. Первые солидарны с менеджерами-акционерами, ибо получают часть дискреционного дохода, вторые — с работниками-акционерами.

В данной модели менеджеры максимизируют свой чистый теневой доход, который образуется за счет разницы теневого дохода (той части общей выручки от продаж, которую менеджеры сумели скрыть от налоговых и проверяющих органов — это совокупный дискреционный доход менеджера) и теневых издержек (затрат по поддержанию института сокрытия доходов — это расходы менеджеров в виде взяток, подношений, бюрократической ренты и т.п. чиновникам, политическим деятелям и криминальным авторитетам). Теневой доход и теневые издержки являются функция-

ми от доли теневой части в общем объеме продаж и величины объема продаж. В модель вводятся два ограничения:

1. По налогам (части общей выручки, которую следует заплатить в виде налогов. Мы исходим из того, что предприятиям спускается налоговый план — не будь этого плана, государство вообще могло бы остаться без налогов, поскольку у предприятий не было бы засвеченной прибыли; другое дело, что и эти запланированные налоги государство не может собирать).

2. По прибыли после уплаты налогов. Чем сильнее позиции акционеров, тем выше может быть эта прибыль; иными словами, акционеры признают, что корпорация управленческая, т.е. управление дискреционное, в интересах менеджеров, поэтому ограничение на прибыль является со стороны акционеров защитным механизмом. В современной российской экономике с беспомощностью рядовых и всеилием руководящих акционеров эта прибыль практически равна нулю: ведь менеджеры-акционеры максимизируют свой чистый теневой доход, в частности, за счет рядовых акционеров. Они могут максимизировать свой доход также за счет снижения заработной платы и/или несвоевременной ее уплаты (см. рис. 9).

Таким образом, российская корпорация представляет собой, во-первых, управленческую корпорацию, в том смысле, что менеджеры, обладая реальной властью, могут и стремятся максимизировать свою собственную управленческую полезность даже в ущерб интересам других соучастников бизнеса и прежде всего акционеров (в случае акционерных корпораций) и государства (в случае государственных корпораций) и, во-вторых, дуальную корпорацию, т.е. действующую частично легально, а частью в тени.

Целевая функция — максимизация «теневого» прибыли. Дискреционные доходы менеджеров образуются за счет «светлой» и «теневого» дискреционной прибыли. Но эти два вида прибыли неравнозначны. С первой прибыли, в случае, если она будет пущена менеджерами исключительно на премии и надбавки себе, придется платить подоходный налог, в то время как со второй платить ничего не надо. Это упрощает задачу оптимизации прибыли. В официально показываемой, «светлой» части своей деятельности фирме достаточно выйти на уровень безубыточности с учетом налоговых и других ограничений, далее деятельность фирмы ведется в «тени». Максимизация управленческой полезности сводится к максимизации «теневого» прибыли, которой администрация фирмы может распоряжаться полностью по своему усмотрению, в данном контексте — на все 100% в личных целях без всяких налогов и отчислений.

«Светлая» прибыль определяется следующим образом:

$$\pi_1 = R_1 - C_1 - T_1 - \pi_0 = R_1 - C_1 - t_1(R_1 - C_1) - \pi_0 = (1 - t_1)(R_1 - C_1) - \pi_0$$

где  $R_1$  — «светлый» доход фирмы;

$\pi$  — минимально приемлемый уровень прибыли.

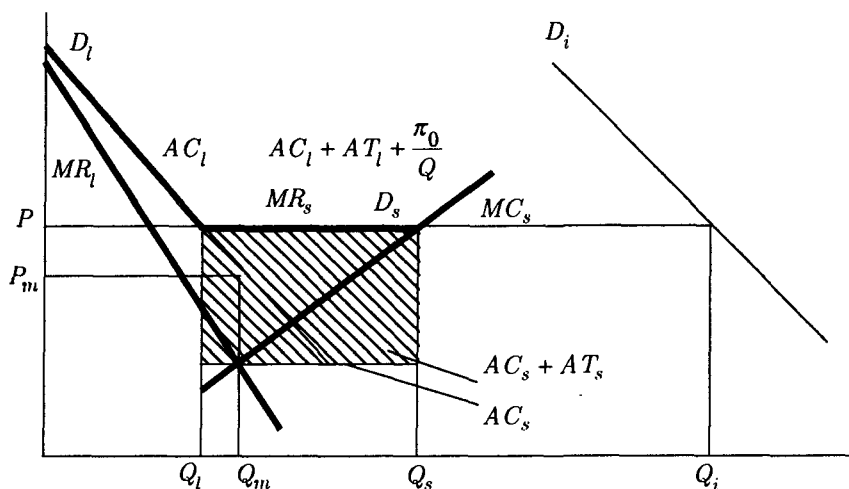


Рис. 9. Модель российской корпорации:

$D_l$  — кривая отраслевого спроса,  $D_i$  — кривая спроса «светлой» продукции фирмы,  $D_s$  — кривая спроса «теневого» продукции фирмы,  $Q_l$  — отраслевой спрос,  $Q$  — общий объем продукции фирмы,  $Q_l$  — «светлый» объем продукции фирмы,  $Q_s$  — «теневого» объем продукции фирмы,  $P$  — цена продукции фирмы,  $MR_l$  — предельный «светлый» доход фирмы,  $R_s$  — «теневого» доход фирмы,  $MR_s$  — предельный «теневого» доход фирмы,  $C_l$  — производственные «светлые» издержки фирмы,  $AC_l$  — средние «светлые» издержки фирмы,  $C_s$  — производственные «теньевые» издержки фирмы,  $MC_s$  — предельные «теньевые» издержки фирмы,  $AC_s$  — средние «теньевые» издержки фирмы,  $T_l$  — корпоративный «светлый» налог,  $AT_l$  — удельный корпоративный «светлый» налог,  $T_s$  — корпоративный «теневого» налог,  $AT_s$  — удельный корпоративный «теневого» налог

«Теневая» прибыль равна:

$$\pi_s = R_s - C_s - T_s = R_s - C_s - t_s(R_s - C_s) = (1 - t_s)(R_s - C_s),$$

где  $\pi_s$  — дискреционная «теневая» прибыль фирмы;

$t_s$  — налоговая «теневая» ставка.

Рассматриваемая фирма является доминирующей (господствующей) в отрасли, остальные фирмы в отрасли — это конкурентная периферия. Такой случай хорошо известен в неоклассической экономической теории как разновидность олигополии — «лидерство в ценах». Доминирующая фирма, будучи «диктующей цену», устанавливает цену (и количество) в соответствии с правилом максимизации прибыли (равенство предельного дохода предельным издержкам), остальные фирмы «берут» эту цену и действуют как в условиях чистой конкуренции (им достаточно сравнить предельные издержки с этой ценой). Напомним, что кривая спроса фирмы в условиях чистой конкуренции — совершенно эластичная, в отличие от кривой отраслевого спроса, которая имеет обычный нисходящий характер.

Идея модели заключается в следующем: «светлая» часть фирмы ведет себя как доминирующая, «теневая» — как конкурентно периферийная. В соответствии с неоклассической теорией «светлая» часть фирмы является «диктующей цену», а «теневая» — «соглашающейся с ценой». Для максимизации управленческой полезности необходимо выполнить два условия:

- приравнять «светлую» прибыль нулю с учетом ограничений на прибыль;
  - максимизировать «теневую» прибыль с учетом ограничений.
- Первое условие дает следующее:

$$\pi_l = (1 - t_l)(R_l - C_l) - \pi_0 = 0.$$

где  $R_l$  — «светлый» доход фирмы;

$t_l$  — налоговая «светлая» ставка;

$\pi_l$  — дискреционная «светлая» прибыль фирмы,

Отсюда

$$R_l - C_l = \frac{\pi_0}{1 - t_l}.$$

Пересечение средних «светлых» издержек с учетом ограничений на прибыль с кривой спроса «светлой» части доминирующей фирмы определит цену и объем продукции, при которой достигается официально показываемая точка безубыточности. При этом

$$MR_l > MC_l,$$

где  $MC_l$  — предельные «светлые» издержки фирмы.

Для выполнения второго условия необходимо продифференцировать «теневую» прибыль и приравнять ее нулю. В результате получится традиционная формула максимизации прибыли:

$$MC_s = MR_s.$$

С учетом того, что предельный «теневой» доход в данном случае равен цене, эта формула приобретает вид

$$MC_s = MR_s = P.$$

Точка пересечения предельных «теневых» издержек с кривой спроса для «теневой» части доминирующей фирмы определяет величину объема производства  $Q$ , а само «теневое» количество продукции определяется как разница общего и «светлого» выпусков:  $Q_s = Q - Q_l$ .

На рис. 9 «теневая» прибыль показана заштрихованной областью; это часть площади «теневого» прямоугольника доходов  $(Q_s - Q_l)P$  за вычетом площади «теневого» прямоугольника расходов  $(Q_m - Q_l)[P - (AC_s + AT_s)]$ .

«Теневая» деятельность обществу абсолютно невыгодна. При данной кривой спроса  $D_l$  максимизация прибыли достигалась бы

при  $P_m < P$  и  $Q_m > Q$  в соответствии с правилом максимизации прибыли (равенство предельного дохода предельным издержкам). Может показаться, что равновесное количество при этом меньше потенциально возможного, т.е.  $Q_m < Q$ , но это не совсем так. Если бы деятельность фирмы вышла полностью из «тени», то кривая ее спроса сдвинулась бы вправо от кривой  $D_1$  со всеми вытекающими отсюда последствиями в виде увеличения максимизирующего количества продукции, возможно, при несильных отклонениях цены от уровня  $P_m$ . Все эти рассуждения верны для акционерной фирмы, максимизирующей свою прибыль. Для управленческих корпораций правила максимизации иные. Но даже в этих случаях, общество выгоднее открытая, «светлая» деятельность, нежели «теневая».

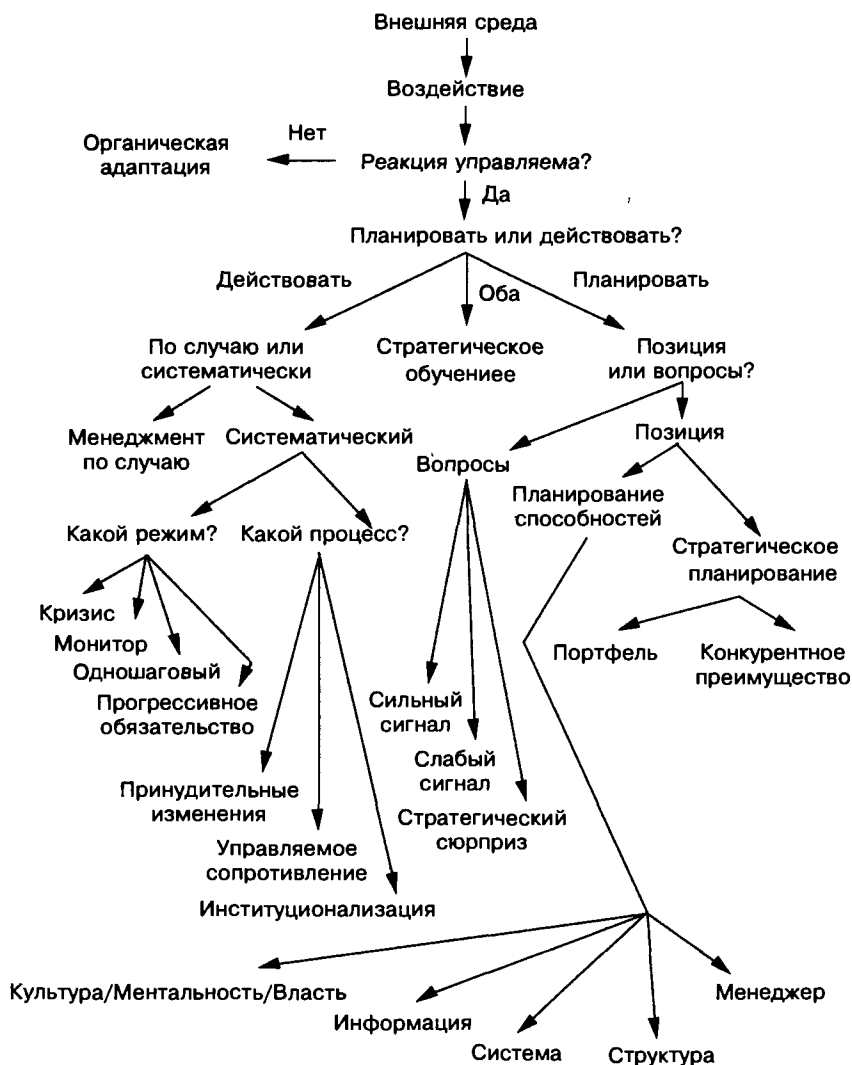
*Перспективы решения проблемы стратегического менеджмента.* Решение проблемы дискреционного (оппортунистического) поведения менеджеров при всей ее важности является лишь первым шагом к развитию корпоративной формы предприятия в России. Вторым шагом должно стать развитие стратегического планирования и управления на всех уровнях корпорации. Только нацеливание менеджмента на решение стратегических, большей частью долгосрочных, задач может в корне изменить нынешнюю плачевную ситуацию с российскими корпорациями. Но требовать от менеджеров стратегического поведения без создания соответствующей институциональной среды нереально.

Допустим, такая среда создана. Возникает вопрос, смогут ли менеджеры вести себя стратегически. Ответ на этот вопрос далеко не тривиален.

Во-первых, проблематика стратегического менеджмента расширяется и углубляется день ото дня. Некоторое представление о ней можно составить из рис. 10 [10].

Во-вторых, хороший менеджер может оказаться плохим стратегом. Сочетание в одном лице хорошего менеджера и стратега — редкий дар. Чтобы убедиться в этом, обратимся к результатам проведенного на двух европейских предприятиях опроса, где участникам было предложено ответить на следующие вопросы [18]:

1. Имеете ли вы предпринимательское видение?
2. У вас имеется корпоративная философия?
3. Есть ли у вас конкурентные преимущества?
4. Используют ли ваши работники свои способности действовать свободно в интересах компании?
5. Создали ли вы организацию, которая реализует ваше видение?
6. Вовлечены ли линейные менеджеры в стратегическое планирование?
7. Находится ли корпоративная культура в гармонии со стратегией?



**Рис. 10.** Дерево стратегического менеджмента

Источник: [10, p. 478].

8. Указываете ли вы направления и придерживаетесь ли новых подходов?

9. Улыбалось ли вам до сих пор счастье?

10. Вносите ли вы вклад в развитие общества и в собственное развитие?

Вот ответы тех, кого авторы опроса относят к среднему менеджеру (профиль которого приведен в табл. 5):

1. У нас есть видение ценового лидерства и одновременно хорошего дизайна.

2. Наши общие цели — это максимум роста и рыночной доли.

3. Наше конкурентное преимущество заключается в факторах цены, качества, дизайна и др.

4. Что не входит в бюджет — не открыто для дискуссий.

5. Организация подобна кругу со мной в центре.

6. Менеджерам платят не за планирование, а за производство и продажу наших изделий.

7. Над гармонизацией нашей корпоративной культуры и стратегий в настоящее время трудятся консультанты.

8. С тех пор, как мы в бизнесе, правила игры остаются неизменными: цена, цена, цена.

9. Хорошее планирование и хорошие друзья заменяют мне счастье.

10. Чем труднее работа, тем важнее прибыль.

А вот ответы хорошего стратега (табл. 6):

1. Мы хотим сделать предметы роскоши доступными для возможно более широкой публики.

2. Темп нашего роста и способность компании производить ресурсы.

3. Самым конкурентным преимуществом является наша основная технология, которая позволяет быть номером один на многих рынках мира.

4. Наши принципы: централизованное управление, децентрализованное руководство, совместные действия.

5. Да, стратегическое планирование является наилучшим инструментом развития наших менеджеров.

6. Высшее руководство восприимчиво к новым идеям на каждом уровне ответственности.

7. Я стараюсь узнать лучше и быстрее наших конкурентов действительные желания потребителей.

8. Всю мою жизнь я работал чуть усерднее моих коллег.

9. В любой момент я бы мог передать управление моей компанией любому нашему сотруднику.

10. Выделение финансовой помощи нашим работникам для покупки домов вблизи компании для нас очень важно.



## Профиль среднего менеджера

Менеджеры спрашивают себя	Абсолютно			Частично		Совсем нет			Образцы комментариев
	8	7	6	5	4	3	2	1	
1. Есть ли у меня предпринимательское видение?									Да, это — достижение ценового лидерства и хорошего дизайна
2. Есть ли у меня корпоративная философия?									Это ориентация на максимум роста и рыночной доли
3. Имеются ли у меня конкурентные преимущества?									Они заключаются в факторах качества, цены, дизайна и др.
4. Действуют ли мои работники в интересах компании?									Что не входит в бюджет — закрыто для дискуссий
5. Построил ли я организацию со своим видением?									Организация подобна кругу со мной в центре
6. Вовлечены ли в стратегическое планирование линейные менеджеры									Им платят не за это, а за производство и продажу продукции
7. Гармонирует ли со стратегией культура корпорации?									Над гармонизацией культуры работают консультанты
8. Вырабатываю ли я новые направления и подходы?									Цели бизнеса неизменны: цена, цена, цена
9. Улыбалось ли мне до сих пор счастье?									Планирование и друзья заменяют мне счастье
10. Вклад в свое развитие и общества?									Чем работа труднее, тем важнее прибыль
Уровень стратегической компетенции	8	7	6	5	4	3	2	1	
	Высокий			Средний			Низкий		

*Правовые модели принуждения менеджеров к исполнению норм корпоративного права (рынок капиталов, угроза банкротства, прозрачность информации и т.д.). С точки зрения защиты инвесторов можно выделить следующие модели корпоративного закона [7]:*

- «запрещающая» для США и Великобритании в конце XIX в., современной континентальной Европы, включая страны с переходной экономикой, в силу слабого рыночного контроля;

- «разрешающая» для Великобритании, США, Южной Африки;

- «самодостаточная» для России (по закону 1995 г., хотя авторы Гражданского кодекса РФ использовали элементы запрещающего подхода из прошлого опыта США и России), многих государств бывшей Британской империи;

- «смешанная» для большинства развивающихся стран.

Рассмотрим характерные черты этих моделей и возможности их использования для развития корпоративных структур в России.

Основное *преимущество запрещающей модели* — прямое наложение запрета на совершение компанией определенных действий, которые допускают возможность такого противоправного поведения, как сделки, в совершении которых имеются заинтересованность, реорганизация в форме слияния (когда выкупаются акции только одного из реорганизуемых обществ, а не акции общества, образующегося в результате слияния). К ее *недостаткам* относятся следующие: 1) ограничивается свобода выбора менеджеров в принятии потенциально законных коммерческих решений; 2) теряется смысл многих формальных запретов по мере того, как практики находят пути их обойти; 3) наблюдается тенденция к смягчению строгих прямых запретов законодателем в целях удовлетворения коммерческих потребностей или политических требований менеджеров.

*Преимуществом разрешающей модели* считается придание гибкости действиям менеджеров при заключении сделок, что, в конечном счете, важно и для акционеров.

*Преимущества самодостаточной модели* являются развитием преимуществ разрешающей модели, от которой самодостаточная модель отличается лишь степенью дозволенного. Такая модель содержит большее число и более жесткие предписания, поскольку перемещает центр тяжести на цели защиты интересов внешних инвесторов от противоправного поведения инсайдеров и предотвращения скандалов, чем на максимальное увеличение гибкости в осуществлении коммерческой деятельности. Самодостаточная модель позволяет более или менее заметным миноритарным акционерам защищаться от контролирующих ситуацию инсайдеров (менеджеров-акционеров) путем использования требований формального характера — структурных и процедурных (правила голосования, удобные для мелких акционеров, независимые ди-

## Профиль хорошего стратега

Менеджеры спрашивают себя	Абсолютно Частично Совсем нет									Образцы комментариев
	8	7	6	5	4	3	2	1		
1. Есть ли у меня предпринимательское видение?										Хотим производить предметы роскоши, доступные публике
2. Есть ли у меня корпоративная философия?										Наш рост совместим с ресурсными возможностями
3. Имеются ли у меня конкурентные преимущества?										Это технология, делающая нас №1 на многих рынках
4. Действуют ли мои работники в интересах компании?										Мы сочетаем централизацию с децентрализацией
5. Построил ли я организацию со своим видением?										В любой момент я могу передать управление другому
6. Вовлечены ли в страт. планирование линейные менеджеры										Да, ибо это лучший инструмент развития менеджеров
7. Гармонирует ли со стратегией культура корпорации?										Руководство восприимчиво к идеям снизу
8. Вырабатываю ли я новые направления и подходы?										Стараюсь узнать, что хотят потребители, лучше конкурентов
9. Улыбалось ли мне до сих пор счастье?										Всю жизнь я работал чуточку усерднее моих коллег
10. Вклад в свое развитие и общества?										Помогаем рабочим купить дома рядом с компанией
Уровень стратегической компетенции	8	7	6	5	4	3	2	1		
	Высокий			Средний			Низкий			

Источник. [18, p. 111].

ректора, обладающие рядом прав, кумулятивное голосование, процедуры защиты акционеров при поглощении и др.).

Сопоставление всех этих моделей с российской действительностью позволяет сделать вывод о невозможности механического копирования ни одной из них. Как отмечают Радыгин и Энтов, «единственно возможный путь развития российского корпоративного законодательства — это «пошаговое» совершенствование уже имеющихся законов в целях построения сбалансированной правовой модели и системы регулирования, защищающей интересы всех потенциальных участников корпоративных отношений» [7, с. 167].

### **Основные положения темы**

1. Современная корпорация сохранила и развила многие исторически доставшиеся ей черты и в то же время существенно эволюционировала. В настоящее время и на Западе, и в России наблюдается повышенный интерес и настоятельная потребность (хотя и по разным причинам) в корпоративном реформировании и проведении публичной корпоративной политики, прозрачной для общества и государства. Реализация этой политики связана с осуществлением институциональных преобразований как на корпоративном, так и на макроэкономическом уровнях. Она включает разработку новых корпоративных законов, устанавливающих правила корпоративного банкротства и ликвидации, налогообложения и управления, взаимоотношений участников и соучастников корпоративного бизнеса и пр., но не ограничивается этим.

2. Анализ причин возникновения корпораций показывает, что почти во всех странах имел место миф о повышении эффективности производства и появлении эффективного собственника, тогда как возникновение корпорации как формы организации бизнеса в первую очередь было продиктовано необходимостью привлечения инвестиций, для чего и был придуман такой финансовый инструмент, как акция. Разумеется, в России была своя специфика, заключающаяся в том, что в результате либерализации цен и номенклатурной приватизации произошла трансформация дискреционных за счет цен социалистических предприятий в дискреционные за счет выпуска приватизированные корпорации. Формирование и развитие корпоративных группировок явились, с одной стороны, средством преодоления трансформированных институциональных ловушек, а с другой — стимулятором распространения устойчивых неэффективных структур и явлений (бартер, взаимные неплатежи, уклонение от налогов, уход в тень, коррупция и др.).

3. Подход к корпорации на основе трансакционной концепции позволяет провести сравнительный институциональный анализ иерархических, рыночных и смешанных форм. Главным критери-

ем для осуществления надлежащего выбора выступает минимизация транзакционных издержек.

4. Организационные формы и структуры современной корпорации представлены как ранними, так и более поздними инновациями: унитарной (функциональной), холдинговой, мультидивизиональной, матричной, проектной, сетевой и иными формами организации бизнеса.

5. Приводится классификация различных корпоративных моделей по институциональным признакам, а также классификация корпоративной формы предприятия с точки зрения их участия или неучастия в иерархии и группе. Особый акцент делается на специфике российской управленческой корпорации, действующей в собственных интересах корпоративного руководства. Это специфическая управленческая корпорация, характер которой проявляется в дискреционном поведении менеджмента, а специфика в том, что даже при соединении управления с собственностью она не перестает быть управленческой. Естественная целевая функция такой корпорации — максимизация управленческой полезности — части чистого дискреционного дохода менеджеров. Интересы государства, акционеров, теневых структур могут быть учтены в виде ограничений.

### **Ключевые термины**

Корпорация	Акционеры
Управленческая корпорация	Менеджеры
Дискреционное поведение	Работники
Корпоративное управление	Иерархия
Организационная форма	Рынок
У-форма	Гибрид
Х-форма	Стратегический менеджмент
М-форма	Централизация
Обработка информации	Децентрализация
Максимизация полезности	Структура управления
Трансакция	Формы контрактации
Транзакционные издержки	Погоня за рентой

### **Вопросы по теме**

1. Каковы недостатки и преимущества корпоративной формы организации бизнеса?
2. Опишите корпорацию как организационную инновацию.
3. Что такое дискреционное поведение менеджеров?
4. Дайте определение управленческой корпорации.
5. Каковы причины и следствия разделения собственности и управления.

6. Акционеры — собственники или инвесторы?
7. В чем преимущества и недостатки У-формы?
8. В чем преимущества и недостатки Х-формы?
9. В чем преимущества и недостатки М-формы?
10. Назовите специфические черты современной российской корпорации.
11. Перечислите правовые модели принуждения менеджеров.
12. Каково влияние участников на корпоративное управление в США?
13. Каково влияние участников на корпоративное управление в ФРГ?
14. Каково влияние участников на корпоративное управление в Японии?
15. Каково влияние участников на корпоративное управление в России?
16. По каким признакам можно сопоставлять системы корпоративного управления?
17. Какие затраты относятся к трансакционным?
18. В чем смысл критерия минимизации трансакционных издержек?

### **Литература**

1. *Азроянц Э.А., Ерзнкян Б.А.* Холдинговые компании: особенности, опыт, проблемы, перспективы. М.: НИИУ, 1992.
2. *Дементьев В.Е.* Стратегическая роль финансово-промышленных групп и их государственное регулирование в российской экономике. Автореферат дис. ... докт. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
3. *Ерзнкян Б.А.* Институциональная теория современной корпорации // Понятия и идеи институциональной экономики. Проблемные лекции. Вып. 2. М.: ГУУ. 1999. С. 84-149.
4. *Ерзнкян Б.А.* Корпоративное управление: игроки и правила игры // Правила игры. 2000. № 3.
5. *Ерзнкян Б.А.* Формирование и развитие корпоративных структур в российской экономике (подход на основе трансакционной концепции). Автореферат дис. ... докт. экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2000.
6. *Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзнкян Б.А.* Институциональный анализ корпоративной формы предприятия // Экономическая наука современной России. 2000. № 2.
7. *Радыгин А., Энтов Р.* Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: ИЭПП, 1999.
8. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

9. *Alchian A.* Corporate Management and Property Rights. In: Manne H.G. (ed.). *Economic Policy and Regulation of Corporate Securities*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1969. P. 337-360.

10. *Ansoff I. H., McDonnell E.J.* *Implanting Strategic Management*. N.Y., etc.: Prentice Hall, 1990.

11. *Baumol W.J.* *Business Behavior, Value and Growth*. N.Y.: Harcourt, Brace and World, 1967.

12. *Baumol W.J.* *Economic Theory and Operational Analysis*. — Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1961.

13. *Berle A.A., Means G.C.* *The Modern Corporation and Private Property*. N.Y.: Macmillan, 1932.

14. *Chandler A.D., Jr.* *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.

15. *Chandler A.D., Jr.* *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977.

16. *Drucker P.F.* *Post-Capitalist Society*. — N.Y.: Harper Collins, 1993.

17. *Heflebower R.B.* *Observations on Decentralization in Large Enterprises // Journal of Industrial Economics*. 1960. Vol. 9. November. P. 7-22.

18. *Hinterhuber H.H., Popp W.* *Are you a strategist or just a manager?* *Harvard Business Review*. 1992. January — February. P. 105-114.

19. *Marris R.* *The Economic Theory of «Managerial» Capitalism*. N.Y.: Free Press of Gl., 1964.

20. *Rubach M.J., Sebora T.C.* *Comparative Corporate Governance: Competitive Implications of an Emerging Convergence // Journal of World Business*. 1998. Vol. 33, № 2. P. 167-184.

21. *Williamson O.E.* *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970.

22. *Williamson O.E.* *Managerial Discretion and the Theory of the Firm // American Economic Review*. 1963. Vol. 53. P. 1032-1057.

23. *Williamson O.E.* *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: Free Press, 1975.

24. *Williamson O.E.* *The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964.

## 8. БИЗНЕС-ГРУППЫ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*В главе раскрывается возрастающая роль бизнес-групп в институциональной структуре современной экономики. Дается классификация таких групп, демонстрирующая многообразие механизмов экономической интеграции и их эволюцию. Представлены подходы к экономической интеграции с позиций минимизации транзакционных издержек и с точки зрения агентских отношений. Рассматривается влияние тесноты имущественных связей в бизнес-группе на ее адаптивные возможности и мотивации участников. Особое внимание уделяется достоинствам и недостаткам сетевой индустриальной организации. Стратегические ориентиры деятельности финансово-промышленных групп соотносятся с эволюцией представлений об экономической рациональности. Раскрываются конкурентные преимущества бизнес-групп в сфере технологического развития и роль заемного финансирования в условиях инновационной конкуренции. Излагается трактовка бизнес-групп в качестве институционального ответа на несовершенство рыночной и государственной координации экономической деятельности. Выделяется влияние на интеграцию в бизнес-группы со стороны отраслевых и циклических обстоятельств.*

### 8.1. Теоретические основы интеграции в бизнес-группы

Традиционные объекты исследования институциональной теории — институт рынка, фирма. Однако в современной экономике все возрастающую роль играют такие взаимоотношения между экономическими субъектами, которые не сводятся ни к обычным рыночным контрактам, ни к отношениям в рамках внутрифирменной исполнительской вертикали. Такого рода координация экономических действий, занимающая промежуточное положение между рыночной и административной ее формами, может быть названа экономической квазинтеграцией.

Объединения и альянсы мощных корпораций — одна из наиболее заметных черт современной мировой экономики. Рост затрат на НИОКР в высокотехнологичных отраслях определяет лидирующую роль в них крупных корпоративных структур, бизнес-групп. **Исследование состояния и перспектив развития современной рыночной экономики во многом связано с осмыслением квазинтеграции предприятий в бизнес-группы.**

Без формирования и укрепления таких структур отечественной экономике не преодолеть сырьевой специализации в мировом разделении труда, технологического отставания от ведущих индустриальных стран. Практические результаты деятельности отечественных финансово-промышленных групп (ФПГ) неудовлетворитель-



ны. Некоторую стабилизирующую роль в условиях спада производства они в целом проявили. Однако перелома в экономическую ситуацию не внесли. Актуальной задачей является превращение российских ФПГ или, в более широком плане, интегрированных бизнес-групп в мощный фактор экономического подъема.

Почему участники бизнес-группы в отношениях между собой не ограничиваются обычными контрактами на покупку/поставку товаров и услуг? Что при этом удерживает их от слияния в единую фирму? Поиск ответов на эти вопросы роднит исследования бизнес-групп с работами по теории фирмы. Известные в ее рамках подходы переосмысливаются при изучении межкорпоративных структур.

Можно выделить следующие направления в рассмотрении бизнес-групп:

- неоклассическая теория, связывающая экономическую интеграцию с преодолением монополизма отдельных звеньев технологических цепочек при вертикальной интеграции; с возможностями извлечения монополистических выгод при горизонтальной интеграции; с технологическими условиями производства (отдача от масштаба, наличие барьеров входа на рынок и т.д.);

- теория динамических сравнительных преимуществ, рассматривающая экономическую интеграцию в связи с адаптацией к жизненным циклам продуктов и технологий;

- институциональный анализ, исследующий вертикальную интеграцию в контексте минимизации транзакционных издержек, проблем агентских отношений и влияния на них распределения прав собственности.

Лейтмотивом дальнейшего изложения является институциональный подход к изучению экономической интеграции. Вместе с тем, многогранность феномена бизнес-групп определяет необходимость сочетания разных подходов к изучению этого феномена.

Под **бизнес-группой** (БГ) понимается совокупность предприятий и организаций, координация действий которых выходит за рамки обычных контрактов на рынках товаров и заемного капитала, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных хозяйственных субъектов (юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий, организаций).

К основным организационно-хозяйственным формам БГ в мировой практике относят: крупные компании, имеющие дивизиональную структуру; холдинговые компании вместе с контролируемыми ими предприятиями; финансово-промышленные группы; сетевые индустриальные организации.

**Интегрированной** называется БГ с действующим на регулярной основе координационным центром. Роль такого центра может выполнять один из участников группы, клуб президентов входящих в интегрированную бизнес-группу (ИБГ) компаний, общий собственник этих компаний и т. д.

**Финансово-промышленная группа** предстает частным случаем ИБГ, когда среди ее участников представлены и промышленные компании, и кредитно-финансовые организации.

**В качестве ФПГ** обычно выступает совокупность кредитно-финансовых организаций (банки, лизинговые и страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды), производственных и сбытовых компаний, связанных между собой долговременными кооперационными, кредитными и акционерными отношениями.

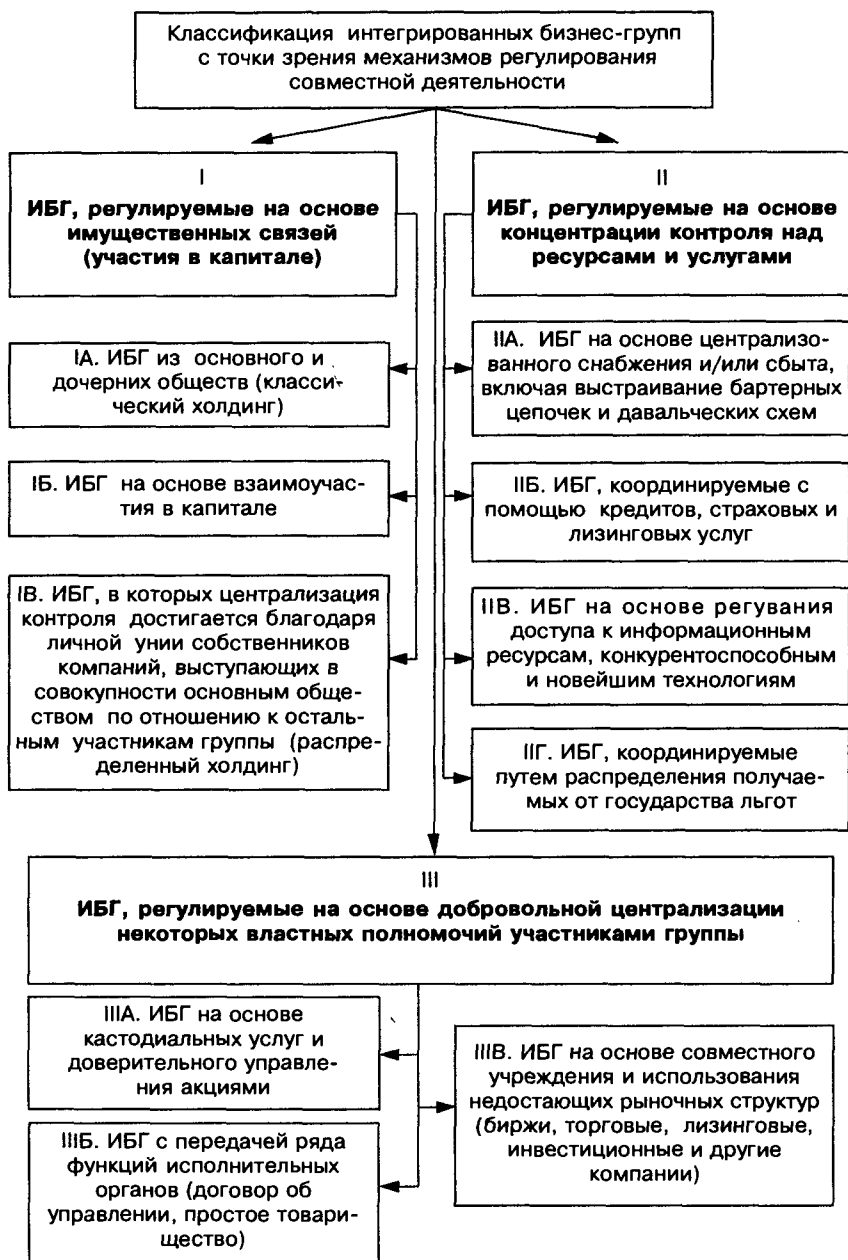
**Официальные ФПГ** в Российской Федерации представляют собой ИБГ, удовлетворяющие требованиям Закона РФ от 30 ноября 1995 г. №190-ФЗ «О финансово-промышленных группах», прошедшие официальную регистрацию и внесенные в соответствующий Государственный реестр.

Закон определяет ФПГ как «совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест» (ст. 2 Закона).

**Сетевая индустриальная структура (СИО)** — совокупность предприятий, связанных долговременными кооперационными и информационными связями. Характерной для российской экономики разновидностью СИО является **контрактная группа**, в которой в качестве механизма интеграции служат давальческие поставки сырья и/или соглашения между предприятиями единой технологической цепочки о применении «денежных суррогатов», например, векселей. Соглашения об использовании денежных суррогатов в расчетах можно рассматривать в качестве разновидности интеграции, поскольку они ограничивают хозяйственную самостоятельность предприятий.

Широкое распространение получили группы, связанные отношениями толлинга. Речь идет о выработке продукции из дачальческого сырья. В 1998 г. из дачальческого сырья было произведено, к примеру, около 75% полиэтилена и полипропилена, более 85% технологической извести, более 80% продуктов нефтепереработки, около 95% чугуна и стали, около половины продукции мукомольно-крупяной промышленности, около 90% сахара, 75% растительного масла [1].

Среди разных принципов классификации ИБГ следует особо выделить классификацию с точки зрения механизмов управления совместной деятельностью. Предлагаемая классификация учитывает существование несколько типов механизмов интеграции (рис. 11). Первый тип механизмов использует возможности контроля, сопря-



**Рис. 11.** Классификация интегрированных бизнес-групп

женные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий. Второй тип — рычаги координации совместной деятельности за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам. Наконец, третий тип механизмов основан на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы.

К *классическому холдингу* относятся объединения предприятий, контрольный пакет формальных прав собственности которых сосредоточен в руках материнской компании. Классическими холдингами в российской промышленности являются «Газпром», «РАО ЕЭС», «Связьинвест», «Норильский никель», ряд нефтяных компаний (например, «Лукойл»). Частными случаями классических холдингов являются такие бизнес-группы, когда и «материнская», и «дочерние» компании являются государственными унитарными предприятиями. Государство решением органа исполнительной власти передает компании, исполняющей роль «материнской», некоторые права собственности по отношению к «дочерним». Такие ИБГ создавались, в частности, в оборонных отраслях промышленности России — примером служит АВПК «Сухой».

В рамках классических холдингов в зависимости от структуры активов основного общества могут быть выделены *промышленные и финансовые холдинги* (доля финансовых активов превышает 50%).

К *распределенному холдингу* можно отнести такую структуру, где роль материнской компании выполняют несколько самостоятельных фирм, объединенных принадлежностью или аффилированностью одному лицу или группе совместно действующих физических лиц. К такому типу близка структура «Альфа-Групп» [10, с. 175–185]. Пересечение директоратов играет существенную роль в согласовании действий партнеров по группе в ФПГ «Интеррос», «Нива Черноземья».

В *системе взаимодействия* контрольные пакеты акций участников бизнес-группы распределены между ними. В такой бизнес-группе отсутствует материнская компания как единый центр принятия стратегических решений. Взаимоучастие в гипертрофированных масштабах наблюдалось в 1999 г. между ЗАО «ИН-КАМ», ЗАО «КАМ-ИН» и ОАО «КАМАЗ», владевшим 100% акций этих ЗАО. В свою очередь ЗАО «ИН-КАМ» принадлежало 31,8%, а ЗАО «КАМ-ИН» — 16,0% акций ОАО «КАМАЗ».

Среди второго типа объединений, где для централизации контроля используется регулирование доступа к отдельным производственным ресурсам, *бизнес-группы вокруг компаний, обеспечивающих сбыт продукции, снабжение дефицитными ресурсами*. Для ряда предприятий текстильной промышленности координирующие функции выполняют компании, осуществляющие поставки хлопка. Примеры такого рода интеграции встречаются среди официально зарегистрированных финансово-промышленных групп. Одним из основных средств централизованного контроля в ФПГ «Ин-

тербаренц» служит внутригрупповое распределение квот на вылов морских биоресурсов.

К бизнес-группам на основе *регулирования доступа к производственным ресурсам* можно отнести и те, которые объединяют натуральные расчеты между предприятиями — бартер, вексельно-зачетные схемы, давальческие контракты. В общем случае контроль над группой может концентрироваться в руках разных ее участников: производителя наиболее ликвидной продукции в бартерных расчетах, поставщика исходного сырья в давальческих контрактах, организатора вексельно-зачетных схем. Иллюстрацией последней ситуации может служить Ассоциация делового сотрудничества «Волгопромгаз». В основе ее деятельности — осуществление расчетов за газ и электроэнергию в Самарской области. Благодаря этому Ассоциация контролирует цепочки поставок и расчетов химических и металлургических предприятий области.

Объединения, основанные на *финансово-инвестиционных (кредитных, страховых и лизинговых) услугах*, чаще всего создаются вокруг банков. Так, Инкомбанк в свое время интегрировал вокруг себя промышленные предприятия с помощью не инструментов собственности, а кредитов и привлечения инвестиционных ресурсов. В числе предприятий, входивших в сферу влияния Инкомбанка, — ФПП «Морская техника», ОКБ им. Сухого, Магнитогорский металлургический комбинат, Северная верфь, Балтийский завод. Во всех этих предприятиях Инкомбанк не имел контрольного, а чаще всего — и блокирующего пакета, а интегрировал их благодаря использованию банковских механизмов. Сочетание кредитных и сбытовых механизмов интеграции наблюдается при факторинговых операциях банка.

Бизнес-группы на основе *регулирования доступа к информационным ресурсам, конкурентоспособным и новейшим технологиям* пока не получили широкого распространения в российской экономике. Они выйдут на первый план при активизации в ней инноваций. Тем не менее, весомым фактором формирования ряда ФПП в оборонной сфере является кооперация в сфере НИОКР. Наглядным примером объединения вокруг конкурентоспособной технологии является система франчайзинга.

С определенными надеждами на обеспечение регулируемости развития бизнес-групп с помощью внутригруппового *распределения получаемых от государства льгот* создавалась часть официальных ФПП. Такие ожидания в целом не оправдались. В качестве частного случая рассматриваемого механизма интеграции выступает использование госзаказов в качестве рычага эффективной реструктуризации высокотехнологичных производств [7, с. 7–18].

Третий тип объединений — на основе добровольной централизации некоторых властных полномочий — в определенной мере использует инструменты первых двух типов бизнес-групп.

*Механизм добровольной передачи пакетов акций в доверительное управление* практикует государство. В частности, пакеты акций нескольких десятков компаний были переданы им в управление АО «Роснефть». Намечалось, что доверительное управление государственными пакетами акций усилит влияние центральных компаний ФПГ на своих партнеров по группе. На практике этой льготой смог воспользоваться весьма узкий круг ФПГ. К передаче пакетов акций в доверительное управление прибегают и частные владельцы. Так, в управление «Кузбассэнерго» был передан 12%-ный пакет акций «Кузбассразрезугля», принадлежащий компании «МИКОМ» («Металлургическая инвестиционная компания») [23].

Объединение на основе *передачи ряда функций исполнительных органов* происходит при формировании простого товарищества. Определенные управленческие полномочия передаются участнику бизнес-группы, уполномоченному по совместной деятельности. Примеры использования такого рода механизма в официальных ФПГ дают группы «Славянская бумага», «ТаНАКо». В компании «Новокузнецкий алюминиевый завод» все вопросы руководства текущей деятельностью, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания и Совета директоров, по договору переданы «МИКОМ».

ИБГ создаются на основе *совместного учреждения и использования недостающих рыночных структур* (биржи, торговые, лизинговые, инвестиционные и другие компании). Целый спектр такого рода компаний был создан, например, в рамках бизнес-группы «Интеррос». Совместно учрежденные центральные компании некоторых ФПГ по фактическому характеру своей деятельности постепенно превращаются в торговые дома, что приближает отечественные группы к японским кейрецу [9].

Реальные бизнес-группы обычно используют одновременно несколько механизмов интеграции. Отнесение конкретной группы к тому или иному типу ИБГ фактически является выделением ведущего из этих механизмов. На их соотношение влияют не только общие экономические условия, глубина рыночных преобразований, но и отраслевые особенности группы.

Эта классификация может служить точкой опоры в анализе эволюции бизнес-групп, когда на первый план, сменяя друг друга, выходят разные механизмы интеграции. Так, ограниченность рыночных навыков, надежды на государственную поддержку официальных ФПГ подталкивают предприятия к интеграции через добровольную централизацию некоторых управленческих функций. Постепенное овладение этими навыками, слабость мер государственной поддержки могут усилить центробежные тенденции во внутригрупповых отношениях. Как показывает, например, опыт ФПГ «Русхим», запаздывание с обновлением механизмов интеграции чревато распадом группы.

Возможна дальнейшая детализация ИБГ типа II, учитывающая регулирующие возможности отдельных видов услуг в разных экономических условиях (рис. 12).

Фокусировка внимания на транзакционных издержках связана с логикой анализа интеграции как способа снижения потерь от рыночной (ценовой) координации действий. В качестве транзакционных фигурируют издержки, сопряженные с использованием механизма такой координации на основе контрактного (договорного) взаимодействия автономных фирм.

**Транзакционные издержки** — ex ante издержки, связанные с составлением проекта договора, ведением переговоров и обеспечением гарантий соглашения, и особенно x post издержки, связанные с неэффективной адаптацией и корректировкой договора и возникающие, когда реализация контракта сбивается с установленного курса в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений [19, с. 690].

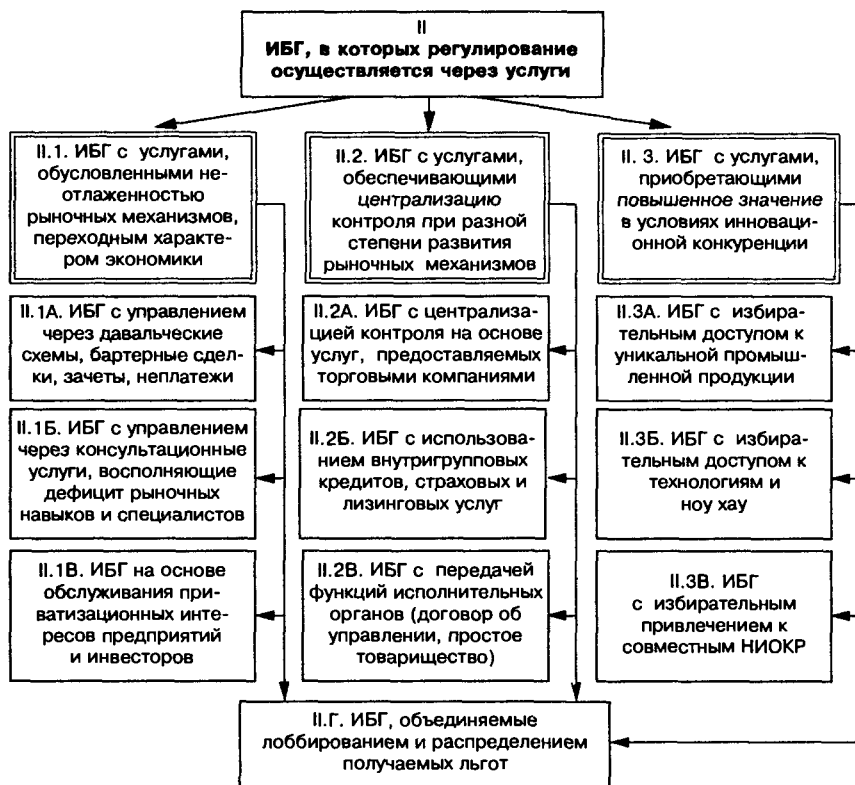


Рис. 12. Связь управляющих механизмов в ИБГ и экономических условий

Альтернативой сопряженного с транзакционными издержками рыночного взаимодействия выступает внутренняя организация или «интернализация» связей. С позиций транзакционного анализа ориентиром рациональных масштабов экономической интеграции служит минимизация суммы транзакционных издержек и производственных издержек неоклассического типа [19, с. 117]. Нечеткость этого ориентира ввиду сложности определения транзакционных издержек вызывает многочисленные попытки конкретизации интеграционных факторов. Теория транзакционных издержек утверждает, что наиболее важным параметром при сравнительной оценке транзакций является степень специфичности активов, необходимых для их реализации.

Специфические активы — это те, которые выступают результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перепрофилированы для применения в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Чем выше специфичность активов, тем предпочтительнее экономическая интеграция [19, с. 162–165]. Рыночные взаимоотношения оправданы, если оптимальный уровень специфичности активов незначителен. Внутренняя организация (интеграция) предпочтительна при значительной степени специфичности активов.

Оценка *ex ante* (в момент заключения контракта) специфичности активов зависит от технологической неопределенности последующего развития. Оно может приводить к тому, что ныне узко специализированные физические и человеческие ресурсы оказываются впоследствии широко востребованными. Как известно, сеть Интернет изначально разрабатывалась по заказу военных. Последующее развитие внесло коррективы в специфичность активов, ориентированных на выполнение рассматриваемого заказа. С другой стороны, отсутствие четких приоритетов на перспективу в государственной структурной политике затрудняет оценку значимости имеющихся научно-технологических ресурсов, снижает интеграционную привлекательность соответствующих активов.

Через специфические активы транзакционные издержки оказываются соотнесенными с технологическими условиями производства. Специфические активы Уильямсона близки к поглощенным затратам Ж. Тироля [18].

Можно утверждать, что теория транзакционных издержек допускает чрезмерный технологический крен в трактовке специфических активов. Среди их типов, выделенных Уильямсоном, отсутствуют специфические финансовые активы. Между тем, тенденция превращения в немобильные активы наблюдается и для банковских кредитов. Иллюстрация тому — низкая ликвидность просроченных долговых обязательств. Сужение типов специфических активов ограничивает возможности теории транзакционных издер-



жек в анализе взаимодействия промышленного и банковского капиталов. Такого рода ограничения особенно чувствительны для экономики, преодолевающей финансовый кризис.

Имущественный (акционерный) аспект интеграции играет в теории транзакционных издержек существенную роль. Общая собственность выступает одной из форм гарантирования выполнения контракта. Вместе с тем, имущественные связи между предприятиями фактически сводятся к возведению «общей крыши» собственности в виде дивизиональной или холдинговой структуры. Более мягкие формы имущественных связей типа взаимоучастия в капитале пока не стали объектом детального анализа в теории транзакционных издержек. Тем не менее, некоторые шаги в этом направлении уже сделаны\*.

Институциональный анализ бизнес-групп охватывает отношения «заказчик — исполнитель» (принципал — агент). Экономическая интеграция оказывает влияние на конфликт интересов акционеров (заказчиков) и менеджеров (исполнителей).

Среди факторов специфичности финансовых активов в российской экономике — сильное влияние инсайдеров на корпоративное управление. Понятие «инсайдер» используется здесь для обозначения лишь работников и менеджеров. Наблюдаемое участие отечественных банков в капитале своих заемщиков служит снижению кредитного риска, т.е. фактически снижению специфичности финансовых активов.

Совмещение ролей акционера и кредитора именно банком вносит новый нюанс в отношения «принципал — агент» в силу особых возможностей банка осуществлять мониторинг деятельности своих клиентов [28]. Традиционный анализ отношений «принципал — агент» направлен на то, чтобы минимизировать действия менеджеров, наносящие ущерб управляемым компаниям. Российская практика действий акционеров (принципалов), включая банки, приводит к необходимости учета вариантов, когда ущерб компании наносят сами акционеры. В этих условиях перед промышленными компаниями стоит задача выстраивания таких партнерских отношений с банками, чтобы соответствующее снижение транзакционных издержек и стоимости заемного капитала перевесило потери от смещения контроля над финансовыми потоками в сторону банков.

Противоречивая роль акционеров-аутсайдеров в переходной экономике, «пробуксовка» в ней традиционных механизмов отношений «принципал — агент» определяют необходимость поиска эффективных решений в сфере распределения прав собственности с

---

\* См., например, монографию А.Г. Мовсисяна «Интеграция банковского и промышленного капитала» (М.: Финансы и статистика, 1997), в которой особое внимание уделяется транзакционным издержкам информационного характера.

учетом сильного влияния инсайдеров. Соединение статусов «принципал» и «агент» — один из вариантов предлагаемого Дж. Стиглицем укорачивания цепочки агентских отношений [17]. В этой связи весьма важным для переходной экономики аспектом бизнес-групп предстает взаимоучастие в капитале деловых партнеров. Оно может рассматриваться не только как еще один вариант укорачивания агентских отношений, но и как направление трансформации рекомбинированной (выходящей за рамки формальных прав) собственности, сопровождающей рождение восточноевропейского капитализма [15], в систему более четко специфицированных фактических прав собственности.

Мировая практика показывает, что при асимметрии информации вопрос о фактическом наделении правами собственности не является тривиальным. Отношения собственности могут быть как закрепленными, так и не закрепленными формальными имущественными правами. Наделение правами собственности в рамках фирмы зависит от способа организации внутренних контрактов между принципалом и агентом. В переходной экономике проблема осложняется, по крайней мере, двумя обстоятельствами. Первым служит экономическая память «облегченного» отношения к перераспределению собственности в ходе ее приватизации, что создает довольно устойчивые ожидания продолжения ее перераспределения в будущем, ослабляет долгосрочные мотивации принципала в распоряжении доставшимся имуществом. Второе обстоятельство — неразвитость инфраструктуры обеспечения прав собственности. Так, Дж. Стиглиц в докладе на ежегодной конференции Мирового банка в 1999 г. [17] отметил, что в условиях неразвитой инфраструктуры стимулирующих контрактов, которые позволяли бы собственнику эффективно контролировать поведение менеджеров, формирование сложной системы отношений собственности приводит к результатам, противоположным ожидавшимся в начальные периоды реформ. Тем большего внимания заслуживают механизмы интеграции, усиливающие влияние на менеджеров со стороны компаний-партнеров по бизнесу (поставщики, потребители, кредиторы и т.д.) и повышающие таким образом эффективность агентских отношений.

По сравнению с интеграцией рыночные взаимоотношения автономных партнеров способствуют поддержанию у них мощных мотиваций деятельности. Однако когда встает вопрос об адаптации к внешним осложнениям контрактного процесса, обнаруживается обратная сторона этой силы мотиваций. Поскольку каждый из участников сделки заинтересован в собственной прибыли, он вряд ли с готовностью примет любое предложение о дополнениях к условиям контракта. Чем значительнее специфичность активов, тем сложнее здесь достижение компромисса. При интеграции трансакционные издержки адаптации снижаются, но ослаб-

ляются мотивации на уровне отдельных звеньев производства, объединяемых в одну фирму.

Повысить адаптивность производства без большого ущерба для мотиваций призван переход к долгосрочным контрактным отношениям между рыночными субъектами. Таким образом, без отказа от автономности этих субъектов обеспечиваются дополнительные по сравнению с рынком гарантии по сохранению отношений при появлении новых обстоятельств. В целом, возможности сложных контрактов вписываются в общую закономерность: более тесная интеграция по мере возрастания специфичности активов.

Резервы усиления внутрифирменных мотиваций связаны и с предоставлением относительной самостоятельности нижестоящим менеджерам «под крышей» общей собственности. Основными вариантами здесь выступают фирмы, имеющие холдинговую структуру, и компании с использованием дивизиональной организации внутрифирменного управления. В холдинговой структуре более защищены позиции менеджеров дочерних компаний по сравнению с менеджерами подразделений дивизиональной фирмы, а в последней — более широки возможности для маневрирования ресурсами в решении стратегических задач.

На ранних стадиях развития продукта, когда для его производства актуален не отток, а приток ресурсов, холдинговая структура получает преимущество перед дивизиональной. В стадии зрелости продукции предпочтительнее дивизиональная структура, при которой право на использование денежных средств компании становится объектом инвестиционной конкуренции между ее отделениями. Это означает, что доходы фирмы не реинвестируются автоматически теми подразделениями, которые их генерируют. Арбитром внутрифирменной конкуренции за ресурсы выступает генеральная дирекция. Это позволяет ей направлять ресурсы из «центров прибыли», каковыми выступают производства зрелых продуктов, в новые производства.

После исследований А. Чандлера [29] дивизиональная структура бизнеса воспринималась как главное организационное нововведение XX в., позволяющее удачно комбинировать децентрализацию управления и концентрацию ресурсов. Образования холдингового типа или основанные на взаимных участиях в капитале оценивались как слишком рыхлые. Холдинговая структура фактически рассматривалась как переходная к административно скоординированным отделенческим комплексам (к дивизиональной структуре).

Успехи японской экономики с ее бизнес-группами поколебали уверенность в безальтернативности такой эволюции. Конкурен-тоспособность японской промышленности стала катализатором внимания к потенциалу эффективного регулирования ресурсных потоков без возведения над ними «общей крыши» собственности,

но в рамках бизнес-групп. Лидером этого направления исследований является Масахико Аоки [25].

Управляемость развития ИБГ поддерживается тем, что контрольный пакет акций участников группы либо распределен среди ее участников, либо принадлежит ведущей компании в ИБГ холдингового типа. Однако в последние годы группирование предприятий нередко происходит без опоры на акционерные связи. Имеется в виду квазинтеграция в форме индустриальных сетей (industrial networks) или сетевых индустриальных организаций (СИО). Теоретические обоснования СИО ориентированы на ослабление роли акционерных связей между группирующимися предприятиями, на повышение значения инновационного и информационного начал в экономическом развитии [34].

Как и бизнес-группы в целом, СИО — нечто среднее (гибридное) между рыночной и иерархической координацией действий. В качестве примеров СИО в японской экономике фигурируют разнообразнейшие сети R&D, включающие несколько конкурирующих компаний и правительственные агентства. Особый случай СИО — стратегические альянсы и консорциумы, формируемые для совместного создания дефицитных активов. Имущественные связи в таких структурах присутствуют в форме долевого участия.

Смысл перехода к СИО видится в том, чтобы через автономность включенных в сеть фирм и их подразделений; а) активизировать появление новых идей, постановок, решений, б) ослабить сдерживающее влияние межфирменной и внутрифирменной субординации на реализацию этих идей и формирование необходимых для этого связей. При этом сохранение ориентации на квазинтеграцию определяют следующие обстоятельства:

1. инновационный характер конкуренции, комплексность нововведений;
2. разнородность продукции, углубление специализации производства;
3. генерация новой информации;
4. сужение открытого рынка ресурсов.

**СИО: инновационный аспект.** Жесткие экономические связи не отвечают инновационному характеру современной конкуренции. Вместе с тем, комплексные инновации нуждаются в четкой координации действий, использовании разной формы нестандартных контрактов. Когда речь идет не об эпизодических нововведениях, а об инновационном режиме функционирования, большое значение приобретает наличие динамичной системы обучения и информационного обмена. Для доведения конкретной инновации до коммерческого вида нередко требуется объединение принадлежащих разным фирмам активов.

**СИО: переход к индивидуальному производству.** Необходимость группирования связана с характером современных рынков средств

производства, где увеличивается доля продукции, ориентированной не на массового, а на конкретного потребителя. Повышение разнородности продукции и ресурсов благоприятствует углублению межфирменного разделения труда. Чем больше специализированных фирм вовлечено в производственную кооперацию, тем сильнее влияет на ее конечные результаты согласованность действий партнеров и тем труднее обеспечить необходимую согласованность рынку. Возможные в таком случае варианты не исчерпываются координацией через центральный план при организационной иерархии или через ценовой механизм как в традиционной рыночной модели. Согласованность действий достижима через взаимодействие фирм в сетях, где цена — лишь одно из ряда влиятельных условий. Цены дают мало информации относительно будущих возможностей поставщиков, предварительных представлений покупателей о своих будущих нуждах.

Новая техника часто возникает как результат сотрудничества производителей и потребителей. Эта техника не может получить адекватной оценки через рынок, поскольку она приспособлена к специфическим условиям той сети, в которой разработана и проблемы которой решает. Индустриальная активность и развитие направляются скорее проблемами, чем ценами. Сеть имеет решающее значение для того, какие проблемы будут осмыслены, какие решения выбраны, и как разные компании будут координировать совместную реализацию этих решений. Границы, определяющие принадлежность к сети или к ее окружению, не являются постоянными, но формируются и корректируются в результате взаимодействия.

**СИО: информационный аспект.** Приоритет в СИО скорее отдается генерации новой информации, чем эффективному выполнению предзаданных задач. То, какое значение придается информационному аспекту сетевой организации, видно из определения ее как совокупности межфирменных связей, через которые генерируется новая информация. Если в ФПГ на первый план выходит обмен накапливаемой информацией, то в СИО через взаимодействие вырабатывается новая информация и это становится движущей силой деловой активности.

**СИО: эксклюзивный доступ к ресурсам.** Фундаментальное положение сетевой модели индустриальной организации: отдельная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими фирмами. Это положение исходит из отсутствия открытого рынка по части средств производства. Фирма получает доступ к соответствующим внешним ресурсам (информации, технологиям, сырью, комплектующим и т.д.) лишь будучи включенной в сеть с фирмами, контролирующими такие ресурсы. Текущая прибыль компании не дает в таких условиях исчерпывающего представления о потенциале ее развития. Связи становятся более важной характеристикой, чем наличный производственный аппарат. Позиция фирмы в СИО рассмат-

ривается как ее своеобразный актив. Затраты на выстраивание сетевых связей предстают одним из видов инвестиций. Их особенностью является обесценение при разрыве связей.

Тенденции перехода к сетевому типу интеграции порой придается слишком универсальное значение. В экономиках индустриально развитых стран сохраняются крупные сектора массового производства. Следовательно, сохраняются и технологические предпосылки для более жесткого, чем СИО группирования предприятий. Отдельный важный вопрос — соотношение возможностей СИО и ИБГ в условиях крупных структурных сдвигов. Оно зависит от состояния реального сектора экономики, от потребности его компаний во внешнем финансировании. Чем большими собственными инвестиционными ресурсами располагают входящие в СИО промышленные компании, тем доступнее для них освоение крупных новых ниш рынка. В иной ситуации ставка на сетевой тип экономической интеграции чревата сбоями в структурных сдвигах.

Теория транзакционных издержек тяготеет к традиционной установке на внутреннюю рациональность, когда во главу угла ставятся низкие издержки, точность дозировки затрат, укрупнение производства, тщательность контроля за исполнением и т. д. Между тем, установка на максимальную экономию издержек уже не является очевидным воплощением экономической рациональности. Усиление внимания к стратегическому аспекту хозяйственной деятельности и корпоративного управления сопровождается определенной корректировкой понимания экономической рациональности, включая оправданность межкорпоративных связей (рис. 13). На первый план в оценке качества предпринимательства выходит способность фирмы гибко, быстро и творчески реагировать на изменение рыночных условий. Чем неустойчивее эти условия, тем важнее такая способность. Во многих сферах хозяйства тщательная экономия, высокоточная дозировка ресурсов сами требуют немалых расходов, а то и несовместимы с подготовкой к трудно предсказуемому будущему. Так, формирование венчурных подразделений вряд ли может базироваться на пунктуальном взвешивании потерь и приобретений. Когда бизнес становится слишком сконцентрированным на подсчете затрат и выгод, это отпугивает тех, кто стремится к увеличению доли рынка, к динамичному росту и к месту под солнцем [21, с. 385].

Эволюция представлений о рациональности — следствие как развития теории, так и ускорения НТП, усиления изменчивости экономических условий. Прежние приемы управления, основанные на экстраполяциянном предвидении будущего, начали давать сбои. Эти обстоятельства способствовали пересмотру представлений о рациональности в двух аспектах (рис. 14). С одной стороны, начало 1980-х ознаменовано новой волной интереса к трактовке поведения экономических субъектов как ограниченно рационального. Модель удов-

летворяющего поведения в противовес модели максимизирующего поведения Г.А. Саймон представил еще в 1950-е годы [14, с. 54–75]. Последующие годы выявили возрастающее влияние неопределенности как фактора ограниченной рациональности экономического поведения. Такая трактовка рациональности стала принципиальной составляющей эволюционной экономической теории [36].

Вместе с тем, экстраполяционный подход в управлении стал вытесняться стратегическим [2]. В данном аспекте новой трактовке рациональности соответствуют такие понятия, как конкурентные преимущества, стратегия формирования конкурентных преимуществ [12], потенциал конкурентоспособности. Симптоматично, что этот потенциал уже не отождествляется с объемом прибыли. Рентабельность, прибыльность по-прежнему фигурируют в ряду важнейших характеристик бизнеса. Однако теперь они рассматриваются скорее как ограничения успешного бизнеса, чем как его самоцель. Повышение значимости человеческого капитала привело к восприятию зарплаты не просто в роли элемента себестоимости, но и в качестве инвестиций в этот капитал. Соответственно, происходит определенное смещение внимания от показателя прибыли к показателю добавленной стоимости (условно чистой продукции). На потенциале развития сфокусировано внимание концепции потенцирования [6]. Она исходит из того, что лидерство в текущей прибыльности — не гарантия устойчивого процветания фирмы. Для оценки потенциала развития фирмы много значат такие структурные характеристики, как доля ежегодно обновляемой продукции, возрастная структура оборудования, доля расходов на НИОКР и т.д.

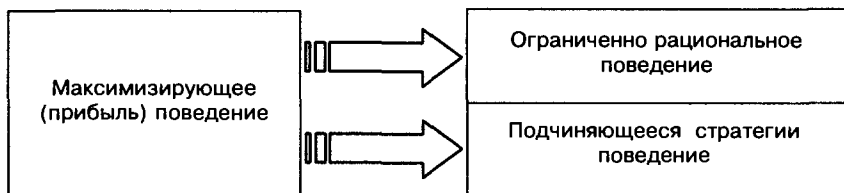
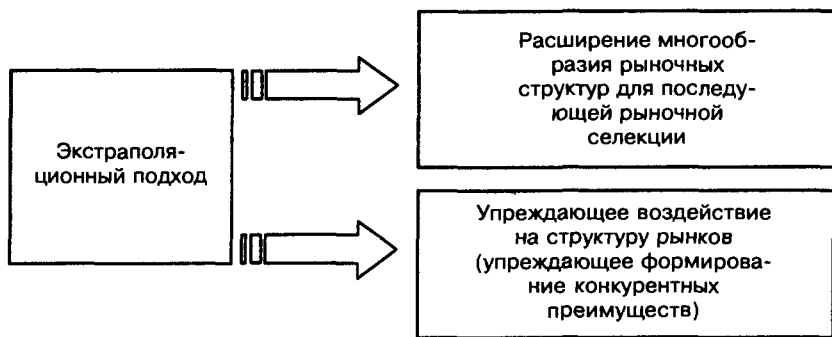


Рис. 13. Эволюция трактовки экономической рациональности

Отклонение от максимизирующего прибыль поведения характерно для финансово-промышленных групп. Как показывает практика [35], фирмы с четкой групповой принадлежностью в среднем уступают в прибыльности самостоятельным фирмам. Участники ФПГ демонстрируют более высокую жизнеспособность, чем самостоятельные компании [27], приспособленность к решению стратегических задач (см. рис. 14).

Хотя конкретных причин для квазиинтеграции обычно несколько и они могут меняться от случая к случаю, обеспечение долгосрочной жизнеспособности партнеров по группе выступает в ка-



**Рис. 14.** Эволюция принципов учета экономической перспективы

честве той основополагающей роли ФПГ, которая синтезирует различные функции квазиинтеграции. Банкротство компаний, ассоциируемых с репутацией главного банка ФПГ, редко встречается в японской практике.

Ради надежности существования приходится отказываться от некоторых краткосрочных выгод независимой деятельности. Готовность фирмы действовать внутри группы обратно пропорциональна ее склонности к риску. Распределение риска среди участников ФПГ является одной из ведущих функций группирования предприятий. Интеграция в ФПГ рассматривается как неявная схема страхования, в которой предприятия выступают одновременно и страхователями, и страхующимися [35].

Фирма, платящая поставщику повышенную цену, спасая его от банкротства, верит, что он поступит так же, если со временем возникнет в этом необходимость. Ряд лет японские потребители стали могли приобрести некоторые ее виды у корейских или бразильских производителей по более низким ценам, но продолжали закупки у японских фирм. Распределение потерь в тяжелые времена и достижений в хорошие, признание важности роли каждого партнера, отказ от извлечения односторонних выгод из позиционного неравенства — такие принципы выделяют в качестве основы межкорпоративных отношений в Японии [30, 31]. При этом высказывается мнение, что издержки модели распределения риска перекрываются ее долгосрочными преимуществами, обеспечивающими адаптивность японской экономики к структурным сдвигам в индустриальной эволюции.

Стремление участников ФПГ к долговременной надежности своего существования — основа их сотрудничества с государственными инстанциями в выработке и реализации национальной стратегии экономического развития.

На распределение усилий ФПГ между решением краткосрочных, среднесрочных и перспективных задач влияет ряд факторов,



среди которых — степень предсказуемости будущего и возможности оказать влияние на него. При моноотраслевой ФПГ многое зависит от стадии жизненного цикла соответствующей отрасли (подотрасли). Если ФПГ ограничивается технологической цепочкой в рамках заходящей отрасли, для постановки перспективных задач в рамках такой отрасли мало оснований. Другое дело, если ФПГ диверсифицирована с охватом восходящей отрасли либо располагает ресурсным потенциалом для преодоления барьеров вхождения в эту отрасль. Хотя такого рода диверсификация ФПГ может снижать предсказуемость будущего, она расширяет возможности влияния на него. Тем самым подводится основание под постановку долгосрочных задач. Объединение моноотраслевых ФПГ в межотраслевые группы способствует усилению стратегической направленности действий группирующихся предприятий.

Расширение временного горизонта целей снижает достоверность их финансовых характеристик. В роли таких целей предстают долгосрочные приоритеты. Они отражают трансформацию философии ФПГ, стоящих перед нею проблем в замыслы укрепления позиций или завоевания плацдармов на рынках товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости. Предусматриваемые кратко- и среднесрочными планами группы изменения ее присутствия на уже освоенных рынках предстают как средство реализации этих замыслов, повышения конкурентоспособности ФПГ через использование (а когда и усиление) имеющихся и формирование новых сравнительных преимуществ.

Забота об имеющихся преимуществах — статический аспект эффективности ФПГ. Однако такая забота во многом обесценивается, если не служит созданию новых преимуществ. Этим можно объяснить сдержанное отношение в Японии к денежным характеристикам при оценке отдачи от стратегических решений [8, с. 317]. Долговременная эффективность ФПГ определяется не только умением обеспечить высокие объемы реализации и прибыли, но и способностью использовать эти ресурсы как трамплин для новых достижений (динамическая эффективность ФПГ). Если такая способность в некоторый период не развивается, есть повод усомниться в успешности деятельности группы за этот период. Структура и стратегия ФПГ призваны обеспечивать как расширение инвестиционных возможностей группы, так и повышение качества использования этих возможностей.

Логика анализа экономической интеграции с позиций транзакционных издержек во многом соответствует подходу «от достигнутого». Интеграция рассматривается как способ снижения издержек по сравнению с достижением того же результата при самостоятельном функционировании экономических субъектов. Более универсальной представляется оценка группирования предприятий с позиций упущенного эффекта. Ситуации, когда разобщенность эко-

номических субъектов переводит ряд результатов в разряд недостижимых, возникают как на товарном, так и на фондовом рынках. Так, если каждый из акционеров уповает на то, что кто-то другой из них возьмет на себя агентские расходы по контролю за менеджментом, а остальные воспользуются благами такого контроля как «безбилетники», эти блага оказываются недостижимыми.

Высокий уровень налогообложения добавленной стоимости, давление на рублевую денежную массу в рамках мер макроэкономической стабилизации подталкивают российские компании к интеграции по типу холдингов и единых корпораций. Однако при выборе структуры ФПГ недостаточно руководствоваться соображениями сокращения налоговой ответственности и экономии оборотных средств. Сколь ни существенны эти выгоды, их наращивание подлежит критической оценке с позиций динамической эффективности, с точки зрения эффекта, теряемого из-за ослабления хозяйственных мотиваций. Имеются в виду мотивации руководителей, чья самостоятельность уменьшается.

Расширение спектра ориентиров эффективной экономической интеграции по сравнению с тем, что соответствует анализу интеграции с позиций трансакционных издержек, оправдано. Группирование предприятий предстает как поиск баланса усилий, по крайней мере, по следующим направлениям:

- сокращение трансакционных и производственных издержек;
- экономия времени для опережающего развертывания производства новой продукции и заполнения ею рыночной ниши (наращивания производства);
- снижение потерь при свертывании присутствия в заходящих отраслях экономики;
- обеспечение соответствующих мотиваций участников, включая поставщиков и потребителей, кредиторов, предпринимателей-инноваторов (структура собственности должна обеспечивать им извлечение инновационной ренты), работников.

В условиях инновационной экономики мотивации работников требуют повышенного внимания, поскольку человеческий капитал — один из важнейших специфических активов. Как отмечает М. Аоки, если трудовые навыки и коллективные знания становятся организационно-специфическими и, таким образом, не продаваемыми на рынке, максимизация рыночной стоимости активов может войти в противоречие с внутренней и аллокативной эффективностью. Это происходит потому, что критерий максимизации стоимости предполагает, что все факторы производства, кроме постоянных активов, оцениваются рынком [3, с. 58]. Можно заключить: чем значительнее роль специфических активов в развитии некоторой фирмы (отрасли), тем большими могут быть искажения при оценке долговременной эффективности по рыночной стоимости активов.

## 8.2. Стратегические преимущества финансово-промышленных групп

Устойчивость лидеров финансово-промышленных групп может поддерживаться за счет младших партнеров, когда, например, большое головное предприятие использует поставщиков со слабой рыночной силой как амортизатор делового цикла. Опасения оказаться в роли притесняемого партнера возникают и при формировании российских ФПГ.

На практике типичным предстает иной характер взаимоотношений в рамках японских межкорпоративных альянсов, действующих в динамично развивающихся отраслях производства, при котором устойчивость положения обеспечивается для всех участников группы. Поставщики называют долгосрочные надежные отношения в качестве ключевой причины интеграции даже чаще (74,5%), чем головные компании (46,5%) [25, р. 29].

Понимание взаимообусловленности благополучия группирующихся предприятий ведет к тому, что в рамках вертикально интегрированных японских ФПГ увеличивается доля инвестиций, направляемых материнскими компаниями в родственные (10% в 1966 г., 30% в 1981 г.). С другой стороны, для мелкого и среднего бизнеса повышается значимость сотрудничества с крупным. Доля субподрядчиков среди мелких и средних японских фирм растет: в 1966 г. она составляла 53,2%, в 1971 г. — 58,1, в 1976 г. — 60,7, в 1981 г. — 65,5% [25, р. 26, 150].

В японской автоиндустрии, электротехнической промышленности контракт на поставку конкретных деталей для отдельной модели продукции заключается, как правило, с единственным поставщиком и обычно действует в течение всего жизненного цикла модели. Это не исключает наличия своих поставщиков подобных деталей для разных моделей. Отсутствие параллельных контрактов указывает на то, что во взаимоотношениях головной компании со своими поставщиками преобладает не давление на них, а стремление к использованию эффекта масштабов производства. Для противодействия завышению цен на комплектующие применяются другие рычаги: условия предоставления кредитов, других ресурсов, участие в капитале поставщиков.

Предпочтение отдается не краткосрочным выгодам от силового снижения цен на их продукцию, а долгосрочному сотрудничеству. Оно проявляется при уточнении цен, которые корректируются с учетом и распределения риска, и стимулов для инноваций. В автоиндустрии, как правило, чем меньше поставщик, тем больший риск принимает на себя головное предприятие. Естественно, что оно выполняет страховые функции за соответствующее вознаграждение. Конструирование новых комплектующих ведется параллельно с соответствующими усилиями голов-

ного предприятия. Благодаря этому сокращается время на разработку новой модели. Выигрыш в темпе достигается и за счет сокращения интервала между началом проектирования продукции и началом разработки технологии ее производства, что характерно для японской промышленности [32, р. 226]. Долговременный характер внутригрупповых отношений обуславливает глубокую техническую кооперацию: заказчик нередко дает исполнителям напрокат оборудование, предоставляет научно-техническую информацию, инженеры поставщиков входят в лаборатории головной фирмы.

Таким образом, источником стратегических выгод для всех участников ФПГ предстают обеспечиваемые интеграцией конкурентные преимущества в сфере технологического развития. Соединение ресурсов отдельных фирм все чаще выступает необходимым средством для: разработки или приобретения новой технологии, реализации накопленных знаний и опыта, организации новых отраслей или преодоления барьеров вхождения в уже существующие, освоения зарубежных рынков.

С точки зрения технологического развития хорошо видна взаимобусловленность благополучия группирующихся предприятий. Когда в условиях НТП все участники финансово-промышленной группы накапливают управленческое искусство, специфические технологические ресурсы и техническую компетентность, долговременная жизнеспособность каждой компании ФПГ оказывается весьма важной для эффективности группы в целом. Человеческий капитал и технологические знания, накопленные в родственных фирмах, не могут быть отброшены и восстановлены в короткое время материнской фирмой. Подтверждением роста экономического веса «младших партнеров» по ФПГ является то, что в обрабатывающей промышленности Японии акционерный капитал дочерних компаний, составлявший в 1966 г. 11% капитала головных, в 1975 г. достиг 25%, а в 1981 г. — уже 35% [24, с. 162].

Ориентация на долговременную кооперацию в технологическом развитии меняет критерии оценки фирмами своих поставщиков: критерий дешевизны продукции в известной мере уступает место инновационному потенциалу субподрядчика, его способности вносить предложения по совершенствованию технологического процесса. Это стимулирует инициативу субподрядных фирм в области рационализации и модернизации производства [24, с. 198]. Одним из принципиальных источников стратегических выгод для ФПГ выступает согласование собственных программ действий и долговременной экономической политики государства.

Особого внимания заслуживают инновационные достоинства ФПГ тем более, что недостаточная интенсивность инновационных процессов — ключевой изъян дореформенной экономики России. К сдерживающим инновационный процесс обстоятельствам отно-

ся: 1) сложности взаимодействия со смежными производствами; 2) неопределенность спроса и результатов в целом; 3) проблемы с финансированием, во многом связанные с вышеупомянутыми факторами. Влияние этих обстоятельств усиливается, когда новое производство характеризуется возрастающей эффективностью масштабов.

Инновационные инкубаторы американского типа ориентированы на облегчение выпуска опытной партии. Этап перехода к промышленному выпуску имеет свои трудности. Части фирм удается их преодолеть и превратиться в процветающие компании. Однако «отсев» весьма значителен. Особенно сложная ситуация, если объем продаж, при котором производство становится прибыльным, относительно велик.

Многие инновационные фирмы вынуждены идти на то, чтобы быть поглощенными крупными корпорациями. Последние не прочь выждать, когда фирма-инноватор, испытывая нарастающие финансовые трудности, будет готова слиться или продать свою технологию в обмен на уплату долгов. Иногда такое выжидание себя не оправдывает и крупная корпорация обретает достаточно опасного конкурента, но часто события развиваются по представленному сценарию.

Хотя Япония не имеет такого рынка венчурного капитала, как в США, она располагает нетривиальной альтернативой, обеспечивающей экономике высокую степень инновационного динамизма. Поглощение фирм не принято в японской практике. Если в США венчурным фирмам отводится роль первопроходцев новых технологий, то в Японии бремя первоначального освоения технологии берет на себя крупная корпорация. Для Японии более типична иная ситуация: мелкие и средние фирмы играют огромную роль как канал апробации различных вариантов применения технологических нововведений, освоенных крупными корпорациями. При этом типичны случаи, когда мелкие предприниматели вносят те или иные технологические усовершенствования [24, с. 195].

Фирма-инноватор, действующая в рамках ФПГ, получает разностороннюю поддержку со стороны других участников группы. Это помогает ей преодолеть некоторые начальные трудности выхода на рынок.

**Во-первых**, многие инновационные продукты и процессы — результаты длинных серий корректировок по результатам разных стадий инновационного процесса, в который вовлекаются различные участники ФПГ. Потребители оборудования нередко высказывают пожелания, которые подталкивают к нововведениям производителей этого оборудования.

Даже в вертикально интегрированных японских ФПГ взаимоотношения между участниками выходят за рамки иерархического разделения между планированием и осуществлением планов. Прак-

тикуется координация, основанная на оперативном доступе к апостериорной информации. Такого рода сведения о реакции потребителей на новую продукцию, конструкторских проблемах, сложностях производственного процесса становятся достоянием всех, вовлеченных в инновационный процесс участников группы.

Через взаимодействие между ними обеспечивается согласованное приспособление к новой информации. Благодаря такой корректировке улучшается качество новых продуктов и технологий, снижается инновационный риск. В инновационной конкуренции часто выигрывает не тот, кто изобрел, а кто может быстрее воплотить изобретение в продукцию, придать ей совершенную конструкцию, понять запросы потребителей. Чем тщательней дизайн нового продукта, тем труднее заимствовать его конкурентам.

Оперативная координация действий между всеми участниками инновационного процесса требует соответствующих расходов. Однако они уменьшаются с развитием информационных технологий.

**Во-вторых**, ФПГ разделяют достоинства сетевых индустриальных организаций в плане доступа не только к информационным, но и к другим технологическим ресурсам.

Как известно, ключевое обстоятельство сетевой модели экономической интеграции — фактическая закрытость широких сегментов индустриальных рынков. Стоило концерну «БМВ» проиграть «Фольксвагену» в соперничестве за владение фирмой «Роллс-Ройс моторс», как концерн решил свернуть поставки комплектующих для «Роллс-Ройса». Новым владельцам понадобится много времени и колоссальные инвестиции, чтобы обеспечить производство двигателями, сопоставимыми по качеству с продукцией «БМВ» [20, с. V]. Открытого рынка нет по многим продуктам и технологиям. Такова ситуация с технологиями двойного назначения, включая ракетные, ядерные и т.д. Имеет место эксклюзивный доступ к ресурсам.

Яркий пример — патентное право. Достаточно скупки некоторых ключевых патентов для контроля за технологическим развитием целых подотраслей и отраслей. Доступ к патентованной технологии получают только те, у кого особые отношения с патентовладельцем. Подобное может быть с уникальным сырьем. Контроль над добывающей его фирмой становится мощным фактором конкурентных преимуществ.

**В-третьих**, финансово-промышленные группы способны обеспечить относительно массовый и устойчивый спрос на новую продукцию в критический период ее освоения, когда снижение издержек до приемлемого уровня зависит прежде всего от объемов производства и реализации этой продукции.

В конце 60-х годов около половины компьютеров, использовавшихся в ведущих японских ФПГ, были произведены фирмой — участницей соответствующей группы. В то время японские компьютеры уступали по качеству импортным. Сегодня большинство ком-

пьютеров, используемых компаниями группы «Сумитомо», произведены входящим в эту группу холдингом NEC.

**В-четвертых**, в рамках ФПГ облегчается финансирование инноваций. Здесь одно из важнейших преимуществ ФПГ по сравнению с СЮ.

Ключевые связи инновационного процесса (включая распределение эффекта) представляет следующая схема (рис. 15) [33, р. 214].



Рис. 15. Инновационный процесс в рамках ФПГ

Если часть эффекта у потребителя от использования новой продукции поступает инвестору, минуя инноватора, соответственно уменьшаются претензии инвестора к инноватору. Простейший случай — инвестор одновременно является и потребителем нового продукта. Более сложный вариант — инвестор участвует в капитале потребителя.

Без такого рода интеграции все претензии инвестора концентрируются на инноваторе (рис. 16).



Рис. 16. Инновационный процесс без связей между потребителем и кредитором

Разделенность инвестора и потребителя повышает порог требований к рентабельности производства фирмы-инноватора. Уже поэтому вхождение в ФПГ финансово-кредитных организаций является мощным фактором стратегических выгод, связанных с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала группы. ФПГ, банки которых участвуют в прибылях входящих в группу фирм-инноваторов и фирм-потребителей новой продукции, имеют конкурентные преимущества в инновационной сфере.

Достижения ФПГ во многом связаны с широким использованием заемных средств в финансировании промышленных участников этих групп. Быстрое послевоенное развитие Японии и Германии происходило при относительно высокой доле заемных средств в структуре капитала нефинансовых корпораций. ФПГ — важнейший механизм понижения equity ratio (отношения «собственный капитал акционеров/общая сумма средств») в этих странах.

Способность ФПГ расширять инвестиционные возможности промышленных компаний за счет заемного капитала актуальна и сегодня. Она приобретает особое значение в современных условиях инновационной конкуренции. Скорость технологического обновления производства, темпы наращивания выпуска конкурентоспособной продукции во многом зависят от того, насколько инвестиционные возможности корпорации выходят за рамки самофинансирования. Основными вариантами привлечения капитала выступают: эмиссия акций, эмиссия облигаций, получение банковских кредитов. Последние два варианта означают использование заемных средств.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что за счет выпуска акций финансируется относительно небольшая доля капиталовложений. Эта доля в 1994 г. равнялась 0,7% для Японии, 4,8% — Канады, 5,1% — Германии, 5,5% — Кореи, 7,4% — США, 9,0% — Италии, 12,4% — Франции, 20,9% — Великобритании [13, с. 19]. Значение облигаций в этом плане гораздо выше, но весьма отличается по странам. Отношение эмиссии облигаций частного сектора к валовым инвестициям в 1993 г. составило 0,2% в Японии, 12,2% — во Франции, 20,4% — в США, 26,1% — в Великобритании, 29,0% — в Германии [Рассчитано по: 13, с. 30, 33]. Опыт Японии показывает, что банковские кредиты могут перекрывать вклад облигаций и дополнительных эмиссий акций в финансирование корпоративного развития.

Более высокая доля заемных средств позволяет действовать на опережение в заполнении открывающихся рыночных ниш. Такая агрессивная инвестиционная политика дает имитатору определенные преимущества перед инноватором, если последний опирается в основном на собственные средства. Когда другие придерживаются агрессивной финансовой политики, ориентация на осторожную финансовую политику становится рискованной. Это ставит под сомнение стандартные рекомендации о росте риска с увеличением финансового левереджа. В кредитах входящей в ФПГ промышленной компании не все средства обязательно принадлежат банку соответствующей группы. Главный банк ФПГ может выступать в качестве управляющего банка консорциума кредиторов. Это еще больше усиливает концентрацию инвестиционных ресурсов.

Масштабное использование привлеченных средств позволяет обеспечить большую концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях развития производства, чем это достижимо только за счет реинвестирования прибыли. Опыт фирм ФПГ, выпускающих продукцию радиоэлектронной промышленности, свидетельствует о том, что увеличение на 6 месяцев продолжительности разработки изделия с пятилетним жизненным циклом приводит к потере прибыли от его реализации на 30%. Для изделий с жизненным цик-



лом три года потери прибыли достигают 50% [5, с. 369–370]. Хотя в настоящее время крупнейшие корпорации Японии приближаются по структуре пассивов к американскому типу, существенно то, что доля собственного капитала была значительно ниже, когда японские корпорации осуществляли технологический рывок.

Соотношение между собственными и заемными средствами в финансировании корпоративного развития зависит, с одной стороны, от целей корпораций, с другой, — от степени риска, который несут финансовые институты. Первым определяется спрос на заемные средства, вторым — их предложение. Как показывает опыт Японии, масштабному привлечению корпорациями заемных средств благоприятствует высокая доля стабильных акционеров, присутствие банков среди таких акционеров.

Группирование предприятий допустимо трактовать в качестве способа преодоления запирающих эффектов, характерных как для рыночной, так и для государственной координации экономической деятельности. Под запирающим эффектом этих типов координации понимается ситуация, когда они не обеспечивают полного раскрытия экономического потенциала. Сужение спектра экономических институтов координации приводит к тому, что множество результатов, характеризующее экономический потенциал, оказывается недостижимым. **Запирающие эффекты при рыночной координации** могут возникнуть вследствие многих обстоятельств:

P1. Дефицит оборотных средств в одном из звеньев технологической цепочки. Его результатом, если не объединить усилия, может стать остановка всей цепочки.

P2. Дефицит координации действий при производственной операции. Тем самым ограничиваются возможности быстро обновления сложной продукции.

P3. Независимое приспособление связанных кооперацией компаний к риску. Как следствие, осторожность в формировании специфических активов, во взятии обязательств по поставкам продукции и покупкам ресурсов приводит к понижению экономической активности по сравнению с ситуацией, когда приспособление к риску носит совместный характер.

P4. Повышенная рискованность инвестиций в человеческий капитал, когда не гарантирована его устойчивая занятость в рамках данной корпоративной структуры. Это обстоятельство можно рассматривать как частный случай прешествующего.

P5. Асимметричность информации о продукте, располагаемой покупателем и продавцом. Дефицит информации у покупателя вытесняет с рынка более качественные товары [11, с. 459].

P6. Дефицит координации между дополняющими рынками [16, с. 82]. Разобщенность фирм, действующих или способных действовать на таких рынках, может оставить эти рынки в неразвитом состоянии.

Р7. Двусторонняя монополия. Одним из рекомендуемых приемов действий в такой ситуации является угроза совсем отказаться от сделки, если другая сторона не согласится на предложенные условия [22, с. 518]. Достичь рыночного соглашения, когда стороны выдвигают ультиматумы, далеко не просто. Переговоры могут зайти в тупик. Выход из положения дает вертикальная интеграция.

Р8. Жесткость рыночных требований к отдаче на вложенный капитал. Такие требования грозят банкротством тем предприятиям, где доходность капитала ниже рыночной. Если на предприятии, тем не менее, создавалась добавленная стоимость, его закрытие способно привести к сокращению возможностей внутренних накоплений. Критерий рентабельности и критерий максимизации внутренних накоплений ведут к разной загрузке имеющихся производственных мощностей. Жесткость рыночных требований затрудняет самостоятельное развитие производств, в результатах которых перевешивают внешние (экстернальные) эффекты.

Р9. Наличие входных барьеров на ряде рынков. В этих барьерах может проявляться высокая наукоемкость, капиталоемкость производства, сильная зависимость его от масштабов деятельности. При индивидуальных усилиях входные барьеры способны оказаться непреодолимыми. Слишком атомистическая структура рынка препятствует НИОКР. В таких условиях потенциальные инноваторы присваивают недостаточную долю будущих выгод, чтобы рассчитывать на положительную прибыль от своих инноваций [22, с. 633].

Р10. Возрастающая эффективность масштабов в сфере производства. Она благоприятствует формированию череды посредников в сфере сбыта продукции. Чрезмерная конкуренция между ними удорожает привлекаемый посредниками капитал, за что частично расплачиваются потребители. Черода посредников усиливает такое угнетающее воздействие на спрос.

Р11. Присутствие эффектов, например, общественного блага, в результатах усилий отдельных субъектов. Надежда приобщиться к этим благам в качестве безбилетника ослабляет индивидуальную инициативу. Иллюстрацией такой ситуации является приведенный ранее пример с акционерным контролем за менеджментом.

Р12. Несоответствие структуры акционерного капитала инвестиционным потребностям производства. Примером здесь может служить дилемма акционеров-инсайдеров, когда их контроль над предприятием препятствует привлечению внешних инвесторов.

**Запирающие эффекты при государственной координации** экономической деятельности могут быть систематизированы следующим образом.

Г1. Государственная координация позволяет форсировать радикальные структурные сдвиги в производстве. Однако чрезмерное переключение информационных потоков на бюрократические структуры приводит к дефициту информации для перманентных

улучшающих инноваций в новом производстве. Запирающий эффект для них возникает из-за ослабленности координации, информационного обмена «по горизонтали».

Г2. Внутрибюрократическая конкуренция создает барьеры для государственной координации взаимодействия старых и новых отраслей (подотраслей). Как следствие, недооцениваются, сужаются возможности модернизации старых отраслей их потенциального содействия новым отраслям через спрос на продукцию последних. Вместо этого старые отрасли предстают лишь в качестве тормоза перераспределению ресурсов в новейшие производства.

Г3. В административном аппарате государственного регулирования экономики возникают целевые установки [37]. Они проявляются, в частности, в стремлении к экспансии государственного контроля. Ее инструментами предстают принципы: «больше значит лучше», «новое и сложное значит предпочтительное», «обладание эксклюзивной информацией всегда достоинство». Противодействие экспансии затруднено сложностями сопоставления затрат и результатов государственной координации. Гипертрофия такой координации означает перерасход ресурсов на ее осуществление.

Итак, обстоятельства P1-P12, Г1-Г3 чреваты возникновением запирающих эффектов, препятствующих достижению потенциальных результатов (реализации экономического потенциала) при использовании только рыночной или/и государственной координации экономической деятельности. Легко видеть, что в P1-P12 отражено большинство известных слабостей (провалов, несовершенств) рынка [17, с. 76–84]. Вместе с тем, представленные обстоятельства выходят за рамки обычного списка такого рода слабостей.

Особого внимания заслуживает обстоятельство P8, связанное, в частности, с механизмом выбраковки производств финансовым рынком. В американской экономике этот механизм корректируется выкупами компаний управляющими и работниками. В результате таких выкупов критерии оценки эффективности производства смещаются от прибыли к добавленной стоимости. В японской экономике квазиинтеграция формирует механизм взаимострахования участников ФПГ, позволяет снижать издержки ликвидации производства. Постепенное сокращение мощностей в сталелитейной промышленности сократило потери ее амортизационных ресурсов. При неблагоприятном соотношении между добавленной стоимостью и расходами на заработную плату экономию обеспечило быстрое сокращение ФПГ трудоемких кораблестроительных мощностей, перемещение танкеростроения в Корею.

Американская модель рыночной экономики ориентирована на приспособление к обстоятельствам P2-P9 через внутрифирменную диверсификацию и кооперацию, внутрифирменную административную координацию. Японская модель ориентирована на квазиинтеграцию, на укрепление межкорпоративных связей. За высокий

уровень специализации производства приходится платить более высокой долей оборотных средств в используемом капитале. Применение горизонтальной координации, поставок «точно вовремя» обеспечивают экономию оборотных средств по сравнению с обычными рыночными взаимодействиями. Тем не менее, если рассматривать крупные компании обрабатывающей промышленности, в японских фирмах доля оборотного капитала в общем капитале фирмы составляет 59% (конец 1987 г.), в фирмах США — эта доля составляет 34,7% [4, с. 148].

Спектр механизмов координации экономической деятельности охватывает: рыночную координацию (через спрос и предложение), координацию через государственное регулирование, координацию через внутрифирменное управление, координацию через квазиинтеграцию, координацию, обеспечиваемую традициями, обычаями и т. п. Квазиинтеграция в ФПГ по сравнению с объединением в единую компанию позволяет:

- 1) избежать ослабления мотиваций группирующихся компаний;
- 2) оптимизировать у них масштабы производства;
- 3) развивать горизонтальную координацию.

Несовершенство рынка — основной мотив деятельности государства в экономике. Принимая на себя часть нагрузки по преодолению этих несовершенств, других запирающих эффектов рыночной координации, ФПГ снижают соответствующую нагрузку на государство. Тем самым, одновременно ФПГ противодействуют и запирающим эффектам, характерным для государственной координации экономической деятельности.

Отдельные отрасли в разной степени подвержены представленным запирающим эффектам. Так, в условиях российской экономики производства, сбывающие продукцию на внешнем рынке, в меньшей степени страдают от неплатежей и дефицита оборотных средств. Обстоятельства P1-P9 подталкивают предприятия к интеграции вдоль технологических цепочек. Потребность в скреплении технологических цепочек имущественными связями для повышения конкурентоспособности имеющих их мощностей особенно актуальна для обрабатывающей промышленности.

В зависимости от характера изменений в производстве оправданы разные организационные формы обеспечения скоординированности действий, вовлеченных в эти изменения сторон. Абсолютизация какого-либо из типов экономической интеграции неправомерна. Одно дело — обновление моделей одного и того же типа продукции. Здесь координационные связи по горизонтали между смежниками являются основой наиболее оперативного приспособления производства к запросам потребителей. Более сложная ситуация с уникальными технологическими изменениями, с освоением производства принципиально новой продукции. Здесь многое зависит от возможности ресурсного обеспечения такого рода

изменений при относительно жесткой (холдинг) и жесткой экономической интеграции (в рамках единого имущественного комплекса). При достаточной обеспеченности ресурсами такая интеграция облегчает их перераспределение в рамках НИОКР и производственных задач, позволяет форсировать создание принципиально нового производства. При дефиците ресурсов его преодолению помогает квазиинтеграция в виде стратегических альянсов, сетевой индустриальной организации, ФПГ с распределенными между участниками контрольными пакетами акций. Последний вариант квазиинтеграции, прибегающий к взаимному участию группирующихся предприятий в капитале друг друга, сужает возможности и привлекает внимание «безбилетного» поведения акционеров (P11). Возрастающая эффективность масштабов производства (P10) побуждает к формированию при промышленных фирмах сетей из сбытовых компаний. Наличие широких альтернатив в ресурсном обеспечении производства конечной продукции, малозвенность технологических цепочек снижают угрозу запирающих эффектов при рыночной координации производства.

Обременительность рыночных требований к отдаче на вложенный капитал, актуальность накапливания специфических активов, темпы изменений в технологии и запросах потребителей варьируются по стадиям жизненного цикла отрасли (подотраслей, продуктов, технологий). Соответственно, эволюционируют и потребности в нейтрализации обстоятельств, вызывающих запирающие эффекты. Как следствие, меняется и соотношение между интеграционными (консолидация капитала) и дезинтеграционными (обособление предприятий) тенденциями в экономике (отрасли, подотрасли). Проявляется это в периодической активизации слияний и поглощений, как в экономике США, в изменении тесноты акционерных и кредитных связей промышленных компаний между собой и с банками, как в японской экономике.

Искусство стратегии связано, в частности, с рациональной дозировкой интеграционных и дезинтеграционных процессов на различных этапах развития бизнес-группы. В диверсифицированных группах, когда задача стратегического маневра ресурсами между отраслями в основном решена, оправдано некоторое ослабление межотраслевых имущественных связей в рамках бизнес-группы. Их усиление становится актуальным, когда снова в повестке дня оказывается заблаговременный ресурсный маневр, перевод развившихся производств в разряд доноров нового стратегического прорыва.

### **Основные положения темы**

1. Неоклассическая теория, институциональный анализ, теория динамических сравнительных преимуществ раскрывают разные ас-

пекты интеграции предприятий в бизнес-группы. Характерные для реформируемой экономики повышенный уровень трансакционных издержек, нестабильность отношений собственности придают особую актуальность институциональному подходу к изучению этих групп.

2. В качестве основных организационно-хозяйственных форм бизнес-групп в мировой практике выступают крупные компании, имеющие дивизиональную структуру; холдинговые компании вместе с контролируемыми ими предприятиями; финансово-промышленные группы; сетевые индустриальные организации.

3. При классификации бизнес-групп с точки зрения механизмов управления совместной деятельностью выделяются следующие типы групп: 1) использующие возможности контроля, сопряженные с обладанием титулами собственности объединяемых предприятий; 2) координирующие совместную деятельность за счет регулирования доступа к отдельным производственным ресурсам; 3) основанные на добровольной централизации ряда полномочий участниками группы. Регулирующие возможности отдельных механизмов интеграции меняются вместе с экономическими условиями.

4. С позиций трансакционного анализа ориентиром рациональных масштабов экономической интеграции служит минимизация суммы трансакционных издержек и производственных издержек неоклассического типа. Наиболее важным индикатором оправданности интеграции является высокая степень специфичности активов экономических контрагентов.

5. Совмещение банком ролей акционера и кредитора, участие деловых партнеров в капитале друг друга ослабляет конфликт интересов в рамках отношений «заказчик — исполнитель» (принципал — агент).

6. Необходимость адаптации к новым обстоятельствам, обеспечения участникам бизнес-группы достаточно сильных мотиваций определяют рациональную тесноту внутригрупповых имущественных связей. Хотя нередкое отсутствие таких связей в рамках сетевых индустриальных организаций активизирует эти мотивации, недостаточность собственных ресурсов у входящих в СНО компаний для освоения крупных новых ниш рынка — фактор более жесткой интеграции в рамках бизнес-групп.

7. Формирование таких групп согласуется с эволюцией представлений о рациональности экономического поведения: экстраполяционный подход в управлении вытесняется стратегическим; выявляется ограниченность максимизирующего прибыль поведения; внимание смещается от показателя прибыли к показателю добавленной стоимости.

8. Как показывает практика, долговременная надежность своего существования — основной ориентир деятельности ФПГ.

Средством реализации этой цели служат обеспечиваемые интеграцией конкурентные преимущества в сфере технологического развития. Разносторонняя поддержка со стороны партнеров по группе помогает фирме-инноватору преодолеть ряд начальных трудностей выхода на рынок. Участие банка ФПГ в акционерном капитале входящих в группу фирм-инноваторов и фирм-потребителей новой продукции благоприятствует финансированию инноваций.

9. В современных условиях инновационной конкуренции особое значение приобретает способность ФПГ расширять инвестиционные возможности промышленных компаний за счет заемного капитала. Таким образом, обеспечиваются конкурентные преимущества в скорости технологического обновления производства, в темпах наращивания выпуска конкурентоспособной продукции.

10. Интеграция в бизнес-группы благоприятствует раскрытию экономического потенциала участников, снимает препятствия к этому (запирающие эффекты), существующие как при рыночной, так и при государственной координации экономической деятельности. Поскольку отдельные отрасли в разной мере подвержены запирающим эффектам, эффективность различных вариантов интеграции зависит от отраслевых обстоятельств. Интеграционные и дезинтеграционные тенденции в экономике претерпевают циклические изменения.

### **Ключевые термины**

Бизнес-группа  
Запирающие эффекты рыночной и государственной координации экономической деятельности  
Интегрированная бизнес-группа  
Контрактная группа  
Механизмы управления совместной деятельностью  
Сетевая индустриальная организация  
Специфические активы  
Финансово-промышленная группа  
Холдинг классический  
Холдинг распределенный  
Экономическая квазиинтеграция

### **Вопросы по теме**

1. Как можно классифицировать бизнес-группы на основе механизмов управления совместной деятельностью?
2. Какую роль в экономической интеграции играют транзакционные издержки и специфические активы?

3. Каково возможное влияние бизнес-групп на отношения «заказчик — исполнитель»?
4. Как влияет жесткость имущественных связей в рамках бизнес-группы на мотивации ее участников?
5. Какие факторы определяют тенденцию к сетевому типу интеграции?
6. Как формирование бизнес-групп соотносится с эволюцией представлений об экономической рациональности?
7. Какие ориентиры деятельности характерны для ФПГ?
8. Каковы источники стратегических преимуществ ФПГ?
9. Какую поддержку от партнеров по ФПГ может получить фирма-инноватор?
10. Какова роль заемного финансирования в условиях инновационной конкуренции и при масштабных структурных сдвигах в экономике?
11. Какие препятствия для реализации экономического потенциала возникают при рыночной и государственной координации экономической деятельности?
12. Какова роль бизнес-групп в преодолении запирающих эффектов рыночной и государственной координации экономической деятельности?
13. Какое влияние на экономическую интеграцию оказывают отраслевые и циклические обстоятельства?

### **Литература**

1. *Авдашева С., Дементьев В.* Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах // Российский экономический журнал. 2000. №1.
2. *Ансофф И.* Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
3. *Аоки М.* Контроль за инсайдерским контролем: вопросы корпоративного управления в переходных экономиках // *Аоки М., Ким Х.К.* (ред.) Корпоративное управление в переходных экономиках: инсайдерский контроль и роль банков / Под ред. М. Аоки, Х.К. Ким — СПб.: Лениздат, 1997.
4. *Аоки М.* Фирма в японской экономике. СПб.: Лениздат, 1995.
5. *Гончаров В.В.* В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала в 2-х томах. М.: МНИ-ИПУ, 1997.
6. *Каценелинбойген А.И.* Эстетический метод в экономике. Нью-Йорк, 1990.
7. *Колпаков С.К.* Политика Правительства России по реструктуризации и реформированию авиационной промышленности / Под ред. Ю.Б. Винслава // Развитие корпоративных форм хозяйст



- ния в России. Мат-лы к Междунар. конференции, 3–5 ноября 1997 г. М.: МАЦ, МАКУ, 1997.
8. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987.
9. Панин В.В. Феномен японских торговых домов: У истока «экономического чуда». СПб.: Чернышев, 1996.
10. Паппэ Я.Ш. Финансово-промышленные группы и конгломераты в экономике и политике современной России. М.: ЦПТ. 1997. С. 175–185.
11. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Экономика, Дело, 1992.
12. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993.
13. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. М.: ИНФРА-М. 1996. С. 19.
14. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономическое теории и науке о поведении (1959) / Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа. 1995. С. 54–75.
15. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4–24.
16. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.
17. Стиглиц Дж. Куда ведут реформы (к десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. № 7.
18. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности (1988). СПб.: Экономическая школа, 1996.
19. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция (1985). СПб.: Лениздат, 1996.
20. Финансовые известия. 1998. 11 июня.
21. Хруцкий В.Е. (ред.) Как добиться успеха: Практические советы деловым людям. М.: Политиздат, 1991.
22. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997.
23. Эксперт. 1999. № 36.
24. Японская экономика в преддверии XXI века. 1991.
25. Aoki M. Aspects of the Japanese Firm / Aoki, Masahiko (ed.). The Economic Analysis of the Japanese Firm. North Holland, Amsterdam, 1984. P. 3–43.
26. Aoki M. Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy. Cambridge University Press, 1988.
27. Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm // Journal of Economic Literature, 1990. Vol. 38. March. P. 1–27.
28. Aoki M. Monitoring Characteristics of the Japanese Main Bank System: An Analytical and Development View / Aoki M. and

*Patrik H. (ed.)* The Japanese Main Bank system: Its Relevance for Developing and Transforming Economics. Oxford: Oxford University Press, 1994.

29. *Chandler A.D.* The Visible Hand. The Managarial Revolution in American Business. Cambridge: Univ. Press, 1997.

30. *Dore R.* Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjasment in the Japanese Economy 1970–1980. L.: The Athlone Press, 1986.

31. *Dore R.* Taking Japan Seriously. Stanford, Calif.: Stanford University Ptress, 1987.

32. Economic Survey of Japan. 1993. P. 226.

33. *Gerlach M.* Alliance capitalism: the social organization of Japanese business. Berkley: University of California Press, 1992.

34. *Imai, Ken-ichi.* Evolution of Japan`s corporations and industrial networks / *B. Carlsson (ed.)*. Industrial Dynamics. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1989. P. 122–155.

35. *Nakatani I.* The Economic Role of Financial Corporate Grouping / *Aoki M. (ed.)*. The Economic Analisis of the Japanese Firm. North Holland, Amsterdam, 1984.

36. *Nelson R., Winter S.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1982.

37. *Wolf Ch.* Markets or Governments. Choosing between Imperfect Alternatives. Cambridge (Mass.): The MIT Press, 1988.

## **9. СИСТЕМНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

*В главе показано, что эффективное управление производством в условиях глубокого кризиса экономики можно организовать только тогда, когда сами способы изучения и управления кризисной экономикой станут многофункциональными. Системные исследования создают реальную основу разработки новых концепций, управленческих решений, ориентированных на преодоление возникших кризисных явлений в условиях экономической реформы.*

*Особое значение придается целостным экономическим системам (ЦЭС) — таким организационным формам управления, которые имеют способность саморазвития, самовоспроизводства за счет собственных финансовых и других производственных ресурсов.*

*В главе показана объективная потребность экономики в постоянном снижении общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта. Такая постановка вопроса на передний план экономической науки выдвигает идею перманентного научно-технического развития производства, роста его эффективности. Следовательно, разработка механизмов, рычагов, методов согласования макроэкономических и микроэкономических интересов становится важнейшей задачей экономической науки.*

*Системные исследования подчеркивают возросшую роль методов государственного управления в условиях переходной экономики. Такая постановка вопроса придает государственной собственности новую качественную определенность, которая в условиях экономической реформы становится важнейшим фактором целостности системы управления народным хозяйством.*

### **9.1. Целостность и управление экономикой**

Экономический кризис народного хозяйства постоянно углубляется. Существует вероятность и большая опасность перерастания этого кризиса в экономическую катастрофу со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Специфика текущего периода экономической реформы заключается в том, что кризис не может быть преодолен на основе традиционных подходов. Нужны новые методологические решения, которые вбирают в себя накопленный опыт как капиталистического, так и социалистического хозяйствования, но качественно отличаются от него своим системным содержанием.

Такое всестороннее изучение экономической системы обусловлено рядом факторов — в первую очередь системным харак-

тером кризиса в народном хозяйстве. Действенное антикризисное управление в народном хозяйстве можно организовать только тогда, когда сами способы изучения и управления кризисной экономикой станут многофункциональными. Во всяком случае, методика изучения кризисной экономики должна иметь атрибуты необходимого и достаточного многообразия. Это означает, что успешно справиться с разнообразием объекта управления может только управляющая система, которая сама владеет достаточным разнообразием — методами познания и воздействия на объект управления.

Многие проблемы, которые имеют для управления народным хозяйством важнейшее значение с учетом системных свойств экономики, решаются и без привлечения идеологической атрибутики. Например, в экономической литературе давно ведется спор о том, насколько целесообразно совместить функционирование рыночной экономики с государственным регулированием. В начале 90-х годов значительная часть экономистов поделилась на два лагеря: «рыночников» и «государственников». В острой дискуссии между ними превалировало идеологическое содержание. Это не могло не отразиться на результатах дискуссии — проблема до сих пор не имеет однозначного, позитивного решения.

Изучение системного свойства иерархичности экономики дает ответ на поставленный вопрос. Рынок является включенной системой в целостной (включающей) системе государственного управления. Следовательно, без учета интересов включающей системы ее подсистемы не могут работать эффективно по определению. Без соблюдения субординации экономических интересов включенная система может нанести значительный вред системе, органической частью которой сама является. Такой вывод непосредственно вытекает из теоремы Курта Геделя, известного австрийского философа и математика, который сформулировал «теорему века», согласно которой нельзя обосновать непротиворечивость включенных систем, если не апеллировать к системе более высокого порядка. Нарушение требований субординации, соподчиненности экономических интересов может привести к разрушению не только материнской, но и включенной системы.

Мы приводим этот пример потому, что до сих пор изучению системных свойств экономики не уделяется должного внимания. Ниже будет лишь в первом приближении показано, какой огромный потенциал заложен в изучении системных свойств экономики для формирования институциональной экономики в нашей стране.

В первую очередь, речь идет о необходимости согласования интересов макроэкономики и микроэкономики, между которыми сейчас наблюдаются острые противоречия, о согласованности целого и его частей, народного хозяйства и хозяйствующих субъек-

тов. Скорость движения целостной системы во многом зависит от синхронности экономических интересов ее подсистемы с системой управления более высокого порядка. Естественно, что решающее значение в развитии системы управления экономикой имеет основной ее элемент — человек, его нацеленность на рост производительности труда, на снижение общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта. Такой вывод будет понятен, если целостную систему управления народным хозяйством рассмотреть как организацию, которая имеет способность координировать деятельность людей для достижения общей цели [13].

Таким образом, наличие общей цели экономической системы народного хозяйства является интегративным качеством, которое цементирует всю его экономическую структуру.

Формулировка такой общей цели в условиях переходного периода от административно-командной к рыночной системе — дело сложное и методологически до сих пор неразработанное. В первом приближении она может быть сформулирована таким образом: общей экономической целью на уровне макроэкономики является удовлетворение общественно необходимого уровня платежеспособного спроса всех слоев населения при систематическом снижении общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта.

Очевидно, что цели, отражающие макроэкономические интересы, идентифицируются с национальными интересами и не могут совпадать с интересами хозяйствующих субъектов на уровне микроэкономики, основная цель которых выражается максимизацией текущей прибыли. Разрешение указанного противоречия невозможно без использования системного свойства экономики — институциональности. Это проявляется в формировании правил поведения субъектов экономических отношений по нахождению наиболее эффективных путей решения возникших противоречий. Такая постановка проблемы подразумевает наличие четко сформулированных задач на уровне национальной экономики, для решения которых нужно задействовать институциональные правила и механизмы.

Кроме того, эта задача должна иметь адекватное методологическое обеспечение, экономическую платформу, на основе которых может быть построена теоретическая модель согласования макроэкономических и микроэкономических интересов. Содержание модели должно отражать основную направленность институциональных правил и механизмов их реализации. Искомая модель качественно может быть сформулирована следующим образом: все, что выгодно с точки зрения национальных интересов (на уровне макроэкономики), должно быть выгодно с точки зрения интересов хозяйствующих субъектов (на уровне микроэкономики).

Реализация указанных требований может сыграть существенную роль в становлении институциональной экономики в нашей стране. Однако разработка условий согласования макроэкономических и микроэкономических интересов очень трудоемкая и сложная методологическая задача. Сложность заключается в том, что большинство вопросов, связанных с формированием институциональной экономики, многофункциональны и требуют разработки проблем политической экономии, научных основ управления, его правового обеспечения, философии, социологии, организации управления, проблем экономики народного хозяйства и его отраслей. Очевидно, что решение такой сложной задачи возможно только в рамках системных исследований экономики и обобщения их результатов [4, 10].

До сих пор экономическая реформа представляет собой совокупность разрозненных мероприятий, которая не имеет четкой направленности, целей и задач своего развития. Но основной недостаток реформы заключается в том, что в ее лабиринтах «затерялся» человек, условия его жизни, права на труд, отдых, здоровье, образование.

На место человека — рядового члена общества, гражданина страны, работника, предпринимателя, основного производителя и потребителя материальных и духовных благ была выдвинута идея создания «среднего класса», который должен был нести всю тяжесть экономической реформы. История показала, что любая идеологизация отдельных элементов общества приводит к абсурдным результатам. Одна из основных исходных целей экономической реформы как раз в том и заключалась, что повышение роли каждого человека в общественной жизни стало жизненной потребностью, возможностью каждого внести свой личный вклад в создание материального и духовного богатства страны.

В ходе экономической реформы выяснилось, что недостаточно четко определен основной объект управления — предприятие, его границы, системные свойства, воспроизводственные характеристики. Не было установлено то организационное звено, которое могло быть «локомотивом» проводимых реформ. Необходимость выявления такого ведущего организационного звена обуславливается тем очевидным обстоятельством, что в условиях перехода от административно-командной системы управления можно было ожидать множества непредвиденных, стихийных ситуаций. Опорой проведения реформ должны были стать те крупные предприятия, которые по своей экономической природе являются саморазвивающимися за счет собственных финансовых ресурсов и могли бы противостоять стихийным проявлениям зарождающихся рыночных отношений. Очевидно, что такие предприятия должны были иметь мощное финансовое и научно-техническое обеспечение для интенсивного расширенного воспроизводства.

Чрезмерное увлечение созданием множества мелких самостоятельных предприятий привело к массовому их банкротству. Эти предприятия не имели (не имеют) достаточного финансового обеспечения для воспроизводственных процессов и становятся жертвами непродуманных управленческих решений. Организационная разобщенность мелких предприятий стала причиной отсутствия возможности концентрации финансовых, материальных, трудовых ресурсов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

При этом необходимо иметь в виду, что чрезмерное, необдуманное сжатие денежной массы автоматически вызвало разрушение функции финансового самообеспечения вновь создавшихся предприятий.

Грубейшей ошибкой в ходе экономической реформы стало игнорирование важнейшего принципа диалектического мышления — принципа развития. Экономическая реформа ориентирована на перераспределительные процессы, упуская из виду, что эффективное перераспределение финансовых ресурсов невозможно без научно-технического его обеспечения. Принизилась роль и значение производительности труда на предприятиях, в народном хозяйстве в целом. Преданы забвению проблемы интенсификации производства, эффективности управления.

Дезинтеграция крупных промышленно-производственных комплексов сопровождалась разрушением их целостности, единства входящих в них компонентов. Как следствие, каждая из составных частей комплекса оказалась без адекватного ресурсного обеспечения, потеряв которое, они «приобрели» неплатежеспособность и, следовательно, перспективу на банкротство.

В процессе анализа недостатков экономической реформы нельзя обойти молчанием негативную роль важнейших внешних факторов, воздействующих на экономику предприятия.

Во-первых, речь идет об осуществлении приватизации в народном хозяйстве. Она была проведена без обоснованного методологического обеспечения и нанесла экономической реформе огромный вред. Не была достигнута основная цель проведения приватизации — повышение эффективности производства.

Во-вторых, налоговая политика оказалась непреодолимым препятствием на пути оживления инвестиционной и инновационной деятельности, тормозом научно-технического развития производства.

В-третьих, методология ценообразования действующей системы управления не отвечает сложнейшим условиям переходного периода от централизованной плановой системы управления к рыночным методам управления.

В-четвертых, требует радикальной перестройки существующая региональная политика. Эффективное управление 89 субъектами Федерации из единого центра при существующей инфраструктуре и действующей системе информационного обеспечения невозмож-

но. Необходимо иметь в виду также тенденции развития интеграционных процессов в экономических районах, в рамках которых в соответствии с естественно-историческими процессами развития производства формируются саморазвивающиеся региональные формы управления.

Выше были перечислены основные недостатки экономической реформы, которые не соответствуют принципам системного развития экономических процессов. Очевидно, что преодоление этих недостатков возможно только на основе такой научной теории, которая сама имеет системное содержание. Таковой является теория институциональных преобразований.

Несмотря на то, что в настоящее время многие исследователи обращаются к проблемам развития институтов, до сих пор не сложилось единого мнения по сущности и содержанию институциональных преобразований.

На наш взгляд, институты представляют собой средства решения противоречий, возникших на разных уровнях иерархии управления в процессе социально-экономического развития общества. Институты снижают неопределенность в процессе решения управленческих задач и способствуют развитию системы управления в сторону ее целостности.

В процессе институционального развития система управления как на уровне народного хозяйства, так и на уровне предприятия приобретает функции целостных систем управления. Это означает, что четкую качественную определенность получает блок целей и задач, реализация которых становится основной целевой функцией всех подсистем управления. Части целостной системы решают общую задачу повышения ее эффективности, устойчивости, надежности, безопасности. Функциональным назначением каждой подсистемы управления, структурных компонентов становится повышение качества управления целостной системы, органической частью которой они сами являются.

Следует отметить, что институциональные преобразования органически связаны с развитием всей структуры системы управления. С этой точки зрения важнейшее значение имеет выявление взаимосвязи и взаимодействия институциональных преобразований с научно-техническим развитием производства.

Развитие системы управления является естественно-историческим процессом и носит объективное содержание. Оно объективно потому, что связано с ростом уровня потребностей общества, повышением производительности труда, эффективности производства. Следовательно, развитие системы управления означает развитие всех ее структурных компонентов, организационных форм и экономических методов управления, технической и технологической структуры производства, технической основы системы управления, ее энергетического базиса. Совершенно очевидно, что



в процессе развития системы управления меняются формы собственности, характер и содержание труда в системе управления производством.

Нетрудно заметить, что основой развития системы управления является научно-техническое развитие производства (НТП). Оно имеет сложную структуру и связано с эволюционными и революционными изменениями производственного процесса.

Эволюционной формой научно-технического развития производства является научно-технический прогресс (НТП), революционной его формой — научно-техническая революция (НТР). Изложенное не означает, что научно-технический прогресс не имеет стадий, форм революционных изменений. Однако уровень этих изменений ограничен рамками качественной определенности научно-технической революции.

Основой научно-технического развития является экономия времени. Именно она определяет темпы, содержание экономического роста и количественно выражается экономией общественно необходимых затрат труда (ОНЗТ) в процессе удовлетворения платежеспособного спроса рынка.

Возникает вопрос, почему научно-техническое развитие производства является камнем преткновения нашего общества? Почему за всю историю отечественной экономики именно слабая взаимосвязь науки и производства становилась наиболее несовершенным звеном в системе управления народным хозяйством? Почему экономическая реформа оказалась бессильной перед этой проблемой?

Дело в том, что проникновение новых научных идей, техники, технологии не может быть обеспечено автоматически. Вовлечение в хозяйственный оборот новых направлений науки и техники в системе управления требует адекватных принципов, механизмов, концепции реализации новых идей. Преобразования в системе управления требуют адекватной системы институционального обеспечения. Отсутствие институтов экономического, социального, правового характера является основной причиной торможения научно-технического развития производства.

Крайне важно понимать, что возникновение институтов является следствием функционального взаимодействия производителей и потребителей, органов государственного управления и хозяйствующих субъектов.

Развитие производства всегда связано с инерционностью этого процесса. Противостояние развитию производства обусловлено не только, и не столько субъективным нежеланием производителей и потребителей не давать дорогу новациям, но и объективным экономическим характером вовлечения в хозяйственный оборот новых результатов развития науки и техники. Как правило, развитие производства связано с отрицательным эффектом за длительный период времени. Не имея институтов поддержки новых научных

идей, многие из них остаются на бумаге или «погибают» в лабиринтах рыночных отношений. Институты превращают возникшие противоречия в процессе развития системы управления в тождество нового качества, которое, сохраняя полярность, становится целостным образованием.

Таким образом, развитие системы управления становится затруднительным и подчас невозможным без адекватной подсистемы институционального обеспечения. Наряду с финансовой, кадровой, транспортной, ресурсной и другими подсистемами, становится необходимым формирование подсистемы институционального обеспечения развития системы управления.

Изложенное выше означает, что процесс институциональных преобразований может проводиться эффективно лишь тогда, когда он охватит всю систему управления, всю ее структуру на всех уровнях иерархии управления. Это во-первых.

Во-вторых, институциональные преобразования должны ориентироваться на человека, его права, свободу, возможность быть здоровым и трудиться, получить образование, заниматься предпринимательством или другой сферой деятельности, в которой в наибольшей мере проявятся его творческие способности созидания. Ориентация институциональных преобразований на человека персонализирует национальные интересы до уровня каждого гражданина страны. Тем самым институциональные преобразования получают адресное содержание.

В-третьих, важнейшей проблемой экономической реформы является преодоление кризиса в сфере производства. Следовательно, необходима разработка комплекса мероприятий, которые будут направлены на реанимацию инвестиционной и инновационной активности, роста масштабов производства.

В-четвертых, критерием эффективности создания институтов должны стать подходы, которые отражают необходимость согласования макроэкономических и микроэкономических интересов (это является предметом специального обсуждения).

В-пятых, основным ориентиром институциональных преобразований должны стать интеграционные процессы, которые способствуют созданию целостных экономических систем — ФПГ, концернов, консорциумов, других крупных организационных форм управления, способных концентрировать финансовые, материальные, трудовые ресурсы для реализации программ интенсивного расширенного воспроизводства.

Важнейшим направлением институциональных преобразований должна стать новая региональная политика. Основным организационным звеном народного хозяйства должны стать региональные целостные экономические системы (РЦЭС), которые имеют возможность интенсивного расширенного воспроизводства за счет собственных ресурсов.

В-шестых, институциональные преобразования только тогда могут проводиться эффективно, когда ими будут охвачены все сферы деятельности, функции, подсистемы, компоненты, элементы управления.

В-седьмых, и это самое главное, институциональные преобразования должны быть ориентированы на национальные интересы, на экономический рост и социальное развитие. Это может быть реализовано только тогда, когда хозяйствующие субъекты будут иметь институциональные рамки, в которых они будут заинтересованы в росте эффективности производства.

В-восьмых, требуется повышение роли, авторитета системы государственного управления народным хозяйством. Она по определению является целостной системой. Следовательно, основой ее экономического базиса являются собственные финансовые, материальные, трудовые, природные ресурсы. Это означает, что доля государственной собственности должна иметь четкие количественные параметры, которые определяют финансовую устойчивость государственной системы управления. Во всяком случае система государственного управления народным хозяйством должна иметь собственные производственные ресурсы, достаточные для интенсивного расширенного воспроизводства государственного производственного потенциала.

В-девятых, выдвигание на первый план национальных интересов прежде всего подчеркивает приоритетное значение человека в системе управления — главной производительной силы общества — как носителя общественных интересов, созидателя, предпринимателя, ученого, рабочего, инженера, врача и других, которые осуществляют производственную и экономическую деятельность в народном хозяйстве.

В первую очередь речь идет о качественном изменении форм и содержании оплаты труда. Цивилизация достигла такого уровня развития, что не следует мириться с положением человека как товара, который продается и покупается на рынке. Человек должен быть обеспечен прожиточным минимумом денежных средств независимо от того, какое положение в обществе он занимает. Любой работник предприятия должен быть заинтересован в росте оплаты труда в соответствии с динамикой экономического роста предприятия.

В-десятых, важнейшее значение имеет решение задачи распределения национального богатства — ренты от использования природных ресурсов — между всеми гражданами страны для обеспечения им минимальных социально-экономических стандартов. Все другие проблемы — налоговая политика, политика ценообразования, структурная политика и т.д. — являются производными от проблем воспроизводства жизненных условий работника, природных ресурсов и эффективного использования производственного потенциала народного хозяйства.

Реализация огромного спектра национальных интересов, повышения темпов роста прибыли хозяйствующих субъектов, обеспечение человеку соответствующих его внутренней природе условий жизнедеятельности, восстановление в хозяйственной практике макроэкономических атрибутов развития производства под силу только такой системе управления народным хозяйством, которая адекватна поставленным высоким целям и задачам и имеет институциональное содержание.

## **9.2. Экономические системы: сущность и содержание**

Для изучения системных свойств экономики необходимо дать определение самой экономической системы. Это тем более необходимо, что до сих пор сама категория «система» не имеет однозначного толкования. Наибольшее распространение получила точка зрения, согласно которой система представляет собой совокупность элементов, находящихся в связях между собой и образующих целостное единство [15].

Данная точка зрения не является единственной и общепризнанной, однако в ней находят отражение современные взгляды на характеристику этой категории.

Что дает науке и хозяйственной практике такое толкование системы? Является ли системой совокупность любых элементов, которые находятся в отношениях и связях? Что значит целостность и единство системы?

Недостатки такого определения сразу бросаются в глаза, потому что в нем отсутствуют системообразующие факторы. Отношения и связи не могут быть системообразующими факторами. Целостность и единство не являются предпосылкой формирования систем, а сами выступают следствием внутренних взаимоотношений элементов системы.

Очевидно, что не всякие отношения разных элементов и компонентов делают их системой, а только те, которые связаны функциональными отношениями друг с другом, что предполагает формирование интегративного качества системы. Но и этого недостаточно. Система не может функционировать без ресурсного обеспечения. Наличие ресурсов — строго необходимое условие формирования системы. Без ресурсов нет системы, нет предпосылок движения его компонентов. Без движения не может формироваться интегративное качество, которое отличает данную систему не только от своих подсистем, но и от других систем такого же порядка и содержания.

Для раскрытия содержания системы ее определение — необходимо, но недостаточное условие. Оно не может всесторонне охарактеризовать систему, показать ее специфику. Наряду с определением

системы необходимо иметь совокупность системообразующих признаков, характеризующих систему:

- интегративное качество системы;
- определенный состав компонентов системы;
- наличие достаточного ресурсного обеспечения для воспроизводства интегративного качества;
- механизм обратной связи.

Взаимосвязь признаков «интегративное качество — функциональная взаимосвязь и взаимодействие — ресурсное обеспечение — обратная связь» характеризует генезис системы любого вида, будь она биологической, физической, экономической или другой.

Общее определение системы дает возможность перейти к определению специфических видов систем. Представляет интерес определение социально-экономической системы управления. Управление социально-экономической системой имеет свою специфику. Она проявляется в том, что в определение категории «система» привносится целесообразный характер ее функционирования. Система управления производством представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных функциональных элементов и подсистем, объединенных общей целью, способных к расширенному самовоспроизводству производственного процесса. При определении системы управления производством необходимо отметить значение системообразующих признаков в их совокупности:

- целевой характер функционирования системы;
- состав компонентов системы;
- наличие функциональных взаимосвязей и взаимодействие компонентов системы;
- наличие достаточного ресурсного обеспечения для расширенного воспроизводства;
- механизм обратной связи.

Из такого определения системы управления производством следует, что не всякое организационное звено является экономической системой, а только такое, которое обладает совокупностью системообразующих признаков в их единстве и взаимосвязи.

Подобная постановка вопроса имеет важное значение для определения системы управления. Она непосредственно связывает целесообразное функционирование системы и ее ресурсное обеспечение. Этот момент может сыграть позитивную роль при проектировании систем управления, когда необходимо обеспечить пропорциональное, сбалансированное развитие производственных систем. На первый план выдвигаются не показатели целеполагания системы управления, а их единство с ресурсным обеспечением.

Взаимодействие и взаимосвязь между целеполаганием и ресурсным обеспечением образуют не только их единство, но и противоречие. Очевидно, это противоречие оказывает значительное влияние на процесс развития системы управления.

При анализе эффективности производственно-хозяйственной деятельности в первую очередь необходимо определить, насколько соблюдаются требования к системе управления. С точки зрения экономической жизнеспособности, система постоянно должна воспроизводиться в расширенном масштабе, иначе система окажется недееспособной в условиях формирования рыночных отношений со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Однако воспроизводство системы управления осуществляется в разных масштабах и с разной интенсивностью. Это предопределяется зрелостью системы, ее эффективностью. Очевидно, что система может воспроизводить себя в рамках заданной качественной определенности или шире этих рамок — на уровне новой качественной определенности.

Переход от одного качества к другому представляет собой процесс развития системы управления. Самовоспроизводство на новом качественном уровне за счет собственных финансовых ресурсов выступает основным свойством целостных систем управления.

Крайне важным аспектом является определение целостной системы. Обычно в научной литературе нет резких отличий «системы» от «целостной системы». На наш взгляд, эти понятия качественно различны. Целостная система является более зрелой формой развития системы. Она выступает саморазвивающейся, самовоспроизводящей системой.

Целостная система является функционально более развитой, более адаптивной, гибкой, надежной. Чем выше уровень целостности системы, тем меньше у нее «недостающих ей органов». Это означает, что целостная система наиболее устойчивая к внешним и внутренним воздействиям. К такому понятию целостной системы приходит В.Г. Афанасьев: «Целостная система — это такая система, в которой внутренние связи частей между собой являются преобладающими по отношению к движению этих частей и к внешнему воздействию на них» [4]. Целостная система в своем развитии активно воздействует на свои подсистемы и все более приспособливает их для решения задач целостной системы. При этом не только формируется новое качественное состояние целостной системы, но и возникают новые «недостающие» ей органы с новыми функциями, свойствами, сущностью и содержанием.

В процессе своего развития целостная система образует новые части, подсистемы, которые на первых этапах своего зарождения усиливают функцию целостной системы. Однако в процессе развития новых частей целого они становятся автономными, приобретают новые качества, которые все в меньшей мере способствуют развитию целостной системы, так как во все большей мере развивают собственные функции.

На определенном этапе развития части отделяются от материнской системы и начинают самостоятельное функционирование.

ние. Методология формирования целостных социально-экономических систем управления представляет большой интерес для управления народным хозяйством в условиях проводимой реформы. Определение содержания целостной системы управления дает возможность формирования принципов, при которых предприятия могут стать самостоятельными. Эти принципы соответствуют содержанию целостных экономических систем (ЦЭС). Только на уровне ЦЭС могут быть успешно внедрены принципы самофинансирования, ибо лишь на этом уровне могут быть сосредоточены материальные, трудовые, финансовые ресурсы для расширенного воспроизводства на новом качественном уровне. Это означает, что переводу предприятий на самофинансирование должны предшествовать экономические расчеты, которые могут показать целесообразность организации предприятия на принципах самофинансирования, которой должен соответствовать определенный уровень концентрации финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Те экономические системы, которые не владеют такой способностью, являются частью другой, более развитой системы, владеющей способностью самофинансирования интенсивного расширенного самовоспроизводства. Таким образом, экономическая целостность является определяющим признаком включающей системы. Все включенные в нее подсистемы не имеют достаточных финансовых ресурсов для интенсивного расширенного самовоспроизводства и, следовательно, могут претендовать попасть в «ее состав» лишь на правах структурных компонентов. Целостная система управления производством представляет собой определенную совокупность взаимосвязанных и взаимообусловленных функциональных компонентов, объединенных единой целью своего функционирования и способных к расширенному самовоспроизводству производственного процесса на новом качественном уровне.

Из такого определения становится очевидным, что целостную систему управления отличает свойство расширенного самовоспроизводства на новом качественном уровне. Такое расширенное самовоспроизводство можно назвать расширенным интенсивным саморазвитием. Сущность и содержание ЦЭС дает возможность определения принципов, при которых предприятия могут стать не только самостоятельными, но и самоуправляемыми. Эти принципы идентифицируют системные свойства самоуправляемости и целостности. Выходит, что не любое вновь сформированное предприятие может быть независимым от внешних условий хозяйствующим субъектом, а только такие из них, в которых сконцентрированы материальные, финансовые, трудовые ресурсы, достаточные для интенсивного расширенного самовоспроизводства.

В условиях экономической реформы самостоятельные предприятия стали формироваться как «грибы после дождя». Десятки лет

формировавшиеся промышленные комплексы распались (распадаются) на цехи, участки, филиалы, которые стали самостоятельными хозяйствующими субъектами. Очевидно, что такая дезинтеграция не может привести к добру. Проблема заключалась в том, что большинство разделившихся на части предприятий не имели (не имеют) финансовых и материальных ресурсов не только для расширенного, но и для простого воспроизводства. Можно было предположить, что такие предприятия не смогут выдержать жестких требований рыночных отношений и погибнут в «бушующем море неплатежей». Практика подтвердила теоретические предположения. Так, при реструктуризации в энергетике из сформировавшихся за десятки лет комплексов-энергосистем были выделены мощные электростанции. Таким образом, энергосистемы остались не только без мощных генерирующих электроэнергию источников, но и без значительного финансового обеспечения. Неудивительно, что в отрасли парализована инвестиционная и инновационная деятельность, катастрофически растет количество физически и морально устаревшего оборудования. Аналогичная ситуация наблюдается и в нефтяной промышленности, металлургии, машиностроении и т.д.

При реструктуризации многих отраслей промышленности, народного хозяйства в целом до сих пор не используются резервы повышения эффективности производства, носителем которых являются ЦЭС.

Эти системы представляют собой наиболее зрелую, гибкую, адаптивную и надежную форму экономических систем. В них восстанавливаются развитые экономические внутренние связи, которые делают их наиболее устойчивыми и жизнеспособными. Наряду с этим ЦЭС стремятся развивать межрегиональные связи, которые усиливают процессы реализации их целевой функции — самовоспроизводства их интегративного качества.

Огромные резервы экономического роста заложены в региональных ЦЭС (РЦЭС). По определению, РЦЭС является органической составной частью народного хозяйства, которая может осуществить интенсивное расширенное самовоспроизводство за счет собственных производственных и природных ресурсов. По своим границам такие региональные системы совпадают с экономическими районами в народном хозяйстве России. По разным оценкам количество таких районов составляет 10–12. Формирование РЦЭС может оказать решающее влияние на развитие интеграционных процессов как между регионами, так и внутри регионов. Такое положение обусловлено самой экономической природой РЦЭС. С одной стороны, такая система обуславливает развитие внутренних связей для повышения эффективности производства. С другой стороны, она развивает внешние, межрегиональные связи, которые дают ей возможность получить дополнительный эффект за счет последних. Дело не



только в этом. Сам факт формирования ограниченного количества саморазвивающихся систем в народном хозяйстве повысит гибкость, оперативность в управлении. В настоящее время такого эффективного управления нет и быть не может. Огромное количество информации, поступающей в центр из множества источников субъектов Федерации, настолько перегружает управляющую систему, что затруднительным становится принятие качественных управленческих решений. Надо иметь в виду, что состояние системы управления, которая в своей структуре насчитывает более полутора-двух десятков управляемых объектов, трудно поддается прогнозированию. Это убедительно доказывается математическими расчетами и подтверждается существующей практикой.

Интеграция субъектов Федерации в пределах экономических районов, имеющих целостное экономическое содержание, выступает проявлением естественно-исторического развития организационных форм управления. Исследования позволили выявить следующую динамику формирования организационных форм управления.

1. От функциональной дифференциации объектов к функциональной концентрации специализированных производств.

2. От функциональной концентрации специализированных производств к их интеграции.

3. От интеграции функционально концентрированных производств к интеграции функциональных сфер деятельности.

4. От интеграции функциональных сфер деятельности к системной функциональности народнохозяйственного комплекса региона.

Анализ развития организационных форм управления показывает, что основами этого сложного процесса являются повышение эффективности производства, снижение общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта. Переход на региональные формы управления обусловлен необходимостью повышения эффективности производства. Организационные формы управления, основанные на агрегатной и заводской формах концентрации производства, себя исчерпали. Необходимой становится дальнейшая концентрация мощностей на основе их строгой специализации в рамках региона. Но и этого недостаточно. Организационные формы управления в пределах РЦЭС создают реальные предпосылки углубления интеграционных процессов между разными отраслями промышленности. Так, электроэнергетика может интегрироваться с угольной промышленностью. В свою очередь, в зависимости от ориентации на конечную цель угольная отрасль может интегрироваться с металлургической промышленностью. По-видимому, можно предположить интеграцию предприятий военно-промышленного комплекса с предприятиями машиностроения и т.д. Но с точки зрения повышения экономической эффективности интерес представляет не только верти-

кальная интеграция по технологической линии производства, но и финансовая интеграция в рамках регионов. Особой формой интеграции являются межрегиональные организационные образования, без которых создание единого народнохозяйственного комплекса немыслимо. Межрегиональные связи, разные формы интеграции между регионами несут не только экономическую, но и большую политическую нагрузку.

Возникает вопрос — что же является основным источником эффекта от интеграции производства в регионах? Думается, таким источником выступает универсальный закон экономии времени, который выражается в разных формах эффективности производства. Наряду со снижением удельных общественно необходимых затрат в связи с концентрацией специализированных производств, территориальное и организационное сближение производственных систем становится мощным фактором экономического роста.

Создание РЦЭС имеет объективные предпосылки.

Во-первых, РЦЭС дает возможность концентрировать материальные, трудовые, финансовые, природные ресурсы на решение крупных региональных производственно-хозяйственных программ.

Во-вторых, субъекты Федерации в отдельности не могут осуществлять крупные научно-технические, природоохранные мероприятия, имеющие народнохозяйственное значение.

В-третьих, РЦЭС имеет возможность маневра финансовыми и материальными ресурсами в значительных масштабах для решения назревших социально-экономических задач.

В-четвертых, создание РЦЭС позволит формировать в крупных регионах резервные фонды. Это даст возможность оказать оперативную финансовую помощь входящим в них субъектам Федерации при возникших нарушениях нормальных режимов функционирования и развития экономической системы.

В-пятых, РЦЭС могут иметь действенные финансовые отношения между собой, со странами СНГ и дальнего зарубежья. Они могут привлекать иностранный капитал для нового строительства, модернизации и реконструкции оборудования, технического перевооружения и расширения производства.

В-шестых, в рамках РЦЭС могут быть сформированы эффективные ФПГ, замкнувшие крупные материальные и финансовые потоки внутри региона, направлять их в первую очередь на саморазвитие и самовоспроизводство.

В-седьмых, РЦЭС могут сыграть существенную роль для ликвидации неплатежей между предприятиями, между государством и предприятиями, организовать действенный контроль над прохождением платежей, выявить «тромбы» в банковской системе финансовых потоков.

В-восьмых, создание РЦЭС в значительной мере разгрузит центральные федеративные органы государственного управления, ос-

вободит их от текущей оперативной работы и даст возможность сосредоточиться на решении более важных стратегических задач.

В-девятых, важное значение имеет действенность проведения РЦЭС мероприятия по совершенствованию финансово-кредитной и налоговой политики. Вся тяжесть в решении экономических задач перенесется из центра в регионы. Задачи будут решаться там, где они возникают.

В-десятых, из РЦЭС в центр будут поступать только отчеты по укрупненным общим экономическим показателям, налоговым поступлениям, объемам межрегиональных поставок, по экспорту и импорту товаров.

Изложенное выше не свидетельствует о том, что создание РЦЭС является панацеей от всех бед экономики, которая находится в глубоком кризисе, но формирование целостных организационных структур может сыграть решающую роль в преодолении кризиса в народном хозяйстве.

Прибыль является основополагающей категорией экономической теории и хозяйственной практики. Она представляет собой основную часть чистого дохода. Количественно прибыль измеряется как разница между выручкой и издержками производства и в комплексной форме отражает эффект финансово-экономической деятельности. Динамика прибыли аккумулирует экономию себестоимости, рост объема реализованной продукции, эффект от повышения ее качества.

Прибыль является сложнейшей экономической категорией и в ней находит отражение вся совокупность противоречий экономических отношений. Это рельефно просматривается в процессе научно-технического развития производства.

Важнейшее методологическое значение имеет выяснение содержания прибыли в условиях формирования рыночных отношений.

Несмотря на то, что прибыль как экономическая категория изучается многими экономистами, до сих пор не выявлены специфические черты этого показателя, посредством которых этот показатель должен превратиться в мощный двигатель научно-технического развития производства.

Принято считать, что целевой функцией самостоятельных предприятий является максимизация прибыли в текущем периоде — в течение месяца, квартала, года. Очевидно, что получение прибыли выступает самоцелью экономической системы, однако экономическая система — живой организм и ошибочно рассматривать ее в застывшем виде, только с точки зрения удовлетворения ее текущих потребностей. Анализ прибыли может дать положительные результаты лишь тогда, когда экономическая система рассматривается в движении, развитии. В определении целевой функции самостоятельных предприятий, ограниченных узкими рамками текущего планирования, заложено противоречие, которое тормозит развитие производства.

Научно-техническое развитие производства не уместается в годовые рамки управления. Для реализации крупных научно-технических программ, научно-исследовательских разработок, программ по техническому перевооружению производства, созданию новых производств требуется ряд лет. На это время капитальные вложения «замораживаются», не дают сиюминутной отдачи. Те предприятия, которые испытывают финансовые затруднения, не могут позволить себе медленный оборот капитальных вложений. Они охотно вкладывают деньги лишь в те мероприятия, которые обеспечивают высокую скорость оборачиваемости капитальных вложений, высокую норму прибыли.

Однако высокая скорость оборота капитальных вложений, свойственная мелким научно-техническим мероприятиям, не может определить научно-техническую политику в ведущих отраслях тяжелой промышленности, которые, как правило, являются фондоемкими по своей экономической природе. Ориентация на максимизацию текущей прибыли и уровня рентабельности в этих отраслях промышленности в условиях формирования рыночных отношений способна парализовать инвестиционную и инновационную деятельность, задержать темпы технического перевооружения производства, увеличить количество физически и морально устаревшего оборудования.

Особо следует отметить то обстоятельство, что повышение уровня прибыли в недостаточной мере связано с ростом экономии живого труда. Экономия заработной платы не всегда является мощным стимулом внедрения новой техники, роста производительности труда, повышения эффективности производства.

Прибыль как показатель текущего годового эффекта стимулирует внедрение недорогой, но менее совершенной техники, она не поощряет автоматизацию, механизацию производства, высвобождение живого труда из производства.

В настоящее время при отсутствии конкуренции, эффективной налоговой политики текущая прибыль не в полной мере стимулирует развитие производства. Из-за отсутствия конкурентоспособного рынка предприятия заинтересованы в повышении цены на продукцию, но не в снижении полных затрат на производимую продукцию.

Выявление роли и специфики показателя прибыли для организации управления научно-техническим развитием производства имеет важное значение в условиях перехода народного хозяйства к рынку. Временное снижение прибыли текущего периода может стать реальным препятствием для развития производства. Если хозяйственный механизм будет ориентирован на максимизацию прибыли текущего периода, не считаясь с перспективой развития производства, то трудно ожидать высоких темпов научно-технического развития производства.

Следует отметить, что роль показателя прибыли в организации управления производством в развитых капиталистических странах существенно изменилась. Крупнейшие компании своим ориентиром считают не показатель текущей прибыли, а прибыль, которая формируется в процессе реализации долговременных стратегических программ.

Характерным примером является история развития ЭВМ для гражданских нужд с середины 50-х годов. Компания в течение более десятилетия работала без единого доллара прибыли. Американская компания «Дженерал Электрик» признала, что потерпела убытки в 120 млн долл. при производстве уникальных автоматизированных заводов будущего. Фирма «Цинцинати майлакрон» лишь на десятый год сумела извлечь прибыль от производства роботов. Крупная промышленная корпорация США «Дженерал моторс», начиная с 1980 г., вложила 40 млрд долл. в обширную программу модернизации всех своих заводов, но ее преследовали неудачи. Однако председатель корпорации так комментировал ситуацию: «Процесс учебы оказался гораздо более долгим, чем рассчитывали» и далее: «Автоматизация началась как раз вовремя, чтобы спасти нас».

Из приведенных примеров явствует, что крупные капиталистические компании рассчитывают на будущие прибыли, раскрытие потенциальных возможностей новых направлений научно-технического прогресса, на удешевление продукции, повышение ее качества. Примечательно, что эти компании не пугаются первоначальных высоких издержек, трудностей переходного периода. Последнее они рассматривают как неизбежность, поскольку освоение новых технических и технологических решений даст впоследствии большие экономические выгоды. Для этой цели крупные компании США, Японии, ФРГ и других развитых стран прибегают к государственным субсидиям.

Анализ показывает, что максимизация прибыли текущего периода по своей экономической природе не соответствует требованиям интенсивного расширенного воспроизводства, которое характеризуется:

- необходимостью концентрации материальных, трудовых, финансовых ресурсов для решения крупных научно-технических и инвестиционных программ;
- взаимосвязью и взаимодействием науки с производством;
- активностью инвестиционной и инновационной деятельности;
- высокой производительностью труда, обеспеченной передовой техникой;
- высокой фондовооруженностью и высокой фондоотдачей;
- снижением себестоимости продукции и повышением ее качества;
- длительным характером воспроизводственного процесса;

- колебаниями потока доходов и издержек за период формирования производственной системы (действующего производства);
- замедлением скорости оборотов капитальных вложений;
- увеличением массы прибыли за период функционирования вновь вводимой в эксплуатацию производственной системы.

Развитие производства требует расширения горизонта планирования, создания социальных, технических, технологических, экономических предпосылок развития производства. Все это должно быть связано с перспективой получения высокого экономического эффекта, с интегративным его содержанием. Высокие темпы развития связаны с высоким уровнем прибыли не в рамках годового хозяйствования, а за плановый (расчетный) период развития производственного аппарата, когда достигается максимальный экономический эффект.

При такой постановке проблемы достигаются согласование макроэкономических и микроэкономических интересов, снижение затрат на производимую продукцию, повышение качества продукции, ориентация на рынок, равновесие спроса и предложения.

Эффект за расчетный период функционирования производственного аппарата может быть назван интегральным эффектом действующего производства (ИЭДП). Экономическая сущность этого показателя — суммарная динамическая прибыль (чистая прибыль), рассчитанная с учетом фактора времени за расчетный период.

Крайне важно повысить роль и значение чистой прибыли в системе управления в условиях переходного периода в экономике. Она должна быть достаточной для возмещения не только текущих издержек, но и единовременных затрат с учетом их корректировки средней нормы отраслевой прибыли (рентабельности). Кроме того, она должна гарантировать покрытие всех налоговых и прочих платежей. Вызвано такое положение тем, что в условиях реформы снизилась значимость средней нормы прибыли как важнейшего показателя нижней границы эффективности управления производством и воспроизводственными процессами. Восстановление функции средней нормы прибыли на капитал в системе управления может в значительной мере оживить инвестиционные и инновационные процессы в народном хозяйстве.

Следует отметить, что предприятия не могут механически перейти на такую оценку эффекта от функционирования и развития производства. Для ведения такого учета результатов и затрат на производство необходима качественная перестройка организационно-экономического механизма управления производством, создание крупных промышленно-производственных комплексов, ФПП, концернов, консорциумов, т.е. таких организационных форм управления, которые по своей экономической природе ориентированы на развитие производства.

### **9.3. Повышение эффективности управления — основной ориентир институциональных преобразований**

На современном этапе реформирования экономики важнейшей проблемой является повышение эффективности управления производством. Речь идет о повышении эффективности всех компонентов системы управления, всех ее сфер деятельности — производственной, экономической, социальной, правовой, экологической подсистем, всех функций, методов и структуры управления.

Эффективное управление производством органически связано с эффективностью производства и отражает объективную историческую миссию системы управления создать благоприятные организационно-экономические условия для реализации целей и задач управляющей системы на основе научно-технического и организационного развития производства. Эффективность управления производством по своему экономическому содержанию шире, чем эффективность производства. Последнее отражает задачу эффективного использования вовлеченных в хозяйственный оборот производственных ресурсов. Эффективность управления кроме производственных факторов характеризует внешние факторы — конъюнктура рынка, соотношение спроса и предложения, состояние рекламной деятельности и другое. Общее, что объединяет эти категории, заключается в том, что их сущность проявляется в снижении (повышении) общественно-необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта (продукция в натуральном или стоимостном выражении в сопоставимых ценах). Изложенное означает, что эффективность управления можно понять только сквозь призму динамики эффективности производства, уровень которой определяет качественное состояние системы управления.

В настоящее время с категорией «эффективность» в хозяйственной практике сложилась запутанная ситуация. В лабиринтах экономической реформы она потеряла свою качественную и количественную определенность.

С теоретической точки зрения такую ситуацию можно объяснить тем, что эффективность производства является функцией организации управления, которая определяет темпы и уровень основных ее составляющих параметров — производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, себестоимости, качества продукции. Однако взаимосвязь между динамикой эффективности и организацией управления обнаруживается только тогда, когда система управления ориентирована на динамику параметров эффективности производства. Достаточно в блоке целей и задач системы управления «заменить» эти параметры, и система управления немедленно переключится на реализацию новых целевых установок.

В условиях переходного периода от административно-командной к рыночной системе управления на месте показателей повы-

шения эффективности производства появились другие целевые установки, соответствующие зародившемуся характеру рыночных отношений: максимизация текущей прибыли, рост цены на производимую продукцию, стремление хозяйствующих субъектов заработать на депозитной ставке, на посреднической, торгово-закупочной деятельности.

Предприятия стали отчуждаться от роста прибыли за счет повышения эффективности производства. Последнее стало невыгодным: разница между банковской ставкой и эффективностью вложений в производство или ценой на производимую продукцию окончательно отодвинула проблему повышения эффективности производства на задний план. Это стало одной из основных причин резкого спада производства, роста себестоимости, инфляции цен, инфляции издержек.

В процессе проведения экономической реформы проблемы повышения эффективности производства растворились среди проблем получения сиюминутной выгоды. Стало очевидным, что взаимосвязь между повышением эффективности производства и организацией управления имеет не только причинно-следственное, но и функциональное содержание.

Основная функция организации управления заключается в реализации целей и задач системы управления с наименьшими общественно необходимыми затратами в расчете на единицу полезного эффекта. Когда блок целей и задач имеет четкую качественную и количественную определенность и ориентирован на развитие производства, эффективность системы управления полностью зависит от организационно-технического уровня производства, конъюнктуры рынка, квалификации работников. Положение усугубляется тогда, когда в системе управления появляются ложные ориентиры, не соответствующие экономической природе объекта управления. В таких случаях возникает несоответствие между целями и задачами субъекта управления и функциональным назначением объекта управления. Это сразу отражается на динамике эффективности производства, которая в таких случаях начинает резко снижаться. Соответственно снижается и эффективность управления производством.

Блок целей и задач придает системе управления качественную характеристику и играет мобилизующую роль в ее работе только тогда, когда производственный аппарат используется в соответствии с его экономической природой — удовлетворяет платежеспособные потребности рынка в рамках общественно необходимых затрат.

Отсутствие четких целей и задач в системе управления оказывает на нее разрушительное влияние. Это подтверждается практикой экономической реформы в нашей стране.

Причины снижения эффективности управления в условиях реформы разные. Но есть основная из них, которая тянет за собой



всю цепь негативных явлений в процессе реформирования экономики. Речь идет об основном противоречии системы управления экономикой, о выявлении тех особых взаимосвязей и взаимодействий, которые, с одной стороны, являются основным источником развития экономических отношений, с другой — причиной их разрушения. Последний аспект особо дает о себе знать тогда, когда не раскрыты содержание и механизм его воздействия на систему управления. Не меньше вреда системе управления может нанести неправильное толкование основного противоречия, его замена чем-то другим, внешне похожим на основное противоречие, но отличным от него по своим сущностным характеристикам.

Отношение целого (макроэкономики) и его частей (на уровне микроэкономики) определяет в конечном счете то основное противоречие, которое может привести к неудержимому развитию производительных сил, но которое вместе с тем является носителем разрушительного потенциала для системы управления народным хозяйством.

Если на пути разрастания основного противоречия не установить институциональные преграды, его критическая масса может вызвать социальные катаклизмы со всеми вытекающими последствиями.

Раскрыть это противоречие будет затруднительным, не выяснив сущность и содержание основного элемента экономической системы — товара, задействованного в хозяйственном обороте в конце XX столетия.

Почему необходимо обратиться именно к товару, чтобы объяснить сложнейшие противоречия экономической системы? И почему надо подчеркнуть значение длительности жизненного цикла его функционирования как экономической категории?

Всякий организм имеет свою первооснову — клетку. Она отражает основные сущностные характеристики организма, являясь его элементарным, крайним формообразованием. Такой «клеткой» для экономического «организма» является товар. Однако невозможно проникать в глубины сегодняшних экономических отношений, не проследив за изменениями, происходившими в содержании товара. Эти изменения происходят во времени и в пространстве и крайне важно правильно понять их динамику.

Товар как экономическая категория формируется в процессе обмена трудовой деятельностью между производителем и потребителем. Он отражает объективную закономерность товарных отношений: первому должно быть выгодно производить товарную продукцию, второму — потреблять ее. Рыночные отношения меняются постоянно. Они соответствуют условиям производства и потребления товаров. Наиболее активным элементом рынка является спрос на товар, что обуславливает изменения в производственной сфере. Товар постоянно подвергается воздействию со стороны

контрагентов рынка. Производители систематически совершенствуют его форму и содержание, а потребители проявляют к нему еще возросшие требования. Но, появившись на рынке, сам товар становится иницилирующим элементом преобразования общественных отношений.

Воздействие товара на общественные отношения в особо рельефной форме проявляется на примере товара особого вида — новой техники в процессе реализации ее потребительских свойств. Техника, появившись на рынке, воздействует на все сферы общественной жизни. Но в первую очередь она оказывает влияние на организацию управления, меняет характер и содержание труда, формы его организации, повышает качественные параметры производимой продукции. Она становится источником организационных преобразований. Развитие единичных мощностей сопровождается концентрацией производства, качественными изменениями в динамике производительности труда, повышением жизненного уровня населения, ростом богатства одних предпринимателей и разорением других. Все эти преобразования оставляют существенные следы в общественном развитии. Производство постоянно обобществляется, а товар становится носителем общественной полезности. Потребительная стоимость товара принимает качественную определенность общественной потребительской стоимости. В организационных рамках современного капитализма многие фирмы нацелены на выполнение заказов, контрактов, договоров, соглашений с контрагентами рынка. Появление целой системы институтов обуславливает ориентацию производителей на конкретные виды потребительской стоимости. Специфика развитых рыночных отношений выражается в том, что товар производится не только и не столько ради максимизации сиюминутной выгоды, а для удовлетворения конкретных потребностей потребителей с гарантированной долей дохода как для производителей, так и для потребителей. Такой доход не может подвергаться стихийным колебаниям рынка. Как производитель, так и потребитель максимально застрахованы от случайных воздействий рыночной среды. При этом сама рыночная среда принимает институциональное содержание. Она защищает интересы контрагентов экономических отношений и сама заполняется социальным содержанием. В таких условиях фирмы превращаются в функциональные производства, которые имеют заранее определенные цели и задачи в структуре интегрированного производства, ориентированного на конкретные изделия и виды продукции.

«Жесткое сцепление» производителя и потребителя, развитие социальных, правовых, политических институтов, с учетом требований строгой производственной и технологической дисциплины, либерализации управления, условий конкуренции сблизил интересы контрагентов рынка. Развитие получили прямые договорные отношения, контрактные соглашения.

Характерно, что развитие капитализма происходило не только путем либерализации отношений между производителем и потребителем, т.е. по горизонтали, но и по вертикали — между государством и контрагентами рынка. Достаточно отметить, что налоговая политика явилась реальным эффективным средством согласования интересов государства и хозяйствующих субъектов.

Анализ показывает непрерывный характер трансформации рыночных отношений. Государственный патернализм охватывает более широкие слои населения, появляются значительные ограничения в деятельности хозяйствующих субъектов, расширяется государственный сектор экономики. Рынок приобретает социальную ориентацию. Движимым мотивом развития производства наряду с повышением уровня рентабельности, массы прибыли становится удовлетворение конкретных потребностей потребителей. Полезность результатов труда приобретает общественное содержание.

Превращение потребительной стоимости товара в общественную полезность происходило и происходит с огромными трудностями. Противоречие между общественной потребительной стоимостью и стоимостью держит капиталистическое общество в напряжении. Однако оно гасится с появлением все новых институциональных новообразований, которые сглаживают возникшие противоречия в обществе и удерживают их в рамках эволюционных преобразований экономических отношений.

При этом необходимо иметь в виду, что в структуру общественной полезности включаются не только социально-экономические атрибуты товара, но и экологические его характеристики. Общественная полезность все в большей мере становится нацеленной на человека, на удовлетворение его потребностей. Полезность товара становится носителем макроэкономических интересов. Товар превращается в общественно полезный товар (ОПТ).

Превращение товара в ОПТ, его появление на арене микроэкономики, сопровождается эволюционными изменениями во всех компонентах системы управления. Эти изменения имеют организационное, финансовое, экономическое, правовое, психологическое содержание и, как правило, происходят с определенными затруднениями. Дело в том, что производство ОПТ связано со снижением общественно необходимых затрат на его производство. Общественная полезность товара исключает перерасход производственных ресурсов, расточительное к ним отношение.

Таким образом, в центре институциональных преобразований объективно оказывается не только проблема формирования общественной полезности товара, но и проблема постоянного снижения общественно необходимых затрат на его производство.

Такую проблему в народном хозяйстве в условиях переходного периода в экономике без государственного воздействия невозможно решить, и вот почему. Прирост прибыли от снижения обществен-

но необходимых затрат на единицу полезного эффекта представляет собой одну из форм проявления основного противоречия экономической системы. Хозяйствующие субъекты очень часто предпочитают приросту прибыли от снижения затрат прирост прибыли от повышения цены на производимую продукцию. В условиях отсутствия институциональных преград на пути необоснованного повышения цен такой ход товаропроизводителей направлен против интенсивного развития производства и, следовательно, не соответствует интересам макроэкономики. ОПТ без институциональной поддержки не имеет объективного содержания рычага развития экономических отношений.

Важнейшее значение в решении данной проблемы имеет формирование институтов принуждения. При их помощи преодолевалось молчаливое противодействие субъектов рынка, которые вынуждены были приспособиться к макроэкономическим требованиям.

Институты принуждения имеют экономическое, социальное, правовое, психологическое, политическое содержание. Они стоят на страже целостности системы управления народным хозяйством, государства. Очевидно, что их появление всегда связано с противодействием со стороны тех элементов рыночных отношений, которые чувствуют определенный дискомфорт от введения ограничений на уровне государственных решений.

Не случайно до сих пор в нашей стране появление институтов принуждения чрезмерно затягивается. Достаточно сказать, что до сих пор в учебниках по управлению такая функция практически не упоминается.

Крайне важно правильно понимать назначение институтов принуждения. Оно заключается не в наказаниях и репрессивных мерах (что не отрицается в качестве методов оздоровления целостной системы управления), а в том, чтобы предотвратить ущерб от нарушения сбалансированности макроэкономических и микроэкономических интересов. Реальное содержание функции принуждения заключается не только в усилении государственной системы управления, но и в проведении политики стабилизации и развития хозяйствующих субъектов экономической системы в целом. Следовательно, усиливая функции государства, институты принуждения создают платформу, на основе которой могут развиваться цивилизованные рыночные отношения.

Основным объектом воздействия институтов принуждения должно стать повышение эффективности управления и в первую очередь производства.

Ориентация хозяйственной практики на преодоление кризиса в народном хозяйстве вызывает необходимость совершенствования методов оценки эффективности управления производством. Речь идет об определении коэффициента полезного действия механизма управления, результативности вовлеченных в хозяйствен-

ный оборот материальных, трудовых, финансовых, природных ресурсов.

Эффективность на латыни означает производительный, действенный, дающий нужный результат. По этой причине понятие «эффективность» встречается по многим сферах человеческой деятельности.

Наука управления изучает эффективность как социально-экономическую категорию. Однако в основу формирования эффективности положено экономическое содержание. Экономические результаты — та база, которая определяет социальную эффективность. Чем выше уровень экономической эффективности производства, тем больше возможности социального развития производственных коллективов, общества в целом. Неправомерно рассматривать в отдельности социальную и экономическую эффективность. Производственные ресурсы, направленные на повышение социальных результатов, способствуют росту экономической эффективности производства. Средства бюджета, направленные на повышение жизненного уровня общества, постоянно должны увеличиваться с повышением экономической эффективности производства. Повышение уровня социального развития оказывает значительное обратное влияние на экономическую эффективность производства.

Основные формы социальной эффективности — совершенствование системы общественных отношений, улучшение условий качества и труда, экологической среды, здоровья работников, — в конечном итоге трансформируются в дополнительную производительную силу, имеющую экономические результаты.

В экономической литературе нет единства взглядов по методологическим проблемам оценки эффективности управления производством. Одни экономисты эффективность управления производством связывают с управляющей системой, ее результатами и затратами, другие рассматривают ее как эффективность организационных мероприятий. Все чаще высказывается точка зрения, согласно которой эффективность управления оценивается степенью достижения цели управления, при этом многие авторы этого направления расходятся во взглядах на содержание цели управления. Есть и другие мнения по данному поводу.

Противоречивые взгляды на содержание эффективности управления производством обусловлены отсутствием системного подхода к изучаемому явлению.

Эффективность управления производством необходимо рассматривать как эффективность целостной системы управления. Эффективность управления производством не следует видеть в проявлении эффективности отдельных подсистем управления, какими бы значительными они ни были. Эффективность управления производством необходимо определить как результат процесса управления по достижению цели системы управления. Очень многое при

определении эффективности управления зависит от правильного понимания содержательной стороны категорий — «управление», «система», «организация», «организационная структура».

В научной литературе пока отсутствует общепринятая формулировка управления. Но в самом общем виде можно отметить, что управление представляет собой процесс перевода системы в новое состояние путем воздействия на ее функциональные элементы или подсистемы.

Для раскрытия содержания управления производством необходимо выделить основное его свойство, наиболее полно отражающее природу и характер управленческой деятельности. На наш взгляд, таким свойством является интегративное свойство управления — эффективность управления. Именно интегративное качество эффективности придает управлению системообразующий характер.

Понятия «управление» и «система» — органически взаимосвязанные и взаимообусловленные категории. Управление может осуществляться только в системах, вне систем нет управления. Интеграция всех подсистем управления в единое целое, рассмотрение системы управления как целостного явления — объективная необходимость.

Изложенное выше не умаляет значения важнейших свойств управления — целенаправленности, обратной связи, информационной и ресурсной обеспеченности и других, без которых подрывается целостность системы управления.

Цель — заранее заданный конечный результат управленческой деятельности, на достижение которого направлено функционирование системы управления. Установление цели — исходный момент, начало процесса управленческой деятельности. В цели опосредствуются интересы управляющей системы, но это не означает, что цели системы управления производством могут быть определены субъективно. Установление цели имеет объективную природу и определяется характером и содержанием социально-экономической системы. Количественная и качественная формулировка целей осуществляется как на уровне макроэкономики так и на уровне микроэкономики. Внутрифирменное планирование должно придавать целевым установкам конкретное содержание. Внутрифирменные информационные потоки доводят целевые установки до каждого структурного подразделения, ставя перед ним конкретные задачи.

Об органической взаимосвязи управления и информации говорит тот факт, что без информации невозможно управление, так как в этом случае отсутствуют взаимосвязь и взаимодействие между разными функциональными элементами и подсистемами системы управления.

Важное значение в процессе управления имеют не только информационные потоки, но и содержание, характер, структура,

сущность передаваемой информации. В конечном итоге, уровень информации в значительной мере влияет на уровень управления, на повышение его эффективности.

Посредством управления реализуется цель системы, количественно выражаемая во внутрифирменных плановых показателях. Эти показатели в процессе управления не только задают цель управления, но и являются носителями информации о состоянии системы. Чтобы управляющая система была осведомлена о состоянии объекта управления, системы в целом, нужна обратная связь. Исключительная роль обратной связи в процессе управления определяется тем, что управляющая система при ее помощи корректирует динамику объекта управления. Информация, при помощи которой обеспечивается достижение цели управления, должна адекватно отражать не только свойства управляющей системы, но и особенности объекта управления, его техническую, технологическую, организационную природу. При этом крайне важно, чтобы показатели финансово-экономической, технологической деятельности разных подсистем управления, сфер его деятельности были совместимыми, выражали единую цель управления.

Наличие в системе управления разнородных, мало увязанных между собой внутрифирменных показателей, отражающих динамику отдельных, частных подсистем управления, снижает эффективность управления. Вокруг каждого частного показателя формируется замкнутый контур движения информации, который обеспечивает достижение частной цели подсистемы управления. Однако реализация частных целей подсистем может привести к нежелательным последствиям для системы в целом и, кроме того, достижение планового уровня разных, не связанных между собой частных показателей не дают и не могут дать правильную информацию о состоянии объекта управления в целом.

Таким образом, повышение эффективности управления требует наличия в системе управления обобщающего показателя, который отражал бы совокупное воздействие всех факторов. Объективная обобщающая оценка эффективности управления дает информацию управляющей системе о состоянии процесса управления, эффективности использования производственного потенциала, отдаче материальных, финансовых ресурсов, динамике производительности труда, конъюнктуре рынка. Это позволяет принимать обоснованные управленческие решения.

Обобщающий показатель эффективности управления отражает интегральное содержание системы управления, характеризует новое состояние процесса управления.

Из приведенной выше постановки вопроса может создаться впечатление, что повышение эффективности производства является целью управления производством. Согласиться с такой точкой зрения нельзя и вот почему. Эффективность производства определя-

ется отношением суммарной величины текущих и единовременных затрат в расчете на единицу полезного эффекта. Она отражает динамику производительности труда (трудоемкости продукции), фондоотдачи (фондоёмкости продукции), себестоимости продукции. Однако эффективность производства отражает фактическую динамику соотношения затрат и результатов на производимую продукцию. Она объективно не может показать уровень достижения цели управляющей системы. Последняя охватывает не только производственные, но и рыночные факторы экономического роста. Следовательно, для оценки эффективности управления производством необходимо четко определить уровень цели управляющей системы как по структуре производственной системы, так и по рыночной среде. С этой точки зрения следует определить как эффективность использования производственной системы, так и стратегию и тактику продвижения на рынок продукции предприятия.

Таким требованиям в наибольшей мере удовлетворяет чистая прибыль (прирост чистой прибыли), определяемая за ряд лет с учетом фактора времени. Для объективной оценки эффективности управления необходимо текущие затраты дополнить одновременными вложениями в функционирующий капитал с учетом средней нормы прибыли на отраслевом уровне. В динамике этого показателя четко обозначены две составляющие — внешние и внутренние. Внешние факторы определяют прирост прибыли за счет конъюнктуры рынка, внутренние — за счет повышения эффективности производства. На основе чистой прибыли может быть рассчитан не только эффект, но и эффективность управления (отношение эффекта вызвавшим этот эффект затратам), если величину чистой прибыли относить к суммарной величине текущих и единовременных затрат. Такое соотношение даст обобщающую оценку эффективности управления хозяйствующих субъектов.

Внутрифирменное планирование не может дать позитивных результатов, если основное внимание будет сосредоточено на внешних факторах экономического роста, а проблема использования внутренних резервов будет уделяться мало внимания. Очевидно, что прежде чем управляющая система определит маркетинговую политику, направления новых инвестиций, необходимо выяснить эффективность использования действующего производственного аппарата. Это невозможно сделать, если на уровне внутрифирменного управления не определены технические и технологические потенциальные возможности производственного аппарата по эффективному использованию топлива, материалов, оборудования, трудовых, финансовых ресурсов, т.е. нормативы эффективности использования потенциальных возможностей производственных ресурсов.

В процессе внутрифирменного планирования необходима разработка моделей эффективности использования каждого производ-



ственного ресурса. Дело в том, что при заданной структуре производственного аппарата работники предприятия не смогут превзойти потенциальную эффективность использования ресурсов, которая обусловлена техническими и технологическими характеристиками действующего производственного аппарата.

Таким образом, для объективной оценки эффективности управления производством необходимо учитывать всю гамму факторов повышения эффективности производства, как на уровне рыночной конъюнктуры, так и на уровне эффективности использования производственного потенциала предприятия.

Выдвигая на передний план управленческой деятельности проблему повышения эффективности производства, управления производством, решают важную макроэкономическую задачу: система управления ориентируется на удовлетворение конкретных потребностей потребителей в продукции отечественных товаропроизводителей в рамках общественно необходимых затрат. На повестку дня финансово-экономической деятельности предприятий встают вопросы повышения отдачи производственных ресурсов, уровня производительности труда, а не механическое увеличение массы прибыли за счет повышения цены, как это имеет место в настоящее время.

Представляет интерес соотношение темпов экономического роста по основным его факторам — рыночным и производственным. Между ними существуют значительные противоречия, обусловленные различиями между макроэкономическими и микроэкономическими интересами, развитием производства за счет роста технических и технологических факторов и ростом ценового компонента товара, техническим вооружением труда и динамикой прибыли. Однако приоритетными направлениями экономического роста должны стать повышение производительности труда, качества продукции, снижение общественно необходимых затрат на производимую продукцию.

Эффективность производства является макроэкономической категорией. Она должна быть встроена в систему управления на уровне микроэкономики как ее органическая составная часть, которая усиливает функции стабилизации и развития хозяйствующих субъектов. Очевидно, что без создания специальных институтов, в том числе институтов принуждения, стимулирующих хозяйствующих субъектов к повышению эффективности производства, данную проблему решить невозможно. На это должны быть направлены налоговая политика, политика ценообразования, денежно-кредитная и финансовая политика, другие рычаги управления.

Крайне важно в условиях спада производства, безработицы найти экономические рычаги управления, нацеленные на рост производства, снижение затрат. В стране простаивают производственные мощности в огромных масштабах, не задействованы рычаги,

которые могли бы их реанимировать. Эти мощности можно возродить, если проводить определенную налоговую политику, предоставлять этим предприятиям льготные кредиты и т.д.

Институциональные преобразования должны стать мощным катализатором повышения эффективности управления производством.

Экономическое содержание развития производства отчетливо выражается в динамике общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта. В свою очередь показатели прибыли, рентабельности в значительной мере зависят от динамики общественно необходимых затрат. С точки зрения формальной логики может показаться, что задача стимулирования развития производства автоматически решается за счет повышения темпов роста прибыли, рентабельности. Однако это только на первый взгляд. При ближайшем рассмотрении оказывается, что задача развития производства значительно сложнее, чем задача повышения темпов роста прибыли и рентабельности. Повышение темпов роста прибыли в условиях отсутствия конкурентоспособного рынка наблюдается при низком технико-экономическом уровне производства, уровне производительности труда и качестве продукции.

Точка зрения экономистов, связывающих стимулирование развития производства с уровнем прибыли предприятия, является односторонней. Эти вопросы нельзя рассматривать вне связи тех противоречий, которые складываются в экономических отношениях в народном хозяйстве, без учета специфики формирования рыночных отношений в стране.

Прибыль выражает экономические интересы предприятия. Изложенное выше не означает умаления ее роли в хозяйственном механизме управления. Без удовлетворения экономических интересов предприятия невозможно реализовать народнохозяйственные интересы. Однако без удовлетворения народнохозяйственных интересов немыслимо повышение эффективности производства на уровне макроэкономики, целостной системы народного хозяйства.

В теоретическом плане при рассмотрении иерархической структуры управления производством важно учесть одно свойство экономической системы — неполноту информации.

Качественную характеристику неполноты информации дал известный математик и философ из Австрии К. Гедель еще в 1931 г. Первая теорема Геделя заключается в следующем: «Для любой системы А не все истинные положения доказуемы в пределах А». Другими словами, понятие истинности шире, чем понятие доказуемости в любой формальной конкретной системе. Отсюда выводится вторая теорема Геделя о неполноте, которая утверждает, что «непротиворечивость формальной системы А нельзя доказать средствами этой системы» [9, 16].

Какое отношение имеет теорема К.Геделя к экономической науке?

Как видно из его теорем, нельзя обосновать непротиворечивость систем, если не апеллировать к более общей системе, не выходя за пределы данной аксиоматизированной системы. Следовательно, в рамках экономической системы предприятия невозможно обосновать ее целевую функцию, если не учитывать требования системы более высокого уровня — народного хозяйства. В противном случае народнохозяйственные потери неминуемы.

В системе иерархии целей прибыль занимает подчиненное место по сравнению с целевой функцией социально-экономической системы народного хозяйства, сущность которой сводится к удовлетворению потребностей членов общества с наименьшими общественно необходимыми затратами материальных, финансовых, трудовых, природных ресурсов в расчете на единицу полезного эффекта. Такая постановка вопроса означает, что прибыль является благом для общества только в том случае, когда она выступает следствием удовлетворения как макроэкономических, так и микроэкономических интересов.

Изложенное выше означает, что увеличение прибыли необходимо увязать с повышением качественных характеристик эффективности производства. Речь идет в первую очередь о необходимости снижения себестоимости, повышения качества продукции, производительности труда, фондоотдачи, что адекватно отражается в снижении общественно необходимых затрат на единицу полезного эффекта.

Все экономические реформы, включая последнюю, приводили к замедлению темпов развития производства. Это происходило потому, что экономический механизм управления имел и имеет до сих пор затратный характер. Регулирование общественно необходимых затрат так и не стало основой экономической политики. Эта политика не включает основополагающие ориентиры достижения конкурентоспособного рынка — снижение общественно необходимых затрат, удешевление продукции на единицу полезного эффекта.

В связи с указанными обстоятельствами предприятия заинтересованы в завышении цен на производимую продукцию, игнорируют последние достижения науки и техники, которые облегчают конструкцию, удешевляют производимую продукцию. Очень часто предприятиям выгоден выпуск материалоемкой, трудоемкой, фондоемкой продукции. Иначе говоря, логика функционирования действующего экономического механизма управления направлена на торможение развития производства.

В чем дело? Почему развитие производства не находит адекватного отражения в реальной хозяйственной жизни? Почему при возрастании темпов роста прибыли, объема реализации вопросы интенсификации производства отодвигаются на задний план? Причины такого положения имеют методологическое содержание,

которое до сих пор не до конца раскрыто в экономической литературе. Отметим лишь одну из важнейших проблем управления производством: между контурами управления макроэкономикой и микроэкономикой отсутствует эффективная цепь взаимосвязи и взаимодействия. В настоящее время эти контуры функционируют параллельно, не стыкуясь.

Следовательно, в действующем экономическом механизме управления повышение эффективности производства не является предпосылкой реализации народнохозяйственных интересов. Причины недостаточной взаимосвязи между народнохозяйственными интересами и интересами предприятия разные. До сих пор в системе экономического управления нет четкого разделения функций органов управления, которые отражали бы специфику структуры экономических интересов. Отсутствует организационная целостная система, которая идентифицировала бы народнохозяйственные и национальные экономические интересы и несла бы за это экономическую ответственность. Макроэкономические интересы представлены в виде абстрагированных рекомендаций вышестоящих органов нижестоящим. Разрозненные государственные органы управления не представляют собой целостную систему управления, вступающую в экономические отношения с самостоятельными предприятиями с разными формами собственности.

В этой ситуации предприятия в основном заняты реализацией своих текущих интересов, которые «берут верх» над перспективными национальными интересами. Таким образом, четко вырисовывается картина, когда макроэкономические и микроэкономические контуры управления «не понимают» друг друга, «язык общения» у них остается разным.

Сущность функционирования целостной системы заключается в том, что она интегрирует отдельные, локальные задачи в единую целевую установку, реализует ее. Однако интеграция усилий отдельных подсистем не может достигаться автоматически. Отдельные подсистемы могут усилить функции целостной системы только тогда, когда такое усиление является предпосылкой развития собственной структуры, ее локальных функций.

В данной формулировке просматривается необходимость целостного подхода к процессу управления в народном хозяйстве. Целостная система — народное хозяйство — может развиваться лишь тогда, когда предприятия выполняют функции стабилизации и развития системы более высокого порядка, что в свою очередь должно стать условием развития ее подсистем.

Все это говорит о том, что недостаточно развивать хозяйственный механизм только с точки зрения совершенствования микроэкономических методов управления в отрыве от совершенствования тех функций, которые выражают макроэкономические интересы. Следует развивать функции народнохозяйственного, государ-

ственного управления, которые являются носителями национальных интересов. Но и этого недостаточно. Необходимо решить проблему совместимости макроэкономических и микроэкономических интересов. В этом сущность институционального качества системы управления народным хозяйством.

Исходя из этого, постановка вопроса о создании нерегулируемого рыночного механизма без учета макроэкономических интересов является неправомерной по определению свойства иерархичности экономических систем.

В согласовании макроэкономических и микроэкономических интересов главную роль играет ценообразование. В динамике цен должен найти выражение антитратный характер экономического механизма управления. Если экономический механизм основан на моделях, которые не учитывают динамику роста затрат, то показатели прибыли и рентабельности не могут выполнять роль стимуляторов научно-технического развития производства.

Стимулирующая функция прибыли в отношении развития производства, его интенсификации проявляется только тогда, когда она отражает объективную динамику снижения общественно необходимых затрат, когда последние становятся центром притяжения цен на производимую продукцию. В таких условиях увеличивается масса производимой продукции и снижается себестоимость продукции.

Очевидно, что цена продукции при этом не может автоматически совпадать с общественно необходимыми затратами, она может отклоняться как в ту, так и в другую сторону от ОНЗТ, но эти колебания должны носить в условиях рынка тактический характер. Стратегией же ценообразования должно стать обеспечение движения к ОНЗТ.

Длительность процесса формирования равновесия между спросом и предложением может быть объектом сознательного регулирования. Поскольку у рынка свои законы и закономерности, необходимо знать предпосылки их формирования. В противном случае общество рискует попасть под влияние рыночной стихии, что приведет к большим народнохозяйственным потерям.

Экономисты, которые настаивают на развитии «свободных» рыночных отношений, упускают из виду, что каждому этапу развития производственных сил соответствует определенный уровень развития рыночных отношений. При многоукладности общественных отношений на стадии первоначального накопления капитала, когда в производстве преобладали мелкие хозяйства и практически отсутствовал развитый в техническом отношении производственный аппарат, когда перемещение капитала из одной отрасли в другую не носило всеобщего характера, рыночный механизм функционировал стихийно. В формировании производственной структуры преобладала функциональная дифференциация произ-

водства, рыночные отношения имели адекватные общественным отношениям форму и содержание.

С прогрессом технического базиса производства, в процессе концентрации, специализации, комбинации, кооперации производств развиваются и рыночные отношения. Развитие производственной структуры на определенном уровне не находит соответствующую организационную основу в рамках функциональной дифференциации производства. В недрах производства зарождаются интеграционные процессы, которые требуют более развитого механизма рыночных отношений. Это подразумевает ограничение стихийного характера рынка, придание рынку регулируемого характера. Большое значение приобретают такие экономические рычаги управления, как налоги, кредиты, ставка банковского процента, льготы и др.

Рынок является самым совершенным средством связи между производителем и потребителем только тогда, когда он способствует повышению эффективности производства, качества продукции. Это означает, что затраты у производителя и потребителя новой техники всегда должны быть меньше, чем совокупный эффект у потребителя, где проявляется эффективность НТП.

В условиях неразвитой рыночной производственной структуры и при отсутствии дееспособной конкуренции нужны органы, которые регулировали бы процессы взаимосвязи интересов макроэкономики и микроэкономики.

Несинхронность взаимодействия макроэкономических и микроэкономических интересов снижает эффективность системы управления, замедляет темпы научно-технического прогресса. С точки зрения интересов повышения эффективности системы управления, необходимо создание «блока синхронизации» макроэкономических и микроэкономических интересов. Основная функция такого блока — совместить указанные интересы. «Блок синхронизации» представляет собой информационную экономико-математическую модель, в которой аргументом выступают народнохозяйственные факторы, а функцией является рост прибыли (дохода):

$$\Pi = f(X_1, X_2, \dots, X_n) \rightarrow \max,$$

где  $\Pi$  — прибыль (доход);

$X_1, X_2, \dots, X_n$  — факторы, отражающие народнохозяйственные интересы.

Положение, когда информация верхнего уровня управления непонятна для нижних уровней управления, давно привлекает внимание ученых-экономистов.

Известный английский экономист С. Бир сформулировал принцип кибернетики — принцип внешнего дополнения [6]. Сущность этого принципа заключается в том, что в сложных системах управления между управляющей системой и объектом управления необ-

ходимым становится наличие встречного блока — «черного ящика», при помощи которого происходит согласование целей верхнего уровня с нижним уровнем управления (рис. 17). С. Бир указывает на необходимость встречного блока внешнего дополнения из-за неполноты информации управляющей системы, которая возникает при различных возмущениях. Без блока внешнего дополнения управленческая ситуация осложняется, так как между управляющей и управляемой системами существует обычный канал обратной связи, который не предусматривает работу в режиме разнонаправленных целей двух уровней иерархии. Изначально в системе управления подразумевается совпадение целей верхнего уровня с целями нижнего уровня. Однако такого механического совпадения целей разных уровней управления не наблюдается в экономических отношениях. По этой причине необходимо, чтобы в хозяйственном механизме управления присутствовал «блок синхронизации» интересов макроэкономики с интересами микроэкономики.

Основная функция этого блока заключается в том, чтобы довести до предприятий интересы народного хозяйства, т.е. преодолеть

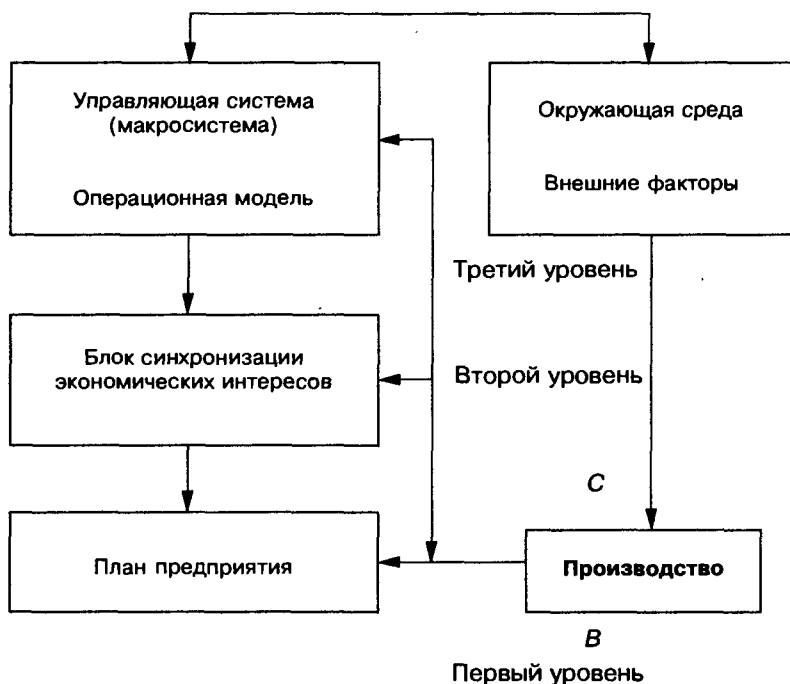


Рис. 17. Управление производством в условиях принципа действия «блока синхронизации» (принципа внешнего дополнения)

неполноту языка управления в системе управления производством, совместить макроэкономические интересы с интересами отдельных предприятий. Схема взаимосвязи макроэкономических и микроэкономических интересов производства представлена на рис. 18.

Каков же состав элементов «блока синхронизации»? В роли элементов данного блока могут выступать как экономические, так и организационные факторы, которые создают предпосылки увязки экономических интересов на разных уровнях иерархии управления. Эти элементы могут иметь как организационное, так и экономическое содержание. Например, аренда, акционерное общество характеризуют организационные элементы этого блока. Из элементов «блока синхронизации» необходимо выделить два — налогообложение и ценообразование, которые имеют особое экономическое значение для развития производства.

Влияние налогообложения на прибыль огромно. Оно может регулировать соотношение темпов экстенсивного и интенсивного развития, ограничить инфляционные процессы в народном хозяйстве и др. Однако самое главное: налогообложение может быть мощным инструментом развития производства, что недооценивается в настоящее время.

В согласовании макроэкономических и микроэкономических интересов проявляется институциональное свойство целостных экономических систем. Становится очевидным, что целостность и институциональность — органически взаимосвязанные и взаимообусловленные свойства этих систем. Институциональность (согласованность интересов разных уровней управления) связывает внутреннюю структуру целостных образований и повышает их организационный уровень. Более того, институциональность повышает их

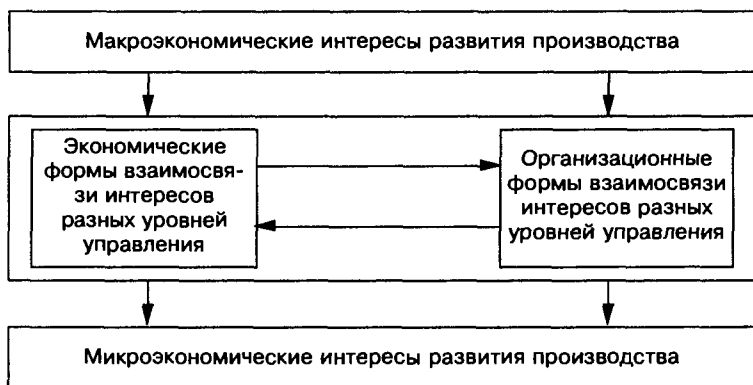


Рис. 18. Схема взаимосвязи макроэкономических и микроэкономических интересов



устойчивость и надежность функционирования, создает объективную основу их развития.

Уровень целостности системы управления народным хозяйством определяется эффективностью создания и функционирования институтов, ориентированных на повышение эффективности управления, экономический рост, реализацию национальных интересов.

На сегодняшнем этапе реформирования экономики на передний план управления народным хозяйством выдвигаются проблемы преодоления кризиса. Бездействует значительная часть производственного потенциала, парализована инвестиционная и инновационная активность.

Особую тревогу вызывает неразработанность методологических проблем формирования устойчивых организационных структур управления в условиях рыночной экономики. Часто игнорируется тот очевидный факт, что системы управления производством по общим системным характеристикам мало отличаются друг от друга независимо от их размера, месторасположения, технологического содержания. Учет специфики систем управления на разных уровнях иерархии управления ведет к игнорированию системообразующих признаков, в том числе системообразующего значения государственной собственности для системы управления народным хозяйством.

Упускается из виду, что система управления народным хозяйством является разновидностью систем, для которых ресурсное самообеспечение является условием нормального функционирования и развития.

До сих пор мало внимания уделяется развитию реального содержания государственной собственности в таких жизнеобеспечивающих отраслях, как энергетика, нефтяная, угольная промышленность, транспорт, связь и др. Проводится активная работа для передачи в частную собственность генерирующих мощностей энергетики. Государство постепенно теряет рычаги управления энергетической отраслью, уже утратило их в нефтяной промышленности, в других отраслях.

Распространенной стала точка зрения, согласно которой народное хозяйство в условиях экономической реформы не может быть целостной экономической системой, тем самым, понятие «народнохозяйственный комплекс» потеряло свое значение. Для обоснования выдвинутого тезиса авторы указывают на собственность, ее разнообразные формы. На наш взгляд, такая точка зрения ничего общего не имеет с реальным содержанием государственной системы управления, необходимостью обеспечения экономической, оборонной, социальной, экологической, политической безопасности страны.

Разнообразие форм собственности является важнейшей причиной консолидации компонентов системы управления народным

хозяйством. Оно не может быть причиной снижения, тем более потери целостности системы управления. По своей экономической природе разнообразие форм собственности должно повышать, а не снижать уровень эффективности системы управления. Следует также иметь в виду, что основным элементом целостности системы управления народным хозяйством являются люди, граждане страны, налогоплательщики, занятые на предприятиях разных форм собственности, благодаря которым и ради которых функционирует и развивается вся система общественных отношений в стране.

Разные формы собственности в структуре системы управления народным хозяйством должны находить реальное пространство для своего развития. Государство защищает все виды собственности от посягательства, обеспечивает условия функционирования и развития производства, входит в деловые контакты с хозяйствующими субъектами, разрабатывает законодательные акты, правила ведения финансово-экономической, хозяйственной деятельности. В свою очередь финансовая система страны сама основана на разнообразии форм собственности, на налоговой политике, в которой прозрачно отражаются экономические отношения налогоплательщиков и государства.

Таким образом, нет и не может быть полной изоляции хозяйствующих субъектов от системы управления народным хозяйством и наоборот. Взаимная их ответственность и обязанность — вот реальная предпосылка формирования единства экономических интересов по всей структуре иерархии управления народным хозяйством. Сущность институциональных отношений как раз в том и заключается, что они ориентированы на преодоление неполноты информации, неопределенности и возникших противоречий в системе управления между интересами макро- и микроэкономики.

В вопросах соотношения государственной и частной собственности много методологической путаницы и неразберихи. За фасадом теоретических дискуссий государственная собственность разрушается на глазах у шокированной общественности. Без ресурсного обеспечения остается государственная «машина управления». Чтобы ярче представить результаты такой экономической политики, приведем в общем-то грубое сравнение. Что представляют собой такие разновидности машин (систем), как самолет, автомобиль и другие без ресурсного обеспечения? Ответ однозначен — груды металла. В такой же безжизненный механизм превратится государство без наличия значительной государственной собственности на жизнеобеспечивающие ресурсы. Что касается вопросов соотношения разных форм собственности на эти ресурсы, то можно сказать, что это дело стратегии и тактики экономической политики. Однако диалектика соотношения целого и частей на передний план выдвигает целое. Части должны адаптироваться к усло-

виям развития целого. В этом заключается всеобщая закономерность развития мировой цивилизации.

Большие потенциальные возможности преодоления кризиса в народном хозяйстве заложены в методологии формирования и развития целостных экономических систем (ЦЭС), которые основаны на практическом применении результатов познания системных свойств экономики на любом уровне иерархии управления — от рабочего места до народного хозяйства в целом.

Выдвижение на первый план финансовых ресурсов в процессе становления, функционирования и развития экономических систем имеет объективный характер. Финансовые ресурсы имеют системообразующее значение. Именно на их основе происходит кругооборот капитала, они являются первопричиной непрерывности воспроизводственных процессов, условием сохранения жизнеспособности экономической системы. В предлагаемом определении следует подчеркнуть особое значение собственности на финансовые ресурсы. Реальная самостоятельность любого предприятия определяется способностью осуществления воспроизводственных процессов за счет собственных финансовых ресурсов. Очевидно, что такая постановка вопроса не отрицает важность заемных средств, однако существуют границы, которые определяют соотношение размеров собственного и заемного капитала. Эти границы в определенной мере условны и подвижны. Динамика этого соотношения в конечном итоге определяет финансовую устойчивость предприятия, его способность надежного функционирования и развития производства.

Сущность ЦЭС заключается в том, что она независима в финансовом отношении от внешних условий при решении проблем интенсификации производства. Она является не только самовоспроизводящейся, но и саморазвивающейся системой и, следовательно, наиболее адаптивной, гибкой, зрелой формой экономических систем.

Особенностью ЦЭС является наличие всеобщих системных свойств, признаков, характеристик. ЦЭС — это малое предприятие или транснациональная компания, маленький город или народное хозяйство в целом.

Специфической чертой развития целостных систем выступает постоянная трансформация их структур. Они постоянно генерируют новые части, которые на первых этапах своего развития усиливают функции целостной системы. Однако в процессе своего развития части целого становятся автономными, приобретают новые качества, которые все в меньшей мере способствуют развитию целостной системы, так как во все большей мере развивают собственные функции. На определенном этапе своего развития наиболее развитые части целого отделяются от своей первоначальной основы и начинают функционировать самостоятельно. Однако такое от-

деление не происходит автоматически. Части целого для самостоятельного функционирования должны созреть, обрести новое свойство самостоятельного самовоспроизводства.

Отделение частей от целого не имеет абсолютного содержания. Части могут интегрироваться с материнской целостной системой и трансформироваться вместе с ней в целое нового качества, имеющее новую атрибутику, отличную от предыдущих формобразований.

На современном этапе развития экономической реформы наибольший интерес представляет анализ государственной системы управления народным хозяйством, который по определению должен иметь целостный характер. Становится возможным проследить за динамикой развития народного хозяйства в условиях рыночных отношений, управление которым должно осуществляться в соответствии с общими признаками ЦЭС, но с обязательным учетом специфики государственной системы управления. С этой точки зрения, в первую очередь необходим анализ подсистемы целеполагания экономической реформы. Как известно, управление и целеполагание органически связаны друг с другом. Понятие управления непосредственно связано с переводом системы из одного состояния в другое, координаты которого присутствуют в блоке целеполагания.

Пренебрежительное отношение к научным выводам, к науке в целом является характерной чертой современной хозяйственной практики. Следует также отметить распространенное заблуждение отдельных ученых-экономистов о том, что «невидимая рука рынка расставит все на свои места». Рыночные отношения являются частью общественных отношений и не могут функционировать и развиваться без институциональных ограничений, в которых преобладают макроэкономические интересы. Определение целей системы управления, выделение ее стратегических и тактических задач — это не только формальная задача. Наличие целей организует систему, иницирует ее целенаправленное движение и наоборот. Нет общей цели — нет и координированного и субординированного к ней движения.

Следует иметь в виду, что целеполагание непосредственно связано с ресурсным обеспечением экономических систем. Развитие системы любого вида подразумевает ее ресурсное обеспечение. Оно определяет динамику развития системы, ее характер, точки перехода от одного состояния в другое.

Очевидно, что государственная система управления народным хозяйством в обязательном порядке должна иметь не только подсистему целеполагания, но и подсистему ресурсного обеспечения. Государственная собственность на производственные и природные ресурсы придает государственной системе управления целостный характер. Однако из определения ЦЭС вытекает то неоспоримое положение, что государственная собственность должна при этом

иметь определенные количественные характеристики. Она должна быть достаточной для систематического возобновления воспроизводственных процессов интенсивного содержания. Такая постановка вопроса означает, что собственный капитал государства, равно как и собственный капитал любого хозяйствующего субъекта, требует четкой системы организации планирования, прогнозирования учета, отчетности, контроля анализа. Отсюда видно, что наличие государственной собственности в размерах, придающих государственной системе управления целостный характер, является не идеологической догмой, а реальным экономическим требованием. Такие финансово-экономические категории, как финансовая независимость, финансовая автономность, соотношение собственного капитала и заемных средств, финансовая устойчивость и другие характеризуют экономическую систему на любом уровне иерархии управления вплоть до уровня народного хозяйства.

Такой вывод является неожиданным для «теоретиков», которые до сих пор охвачены идеей избавиться от государственной собственности для повышения эффективности развития народного хозяйства. Абсурдность таких стремлений становится наиболее очевидной в ситуациях, когда снижается объем государственной собственности и увеличивается объем заемных средств. Как правило, хозяйствующий субъект в таких случаях теряет экономическую независимость и оказывается под влиянием внешних, неуправляемых факторов со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Оппоненты могут возражать: «Разве государство является хозяйствующим субъектом, чтобы применить к нему выводы, пригодные для обычных экономических систем»? Огромный недостаток действующей системы управления как раз в том и заключается, что до сих пор государство не выступает в реальных рыночных отношениях как заинтересованный хозяйствующий субъект, имеющий собственные экономические интересы. До сих пор государственные интересы размыты, не имеют четкой текущей направленности и долгосрочной перспективы. Государственная система управления функционирует вяло, индифферентно. Она не умножает государственную собственность для обеспечения интенсивного расширенного воспроизводства, а избавляется от нее, шаг за шагом теряя позиции.

Государственное управление целостным народным хозяйственным комплексом подразумевает, что оно несет полную ответственность за его функционирование и развитие. Однако такая ответственность реально может быть обеспечена только тогда, когда государственное управление превалирует в отношении жизнеобеспечивающих подсистем: ТЭК, транспорта, связи, информационной, финансово-кредитной системы, природных ресурсов.

Абсурдной является ситуация, когда жизнеобеспечивающие ресурсы народного хозяйства находятся вне рамок государственной

собственности. Такая экономическая система нежизнеспособна по определению, не может «претендовать» на статус целостной и легко может поддаваться разрушительным воздействиям как внешнего, так и внутреннего характера.

Эффективность государственного управления во многом зависит от состава объекта управления, структуры и функций его частей. Если число основных компонентов превышает 10–12, качество управления резко снижается. Это подтверждается практикой хозяйствования нашей страны. В России исторически сложилось 10–12 региональных целостных экономических систем, которые и должны стать основой формирования укрупненных субъектов управления.

Однако формирование РЦЭС является необходимым, но недостаточным условием организации целостной системы управления народным хозяйством. Нужны факторы, которые интегрировали бы самодостаточные РЦЭС в единую систему. Они объективно могут существовать в регионах в виде государственных жизнеобеспечивающих организационных форм управления. Наличие в регионах государственных концернов, компаний, консорциумов, ФПГ и других предприятий государственного сектора не исключает, а подразумевает развитие других форм собственности. Разнообразие форм собственности станет основой развития рыночных отношений в регионах. Системообразующее значение государственной собственности проявляется в том, что она пронизывает всю ресурсную часть народного хозяйства и придает ей макроэкономический характер.

Таким образом, государственная собственность выступает как важнейший фактор интеграции регионов народнохозяйственного комплекса страны. Она способствует развитию межрегиональных и внутрирегиональных связей. Чем теснее связаны компоненты народнохозяйственного комплекса региона, тем выше его целостность и, соответственно, эффективность управления.

Нельзя не отметить значение совершенствования системы обратных связей при сокращении количества объектов управления в народном хозяйстве. При существующей схеме управления эффективная обратная связь между центром и субъектами Федерации практически отсутствует. Положение резко изменится, если заработает предлагаемая схема управления по укрупнению субъектов Федерации.

Теория целостности системы управления народным хозяйством позволит совершенно иначе посмотреть на многие экономические проблемы, чем это принято в настоящее время. Требуется критического отношения концепция о государственном регулировании рыночной экономики. Функция регулирования недостаточно полно отражает сущность государственного подхода к процессам управления, так как является одной из функций системы управления. Очевидно, что воздействие государства на объект управления —

народное хозяйство — не может иметь в своей основе лишь одну из функций управления.

Согласно теории целостности экономических систем для управления государственной системой необходимо наличие всех функций управления, в том числе и регулирования. Нельзя управлять государством, не имея четких текущих, среднесрочных, долгосрочных планов, разнообразных форм, методов, функций структуры управления. Но что самое главное — нельзя управлять государством без достаточной величины государственной собственности на производственные и природные ресурсы.

Утверждение в государственной практике категории «государственное управление» экономикой дает возможность представить во всей полноте целостную систему государственного управления. В результате появляется возможность определить место рыночных отношений в системе государственного управления. Они являются лишь частью государственной целостной системы управления и их важнейшая функция — обеспечение ее надежности, устойчивости, функционирования и развития. Иначе говоря, рыночные отношения как составная часть общественных отношений могут развиваться только по законам включающей системы. В противном случае их развитие носит иллюзорный характер. Если рынок как включенная система не способствует усилению функций материнской системы, а наоборот ослабляет их, рано или поздно он разрушится вместе с ней.

В данной главе не ставилась задача разработки конкретных мероприятий по организационному обеспечению целостности системы управления народным хозяйством. Излагая общие проблемы ее организационного развития, необходимо учитывать и другие аспекты управления: налоговую, финансово-кредитную политику, политику ценообразования, структурную политику, политику социального развития и др. Однако без формирования общей организационной системы управления народным хозяйством невозможно решать сложный клубок экономических противоречий в условиях все более углубляющегося кризиса.

### **Основные положения темы**

1. Проводимая экономическая реформа имеет много недостатков, но основной из них заключается в том, что она не имеет системного содержания. В первую очередь следует указать на отсутствие действенной подсистемы методологического обеспечения.

2. Недостаточное методологическое обеспечение привело к ряду серьезных упущений, определивших провал экономической реформы, и ввергло народное хозяйство в глубокий кризис. Значительное негативное влияние на ход экономической реформы оказало отсутствие ее четко сформулированных целей и задач.

3. Исправить ситуацию с экономической реформой возможно только на основе институциональных преобразований, которые по определению должны быть основаны на преодолении противоречий и неопределенностей, возникших в социально-экономической системе в процессе ее преобразований.

4. Положительное влияние на ход экономической реформы может оказать развитие самостоятельных организационных форм управления по принципу целостности экономических систем. Эти системы имеют способность интенсивного расширенного самовоспроизводства за счет собственных финансовых ресурсов, что открывает широкие возможности для научно-технического развития производства, повышения его эффективности.

5. Основным противоречием системы управления народным хозяйством является противоречие между интересами макроэкономики (целостная система) и микроэкономики (части целостной системы).

6. Наиболее полно макроэкономические интересы выражаются в снижении общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта, что равнозначно повышению эффективности производства. Если иметь в виду, что снижение общественно необходимых затрат на уровне народного хозяйства агрегируется в приросте национального дохода, то можно утверждать, что повышение эффективности производства адекватно отражает национальные интересы на всех уровнях иерархии управления народным хозяйством.

7. Эффективность управления и эффективность производства — две взаимосвязанные и взаимообусловленные категории. Эффективность управления определяется уровнем достижения цели управляющей системы по максимально эффективному использованию как производственного потенциала предприятия, так и рыночной конъюнктуры.

8. Сущность институциональных преобразований заключается в выдвигании на передний план рыночных отношений (экономической реформы) национальных интересов. Диалектика соотношения целого и частей отдает приоритет интересам целого. Однако при этом подразумевается, что части находят в недрах целого адекватные условия своего развития.

9. Институциональные преобразования должны иметь теоретическую платформу, методологическую модель согласования национальных интересов с интересами хозяйствующих субъектов. На уровне качественной определенности такую модель можно сформировать следующим образом: «Все, что выгодно с точки зрения национальных интересов, должно быть выгодно для хозяйствующих субъектов».

10. Проблему согласования национальных интересов с интересами хозяйствующих субъектов (интересов макроэкономики и мик-



розэкономики) невозможно решить без создания экономического, правового, социального, психологического, политического институтов принуждения, без формирования институциональных рамок, которые определяют динамику экономического роста на основе повышения эффективности производства.

11. Необходимо радикально изменить отношение к государственной собственности. Она является интегрирующим фактором системы управления народным хозяйством. Целостность последнего определяется ее способностью обеспечить обороноспособность, экономическую, финансовую, правовую, социальную, экологическую, политическую безопасность страны. Осуществить такую ответственную миссию без достаточного собственного потенциала государство не сможет. Следовательно, укрепление государственной собственности, ее умножение является важнейшей задачей экономической политики.

### **Ключевые термины**

Институты	Системные исследования
Целостность	Иерархичность
Автономность	Саморазвитие
Включенные и включающие системы	Эффективность
Интенсификация	Неплатежеспособность
Ресурсное самообеспечение	Устойчивость
Региональные системы	Интеграция
Функциональная концентрация	Макроэкономика
Специализированные производства	Микроэкономика
Согласование интересов	Полезный эффект
«Синхронизация интересов»	Финансовые ресурсы
Общественно необходимые затраты	Эффективность управления
Научно-технический прогресс	Хозяйствующие субъекты
Научно-техническая революция	Производственные ресурсы
Государственная собственность	
Институциональное обеспечение	

### **Вопросы по теме**

1. Чем обусловлена актуальность системных исследований экономических реформ?
2. Каковы основные характерные признаки целостности экономических систем?
3. Охарактеризуйте целевую функцию эффективности финансово-экономической деятельности целостных экономических систем.

4. Чем определяется значение крупных промышленных комплексов в современной экономике?
5. Чем определяется высокая эффективность интеграционных процессов в современной экономике?
6. Назовите основные характерные признаки макроэкономических и микроэкономических интересов.
7. В чем проявляются сходство и различие между интересами макроэкономики и микроэкономики?
8. Назовите организационные и экономические методы управления, которые способствуют преодолению противоречий между интересами макроэкономики и микроэкономики.
9. Каковы основные причины снижения роли и значения категории «эффективность производства» в условиях экономической реформы?
10. Чем обусловлена необходимость усиления роли методов государственного управления в условиях переходного периода от административно-командной системы к рыночным методам управления?

### **Литература**

1. *Анчишкин А.И.* Наука, техника, экономика. М.: Экономика, 1986.
2. *Абалкин Л.И.* Конечные народнохозяйственные результаты: сущность, показатели, пути повышения. М., 1985.
3. *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации. М., 1985.
4. *Афанасьев В.Г.* Системность и общество. М.: Политиздат, 1980.
5. *Абрамова Н.Т.* Целостность и управление. М.: Наука, 1974.
6. *Бир С.* Кибернетика и управление производством. М.: Госиздат, 1963.
7. *Вальтух К.К.* Общественная полезность продукции и затраты труда на ее производство. М.: Мысль, 1985.
8. *Виханский О.С.* и др. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. Учебник. М.: Гардарики, 1996.
9. *Кузнецов Б.Г.* Ценность познания. М.: Наука, 1975.
10. *Гатовский Л.М.* Экономические проблемы НТП. М., 1971.
11. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М.: Политиздат, 1981.
12. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК Начало, 1977.
13. *Лафта Дж.К.* Эффективность менеджмента организации. М.: РДА, 1999.
14. *Путь в XXI век.* Рук. Авт. колл. акад. РАН Д.С. Львов. М.: Экономика, 1999.

15. **Философский словарь.** М.: Политиздат, 1981.
16. **Энциклопедия кибернетики.** Киев: УСЭ, 1974.
17. **Быченков В.М.** Институты. М.: Российская академия социальных наук (РАСН), 1996.
18. **Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.** Предприятие в нестабильной экономической среде. М.: Экономика, 1997.
19. **Аверьянов А.Н.** Системное познание мира. М.: Политиздат, 1985.
20. **Югай Г.А.** Общая теория жизни. М.: Мысль, 1985.
21. **Мазелов А.П.** Философские проблемы теории естественного отбора. Ленинград: Наука, 1985.
22. **Гэлбрейт Дж.** Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1976.
23. **Гэлбрейт Дж.** Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976.
24. **Кейнс Дж.** Избранные произведения. М.: Экономика, 1993.
25. **Вебер М.** Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.

## 10. ЭВОЛЮЦИОННАЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*В данной главе раскрываются сущность эволюционной экономики, особенности эволюции макрогенераций, макроотрасли как генотип экономики. Рассматриваются макрогенерации и кластеры комбинаций Й.Шумпетера, макрогенерации в экономике США, отраслевая структура макрогенераций. Помимо этого рассматриваются макроэкономическая эволюция и неравновесные процессы, в частности, особенности неравновесных процессов на макроуровне, неравновесные процессы, цены и два источника финансирования экономического роста, феномен эволюционной инфляции, а также инфляцию и энтропию.*

### 10.1. Особенности эволюции на макроуровне

Эволюционная макроэкономическая теория представляет собой составную часть эволюционной экономики — нового направления в экономической науке, идейно родственного эволюционной биологии и вместе с тем противостоящего традиционной экономической теории, опирающейся на концепции статического равновесия и модели классической (ньютоновской) динамики. Суть противостояния хорошо показал акад. РАН В.Л.Макаров. Он обратил внимание на тот факт, что в основе концепций статического равновесия «лежит неявное предположение, что все действующие лица в экономике заданы, известны их интересы. И тогда теория указывает, куда идет экономика и что в ней происходит. Эволюционный же подход основывается на предположении, что состав действующих лиц в экономике меняется по законам естественного отбора» [7, с. 18].

Конкретизируя изложенное, отметим, что изменение состава действующих лиц — это и смена технологий, и переход к производству новых видов продукции, и метаморфозы, происходящие с организациями-производителями и с институтами, а в конечном итоге — это переходные процессы в экономике, которые составляют суть экономической эволюции и одновременно являются объектом исследования эволюционной экономики как науки.

Одно из важных свойств экономической эволюции состоит в том, что она необратима во времени. Подобно биологической эволюции, экономическая эволюция ведет к росту многообразия и сложности в экономике, и этот рост, как правило, не поворачивает вспять. Лишь в редких случаях можно наблюдать нарушение свойства нео-

братимости (в частности, деградация российской экономики в 90-е годы XX в. — один из исключительных примеров такого рода). В этих случаях происходит временная *остановка эволюции*.\*

Поскольку эволюционная экономика исследует особенности переходных процессов, то ее интересуют прежде всего явления неустойчивости, неравновесия, разупорядоченности, которые, как правило, обуславливают и сопровождают эти переходные процессы. Например, если экономическая система структурно устойчива относительно вторжения в нее так называемых новаторов, то новый режим функционирования не устанавливается, а сами новаторы погибают, в частности, становятся банкротами. Следовательно, переходный процесс предполагает неустойчивость экономической системы.

В отличие от эволюционной экономики, традиционная экономическая наука рассматривает явления устойчивости, равновесия, порядка, неравновесные, неустойчивые, разупорядоченные состояния воспринимаются ею как явления нежелательные, с которыми следует бороться всеми доступными методами.

До сих пор мы обращали внимание на то, в каком смысле эволюционная экономика отличается от традиционной экономической науки. Однако парадоксальность экономической действительности состоит в том, что в ней уживаются и феномены экономической эволюции и процессы традиционного (непереходного) типа. Например, с одной стороны, в экономике происходит смена действующих лиц (технологий, продуктов, организаций, институтов). И в этом смысле она эволюционна. Но, с другой стороны, акты смены действующих лиц не исчерпывают содержание экономического функционирования. Огромную роль играют факторы финансовой стабильности экономических субъектов, согласования затрат и результатов, спроса и предложения, антикризисного развития. Изучение этих факторов — прерогатива традиционной экономической науки. А это значит, что экономическая наука в целом не может отрицать традиционные подходы и абсолютизировать эво-

---

\* Отметим, что свойство необратимости характеризует эволюцию не только экономики и живых организмов. Оно присуще и неживой природе. В частности, с ним связано второе начало термодинамики, согласно которому «запас энергии во Вселенной иссекает, а колы скоро мировая машина сбавляет обороты, неотвратимо приближаясь к тепловой смерти, ни один момент времени не тождествен предшествующему. Вселенная стареет, время как бы представляет собой улицу с односторонним движением. Оно утрачивает обратимость и становится необратимым» [11, с. 23]. Однако важно подчеркнуть, что в экономике и в живой природе необратимое время имеет иную направленность, нежели в неживой природе. Эволюция живых систем и экономики связана не с тепловой смертью, а, напротив — с увеличением энергетического потенциала. Она проявляется в совершенствовании организации живых систем, усложнении их функций и структуры. Эти факты известны со времен Ч.Дарвина, они неоднократно обсуждались представителями как естественных, так и гуманитарных наук. Для нас важно то, что в действительности существует *два типа эволюции*, один из которых определяет движение экономики и живой материи, другой — движение неживой природы.

люционную теорию или, напротив, отвергать эволюционную экономику в пользу одностороннего развития традиционных подходов. Подобного рода крайности искажают реальность. Избежать искажений можно лишь на основе синтеза традиционной и эволюционной экономической теории. Это чрезвычайно сложная задача. Однако иного пути развития экономической науки, на наш взгляд, не существует.

Основные затруднения в части синтеза традиционной и эволюционной экономической теории состоят в следующем:

- если традиционная теория, в частности, неоклассическая, неокейнсианская, монетарная, к настоящему времени достигла уровня зрелости, то эволюционная теория находится пока что в стадии становления;

- различны язык и инструментарий двух рассматриваемых направлений. При этом современная эволюционная экономика ориентируется в основном на задачи имитационного моделирования эволюционных процессов, например, моделирования эволюции фирм, банков, технологий и т.п., и значительно меньше внимания обращает на чисто экономические проблемы эволюции. В результате получается, что эволюционная экономика подтверждает результаты, известные, в частности, эволюционной биологии (например, о неопределенности развития, возможности эволюции без целеполагающей деятельности, о существовании феномена эмерджентности, когда некоторое свойство, раз появившись случайным образом, затем закрепляется в экономической системе и т.д.), но не выходит на обобщения, позволяющие создать экономическую теорию переходных процессов, а затем осуществить синтез данной теории с традиционными школами;

- если традиционные теории достаточно успешно освоили проблемы макроуровня, то эволюционная экономика пока что не располагает значительными результатами в области макроэкономического анализа. Имеется весьма ограниченное число работ по изучению макроэкономики с помощью эволюционного подхода.

Во-первых, это исследования, связанные с проблемой длинных волн Н.Кондратьева. К их числу относится концепция С. Фримена о смене технико-экономических парадигм [12, с. 145, 151], концепция С. Глазьева об эволюции технологических укладов [1] и некоторые другие, определяющие закономерности долгосрочного технико-экономического развития хозяйства страны. Такого рода концепции интересны в философско-экономическом и историко-экономическом аспектах, но они индифферентны к проблемам текущей и среднесрочной экономической динамики. Они не дают рецептов по поводу того, как не допустить перегрева экономики в очередной фазе подъема, как действовать в условиях рецессии, как управлять инфляцией, занятостью, ставками процента, валютным курсом в той или иной фазе бизнес-цикла, как строить бюд-

жетную и ценовую политику в разных экономических ситуациях и т.д. Отсюда пассивное отношение большинства экономистов к данному направлению исследований.

Во-вторых, это занимающая особое место в макроэкономической науке теория экономического развития Й. Шумпетера [13]. Данная теория исследует эндогенные механизмы экономических циклов любого вида, а не только волн Н.Д. Кондратьева. Она тщательно изучается многими поколениями экономистов, относится к числу активно цитируемых, признается как бесспорно фундаментальная и новаторская. Однако в отличие от кейнсианской, неоклассической, монетарной и других школ, она до сих пор не входит в состав общепринятых теоретических конструкций, с помощью которых решаются многообразные прикладные задачи макроэкономического характера\*.

В свое время Г. Хаберлер обращал внимание на то, что «универсальность и непредубежденность Шумпетера, как и сложность его системы, затруднили процесс кристаллизации особой школы. Его идеи было трудно изложить, поэтому она не могла сформироваться» [15].

На наш взгляд, Г. Хаберлер прав. Создав абстрактную эволюционную теорию экономического развития, Й.Шумпетер не смог довести ее до такого уровня восприятия, который позволил бы перейти от абстрактной теории к прикладным макроэкономическим исследованиям, моделированию, статистическому анализу.

Одна из причин такого положения дел кроется в том, что *эволюционная теория Й.Шумпетера, хотя и выходит на проблемы макроуровня, тем не менее не дает целостной картины макроуровня как эволюционно развивающейся системы. В частности, она не объясняет, что значит произвести общественный продукт страны в эволюционном аспекте, не показывает, как выглядят материальные подсистемы эволюционного типа, которые создают общественный продукт.* Другие макроэкономические теории, если они становятся инструментами прикладных исследований, обязательно оперируют общественным продуктом в целом, его производством, распределением, потреблением.

---

\* Например, Й.Шумпетер доказывает, что в экономике существует эндогенный механизм цикличности немонетарного типа, связанный с дискретным возникновением кластеров комбинаций. Такой взгляд на цикличность, хотя, как представляется, с ним согласны многие экономисты, не вписывался и не вписывается до сих пор в традиционные схемы макроэкономического анализа. Точно так же не согласуется с традиционной, восходящей к теории общего равновесия Л.Вальраса, предложенная Й.Шумпетером концепция перехода от одних равновесных состояний к другим. Остается невостребованной фундаментальная идея Й.Шумпетера, что сущность экономического развития заключается не столько в накоплении капитала и приращении дополнительной рабочей силы, сколько в перераспределении наличного капитала и наличной рабочей силы из менее эффективных сфер экономической деятельности в более эффективные.

Покажем, что, во-первых, имеется возможность сформировать экономически содержательный образ макроуровня как эволюционно развивающейся системы, создающей общественный продукт и предопределяющей его динамику, спады и подъемы. Во-вторых, используя статистическую информацию о валовом национальном продукте США за период 1870–1994 г., а также специальную модель, имитирующую поведение макроуровня как эволюционной системы, мы осуществим серию экспериментальных расчетов, показывающих, что развитие макроуровня экономики США согласуется с требованиями эволюционного подхода. Наконец, в-третьих, будет проведен анализ результатов экспериментальных расчетов, сформулирован ряд теоретических положений, адекватных эволюционной трактовке макроэкономического развития.

Допустим, что макроуровень экономики поддается разложению на некоторое множество (совокупность) неидентичных, но родственных макроэкономических подсистем, каждая из которых обладает свойством рождаться, жить и умирать. Предположим также, что в рамках этого множества макроэкономических подсистем действует экономический «естественный отбор», т.е. имеет место конкуренция между подсистемами, вытеснение одних другими, более сложными и эффективными. Наконец, примем, что каждая макроэкономическая подсистема в процессе своей жизнедеятельности непрерывно участвует в создании ВВП, а вся совокупность одновременно функционирующих макроэкономических подсистем производит в течение года  $t$  полный объем ВВП года  $t$ .

Если сформулированная гипотеза верна, то это значит, что макроуровень есть эволюционно развивающаяся система, а вышеуказанные макроэкономические подсистемы суть главные действующие «лица» эволюции, протекающей на макроуровне экономики. В дальнейшем отдельно взятую макроэкономическую подсистему указанного типа будем называть *макрогенерацией*. Согласно выдвинутой гипотезе, срок жизни каждой макрогенерации ограничен во времени, отдельная макрогенерация имеет определенные даты рождения и смерти. Наконец, если допустить, что в экономике данной страны в течение года  $t$  действует, скажем,  $N$  макрогенераций, то полный объем производства ВВП $_t$  можно записать следующим образом:

$$\text{ВВП}_t = X^1_t + X^2_t + \dots + X^N_t, \quad (1)$$

где  $X^1_t, X^2_t, \dots, X^N_t$  — продукты соответствующих макрогенераций, созданных в году  $t$ .

Обратим внимание на тот факт, что экономическая наука представляет ВВП страны, не прибегая к помощи макрогенераций. ВВП принято рассматривать как совокупный доход всех экономических агентов или как общий объем расходов на производ-



ство всех товаров и услуг. В статистике действует процедура определения ВВП, когда информация о доходах отдельных экономических агентов агрегируется по отраслям таким образом, что в конечном итоге ВВП предстает как сумма доходов, образуемых определенным набором *макроотраслей*: сельским хозяйством, добывающей промышленностью, обрабатывающей промышленностью, строительством, транспортом, связью, финансами и т.д. Макроотрасли отличаются от макрогенераций тем, что они существуют сотни и даже тысячи лет и будут существовать дальше, поскольку соответствуют набору практически неизменных базовых родов деятельности общества. Хотя внутри каждой макроотрасли с течением времени происходит смена технологий и видов отраслевой продукции, состав макроотраслей остается одним и тем же.

С точки зрения эволюционного подхода, неизменный состав макроотраслей можно рассматривать как своеобразный *генотип* макроуровня, который должен быть свойствен каждой макрогенерации и который она должна передавать «по наследству» новым поколениям макрогенераций.

Например, макрогенерации, существовавшие в далеком прошлом, по своему генотипу не отличаются от современных макрогенераций. В прошлом, так же как в настоящее время, существовали и сельское хозяйство, и промышленность, и строительство, и транспорт, и связь, и финансы. Различие лишь в том, что все эти отрасли находились на ранних стадиях технического и технологического развития. На языке эволюционного подхода это значит, что реализация *генотипических возможностей* ранее существовавших макрогенераций была иной, более примитивной, нежели сейчас. С течением времени происходит необратимое нарастание степени сложности экономики, а это, как мы знаем, есть важнейшая черта эволюции всех живых систем.

Итак, представление макроуровня в эволюционном аспекте возможно в том случае, если макроуровень поддается структуризации в виде набора макрогенераций, обладающих единым генотипом и участвующих в процессе экономического «естественного отбора». Вечные макроотрасли не только не противоречат такому представлению, но, напротив, представляют собой важную характеристику макрогенераций, органически вписываются в эволюционный образ макроуровня.

Обратим внимание на тот факт, что в теоретическом аспекте идея макрогенераций была предвосхищена и в значительной мере разработана выдающимся экономистом XX в. Й. Шумпетером. В «Теории экономического развития» он представил экономику как *специфический мир комбинаций*, где каждая из них есть единичный способ соединения производительных сил, с помощью которого создается некий единичный продукт [13].

Множество комбинаций Й. Шумпетер разделил на два подмножества: *старых и новых комбинаций*.<sup>\*</sup> Важной особенностью становления каждой *новой комбинации* является то, что «новая комбинация должна забрать необходимые ей средства производства из той или иной старой комбинации» [13, с. 161]. Таким образом, согласно Й. Шумпетеру, экономическое развитие происходит за счет не только увеличения национальных запасов средств производства, но и перераспределения средств производства, принадлежащих старым комбинациям, в пользу новых. По мнению Й. Шумпетера, новые комбинации появляются дискретно, через некоторые различные по продолжительности промежутки времени и при этом, как правило, *в большом числе* [13, с. 400]. «Именно массовым появлением новых комбинаций объясняются основные черты периода подъема» [13, с. 407].

Й. Шумпетер не идентифицировал систему комбинаций, одновременно существующих в экономике, с производством ВВП. Однако, связав новые комбинации с периодами подъема, которые выражаются через динамику ВВП, он вплотную приблизился к такого рода идентификации. Поэтому главный вывод, который мы считаем возможным сделать на основе процитированных фрагментов теории Й. Шумпетера, состоит в том, что *периодически повторяющееся массовое появление новых комбинаций не только обуславливает фазу очередного экономического подъема в стране, но и одновременно составляет сущность новой макрогенерации*. Другими словами, новая макрогенерация — это кластер новых комбинаций, обеспечивающий фазу очередного экономического подъема и выражающийся прежде всего в соответствующем годовом приросте ВВП.

Аналогичным образом *старые макрогенерации* представляют собой кластеры соответствующих старых комбинаций, активно действовавших в рамках прошлых фаз экономического подъема. По мере того как старые макрогенерации отдают свои средства производства новой макрогенерации, они постепенно отмирают, вытесняются из макроэкономического пространства новой макрогенерацией. Пока старые макрогенерации сохраняют свою жизнеспособность, они продолжают производить часть ВВП. Последняя не имеет отношения к годовому приросту ВВП (как отмечалось, она создается только новой макрогенерацией). Однако годовой ВВП любой страны состоит не только из прироста. Огромную роль в его формировании играет переходящее из прошлых лет производство. Именно его осуществляют старые макрогенерации.

---

\* При этом осуществление новых комбинаций он связал с: 1) изготовлением нового блага или созданием нового качества того или иного блага; 2) внедрением нового метода (способа) производства; 3) освоением нового рынка сбыта; 4) получением нового источника сырья или полуфабрикатов; 5) проведением соответствующей реорганизации, например, обеспечением монопольного положения (посредством создания треста) или подрывом монопольного положения другого предприятия.

Строго говоря, новая макрогенерация обеспечивает не прирост ВВП, а своего рода его *ввод* (по аналогии с вводом основного капитала). В свою очередь, старые макрогенерации образуют не просто переходящее с прошлых лет производство ВВП, а *убывающее* переходящее производство, поскольку часть продукта старых макрогенераций ежегодно *выбывает*.

Итак, мы получили основанное на теории экономического развития Й. Шумпетера описание экономической природы макрогенераций. Перейдем к следующему этапу анализа: покажем, что макрогенерации существуют в реальной экономике.

Эволюция макрогенераций может быть симитирована с помощью экономико-математической модели, состоящей из системы нелинейных дифференциальных уравнений (каждое уравнение описывает рождение, жизнь и смерть отдельной макрогенерации), дополненной уравнением связи суммы годовых продуктов макрогенераций с общим объемом годового ВВП, а также статистическим критерием, оценивающим степень близости расчетных и фактических темпов роста ВВП (описание модели см.: [3]). С помощью этой модели были проведены экспериментальные расчеты по выявлению макрогенераций в экономике США. Информационной базой явилась статистика темпов прироста ВВП в 1870–1994 г. в ценах 1982 г., заимствованная нами из серии «Historical Statistics», а также из расчетов К. Румер за период 1869–1928 г., графически представленных В. Баумолем и А. Блиндером в книге «Экономикс: принципы и политика» [16, 14, р. 83].

В результате проведения серии ретроспективных расчетов удалось выявить такую систему макрогенераций и, соответственно, такой расчетный ВВП, что коэффициент корреляции между годовыми темпами роста расчетного и фактического ВВП США составил 75,8%. Полученный результат имеет принципиальное значение: он подтверждает реалистичность выдвинутой гипотезы о возможности представления макроуровня в виде набора макрогенераций.

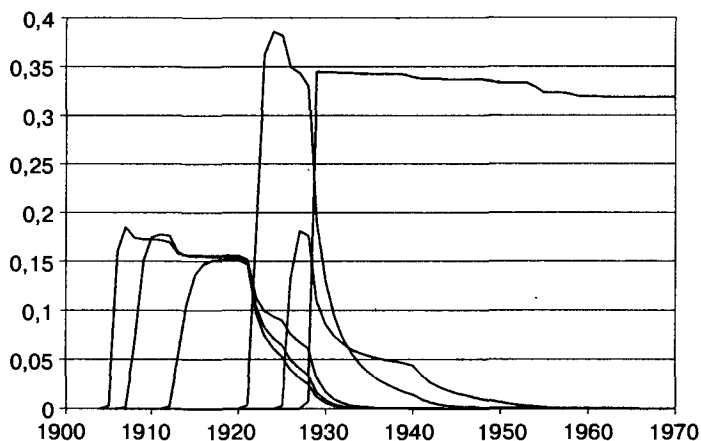
Итак, с одной стороны, концепция макрогенераций вполне согласуется с теорией экономического развития Й. Шумпетера (кластеры комбинаций и макрогенерации суть одно и то же), с другой стороны, эта концепция подтверждается данными американской статистики\*. *В этой ситуации, по нашему мнению, об эволюционном характере развития макроуровня экономики можно говорить не как о гипотезе, а как о реальном процессе, который в силу его сложности пока что недостаточно изучен.*

Покажем, как выглядят американские макрогенерации, выявленные с помощью указанной выше экономико-математичес-

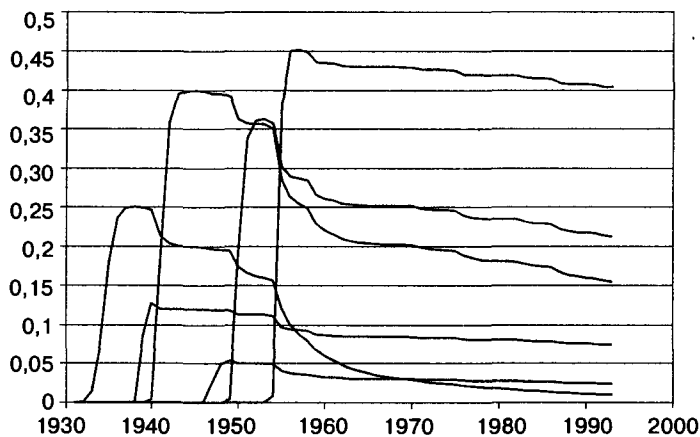
---

\* Феномен смены макрогенераций обнаружен не только в экономике США. Аналогичные результаты получены более чем по 20 странам Западной Европы, а также по России на интервале 1887–1930 гг.

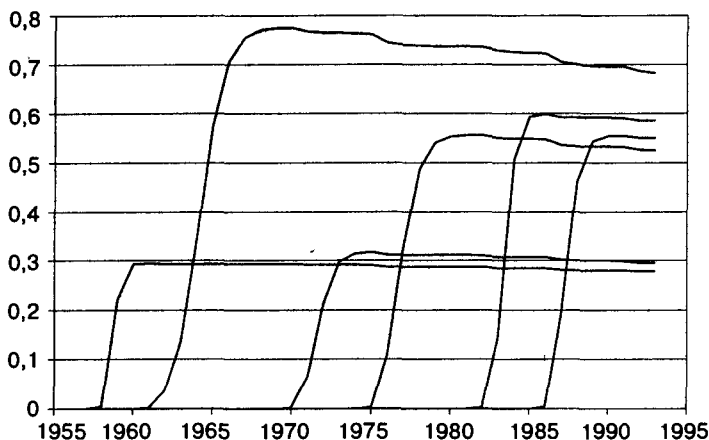
кой модели. Для удобства анализа представим их по группам (рис. 19–21). На рис. 19 изображены макрогенерации, возникшие в 1905, 1907, 1912, 1921, 1925 и 1928 г., на рис. 20 — в 1932, 1938, 1940, 1946 и 1954 г., на рис. 21 — в 1958, 1961, 1970, 1975, 1982 и 1986 г. По оси ординат на всех рисунках даны объемы производимого ВНП.



**Рис. 19.** Американские макрогенерации, возникшие в 1905–1928 гг.



**Рис. 20.** Американские макрогенерации, возникшие в 1932–1954 гг.



**Рис. 21.** Американские макрогенерации, возникшие в 1958–1986 гг.

Как видим, траектории макрогенераций имеют примерно одинаковую форму: каждая макрогенерация, достигнув максимума своего развития, начинает постепенно угасать (последнее происходит потому, что старые макрогенерации постепенно отдают средства производства более молодым). При этом достижение максимума происходит очень быстро за 2–7 лет, тогда как процесс угасания длится десятилетиями. Чтобы получить более конкретное представление о макрогенерациях США, рассмотрим их некоторые параметры (табл. 7).

Таблица 7

**Параметры американских макрогенераций, вычисленных по критерию максимальной корреляции**

	Год рождения	Год смерти	Коэффициент изъятия средств производства	Удельный вес в ВВП в 1993 г., %
1	2	3	4	5
1	до 1870	1920	—	0,00
2	1872	1921	0,03	0,00
3	1888	1926	0,01	0,00
4	1893	1926	0,02	0,00
5	1898	1929	0,01	0,00
6	1902	1931	0,05	0,00
7	1905	1942	0,26	0,00
8	1907	1940	0,10	0,00
9	1912	1939	0,10	0,00

1	2	3	4	5
10	1921	1956	0,25	0,00
11	1925	1964	0,10	0,00
12	1928	—	0,34	7,13
13	1932	—	0,01	0,21
14	1938	—	0,01	1,69
15	1940	—	0,13	3,51
16	1946	—	0,01	0,54
17	1949	—	0,08	4,82
18	1954	—	0,16	9,17
19	1958	—	0,05	6,33
20	1961	—	0,01	15,53
21	1970	—	0,01	6,73
22	1975	—	0,02	11,91
23	1982	—	0,01	13,32
24	1986	—	0,02	12,49
25	1991	—	0,01	6,62

Из табл. 7 видно, что за период 1870—1994 гг. возникло 24 макрогенерации (еще одна макрогенерация родилась ранее 1870 г. Она условно включает в себя все события, происходившие до начала расчетного периода). За это же время умерло 11 макрогенераций, последняя прекратила свое существование в 1964 г. (см. столбец 3 табл. 7). В 1993 г. в экономике США функционировало 14 макрогенераций, из которых самая старшая родилась в 1928 г. В том же году самой молодой была макрогенерация, родившаяся в 1991 г. Если иметь в виду, что в системе одновременно функционирующих макрогенераций растущей является только самая молодая (остальные с той или иной скоростью угасают), то оказывается, что в 1993 г. подавляющая часть ВВП создавалась именно угасающими макрогенерациями. На долю молодой (родившейся в 1991 г.) макрогенерации приходилось всего 6,62% ВВП (см. столбец 5 табл. 7).

Обратимся теперь к коэффициентам изъятия средств производства (столбец 4 табл. 7). Наиболее высоким был коэффициент 0,34, означающий, что у старых макрогенераций в пользу макрогенерации, возникшей в 1928 г., изымается 34% средств производства. Коэффициент 0,34 свидетельствует о чрезмерно активном отборе ресурсов в пользу макрогенерации 1928 г. Видимо, это обстоятельство оказалось одной из причин Великой депрессии.

Действительно, отбор средств производства далеко не безболезнен. При его осуществлении в массовом порядке часть действующих производств становится банкротами. Этот процесс сопровождается падением курса акций соответствующих предприятий. В ре-

зультате на фондовой бирже может начаться паника. Так оно и случилось в 1929 г., когда в «черную пятницу» произошел крах Нью-Йоркской фондовой биржи, началась Великая депрессия.

Попытаемся рассмотреть американские макрogeneratedии в отраслевом разрезе. Макрogeneratedии похожи друг на друга тем, что по своему вещественному составу они формируются с помощью одного и того же набора макроотраслей. Последний представляет своеобразный генотип макрogeneratedий и передается «по наследству» от старых макрogeneratedий к молодым.

Теперь, когда с помощью модели выявления макрogeneratedий нам удалось установить годы возникновения отдельных макрogeneratedий в экономике США, можно, хотя бы грубо, в первом приближении раскрыть отраслевую структуру отдельных макрogeneratedий. Ключом к расшифровке отраслевой структуры макрogeneratedий служит то обстоятельство, что каждая новая макрogeneratedия, как правило, порождает волну экономического подъема.

В свою очередь экономический подъем — это прежде всего прирост реального ВВП, который складывается из суммы приростов продукции отдельных макроотраслей. Следовательно, удельные веса приростов отраслевой продукции в общем объеме прироста реального ВВП можно рассматривать как паллиатив отраслевой структуры макрogeneratedии. Паллиатив потому, что, во-первых, отраслевая структура отдельной макрogeneratedии обусловлена на самом деле структурой вводов ВВП, а не только их приростов. Во-вторых, потому, что эта отраслевая структура более или менее точно может характеризовать макрogeneratedию только на стадии ее роста. Что происходит дальше, на стадии постепенного угасания макрogeneratedии, мы не знаем.

Используя данные табл. 7, обратимся к двум макрogeneratedиям: макрogeneratedии № 17, родившейся в 1949 г. (ее активный рост начинается в 1950 г.) и макрogeneratedии № 22, родившейся в 1975 г. (ее активный рост начинается в 1976 г.). Динамика макроотраслей США приведена в табл. 8).

Судя по структуре прироста продукции частного сектора США, в 1950 г. в состав макрogeneratedии № 17 вошли все макроотрасли американской экономики. Среди них наибольший удельный вес имели: обрабатывающая промышленность (36,8%), строительство (12,4%) и розничная торговля (11,5%).

Если макрogeneratedию № 17 рассматривать с точки зрения темпов прироста отраслевой продукции, то наиболее активной была обрабатывающая промышленность. По сравнению с 1949 г. темп прироста ее продукции составил 13,9%. При этом внутри обрабатывающей промышленности наиболее быстро росло производство товаров длительного пользования (темп — 17,6%), а среди товаров длительного пользования лидером оказалось производство двигателей для транспортных средств и оборудования к ним (темп при-

## Структура прироста ВВП (структура макрогенераций), в %

	1950	1976
Прирост ВВП (по отраслям частного сектора)	100,0	100,0
В том числе:		
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	3,9	—
Добывающая промышленность	8,3	—
Строительство	12,4	7,0
Обрабатывающая промышленность	36,8	42,7
Транспорт и коммунальные услуги	5,4	8,5
Оптовая торговля	7,3	4,8
Розничная торговля	11,5	12,2
Финансы, страхование, сделки с недвижимостью	8,8	12,5
Услуги	5,6	12,3

Источник: The National Income and Product Accounts of the United States 1929–1982. United States Department of Commerce, p. 254–255.

роста — 45,6%). Таким образом, производство данных двигателей — наиболее активный элемент в составе макрогенерации № 17.

Обратимся теперь к отраслевой структуре макрогенерации № 22, т.е. к структуре прироста продукции частного сектора США в 1976 г. (см. табл. 8). В состав этой макрогенерации не вошли две крупные отрасли: сельское и лесное хозяйство, рыболовство; добывающая промышленность. Эти отрасли в 1976 г. имели отрицательные темпы прироста относительно 1975 г. Среди них явным лидером была обрабатывающая промышленность: ее удельный вес составил 42,7%. Соответственно, эта же отрасль имела наиболее высокий темп прироста относительно 1975 г. (9,7%). Внутри обрабатывающей промышленности опережающим темпом росло производство товаров длительного пользования (хотя опережение было незначительным, так как темп прироста составил 9,9%), а в рамках данного производства, так же как и в случае с макрогенерацией № 17, наиболее активно росло производство двигателей для транспортных средств и оборудования к ним. Мы склонны полагать, что совпадение наиболее активных элементов макрогенераций № 17 и 22 не является чем-то закономерным. Видимо, в 1976 г. происходила активная смена типов или марок двигателей для транспортных средств и, учитывая гигантские размеры автомобильного парка США, эта смена из микроэкономического явления дважды выходила в разряд макроэкономических факторов роста.

Более существенно, на наш взгляд, то, что в структуре прироста продукции частного сектора США наиболее активным элементом является обрабатывающая промышленность и прежде всего



производство товаров длительного пользования. Насколько нам известно, этот факт не случаен: всегда, когда начинается экономический подъем, указанные подразделения национального хозяйства растут наиболее быстро. Следовательно, можно предположить, что именно обрабатывающая промышленность создает товары-нововведения для каждой макрогенерации. Остальные отрасли экономики, по-видимому, производят те базовые (ресурсные) товары, за которые борются наши макрогенерации.

## **10.2. Неравновесные процессы с позиций эволюционной макроэкономической теории**

Каким образом феномен эволюции макрогенераций может влиять на развитие экономической теории? Напомним, что в разделе о сущности эволюционной экономики обсуждался вопрос о противоречивости экономического бытия. С одной стороны, экономическое развитие эволюционно, т.е. осуществляется через смену технологий, продуктов, организаций, институтов, а потому связано с неравновесием, неустойчивостью, разупорядоченностью. С другой стороны, экономика консервативна. Она стремится к финансовой стабильности, к антициклическому развитию, а значит стремится к равновесию, устойчивости, порядку.

Существенно то, что господствующая до сих пор традиционная экономическая теория (прежде всего теория общего экономического равновесия) ориентирована в основном на консервативные начала экономики. Эволюционные аспекты в рамках этой теории практически отсутствуют. Отсюда — неадекватное восприятие тех реалий (противоречий), которые присущи современной экономике.

В частности, традиционная теория сформировала достаточно расхожее представление, будто неравновесные процессы в экономике имеют деструктивный характер, их можно и нужно преодолевать с помощью рыночного механизма или средствами государственного регулирования. Противоположный взгляд на неравновесие как некую перманентно существующую, созидательную силу, способствующую росту экономической эффективности, технологическому и организационному прогрессу, институциональным изменениям, хотя и высказывается отдельными экономистами [8], но в целом плохо согласуется с общей теорией равновесия и, что более важно, недостаточно разработан как таковой. Следствием такого положения дел можно считать:

— во-первых, нарастающее *отставание* экономической науки от естественнонаучных исследований, в ходе которых установлено, что неравновесные процессы, присущие системам физичес-

кого мира, играют заметную роль в развитии данных систем, формировании их свойств, установлении порядка и т.д. Вот что пишут по этому поводу И. Пригожин и И. Стенгерс: «На протяжении XIX века... на неравновесные процессы смотрели как на второстепенные детали, возмущения, мелкие несущественные подробности, не заслуживающие специального изучения. В настоящее время ситуация полностью изменилась. Ныне мы знаем, что вдали от равновесия могут спонтанно возникать новые типы структур. В сильно неравновесных условиях может совершаться переход от беспорядка, теплового хаоса к порядку. Могут возникать новые динамические состояния материи, отражающие взаимодействие данной системы с окружающей средой» [9, с. 53–54];

– во-вторых, *неадекватность* некоторых разделов теории равновесия реальным экономическим явлениям. Ссылаясь на академика В. Макарова, приведем один из характерных примеров такого рода: «Теория общего экономического равновесия, которая в настоящее время доминирует как в науке, так и в экономическом образовании, как известно, не вполне согласуется с реальностью, по крайней мере в ее классическом варианте... В реальном экономическом мире наблюдается огромное разнообразие в эффективности, в частности, в прибыльности фирм, отраслей, регионов. Причем это разнообразие отнюдь не уменьшается со временем, а, скорее, наоборот, возрастает. Теория общего экономического равновесия не объясняет этот феномен. По классике должен происходить перелив капитала и труда от менее эффективных областей к более эффективным, что уравнивает эффективность» [7, с. 118];

– в-третьих, и это особенно важно для современной России, *неспособность* теории общего экономического равновесия реально помочь становлению рыночных отношений в посткоммунистических странах или, по крайней мере, правильно выделить ключевые проблемы, которые этим странам следует решать. На этот счет высказано немало критических замечаний. Одно из них, достаточно резкое, принадлежит Дж. Стиглицу: «Те, кто ратует за шоковую терапию с ее упором на приватизацию, потерпели... неудачу, потому что не смогли понять современный капитализм: они находились под слишком сильным влиянием упрощенных моделей рыночной экономики, заимствованных из учебников (здесь Дж. Стиглиц имеет в виду прежде всего неоклассическую модель равновесия Эрроу — Дебре. — В.М.). Однако мы не должны быть снисходительными к этому заблуждению. Ведь еще Хайек и Шумпетер разработали альтернативные парадигмы, которые не были надлежащим образом интегрированы в главное русло англо-американской научной традиции» [10, с. 8].

Используя феномен эволюции макрогенерации, рассмотрим, как ведут себя неравновесные процессы на макроуровне экономики, в чем состоят их особенности, каким образом неравновес-

ные процессы сочетаются с состояниями статического равновесия. Естественно, что такого рода анализ следует начать с определения неравновесных процессов.

Как известно, в экономической литературе существуют две пары родственных понятий: потребности и платежеспособный спрос, возможности производства и предложение. Платежеспособный спрос взаимодействует с предложением. Это взаимодействие протекает в пространстве текущих цен, номинальных ставок процента, на фоне конкретных значений уровней доходов и т.д. Поскольку объем покупок всегда равен объему продаж, можно говорить, что платежеспособный спрос и предложение уравновешивают друг друга.

Иначе обстоит дело с парой «потребности — возможности производства». Будучи физически основой платежеспособного спроса, потребности выражают отношение людей к потребительским свойствам конкретных продуктов и услуг. Строго говоря, потребности не зависят от цен. Они показывают, какое количество того или иного вида товара (или группы товаров) хотели бы приобрести потребители, исходя из потребительских свойств товара, а не из его стоимости. В силу изложенного, потребности и возможности производства формируются в пространстве не текущих цен, а потребительных стоимостей. Поскольку потребительные стоимости не обладают собственной мерой, то в качестве паллиатива, на наш взгляд, можно использовать систему сопоставимых цен.

Важным свойством пары «потребности — возможности производства» является то, что потребности в своем развитии, как правило, опережают возможности производства, или, что то же самое, имеет место запаздывание производства относительно меняющихся потребностей. Именно это свойство порождает неравновесные процессы в экономике. В свою очередь именно макрогенерации позволяют полноценно исследовать данные неравновесные процессы.

Обратимся к одной из американских макрогенераций, например, родившейся в 1925 г. (рис. 19). Данная макрогенерация изображена в форме продуктовой, показывающей ежегодные объемы ВНП в ценах 1982 г., которые создает макрогенерация в течение всего срока своей жизни. Если допустить, что возможности производства данной макрогенерации систематически запаздывают относительно потребностей на 1 год, то нетрудно построить функцию, характеризующую зависимость между потребностями и возможностями производства рассматриваемой макрогенерации (рис. 22).

Траектория на рис. 22 отражает неравновесный процесс между потребностями и возможностями производства. Действительно, если учесть, что биссектриса  $OE$  — это прямая, все точки которой есть равновесные состояния, то рассматриваемая траектория оказывается в равновесном состоянии всего один раз, когда проходит точку  $E$ . Все остальное время данная траектория неравновесна. Она по-

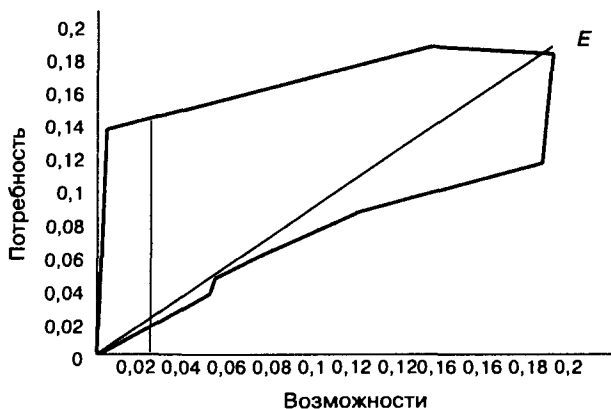


Рис. 22. Фазовый портрет макрогенерации, возникшей в 1924 г.

казывает, что в фазе подъема макрогенерации потребности *превышают возможности производства*. В фазе деградации, напротив, *возможности больше потребностей*.

Экспериментально установлено, что фазе подъема каждой макрогенерации присущ сильно неравновесный режим развития. Причем, подобно системам физического мира, именно в этом сильно неравновесном режиме в экономике возникают так называемые диссипативные структуры [9], т.е. системы новых производств, кластеры шумпетеровских нововведений. В фазе деградации каждая макрогенерация находится, напротив, в слабо неравновесном режиме угасания.

С помощью ретроспективной модели удалось установить, что в экономике США в период 1929–1994 гг. неравновесные процессы между потребностями и возможностями производства оказывали заметное влияние на формирование текущих цен [5]. При этом цены, обусловленные неравновесными процессами, позволяли балансировать совокупный платежеспособный спрос (ВНП в текущих ценах) с совокупным предложением (сумма продуктов макрогенераций в текущих ценах).

Теоретическая значимость полученного результата состоит в следующем. Не отрицая того факта, что равновесие между платежеспособным спросом и предложением достигается за счет соответствующих изменений в системе текущих цен, мы убеждаемся в том, что сами текущие цены зависят от неравновесных процессов между потребностями и возможностями производства, присущих каждой макрогенерации. А это значит, что неравновесные процессы и состояния статического равновесия существуют *одновременно*. Они не конкурируют между собой, а дополняют друг друга. При этом ведущая роль, на наш взгляд, принадлежит неравновесным про-

цессам, действующим в пространстве потребительных стоимостей и выражающим предпочтения общества в области продуктов, услуг, технологий, способов организации производства.

Возможен еще один вывод: неравновесные процессы, действующие в фазе подъема новой макрогенерации (потребности больше возможностей), проявляются в росте цен. В этом смысле неравновесие есть важный фактор максимизации прибыли новаторов. Разумеется, ни один практикующий новатор не мыслит категориями неравновесия. Однако любой предприниматель согласится с тем, что, приступая к производству того или иного товара, он мечтает о том, чтобы как можно большее число людей желало купить его товар, т.е. он мечтает о неравновесии. Другое дело, что такие мечты не всегда сбываются. Более того, если предприниматель входит в состав деградирующей макрогенерации, где потребности все более уменьшаются относительно возможностей производства, то целью такого предпринимателя становится не максимизация прибыли, а выживание. Поскольку же в эволюционирующей экономике одни макрогенерации растут, а другие в то же самое время деградируют, то можно сказать, что цели выживания и максимизации прибыли существуют одновременно. Этот вывод не является откровением для эволюционной теории (см., например: [1, с. 27]). Наше дополнение состоит в том, что мы связываем данный вывод с неравновесными процессами, присущими макрогенерациям.

В ходе экспериментальных расчетов было установлено, что инфляция в США, фиксируемая через рост дефлятора ВВП, сопряжена с ростом цен на продукцию новой (растущей) макрогенерации. Она является фактором, обеспечивающим получение высоких прибылей новаторами, входящими в эту макрогенерацию, а значит — фактором экономического роста. Поскольку рост цен на продукцию новой макрогенерации сопровождается падением цен на продукцию старых макрогенераций, то можно сказать, что экономический рост в США финансируется из следующих двух источников:

- денежная эмиссия, связанная с ростом дефлятора ВВП и реального объема ВВП;
- перелив наличных (ранее сэмитированных) денежных средств от старых макрогенераций к новой, растущей.

Оценка степени участия каждого из двух указанных источников в обеспечении экономического роста США приводит к следующим выводам (табл. 9).

Первый вывод, который можно сделать из анализа табл. 9, таков: американская экономика, особенно в 70–90-е годы, развивалась в значительной мере за счет кредитной эмиссии. Говоря словами Й. Шумпетера, банки создавали покупательную силу «из ничего». Они кредитовали за счет эмиссии реальный сектор под его

## Обеспечение денежными средствами экономического роста США, %

	1933	1941	1946	1950	1955	1959	1971	1976	1983	1992
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:										
перераспределяемые	84	76	23	100	90	85	35	41	61	59
эмитируемые	16	24	77	—	10	15	65	59	39	41

будущие доходы. Между тем российская экономическая политика до сих пор строится на том, что экономический рост следует осуществлять за счет наличного (накопленного) капитала, тогда как эмиссионная «закачка» денег в экономику провоцирует лишь инфляцию. Такая политика, как видим, противоречит практике обеспечения роста США. Она базируется на ошибочном восприятии инфляции как полностью деструктивного процесса. Другое дело, что эмиссия под экономический рост всегда сопряжена с определенными рисками. Эти риски необходимо минимизировать. Однако нельзя отказываться от кредитования роста.

Второй вывод таков: *инфляция, поскольку она сопряжена с ростом новой макрогенерации, а значит — с экономическим ростом в целом, есть явление позитивное, ибо она выступает в качестве финансового фактора экономического роста, служит макроэкономической формой проявления той денежной эмиссии, которая обслуживает экономический рост\**.

Отметим, что современная теория относится к феномену инфляции примерно так же как и к неравновесным процессам. И то и другое рассматривается как нечто негативное, и то и другое предлагается подавлять всеми доступными средствами. Характерным примером современного понимания инфляции служит определение, сформулированное в «Российской банковской энциклопедии»: «Инфляция — обесценение денег в связи с нарушением закона денежного обращения, вызванным диспропорциями в процессе общественного воспроизводства и курсом экономической политики государства. Инфляция проявляется в избытке денежной массы в обращении по сравнению с реальными потребностями оборота в них и росте цен. Инфляция используется как средство перераспределения национального дохода и дохода предприятий, банков, коммерческих структур и государства за счет снижения жизненного уровня трудящихся, получающих фиксированные доходы» [2, с. 175].

\* Здесь и далее мы имеем в виду лишь умеренную инфляцию, тем более, что наши ретроспективные расчеты проведены по данным экономики США, где инфляция в период 1929–1994 гг. не обращалась в гиперинфляцию.

Справедливости ради следует отметить, что многие экономисты-теоретики, опираясь на статистические наблюдения, признают, что умеренная инфляция (но не гиперинфляция) вполне согласуется с экономическим ростом. Однако и в этом случае инфляция воспринимается не как финансовый фактор роста, действующий совместно с нефинансовыми факторами (техническим прогрессом, притоком дополнительных ресурсов труда, организационными и институциональными изменениями), а как неизбежная плата за рост, издержки роста, которые следует минимизировать, но не в ущерб интересам роста.

Наша позиция такова: инфляция опасна тем, что она способна легко выходить из-под контроля, превращаться в гиперинфляцию, которая в свою очередь нарушает устойчивость денежной системы, отрицательно влияет на функционирование реального сектора экономики. Инфляция особенно опасна в тех случаях, когда она протекает на фоне спада производства (стагфляция). В России 90-х годов стагфляция свидетельствовала о деградации экономики, катастрофическом падении уровня жизни населения. Ограничение высоких темпов инфляции, безусловно, должно быть одним из фундаментальных приоритетов экономической политики. Однако мы считаем, что инфляция, заключенная в определенных границах, является важнейшим инструментом экономического роста. Формально этот тезис подтвержден расчетами, проведенными на основе ретроспективной модели. Рассмотрим этот же тезис в неформальном аспекте.

Попытаемся показать, что инфляция (умеренная) представляет собой один из основных элементов экономического рыночного механизма, предопределяющего развитие новых и отмирание старых макрогенераций.

Начнем с того, что в экономике в году  $t$  действует несколько старых макрогенераций и совсем недавно (скажем, в году  $t-1$ ) появилась новая макрогенерация, представляющая собой некий кластер новых технологий и новых продуктов труда. Чтобы предельно упростить анализ, оставим без внимания все те предстартовые и стартовые трудности, которые пришлось преодолеть предпринимателям, организовавшим новую макрогенерацию в году  $t-1$  (это и борьба с конкурентами, пытавшимися организовать иную новую макрогенерацию, и затраты на проектно-изыскательские работы, на экспериментальные производства, на рекламу своей продукции и т.д.). Будем считать, что все эти трудности позади, что менеджеры, руководящие новой макрогенерацией, уверены в том, что потребность в их продукции высока и что настало время широкомасштабного развертывания всей системы производств, входящих в состав новой макрогенерации.

В этой ситуации новая макрогенерация резко повышает свой спрос на факторы производства: рабочую силу, сырье, энергию,

оборудование, станки и т.д. Однако значительная часть перечисленных ресурсов используется старыми макрогенерациями, так что единственный экономически приемлемый способ удовлетворения спроса новой макрогенерации — это перераспределение ресурсов, используемых старыми макрогенерациями в пользу новой посредством повышения цен на эти ресурсы.

В реальности так оно и происходит: 1) поскольку спрос на ресурсы в связи с появлением новой макрогенерации возрастает относительно некоторого фиксированного предложения, владельцы ресурсов повышают цены на свои товары; 2) данное повышение цен не является серьезным препятствием для новой макрогенерации: предприниматели этой макрогенерации, видя, что потребности в их продукции высоки (выше возможности производства), компенсируют рост цен на ресурсы повышением цен на свою конечную продукцию; 3) напротив, предприниматели, владеющие производствами в рамках старых макрогенераций, понимают, что потребности в их продукции меньше или в лучшем случае равны возможностям производства, а потому не идут на адекватное повышение цен. Они пытаются найти резервы экономии факторов производства, сокращают закупки соответствующих ресурсов.

Таков в простейшем виде стандартный рыночный механизм перераспределения части ресурсов, используемых до года  $t$  старыми макрогенерациями, в пользу новой макрогенерации. В основе этого механизма лежит процесс повышения цен на продукцию новой макрогенерации и на большинство видов ресурсов, используемых всеми макрогенерациями. Налицо феномен инфляции, который проникает в экономику локально через новые технологии и новые продукты, но затем приобретает глобальный характер, распространяясь на большинство видов ресурсов.

Но это не все. Общеизвестно, что инфляция имеет в основном монетарную природу: сначала происходит денежная эмиссия, потом растут цены. Аналогичным образом происходят события и по нашей схеме. Дело в том, что до сих пор мы игнорировали тот факт, что хотя предприниматели новой макрогенерации и готовы купить нужные им ресурсы по более высокой цене, у них, как правило, нет на это собственных денег (заметим, что в году  $t$  речь идет уже о широкомасштабных закупках факторов производства). «Предприниматель мчится к успеху, оседлав долги» (Шумпетер), он обращается за кредитами в коммерческие банки. Но откуда могут взять деньги сами банки: их пассивы уже распределены по старым макрогенерациям. Однако банкиры, если они убеждены, что новая макрогенерация действительно имеет высокие шансы на успешное развитие (такая убежденность — результат деятельности аналитических групп, занимающихся финансовым менеджментом), принимают решение о заимствовании денег у Центрального банка, а последний автоматически осуществляет денежную эмиссию. Эти до-



полнительные денежные средства попадают в руки менеджеров новой макрогенерации, используются для закупки ресурсов по повышенным ценам, обеспечивают перераспределение ресурсов.

Таким образом, инфляция действительно имеет монетарную природу. Но та же самая инфляция есть фактор роста новой макрогенерации (ибо является важным элементом механизма перераспределения ресурсов), фактор подавления старых макрогенераций. В этом состоит ее позитивная роль в процессе экономической эволюции.

Такого рода инфляцию мы называем *эволюционной*. И это не случайно: один из основных признаков эволюции — необратимость развития. Эволюционная инфляция обеспечивает данную необратимость, в этом ее особенность.

Обратимся еще раз к Й. Шумпетеру. Согласно его теории, перераспределение средств производства (факторов производства, ресурсов производства) «происходит благодаря денежному кредиту, посредством которого тот, кто хочет реализовать новые комбинации, платит на рынке средств производства более высокую цену (курсив наш. — В.М.), чем производитель, обеспечивающий данный кругооборот, и лишает того определенной части этих средств» [13, с. 165]. Именно эта более высокая цена представляет собой эволюционную инфляцию, инфляцию, пробивающую дорогу новым продуктам и новым технологиям, а значит, — экономическому росту.

## **Заключение**

Подобно тому, как в естественных науках существуют «два противоборствующих взгляда на физический мир: статический подход классической динамики и эволюционный взгляд, основанный на использовании понятия энтропии» [9, с. 56], в экономической науке все более имеет место противостояние теории общего равновесия и эволюционного подхода. Экономическим механизмом эволюции макрогенераций является так называемая эволюционная инфляция. Эволюционная инфляция выполняет в экономике ту же роль, что энтропия в мире физических необратимых процессов.

Действительно, энтропия есть принцип отбора. Она запрещает некоторые процессы, например, перетекание тепла от холодного предмета к теплому [9, с. 355]. Более того, «при неравновесных условиях энтропия может производить не деградацию (как это раньше считалось. — В.М.), а порядок, организацию, жизнь» [9, с. 26]. Но точно такие же функции выполняет в экономике эволюционная инфляция: она есть механизм отбора, запрещает старым макрогенерациям подавлять новые, более прогрессивные, обеспечивающие прогресс технологий, способов организации производства, совершенствование экономических институтов.

Конечно, в реальной экономике бывает так, что инфляция провоцируется бюджетным дефицитом, который в свою очередь нередко возникает вне связи с задачами экономической эволюции. В этом смысле инфляция деструктивна. Но известно, что и энтропия тоже может выступать в качестве фактора разрушения (классическая термодинамика именно так и воспринимает энтропию). То же можно сказать и о неравновесных процессах в экономике. В одних случаях неравновесные процессы есть созидательная сила, в других — разрушительная. А это значит, что основные факторы экономической эволюции проявляются в определенных ограничивающих условиях. Стоит выйти за пределы таких ограничений, и эволюция может остановиться или даже превратиться в свою противоположность.

### **Основные положения темы**

1. Эволюционная экономика — научное направление, исследующее экономическое развитие в предположении, что состав действующих лиц в экономике меняется по законам естественного отбора. Действующими лицами являются: технологии, виды продукции, организации, институты.

2. Экономическая эволюция — необратимый во времени процесс развития, в значительной мере связанный с явлениями неравновесия, неустойчивости, разупорядоченности, неопределенности. Вместе с тем экономике свойственно стремление к финансовой стабильности, согласованию затрат и результатов, спроса и предложения, антикризисному развитию, а значит, — к равновесию, устойчивости, порядку, определенности. Сочетание этих разнонаправленных явлений порождает противоречия реальной экономики. В научном аспекте данное сочетание требует синтеза эволюционной и традиционной экономических теорий.

3. На основе эволюционной теории экономического развития Й. Шумпетера, а также с помощью экспериментальных расчетов по данным экономики США и стран Западной Европы установлено, что на макроуровне данных стран имеет место процесс смены макрогенераций, где каждая макрогенерация есть подсистема макроуровня, производящая ежегодно некоторую часть ВВП и обладающая свойством рождаться, жить и умирать, конкурировать с другими макрогенерациями по поводу ресурсов. Процесс смены макрогенераций сопряжен с бизнес-циклами таким образом, что время появления новой макрогенерации совпадает с началом фазы экономического подъема.

4. Система макроотраслей (в нее входят: обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, добывающая промышленность, строительство, транспорт, связь, финансы и т.д.) образует гено-

тип экономики и каждой макрогенерации. Однако удельные веса макроотраслей в разных макрогенерациях различны. При этом конкретные виды продукции меняются хотя бы частично от макрогенерации к макрогенерации.

5. Феномен эволюции макрогенераций представляет интерес как с точки зрения развития экономической теории, так и для решения практических задач экономической политики. В частности, вопреки расхожему представлению, будто неравновесные процессы в экономике — явление деструктивное и их нужно преодолевать всеми доступными средствами, с помощью феномена эволюции макрогенераций доказывается, что неравновесный процесс между потребностями и возможностями производства представляет собой перманентно существующую, созидательную силу, способствующую росту экономики, ее эффективности, технологическому и организационному прогрессу, институциональным изменениям.

6. Теоретическая значимость существования неравновесного процесса между потребностями и возможностями производства состоит в том, что этот процесс оказывается одним из важных факторов формирования текущих цен на продукцию, а эти цены, в свою очередь, обеспечивают состояние статического равновесия между платежеспособным спросом и предложением. Таким образом, возможен важный вывод, что в экономике неравновесные процессы и состояния статического равновесия существуют одновременно. Они не только не отрицают друг друга (поскольку присущи разным пропорциям, а именно: неравновесные процессы, связаны с парой «потребности — возможности», состояния статического равновесия — с парой «платежеспособный спрос — предложение»), но, напротив, дополняют друг друга, не могут существовать друг без друга.

7. Практическая значимость феномена неравновесных процессов в том, что он отчетливо показывает: в нормально эволюционирующей экономике рост текущих цен (т.е. инфляция) порождается процессом развития новой макрогенерации. А это значит, что умеренная инфляция есть явление позитивное, ибо она выступает в качестве финансового фактора экономического роста, служит макроэкономической формой проявления той денежной эмиссии, которая обслуживает экономический рост. До сих пор, как известно, инфляция рассматривалась в качестве негативного явления. На самом же деле инфляция становится негативным фактором, когда выполняет перераспределительные функции, когда эмиссия направлена на покрытие бюджетного дефицита, а последний не связан с задачами роста. Инфляцию, обслуживающую экономический рост (а значит — процесс смены макрогенераций), мы называем эволюционной инфляцией.

8. Экспериментальные расчеты по США показывают, что в 70–90-е годы XX в. американская экономика финансировала свой рост на 40–65% за счет кредитной эмиссии и лишь на 35–60% за счет

перераспределения накопленного капитала. Между тем российская экономическая политика в течение 90-х годов XX в. строилась на том, что экономический рост должен финансироваться в основном из накопленного капитала. Такую политику следует признать ошибочной. Другое дело, что эмиссия под экономический рост всегда сопряжена с определенными рисками. Эти риски необходимо минимизировать, но нельзя отказываться от кредитования роста.

### **Ключевые термины**

Эволюционная экономика  
Экономическая эволюция  
Макрогенерации  
Генотип и макроотрасли  
Старые и новые комбинации Й. Шумпетера  
Неравновесные процессы  
Состояния статического равновесия  
Пара «потребности — возможности»  
Пара «платежеспособный спрос — предложение»  
Эволюционная инфляция  
Энтропия

### **Вопросы по теме**

1. Определите сущность эволюционной экономики. В чем состоит ее отличие от традиционной экономической науки (мейнстрима)? Почему необходим синтез эволюционной экономики и традиционной экономической науки?
2. Что такое макрогенерация? Как соотносятся макрогенерации и кластеры комбинаций Й. Шумпетера? Что показывают ретроспективные экспериментальные расчеты по экономике США и стран Западной Европы, ориентированные на выявление макрогенераций?
3. Каким образом связаны между собой макроотрасли и макрогенерации?
4. Почему негативное отношение традиционной экономической науки к неравновесным процессам препятствует адекватному восприятию экономической действительности?
5. В чем суть неравновесного процесса между потребностями и возможностями производства? Каким образом можно обнаружить данный процесс в рамках отдельной макрогенерации? Как связана эволюция отдельной макрогенерации с сильно неравновесными и слабо неравновесными процессами?
6. Каким образом неравновесные процессы влияют на формирование текущих цен? Как в свою очередь текущие цены влияют на соотношение между платежеспособным спросом и предложением? Как получается, что в экономике существуют одновременно и неравновесные процессы и состояния статического неравновесия?

7. Что такое эволюционная инфляция? Почему данную инфляцию нельзя рассматривать как деструктивное явление? В каком смысле эволюционная инфляция в экономике корреспондирует с энтропией в термодинамике?
8. Почему кредитная эмиссия есть финансовый фактор экономического роста? В каких случаях кредитная эмиссия играет позитивную и в каких — негативную роль?

### **Литература**

1. *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1993.
2. *Красавина Л.Н.* Инфляция. Российская банковская энциклопедия. М.: Эта, 1995.
3. *Маевский В.И.* Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997.
4. *Маевский В.И.* Эволюционная теория и макроэкономика // Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 27–41.
5. *Маевский В.И.* Эволюционная теория и неравновесные процессы // Экономическая наука современной России. 1999. № 4.
6. *Макаров В.Л.* Эволюционная экономика: некоторые фрагменты теории // Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. М., 1995.
7. *Макаров В.Л.* О применении метода эволюционной экономики // Вопросы экономики, 1997, №3.
8. *Ноув А.* Какой должна быть экономическая теория переходного периода? // Вопросы экономики. 1993. № 11. С. 16–23.
9. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986.
10. *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов) // Вопросы экономики. 1999. №7. С. 4–30.
11. *Тоффлер О.* Предисловие // Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986.
12. *Фримен К.* Научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие // Длинные волны. Новосибирск: Наука, 1991.
13. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
14. Baumol W.Y., Blinder A.S. Economics: Principles and Policy. HBY, 1991. P. 83.
15. *Haberler G. Joseph Alois Shumpeter* // The Quarterly Journal of Economics. 1950. August. P. 370.
16. U.S. Bureau of the Census. Historical Statistics of the United States. — Washington, DC, 1960/1965.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	3
<b>1. Институциональная теория — эффективный инструмент познания реальной экономики реформ</b> .....	9
1.1. Пробелы в теории — провалы в практике .....	9
1.2. Реформа доходов населения .....	22
1.3. Система национального имущества .....	27
1.4. Создание условий для эффективного землепользования .....	29
Заключение .....	31
<b>2. Институционализм как методология экономической науки</b> .....	34
2.1. Исходные понятия .....	34
2.2. Принципы институционализма .....	39
2.3. Институты как особый экономический ресурс .....	44
<b>3. Введение в экономическую историю с позиций институционального подхода</b> .....	50
3.1. Чем привлекает изучение экономической истории? ....	50
3.2. Главные вопросы и события истории хозяйства .....	52
3.3. Основные черты и исторические предпосылки капиталистического хозяйства .....	53
<b>4. Системные функции экономики в обществе: и институциональный аспект</b> .....	63
4.1. Экономика как функциональная подсистема .....	63
4.2. Структурно-функциональный анализ экономики .....	75
4.3. Экономика как институциональный процесс .....	84
Заключение .....	88
<b>5. Предприятие как система коллективного действия</b> ....	96
5.1. Внутренние участники деятельности фирмы .....	98
5.2. Внешние участники деятельности предприятия .....	110
Заключение .....	121
<b>6. Роль предприятия в современной экономике</b> .....	128
6.1. Нетрадиционный взгляд на предприятие .....	128

6.2. Предприятия во взаимодействии с другими объектами .....	148
<b>7. Современная корпорация: институциональные особенности и перспективы развития .....</b>	<b>171</b>
7.1. Организационно-правовые особенности современной корпорации .....	171
7.2. Сравнительные характеристики корпоративной формы предприятия в России и за рубежом .....	184
7.3. Перспективы развития корпоративных структур в России .....	190
<b>8. Бизнес-группы в институциональной структуре современной экономики .....</b>	<b>206</b>
8.1. Теоретические основы интеграции в бизнес-группы .....	206
8.2. Стратегические преимущества финансово-промышленных групп .....	225
<b>9. Системные исследования экономики как предпосылка институциональных преобразований в народном хозяйстве .....</b>	<b>241</b>
9.1. Целостность и управление экономикой .....	241
9.2. Экономические системы: сущность и содержание .....	250
9.3. Повышение эффективности управления — основной ориентир институциональных преобразований .....	261
<b>10. Эволюционная макроэкономическая теория .....</b>	<b>290</b>
10.1. Особенности эволюции на макроуровне .....	290
10.2. Неравновесные процессы с позиций эволюционной макроэкономической теории .....	303
Заключение .....	311

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Редактор *З. А. Басырова*  
Корректор *Л. Б. Герцвольф*  
Верстка *Д. А. Беляков*  
Художественное оформление «*Ин-Арт*»

ЛР № 070824 от 21.01.93

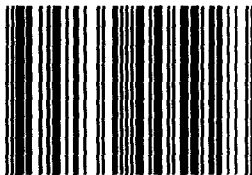
Подписано в печать 10.09.2001.  
Формат 60×90/16. Печать офсетная. Бумага газетная.  
Усл. печ. л. 20,0. Тираж 6000 экз. Заказ № 0112640.

Издательский Дом «ИНФРА-М»,  
127214, Москва, Дмитровское ш., 107.  
Тел.: (095) 485-70-63; 485-71-77.  
Факс: (095) 485-53-18. Робофакс: (095) 485-54-44.  
E-mail: books@infra-m.ru  
<http://www.infra-m.ru>

Отпечатано на MBS в полном соответствии  
с качеством предоставленных диапозитивов  
в ОАО «Ярославский полиграфкомбинат»  
150049, Ярославль, ул. Свободы, 97.



ISBN 5-26-000592-7



9 785160 005928