

«ПИКНИК НА ОБОЧИНЕ», ИЛИ ВЕХИ ПОИСКА?

Реплика на рецензию А. А. Яковлева

«В поисках системного взгляда на развитие институтов»

Г. Б. КЛЕЙНЕР

Центральный экономико-математический институт РАН

«Анализ институционального развития дает более сложную картину, чем анализ экономической политики», — отмечает в своей статье, посвященной проблемам формирования институциональных систем развивающихся стран, профессор Кембриджского университета Ха Ён Чан [Ха Ён Чан, 2004]. С этим нельзя не согласиться. Поиск единой концепции, объясняющей эту картину, описывающей процессы эволюции и трансформации системы страновых институтов — системы многоуровневой, многофункциональной и разветвленной, а самое главное — наполовину невидимой, является, по нашему мнению, одной из важнейших задач экономической теории. Представленный в рецензируемой книге взгляд на вариант такой концепции, рассматривающий появление новой группы институтов в национальной экономике как результат рекомбинации, мимикрии и организационной инкубации базисных протоинститутов, разумеется, не претендует на звание единственно верного. Тем не менее, как хотелось бы думать, попытка формирования такой концепции является определенной

вехой на пути к раскрытию механизмов институтообразования, а ее анализ способствовал бы развитию данного направления. Однако основные критические замечания в рецензии А. А. Яковлева относятся к тем разделам книги, которые касаются особенностей функциональной, а не институциональной деятельности экономических и социальных агентов. Хотя эта линия не является магистральной в книге, ей, тем не менее, уделена значительная часть ее объема, она важна для понимания общего замысла и обращение к ней является естественным. В своей реплике мы также сосредоточим свое внимание на этой стороне дела.

Предметом для разъяснения собственной точки зрения и возможной дискуссии могут стать позиции А. А. Яковлева, касающиеся вопросов, сгруппированных в три заключительные раздела его рецензии: «Классификация социальных агентов», «Понятие предприятия и его роль в институциональной системе» и «Интересы внутрифирменных агентов на предприятии в переходной экономике». Рассмотрим их в таком же порядке.

Классификация социальных агентов

Соглашаясь с важностью предложенного в книге деления агентов на лиц с преобладанием «экономических» целей (*homo economicus*) и «статусных» целей (*homo institutus*), А. А. Яковлев считает, что один и тот же субъект в зависимости от состояния внешней среды может демонстрировать то «статусную», то «экономическую» ориентацию. Иными словами, по мнению рецензента, возможна своеобразная перверсия. В частности, в периоды социальной неопределенности у большинства субъектов начинают доминировать экономические цели, в периоды же ощущаемой определенности — статусные.

Наша позиция здесь такова. Конечно, роль внешних обстоятельств нельзя недооценивать. В критических обстоятельствах черты личности могут быть существенно деформированы. Скажем, люди, прошедшие ужасы ленинградской блокады, на долгие годы или даже на всю жизнь сохранили стремление к созданию «сверхнормативных» запасов продуктов питания. Эта цель для них стала сверхцелью. Хорошо известно, что внешняя среда порой вызывает и более существенные, например половые, перверсии, а в периоды социальных потрясений, чрезвычайных ситуаций человек вообще может утратить многие черты личностной идентификации. Тем не менее современная психология базируется на основополагающем предположении о том, что каждый индивид является *личностью* и в этом качестве обладает устойчивой системой социально-значимых черт, характеризующих его как члена общества. Уточняя понятие личности, Л. Хьелл и Д. Зиглер чертой личности называют «стабильную предрасположенность вести себя определенным образом» [Хьелл, Зиглер, 2000, с. 53]. Таким образом, если находиться на современных позициях, то следует признать наличие и важность устойчивых (конечно, в нормальных, неэкстремальных условиях) черт личности.

Относится ли к числу этих индивидуальных черт предпочтение статусных или, наоборот, экономических целей? Заметим, во-первых, что сама классификация благ на материальные и символические (условно говоря, денежные премии/почетные грамоты; высокий доход/перспективные связи и т.п.) давно используется в научной литературе. Во вторых, психологическая предрасположенность к материальным или символическим благам может трактоваться и как проявление устойчивой индивидуальной склонности к «прогнозной» или «ретроспективной» оценке благ. С учетом внешних обстоятельств в прошлом и настоящем «прогнозный» или «ретроспективный» подход, по-видимому, предопределяет значимость «эффекта наделенности» [Kahneman, Knetsch, Thaler, 1991] символическими или материальными благами. В-третьих, устойчивость предпочтений одного типа благ другому в нормальных условиях можно подтвердить, например, анализируя типы персонажей мировой классической литературы (в книге в качестве объектов такого анализа упомянуты Ноздрев и Плюшкин — персонажи «Мертвых душ» Гоголя, но можно также заметить, что и большинство героев произведений таких писателей, как Чехов, Бальзак или Драйзер, также демонстрируют приверженность к одному из этих типов благ). Вообще говоря, «отношение к деньгам» в художественной литературе всегда рассматривалось как одна из значимых черт личности героя.

Таким образом, есть все основания говорить об устойчивости предложенной характеристики агентов.

Разумеется, деление агентов на *homo economicus* и *homo institutus* не должно абсолютизироваться, так же, как и любая другая (тем более — дихотомическая) классификация, например, классификация индивидов на интровертов и экстравертов К. Юнга. Тем не менее в научных целях представляется необходимым иметь систему «полярных» координат

для анализа поведения агентов с точки зрения устойчивых целевых предпочтений.

Понятие предприятия и его роль в институциональной системе

По мнению А. А. Яковлева, представленное в книге понимание предприятия как производственной организации исключает из рассмотрения «организации, специализирующиеся на иных видах деятельности, — будь то торговля, финансы, образование или другие услуги». На наш взгляд, для такого вывода нет оснований. Результатом производства может быть признан любой продукт — товар, услуга или работа. Различие между предприятием и «не предприятием» состоит не в составе или виде продукции, а в составе бизнес-процессов. Предприятие осуществляет процессы производства и реализации продукции и воспроизводство ресурсов, в то время как остальные формы организации деятельности не удовлетворяют этому условию (т. е. либо не являются организациями, либо не реализуют свою продукцию на сторону, либо не осуществляют воспроизводства).

Вместе с тем А. А. Яковлев прав, отмечая, что «объектом исследования в данном случае выступает лишь действующее, а не создаваемое или проектируемое предприятие». Объяснение состоит в следующем. Между создаваемым и действующим предприятием действительно имеет место кардинальное различие. На стадии создания предприятие представляет собой *проект* (по созданию предприятия), а не *объект*. Под предприятием в книге понимается именно объект, хотя в русском языке слово «предприятие» имеет два значения. По словарю Ожегова, предприятие — это: 1) производственное учреждение: завод, фабрика, мастерская и т. п. (пример: мелкое, крупное предприятие) и 2) задуманное или предпринятое кем-нибудь дело (пример: заманчивое предприятие) [Ожегов,

1991, с. 579]. Отметим, что в научной экономической литературе слово «предприятие» обычно без специальных оговорок употребляется в первом смысле.

По мнению рецензента, рассмотрение только действующих предприятий означает, что «из сферы анализа *исключаются возникающие новые предприятия*» (курсив во всех цитатах — А. А. Яковлева). Это ошибочное понимание. Новые *предприятия* не исключаются. Исключаются лишь «*предпредприятия*», т. е. организации, которые еще не развернули профильной деятельности, где еще не установились институты, свойственные полноценному предприятию. Это действительно другой предмет исследования. Подобно тому, как поведение младенца не может рассматриваться с тех же позиций, с которых анализируется поведение взрослого человека, выполнение проекта по созданию и вводу в действие предприятия не может отождествляться с функционированием полноценного предприятия.

Далее А. А. Яковлев говорит о различиях в «поведении старых (государственных и приватизированных) и новых частных предприятий в 1990-е гг.» и делает вывод, что все сказанное в книге о предприятиях относится именно к этим «старым» предприятиям.

Конечно, многие предприятия, созданные в первой половине 1990-х гг., отличались от прежних. Большинство новых предприятий формировалось либо на основе выделения наиболее активно функционирующих частей старых, либо создавалось для временной легализации торгово-закупочной или финансовой деятельности. Часто такие предприятия через небольшое время исчезали из реальной экономической деятельности, а порой и создавались как «предприятия-однодневки». (Кстати сказать, А. А. Яковлеву принадлежит одно из наиболее ярких описаний схем ухода от налогов с помощью таких специальных предприятий (см., напр.: [Яковлев, 1999]).) Такие временные «предприятия» действительно

не рассматриваются в книге, поскольку не обладают характерными и существенными чертами предприятия как неограниченно продолжающей свою деятельность организации.

Представляется, что акцентируемое в рецензии противопоставление малых, средних и крупных предприятий с точки зрения сложности структуры собственности и управления неправомерно. Большинство функций управления присутствует на любом предприятии, поскольку они соотносятся не с составом лиц, связанных с предприятием, а с составом факторов и результатов производства, системой его взаимоотношений с микро- и макросредой, системой совокупных ожиданий и интересов. Распределение функций управления по различным персонам зависит от конкретного предприятия, но их состав в целом неизменен. Состав общих факторов производства не зависит от размеров предприятия, состав внешних субъектов, заинтересованных в деятельности предприятия, также более или менее одинаков (разумеется, при достаточно общем взгляде: конечно, в случае ОАО это акционеры, а в случае ООО — владельцы паев, но интересы их не различаются кардинально).

Поскольку книга посвящена главным образом закономерностям функционирования и эволюции институциональных систем, представляется естественным, что предприятие рассматривается именно как институт, и отраслевые, региональные, размерностные и иные подобные особенности предприятий при таком подходе должны преодолеваться.

Принципиальным, на наш взгляд, является обращение А. А. Яковлева к понятию бизнеса. По мнению А. А. Яковлева, «в рыночной экономике любое предприятие или коммерческая организация прежде всего есть *одна из форм организации бизнеса*. Предприятие и бизнес соотносятся как *форма и содержание*». Здесь необходимо разобраться. Под бизнесом обычно понимается предпринимательская де-

ятельность, осуществляемая агентом или их группой за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие. Следует ли рассматривать предприятие как форму организации (точнее, реализации) бизнеса или же принять альтернативную точку зрения, согласно которой сам бизнес является одной из форм, обеспечивающих функционирование предприятия?

Однозначного ответа нет. Понятно только, что существуют формы предприятия, непосредственно не связанные с бизнесом, например казенные предприятия, и существуют формы бизнеса, непосредственно не связанные с предприятием, например, политический бизнес или ростовщичество. Если же сознательно ограничиться рассмотрением только предприятий, непосредственно связанных с бизнесом как источником исходных ресурсов, и только тех бизнесов, которые непосредственно связаны с предприятием, то ответ на вопрос о том, что же является «первичным» — предприятие или бизнес, — зависит от избранного ракурса рассмотрения экономики и, соответственно, целей исследования. Так, в случае, если предметом исследования является поведение владельцев предприятия, то первичным здесь, очевидно, становится бизнес. Если рассматривать институт предприятия и его роль в институциональной системе — точка зрения должна базироваться на предприятии. Если исследовать *происхождение* конкретных предприятий — то на первое место опять может выйти бизнес.

В более широком плане, если не ограничиваться только рыночной формой или рыночной частью экономики, бизнес следует рассматривать как одну из форм организации экономики. А. А. Яковлев пишет: «Расхождение между понятиями бизнеса и предприятия становится все более явным по мере развития процессов глобализации, которые выражаются, с од-

ной стороны, в практике массовых слияний и поглощений, а с другой стороны — в распространении сетевых форм взаимодействия».

Но в этой фразе многое основано на умолчании. Слияния *чего?* Поглощения *чего чем?* Взаимодействия *чего?* Бизнесов? Нет, насколько можно судить, — самостоятельных производственных единиц, т. е. предприятий. Но это означает, что естественной единицей анализа и здесь является предприятие.

Конечно, исследование бизнес-групп и сетей в их взаимоотношениях с предприятиями необходимо. Отметим, что влияние этих процессов на деятельность и статус предприятия специально рассматривается в статье [Клейнер, 2004]. Но это не должно исключать и подходы, основанные на рассмотрении и исследовании самих предприятий. Иначе можно случайно выплеснуть из воды — бизнес-среды — ребенка, т. е. предприятие.

Интересы внутрифирменных агентов на предприятии в переходной экономике

Можно согласиться с рецензентом в том, что «состояние П-фирмы (предприятия в переходной экономике. — Г. К.) является *нестабильным*». Однако эта нестабильность, на наш взгляд, связана не только и не столько с процессами передела собственности, с «„распыленной“ структурой собственности в условиях неликвидного и неэффективного фондового рынка, которые приводят к отсутствию собственника, способного реально контролировать предприятие и нести ответственность за его развитие», как считает рецензент. Причин гораздо больше. Они носят и политический, и экономический, и технико-технологический, и *когнитивный* характер (последнее означает недостаточность научного знания и понимания основ функционирования предприятия в новой России, отсутствие единства в видении идеальной модели или спек-

тра моделей корпоративного управления в мировой экономической науке).

Поэтому мнение о том, что все войдет в свою колею, как только фирма получит «контролирующего собственника, интересы которого существенно отличаются от интересов „рядового“ мажоритарного акционера... что... ограничивает стимулы к текущему выводу им самим ликвидных активов с предприятия и создает стимулы к пресечению подобной практики со стороны остальных внутрифирменных агентов», а именно так считает А. А. Яковлев, представляется чрезмерно оптимистичным. Как поведет себя доминирующий собственник данного конкретного предприятия, далеко не ясно. Например, владея, может быть, и другими предприятиями данной отрасли, он предпочтет слить это предприятие с остальными или решит закрыть его вообще, минимизируя затраты на конкуренцию; возможно, он просто бросит «вожжи управления», сфокусировав свои интересы на другом поприще... Вариантов и конкретных примеров очень много. Психологически он может быть склонным к риску, быть излишне доверчив, ориентироваться на краткосрочные цели в ущерб долгосрочным или наоборот, и т. д. Доминирующий собственник — это крайне сложная фигура, и однозначно утверждать, что единственным его интересом является развитие данного предприятия, нет оснований. На наш взгляд, широко употребляемое понятие «эффективный собственник» не вполне корректно. Собственник может быть эффективен сам по себе и для себя, но это не влечет автоматически эффективность работы его предприятий. Возможна и противоположная ситуация, когда предприятие эффективно, а собственник — нет. Вопрос о том, кто главнее — собственник или предприятие, равносителен вопросу о том, собака ли виляет хвостом или хвост — собакой. В любом случае априорная примитивизация собственника столь же опасна, как и примитивизация предприятия. Выводы, полученные на основе таких

моделей, могут быть неадекватными, прогнозы — ошибочными, а рекомендации, как мы уже неоднократно видели в течение последних 15 лет, — необоснованными.

Вместе с тем нельзя не согласиться с А. А. Яковлевым в том, что «в методическом плане в будущих исследованиях мотивации внутрифирменных агентов... необходим не только статический, но и динамический подход — с выделением внутренних и внешних факторов, влияющих на *изменения в поведении* собственников, менеджеров, работников предприятия». Хотя взгляд автора данных заметок на эту проблему можно найти в статье [Клейнер, 2004], несомненно, исследования должны продолжаться. Это касается и изучения влияния государства на процесс институтогенеза, и анализа тех изменений, которые внесет в ситуацию с предприятиями развитие «экономики знаний».

Данные заметки невозможно закончить, не сделав двух принципиальных замечаний по этим вопросам: роли государства в институтогенезе и перспектив предприятий в постиндустриальную эпоху.

1. А. А. Яковлев считает, что «не предприятия, а государство инициирует их (институтов. — Г. К.) появление». Такой взгляд, как мы пытались показать в обсуждаемой книге, является поверхностным. Конечно, предприятия не издают законов или указов. Но результаты деятельности предприятий (также, заметим, как и исходные ресурсы) многоаспектны. Это не только товары, услуги или работы, но и распространяемые и хранимые знания, культура, институты. Подобные компоненты продуктов деятельности предприятия не всегда видны, но именно благодаря этим сторонам деятельности предприятий в конечном счете государство и издает законы, указы, распоряжения, становящиеся при определенных условиях институтами. Если предприятие — это микромодель государства, то

государство — макромодель предприятия (конечно, не одного, но многих). Поэтому институциональный процесс протекает вне предприятий только при статическом взгляде на вещи, а при динамическом — протекает и внутри предприятий, и при их активном внешнем участии.

2. И последний, самый главный, может быть, вопрос. Что будет с предприятиями в постиндустриальный период? Рассматриваются обычно три основных сценария, которые условно можно назвать сценариями «соляризации», «атомизации» или «виртуализации» и реорганизации. Первый сценарий предполагает окончательное разрушение предприятий-фирм, т. е. устойчивых организаций с вполне определенными границами, переход к полупрозрачным и изменчивым формам, слияние их в рамках некоего социально-экономического «океана», подобного описанному С. Лемом в «Солярисе». Второй сценарий включает распадение предприятий как локализирующей и интегрирующей структуры и переход к свободному труду территориально и административно разобщенных работников, каждый из которых находится как бы во всех предприятиях частично и ни в одном полностью. Предприятие здесь — лишь условное название. Третий сценарий предполагает сохранение предприятия как института при изменении его внутренней структуры, системы управления, анализа результатов и т. д. с учетом требований, обусловленных повышением роли знаний как фактора и результата производства. Автор, придерживаясь именно последней точки зрения (обоснование можно найти в [Клейнер, 1999, с. 417–418]), солидарен в главном с А. А. Яковлевым, который считает, что «мы движемся к неким *другим предприятиям* — предприятиям, которые, пройдя через череду преобразований и реорганизаций, существенно уменьшатся в своих размерах

и приобретут новые качества, позволяющие им успешно конкурировать за счет условий для творческой самореализации их работников».

Все так. Только почему же все предприятия должны уменьшиться в размерах? Неужели экономика будет, подобно герою одного известного американского фильма, только «уменьшать своих детей»? Опять «малое — значит хорошее»?

Давайте оставим «кесарю — кесарево»: пусть свободные предприятия — участники и объекты институциональной динамики — сами определяют свои размеры, а маятник «слияние — разукрупнение», взмахи которого уже не раз рассекали нашу экономику в течение последних десятилетий, и дальше будет качаться, отсчитывая циклы ее естественного и вечного движения.

ЛИТЕРАТУРА

- Клейнер Г. Б. 1999. Российские предприятия на пути в XXI век. В кн.: Львов Д. С. (ред.). *Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики*. М.: Экономика; 400–437.
- Клейнер Г. Б. 2004. Наноэкономика. *Вопросы экономики* (12): 70–93.
- Ожегов С. И. 1991. *Словарь русского языка*. М.: Русский язык.
- Ха Ён Чан. 2004. Институциональное развитие в исторической перспективе. *Проблемы теории и практики управления* (5): 13–20.
- Хьелл Л., Зиглер Д. 2000. *Теории личности*. СПб.: Питер.
- Яковлев А. А. 1999. Теневая активность предприятий и ограничения экономического роста. В кн.: Клейнер Г. Б. (ред.). *Пути стабилизации экономики России*. М.: Информэлектро; 175–187.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. 1991. The endowment effect, loss aversion and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives* 5 (1): 193–206.

Статья поступила в редакцию
1 декабря 2004 г.