

Поведение предприятий в квазирыночной экономике

© Г.Б. Клейнер

Методологической основой весьма содержательного и интересного доклада А.Д. Некипелова является совершенно справедливая, на мой взгляд, для сегодняшнего периода развития нашей страны посылка о том, что ответы на глобальные вопросы состояния экономики и социума лежат прежде всего в микроэкономической сфере. Именно на уровне предприятий и взаимоотношений между ними зарождаются и развиваются практически все явления, которые впоследствии определяют социально-экономическую ситуацию на макроуровне.

Прежде, чем переходить к анализу некоторых выводов доклада, хотелось бы с этих позиций следующим образом поддержать и конкретизировать предложения В.М. Полтеровича о необходимости формирования широкого общественного движения за реформирование государства: это движение должно разворачиваться не где-то в «верхних слоях атмосферы», не «поверх барьеров», а прежде всего – в рамках института предприятия и межфирменных взаимодействий. Именно здесь, где развиваются разнообразные мультипликативные эффекты от соединения различных ресурсов, в том

числе – различных видов труда, может быть сформировано общественное мнение относительно направлений реформы государственного устройства, отсюда оно может быть распространено на различные слои общества.

В выступлении А.Д. Некипелова правильно указывается на нестандартное с точки зрения общепринятой экономической теории поведение российских предприятий, порождающее то, что докладчик именует «квазирыночностью» российской экономики. Девиантное поведение на уровне предприятия, в свою очередь, вызванное таким же поведением субъектов внутрифирменного уровня, естественно порождает девиантное поведение на уровне федеральных органов власти и управления, на уровне государства в целом.

В качестве причины нестандартности поведения предприятий А.Д. Некипелов выдвигает слабый контроль за директорами предприятий со стороны собственников. В этих условиях директора принимают хозяйственные решения, не отвечающие интересам развития предприятий, хотя и соответствующие личным интересам руководителей. С этим нельзя не со-

гласиться, и такое устройство экономики, для которого характерно ослабление институциональных связей между всеми ее субъектами – от работника до государства, было описано в терминах хорошо известной «экономики физических лиц» – экономики, где основными действующими лицами являются не юридические лица (предприятия, организации, органы управления), а физические лица, в частности, руководители предприятий и организаций, муниципальные и федеральные чиновники. Интересно при этом, что фаза «экономики физических лиц», в которую вошла российская экономика в середине 1990-х годов, является не просто результатом ошибок в экономической политике последнего десятилетия, но итогом длительного, многодесятилетнего процесса эволюции структур управления. В такой экономике, где общество деконсолидировано, разобщено, где каждый субъект отстаивает лишь собственные интересы, нет места ни «заводскому», ни «городскому», ни «страновому» патриотизму, невозможно эффективное использование коллективных производительных сил, производство сложной высокотехнологичной продукции, требующее неформальных усилий и неформализуемых взаимодействий.

В этих условиях выглядит не вполне очевидным тезис доклада А.Д. Некипелова о том, что либерализационная политика может вывести экономику на границу технологической эффективности. Такая политика в лучшем случае может обеспечить выход на границу технологической эффективности лишь некоторых отдельно взятых предприятий, да и то не всегда. Экономика же представляется весьма сложной многосвязной и многоуровневой системой, в которой интегральная эффективность принципиально (и это можно теоретически доказать!) не может быть представлена как функция от эффективностей локальных экономиче-

ских субъектов (предприятий, организаций, отраслей и т.п.). С другой стороны, давно и хорошо известны аргументы в пользу эффективности (хотя бы умозрительной) тоталитарного способа управления экономикой, которые убеждают в его возможностях вывести экономику на границу Парето-эффективности. На самом же деле ни чисто либерализационная, ни чисто централизованная концепции управления не могут решить проблему эффективности, хотя и по разным причинам. Только интегрированное, комплексное и сбалансированное управление на всех уровнях, начиная от уровня предприятия и кончая уровнем государства способно обеспечить движение к эффективной экономике.

В свете такой парадигмы вопрос о неподконтрольных собственникам менеджерах предприятий, иными словами – вопрос о слабости и неурегулированности прав собственности, становится частью более общей проблемы взаимоотношений системы лиц, принимающих и исполняющих решения на предприятиях. В эту систему входят генеральный директор, высший менеджмент предприятия, владельцы акций предприятия, работники, а также коллективные органы, такие как общее собрание акционеров и трудовой коллектив. Кроме того, имеет место неформальное влияние на принятие и реализацию решений со стороны местной администрации, криминальных структур и т.п. Эти «действующие лица» вместе с объемами их прав, сфер ответственности и направлением интересов образуют довольно сложную конфигурацию, в которой отношения собственности тесно переплетаются и взаимодействуют с административными отношениями, влиянием коллективных органов, информационной асимметрией, личными отношениями и различными другими формами взаимоотношений. Права собственности, первично проявляющиеся в отношениях между акционе-

ром и предприятием, во-первых, опосредуются через деятельность общего собрания акционеров и совета директоров, и, во-вторых, выступают лишь как один из множества факторов, определяющих результаты принятия и осуществления решений субъектами упомянутой функционально-управленческой конфигурации.

Для оценки важности первого обстоятельства достаточно напомнить о достаточно жестком конфликте между миноритарными акционерами РАО «ЕЭС» и генеральным директором компании, в том числе – конфликте по поводу проведения и определения повестки для общего собрания акционеров. Для иллюстрации второго тезиса хотелось бы привести пример, связанный с моей недавней поездкой в Екатеринбург. Из рассказа сведущих специалистов, сотрудников Института экономики Уральского отделения РАН о структуре контроля над промышленными предприятиями города и области выяснилось, что сфера криминального или полукриминального контроля охватывает едва ли не все сколько-нибудь значимые предприятия. При этом лишь в редких случаях механизмы этого контроля базировались на владении акциями, в остальных случаях у организаторов контроля было достаточно средств воздействия, чтобы обойтись без покупки акций предприятий.

Таким образом, поиск истоков и факторов нестандартного поведения предприятий следует вести не только в сфере отношений прав собственности, но и в более широкой сфере достижения сбалансированности отношений внутри функционально-управленческой конфигурации предприятий. Как показывают наши исследования, состав и структура связей этой конфигурации носят для данного предприятия достаточно устойчивый характер и в совокупности определяют особенности внутреннего уклада и реакции предприятий на

внешние изменения. В сегодняшнем состоянии эта конфигурация деформирована, возможности и ответственность ее субъектов несбалансированы, а интересы генерального директора в большинстве случаев резко доминируют над интересами других участников. Необходимы срочные меры, обеспечивающие реформирование структуры этой конфигурации, возможности реализации интересов всех участников, включая акционеров и работников предприятия. Для этого в ЦЭМИ РАН разработана система мер, включающих изменение существующего законодательства об акционерных обществах в целях защиты интересов акционеров (в том числе – миноритарных), работников и среднего менеджмента, а также повышение ответственности крупных долевых собственников.

И последнее, о чем хотелось бы сказать. В качестве желаемого состояния предприятий А.Д. Некипелов называет состояние, в котором предприятия принимают решения, в краткосрочном плане ориентированные на максимизацию прибыли, в долгосрочном – на максимизацию чистой стоимости фирмы. Мне представляется, что в конкретной ситуации российской экономики, в отличие, может быть, от некоторой абстрактной идеальной «рыночной» экономики, применение таких критериев способно принести больше вреда, чем пользы. В нашей реальности максимизация прибыли, точнее говоря, стремление к сокращению издержек и увеличению доходов, как единственный критерий отбора и принятия решений, как правило, приводит к невыплате и минимизации заработной платы работникам предприятий, неплатежам и бартеру в межфирменных отношениях, сокращению инвестиционной активности, бегству капитала, а иногда и к распродаже активов и банкротству предприятия. Критерий же чистой стоимости фирмы в отечественных условиях является неоперацио-

нальным. О какой «цене фирмы» может идти речь? Реальные сделки такого рода пока весьма немногочисленны, фондовый рынок не отражает ситуацию в реальном секторе. Расчетные же алгоритмы опираются на прогнозные данные, не отличающиеся достоверностью. Представляется, что более адекватным было бы описание желаемого состояния предприятий на базе институционально-эволюционных подходов с использованием критериев процедурной, а не субстативной рациональности поведения. Примеры таких подходов содержатся в докладе С.Ю. Глазьева.