

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД

**Клейнер Г.Б.,
член-корр. РАН,
зам. директора ЦЭМИ РАН**

Российская экономика на новых путях.
2004, № 17

Трудно охарактеризовать текущий период иначе, чем «время перемен». Но как относиться к такому периоду? Вариантов в целом три: 1) «время перемен - худшее время для жизни»; 2) «жить можно, но нестабильность мешает сосредоточиться»; 3) «время перемен – лучшее время».

Я бы однозначно рекомендовал всем, в особенности тем, кто имеет отношение к исследовательской деятельности, последнюю формулу. Если смотреть на мир открытыми глазами («раскосыми и жадными очами», как говорил А. Блок), то в калейдоскопе перемен можно увидеть удивительные явления, обнажающие суть вещей. В условиях стабильности внешнее превалирует над внутренним, а в эпоху перемен внутренняя сущность внезапно проглядывает сквозь мозаику изменений, и в это время можно сделать решающие открытия. Смотреть на мир открытыми глазами - значит также уметь видеть в потоке перемен не только различные неприятности и неудобства, но и открывающиеся беспрецедентные порой возможности. Не всем дано от природы столь острое зрение, но каждому необходимо пытаться его культивировать и развивать.

Итак, 1990-е, 2000-е (и, можно не сомневаться, и 2010-е годы) – это эпоха перемен. Для экономистов важно, что эти переменны охватывают обе важнейшие сферы профессионального интереса – и экономическую теорию, и экономическую практику. Остановимся на этих переменнах более детально, начав с экономической практики.

Самое главное состоит в том, что за это время произошло изменение мировой экономической системы. Исчезла так называемая система социализма, произошли крупнейшие в мире геополитические изменения, произошли чрезвычайно серьезные, можно сказать, тектонические, изменения в экономике России. Экономика России до 1990-х годов и экономика России сейчас – это едва ли не две разные экономики. И этот «каток перемен» прошелся не только по экономике и по социальной сфере, но и по жизни каждого из нас. Думаю, что не будет преувеличением сказать, что если бы этих перемен не было, вряд ли существовал Институт Бизнеса и Экономики, в котором я имею честь выступать сейчас, и вряд ли бы вы, люди, давно покинувшие студенческую скамью и успешно работающие в народном хозяйстве, сидели бы сейчас за партами. Под катком перемен оказались и многие миллионы людей во всем мире. Это и новые бедные, и старые бедные, и те люди, которые были вынуждены изменить профессию, отказаться от дела всей своей предшествующей жизни.

Короче говоря, экономика за эти последние 15 лет перевернулась с ног на голову. Эти переменны чрезвычайно существенны. Их можно трактовать по-разному, но я пока хотел бы избежать оценок. Во всяком случае, экономика перевернулась из одного положения в другое, многие экономические процессы от этого активизировались, многие экономические процессы от этого пришли в состояние спада, стагнации. Это всем хорошо известно, потому что мы являемся живыми участниками и свидетелями перемен, хотя не только оценки масштабов, но и их знаки («плюс» или «минус») могут быть у разных людей различными.

Но экономика состоит не только из хозяйства. Мы сейчас говорили о том, как поменялось хозяйство. Я бы хотел, однако, дать более широкую трактовку изменений.

Давайте представим экономику в виде трех одинаковых кругов или сфер (рис. 1).

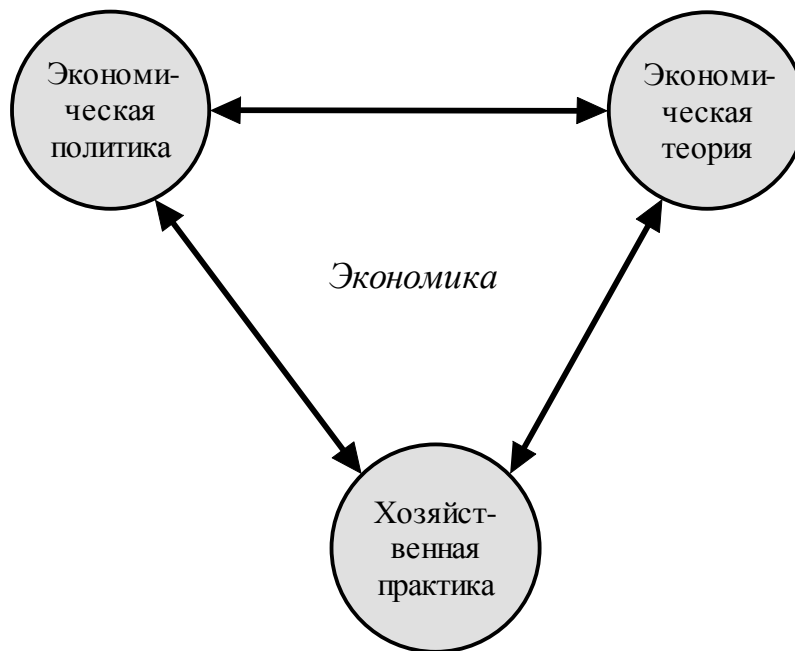


Рис. 1. Экономика как единство экономической теории, политики и практики

Первая сфера – это сфера хозяйства, хозяйственная практика, т.е. то, что происходит на предприятиях, фирмах, в организациях, в регионах, в народном хозяйстве в целом. Кроме этого, есть еще две значительные сферы, которые следует выделять отдельно. Это сфера экономической теории и сфера экономической политики.

Существует целый мир экономической теории, функционирование которого протекает в научных лабораториях, кабинетах, на страницах книг, журналов, других видов публикаций, на семинарах, конгрессах, симпозиумах и т.д. Этому миру посвящены «труды и дни» огромного количества ученых-экономистов, членов экономического научного сообщества.

Кроме этого, есть еще мир экономической политики, который населяют люди, принимающие экономические решения – на самых разных уровнях: от федерального уровня (а сейчас и мегаэкономического уровня – есть более глобальные органы принятия решений) – до людей, работающих в цехах предприятий и также занимающихся экономической политикой, принимающих экономические решения, только в микромасштабе.

Все три сферы взаимосвязаны друг с другом. Причем это не просто линейная цепочка – изучили теорию, сообразили, какие должны быть решения, сделали – и вот уже теория воплощена на практике. Нет, каждая из трех составляющих влияет на другие.

Зададим себе вопрос: как влияют друг на друга экономическая теория и экономическая политика? Здесь много очень интересного. Академик Т.И. Заславская много лет активно развивает экономическую теорию, проводит эмпирические исследования, разрабатывает рекомендации для экономической политики. Однажды ее спросили, внедряются ли в жизнь ее рекомендации. Ответ ожидался такой: «Ничего не внедряется, я говорю, а меня не слушают...» А она ответила: «На 100%». «Неужели на 100%?» «Да, практически полностью. Но через 20 лет».

Не менее известный экономист Джон Мейнард Кейнс высказался по этому поводу с оттенком парадоксализма. Он сказал примерно следующее: «Удивительно, как в умах политиков, которые, казалось бы, ничему не учились, ничего не изучали, а

что изучали, давно забыли, – как в умах этих людей, которые думают только о своих интересах, или о том, как им избраться на ту или иную должность следующий срок, или о том, как им заслужить благосклонность начальства, – удивительно, как в умах этих людей не просто находятся, а буквально царят экономические взгляды давным-давно ушедших экономистов-теоретиков, которые даже не подозревали этого. И эти не подозревают, каким образом проникли в их головы эти теоретические взгляды.

Я сам сталкивался с этим на более низком уровне. Время от времени я занимаюсь консалтингом на предприятиях и в организациях разного уровня. В середине 1990-х годов я консультировал одного молодого предпринимателя. На его фабрике шились пиджаки, на них наклеивали иностранные лейблы и поставляли в магазины готового платья. Мы ему делали бизнес-план – не притворный, а настоящий, который показывал бы, как ему жить, как ему распределять свои средства. И я совершенно не мог совладать с ним по некоторым вопросам. Он спрашивал: «А как ваш план максимизирует мою прибыль?». Я говорил: «Не придавайте значения, прибыль будет – в процессе, завтра и в дальнейшем». «Нет, сказано же: предприятие максимизирует прибыль. Вам это известно?» - спрашивал он меня. Предприниматель проникся этой идеей, хотя и не имел никакого экономического образования и вообще родился и жил до Москвы где-то в Якутии.

Это идея относится к числу тех, что носились в воздухе в 1990-е годы. Действительно: для чего нужны предприятия? Чтобы производить прибыль, отвечали нам. Это «проходили» студенты экономических вузов, наверняка и вам это преподавали, и этот тезис присутствует явно или неявно во многих экономических теориях. Но это именно часть определенной экономической теории, а не абсолютная истина, которая не требует никаких доказательств, вроде того, что Волга впадает в Каспийское море. Такого рода положений в экономической теории совсем немало: это и тезис о том, что предприятия максимизируют прибыль, что государство – самый неэффективный в мире собственник и т.д.

Я не буду сейчас останавливаться на содержательном обсуждении этого положения – максимизируют предприятия прибыль или нет, хочу только напомнить одну историю, которая произошла в Америке с фирмой General Motors. Как вы знаете, фирма General Motors производит автомобили, это символ автомобильной Америки. И вот однажды, будучи увлечена экономическими веяниями, фирма General Motors объявила народу, городам и весям, что цель фирмы – это получение прибыли, зарабатывание денег. Не думаю, чтобы в наших экономических условиях это заявление произвело бы какое-нибудь впечатление на общественность. Но американская общественность отличается большей чувствительностью, чем наша, большей реактивностью. И это заявление произвело совершенно ошеломительный эффект. Причем на категорию граждан, от которой в наибольшей степени зависела судьба компании – на потенциальных покупателей.

«Как? – сказали автомобилисты Америки, – если General Motors существует не для того, чтобы продавать нам автомобили, а для того, чтобы «заколачивать деньги», то выходит, что мы, когда приходим в автомобильный магазин, приходим не для того, чтобы купить автомобиль, а для того, чтобы потратить деньги? Нам что, больше делать нечего? Мы что, не знаем, куда их потратить? И вообще, разве эта цель стоит перед нами?»

Связь между средой и предприятием, в данном случае General Motors, относится к числу взаимных, это зеркальное отражение. И когда General Motors объявляет о том, что ее цель – это зарабатывание денег, то это тут же отражается на среде. И становится ясно, что среда отторгает такую цель. А средой General Motors являются в первую очередь ее потребители.

Не так прост вопрос: что в действительности делает предприятие: максимизирует прибыль; максимизирует доход; минимизирует затраты; вообще не занимается всем этим, а выпускает автомобили, или акции, или еще что-то – это вопрос отдельный. Недавно я встретил своего знакомого, директора одного крупного предприятия. «Как закончился год?» – спросил я его. «Хорошо, - ответил он, - вышел на нулевую прибыль».

Главное, что мы должны вынести из всех этих историй, состоит в том, что экономическая теория существует отдельно от экономической практики, хотя и во взаимной связи с ней.

Существует и связь между экономической политикой и экономической теорией. Первая влияет на вторую различными способами, например, создает спрос на теории определенного рода. Я не говорю впрямую о социальном заказе, что тоже имеет место, и имело место спокон веку – в Римской империи, в советские годы, сейчас и еще через 100 лет после нас. Экономическая политика влияет, конечно, и на хозяйственный результат, но влияет совсем не так, как хотелось бы. Все хорошо изучили максиму, приписываемую В.С. Черномырдину – «хотели как лучше, а получилось как всегда». И это тоже имеет место спокон веку; я прекрасно помню, например, что в свое время Л.И. Абалкин произвел фурор, когда в 1973 г. ввел понятие *нормативного* хозяйственного механизма в отличие от *реального* хозяйственного механизма. Когда мы принимаем решения, мы часто думаем, что наш объект управления только и ждет, чтобы мы выступили с тем или иным решением – а он возьмет под козырек и будет это исполнять. Такого не бывает никогда – ни тогда, когда мы управляем одним подчиненным, ни тогда, когда мы управляем страной. И хотя связь экономической политики с реальной практикой существует, но она не является определяющим и единственным фактором этой практики.

Конечно же, и практика влияет и отражается на экономической политике, но и здесь не все так просто и однозначно. Что-то политики – люди, принимающие решения и продвигающие их в жизнь - видят, чего-то они не замечают. Это, заметим, интересно проанализировать – кто и что видит, а кто чего не видит...

Теория, с одной стороны, влияет на само хозяйство, с другой стороны, поставляет хозяйству исходные данные в виде статистики, в виде стилизованных, то есть обобщенных, дистанцированных от действительности фактов.

И вот эти три составляющих, три компонента и составляют в целом экономику. Она стоит на этих трех китах. Каждый из этих китов живет своей собственной жизнью. А наша задача – преподавателей, ученых, производственников и бизнесменов, которые приходят сюда изучать экономическую теорию – состоит прежде всего в том, чтобы наладить каналы связи между этими тремя составляющими. Во-первых, понимать, что это три разных сферы, и во-вторых, наладить такие связи, чтобы теория не превращалась в закоснелый миф, чтобы практика не отрывалась от теоретического осмысления и чтобы политик, будучи хорошо знакомым с экономической теорией, учитывал бы многообразие влияния решений на хозяйственную практику. «Прочистка», стентирование, а порой и шунтирование этих каналов – это как раз то, чем, можно сказать, занимаемся мы с вами, хотя и по-разному.

Вот несколько примеров того, как по-разному воспринимают значимость этих трех сфер наши известные политики. Наиболее яркие в политике люди, пассионарии, наделенные определенной энергией и умением эту заражать этой энергией других, практически неизбежно платят за эту яркость тем, что они чего-то не видят, чего-то не слышат, чего-то не знают. Это довольно естественно, но интересно, чего именно. Я подыскал на нашем политическом небосклоне три такие фигуры. Есть люди, для которых значима только экономическая политика, при этом ни экономическая теория,

ни хозяйственная практика не имеют особого значения по их мнению. Грубо говоря, их девиз можно отождествить с сентенцией Никиты Пряхина, жителя Вороньей слободки из «Двенадцати стульев» И. Ильфа и Е. Петрова: «Как пожелаем, так и сделаем». Примем решение – добьемся выполнения, и дело будет сделано. Пусть не обижаются А.Б. Чубайс и его сторонники, но мне кажется, что он относится к такому типу. Ему, в сущности, по большому счету наплевать на существующее состояние хозяйства, существующее состояние теории, но он верит в управление. И у него есть основания так думать. Вспомните хотя бы историю с коробками из под ксерокса. Там и теория и практика были против него, но чисто управленческими, политическими действиями ему удалось перевернуть ситуацию. Так что у него есть основания думать, что действительность будет такой, какой он ее видит. Две оставшиеся сферы для него, конечно, существуют, но выглядят незначимыми. Таких людей можно назвать «экономическими волюнтаристами».

Можно привести и яркий пример «экономического фаталиста» - субъекта, который считает, что теория всегда пробьет себе дорогу в практику, что вне зависимости от наших решений хозяйство будет вести себя так, как предсказывает теория. Мне кажется, что Е.Т. Гайдар периода начала 1990-х годов – это человек, который свято верил в теорию (теорию рыночной экономики в данном случае) и считал, что рано или поздно она пробьет себе дорогу.

И, наконец, можно указать и людей, которые считают, что хозяйство – это самое главное, люди, которые считают, что хозяйственная практика значима, остальные две сферы незначимы. Их можно назвать «экономическими эмпириками». Я не знаю одной такой яркой фигуры... Может быть, это некоторая смесь из В.В. Геращенко и В.В. Ивантера. Они, насколько можно судить, не особенно ценят теорию, не слишком уважают управление, а вот хозяйство, реальность, они видят, уважают и на этом стоят.

Есть, конечно, и всякие промежуточные варианты, когда люди верят в значимость двух сфер из трех. Не буду вас утомлять этой классификацией, она опубликована в моей статье в журнале «Экономика и математические методы» в 2001 году, а привел я ее для того, чтобы показать, насколько сложна связь между этими тремя компонентами в реальности и насколько причудливо она отражается в нашем сознании. Мы с вами ведь такие же – я кого-то критикую за то, что он чего-то не видит, но и сам тоже чего-то не вижу. Никто в жизни практически не является многоглазым Аргусом, который видит все. А раз мы знаем, что мы что-то не видим, это для нас должно быть поводом, чтобы мы это увидели – либо разобрались в хозяйстве, узнали какие-то факты, либо разобрались в теории, либо, наконец, осознали, как экономическая политика влияет на теорию и реальность.

Итак, экономическая теория, экономическая политика и хозяйственная практика - это самостоятельные системы, живущие по своим собственным законам, хотя и взаимодействующие друг с другом.

В начале я сказал, что хозяйство, экономика за последние 15 лет претерпели кардинальные изменения. Но экономическая теория тоже претерпела не меньшие изменения. Может быть, они растянуты на более долгий срок, но в эти годы битва, которая идет в хозяйстве, где сталкиваются устаревшие процессы, новые тенденции, битва, которая меняет облик стран, а не только жизни отдельных людей, – эта битва распространяется и на сферу теории. Это драматическая битва – не менее драматическая, чем в хозяйственной жизни.

Вы, возможно, имеете представление о том, каковы основные игроки в этой битве теоретических гигантов. Можно назвать три основных экономических парадигмы, битва между которым определяет ситуацию в экономической теории вчера, сегодня и завтра (см. рис. 2).



Рис. 2. Современные парадигмы экономической теории

Первая – это неоклассическая теория, чрезвычайно мощная научная и политическая сила, которая развивалась в течение почти всего XX века. Были периоды, когда едва ли не все мировые экономисты – я оставляю в стороне марксистских экономистов, – едва ли не вся мировая экономическая наука в 50-60-е годы относилась к этому направлению. Это направление оснащено чрезвычайно мощным математическим аппаратом, за ним стоит большая математика. Так сложилось, что те положения, которые лежат в основе неоклассического направления, допускали довольно остроумный и, казалось, безболезненный перевод на математический язык. И можно было для дальнейшего более глубокого и четкого анализа привлечь мощные средства математики. Конечно, речь идет далеко не обо всей математике. Надо понимать, что та математика, с которой имеет дело неоклассика, укладывается в первые два курса мехмата – это математический анализ в конечномерных пространствах, линейная алгебра и не более того (есть некоторые исключения, но они не делают погоды). На самом деле здание математики значительно выше и шире, но не все пока удастся применить. Тем не менее, математический анализ – это очень мощное средство, берущее начало еще со времен Ньютона и Лейбница. И вот, соединившись с математической мощью, с прогрессивными экономическими тенденциями становления капитализма, крупнейшие экономические умы разработали неоклассическую теорию, а мы получили многолетнего лидера в теоретико-экономическом пространстве.

В чем ее суть? Я попытаюсь в облегченной форме представить неоклассическую парадигму.

Что представляет собой экономика с точки зрения неоклассики? Рисуем круг. Это экономическое пространство, а в нем находятся экономические агенты – человечки. У каждого человечка есть некий целевой флажок, который отражает направление полезности этого агента, в более простом варианте – его прибыль. В этом

пустом пространстве агенты обмениваются между собой результатами своего труда, взаимодействуют друг с другом. Но как принимаются решения каждым агентом?

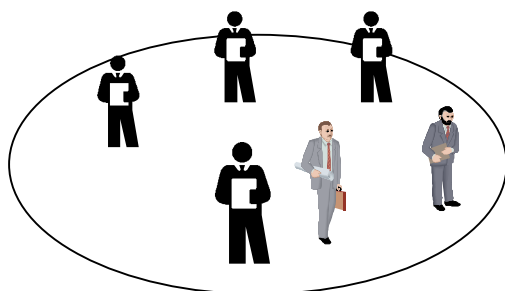


Рис.3. Социально-экономическое пространство: неоклассическая парадигма

Очень сложно сколько-нибудь адекватно описать, как действует другой человек. У каждого в голове что-то крутится, и со стороны невозможно проникнуть в его мысли – о чем он сейчас думает, что он собирается делать. Эта проблема не имеет решения (кроме, разве что, фантастического чтения мыслей на расстоянии), но чтобы хоть как-то к ней подойти, был придуман замечательный принцип – принцип максимизации. «Я не знаю, о чем вы думаете и что вы делаете, но я знаю, что вы действуете так, чтобы максимизировать свою прибыль.» Оказывается, что, даже не зная множества фактов, из этого принципа можно вывести очень много и минимальными средствами описать поведение других людей.

Есть некоторые вариации – вы максимизируете не прибыль, а доход, или минимизируете затраты. В любом случае речь идет о некоем принципе максимизации, который и является тем самым мощным оружием, которое позволяет из почти ничего узнать очень многое. Но при этом невозможно обойтись без потерь. Если ты хочешь узнать многое из малого, то возникает подозрение в волонтаризме: может быть, сам исследователь, не ставя никого в известность, а может, и не отдавая себе отчет, привлек какую-то субъективную информацию...

Но не будем сейчас говорить о недостатках неоклассической теории, а посмотрим, какой эффект дает применение данного принципа. За счет того, что все предприятия, хозяйствующие агенты, индивидуальные агенты, домохозяйства устроены таким вот примерно образом, в неоклассике появляется возможность определить равновесие в системе. Это определяет и деятельность каждого агента, и степень расширения масштабов производства и привлечения ресурсов, размеры получаемой прибыли. Отметим: на такой картине строились не только теории, но и экономические политики. Я не буду драматизировать и рассказывать страшные истории, но по мнению некоторых авторов, экономическая история перестройки, то есть история экономической политики, ведшейся в период начала перестройки 1990-х годов и ближайших лет, базировалась на неоклассической парадигме. К чему это привело, вы знаете сами.

Двигаемся дальше. Вторая парадигма экономической теории. Тоже рисуем экономическое пространство в виде круга, а в нем экономических агентов-человечков,

но пространство, в котором они функционируют, выглядит иначе. Оно не пустое, как в случае неоклассической парадигмы, когда вы можете заключить любое соглашение с любым субъектом, и, действуя в соответствии с принципом максимизации прибыли, завязывать связи и осуществлять производственную и хозяйственную деятельность. Пространство напоминает пересеченную местность – оно наполнено рытвинами, каналами или, наоборот, холмами, которые очень сильно ограничивают действия людей. Между ними существуют преграды. Что это за преграды, что им мешает? Это институты – формальные и неформальные нормы, традиции, правила, привычки и т.д. Эта система правил, норм, традиций определяет сложившиеся правила взаимоотношений между людьми и организациями, или, как говорил Дуглас Нортон, один из классиков этого учения, уменьшают неопределенность отношений (рис. 4).

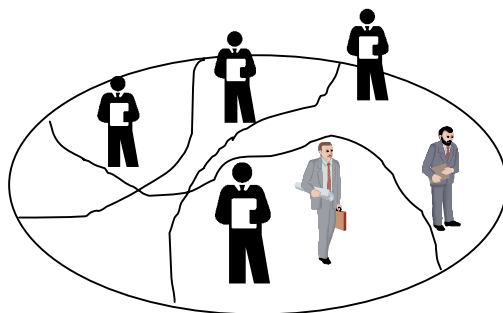


Рис. 4. Социально-экономическое пространство: институциональная парадигма

Институты являются чрезвычайно важным элементом в экономике. Мы все так или иначе подчиняемся институтам. Эти институты обычно носят экономический характер, иногда они оформлены в виде организаций, иногда они неформальные, но если в неоклассической модели на это не обращалось внимание, то в институциональной теории это не только замечается, но и ставится во главу угла. А именно: утверждается, что на самом деле люди поступают тем или иным образом не для того чтобы максимизировать свою прибыль или иной параметр, а потому, что принадлежат к такому-то конкретному институту и подчиняются тем правилам, которые для него характерны.

Каждый человек подчиняется огромному количеству институтов. Он член семьи, он член коллектива на работе, он имеет какие-то традиции, поступает в соответствии с какими-то образцами и т.д. Спектр институтов, затрагивающих человека, как бы проходящих через него, и образует его индивидуальность. И вот этот спектр, эти невидимые силовые линии, которые неоклассическая парадигма не замечала, и определяют поведение агентов.

В неоклассической парадигме есть по сути единственный институт – максимизация прибыли. Конечно, в неоклассике тоже фигурирует ряд институциональных ограничений. К таким институтам относится государство, различного рода кодексы и др. Но неоклассическая парадигма не считает ограничения движущими силами. Она говорит: вот экономическое пространство, трудитесь, плодитесь и размножайтесь. Действуйте там, как можете, в соответствии с вашей активностью.

Для институциональной парадигмы такого пустого пространства нет. Есть, конечно, запрещенные вещи – убийство, насилие, но в рамках разрешенных процедур действие институтов всерьез рассматривается только в неоклассической парадигме.

Неоклассическая модель – это не модель хаоса. Но в свое время я предложил термин для обозначения экономики, которая была у нас до середины 1990-х годов, хотя, очень может быть, и сейчас еще в какой-то степени этот термин должен быть сохранен, – «экономика физических лиц». Это экономика, в которой действующими игроками являются не предприятия с их коллективами, развитием, брендом и т.д., а физические лица. Вместо предприятия на экономической арене выступает его генеральный директор, который принимает решение не в интересах предприятия, а в своих собственных интересах. Сейчас это немного модифицировалось – иногда это генеральный директор, иногда это «генеральный собственник», который точно также вертит предприятием как хочет.

Эту ситуацию можно охарактеризовать, сравнив ее с конфигурацией «собака и ее хвост». Обычно собака виляет хвостом. Но в экономике физических лиц хвост и вертит, и «виляет» собакой. Моя позиция, которая может быть оспорена, состоит в том, что «собакой» является предприятие. А остальные, с точки зрения предприятия, – его директор, его акционеры, его работники, – являются «хвостом».

Это довольно пушистый хвост. Множество лиц заинтересовано в деятельности предприятия – потребители его продукции, поставщики, инвесторы, деловые партнеры, региональная администрация. Но есть собака, и есть хвост. Конечно, контрагент – сам по себе может быть предприятием и, стало быть, «собакой». Но с точки зрения первого предприятия «собакой» является прежде всего оно само.

Так вот, экономика физических лиц возникает тогда, когда в массовом масштабе хвост виляет собакой, а не собака виляет хвостом. Если люди принимают решения относительно руководимых ими предприятий, исходя из своих личных интересов как физических лиц, они тем самым демонстрируют внеролевое поведение. Генеральный директор/генеральный собственник обычно обладает достаточным объемом власти и может почти беспрепятственно использовать свое предприятие исключительно в личных целях.

Сейчас, надо сказать, директора стали немного умнее и начинают проявлять элементы стратегического мышления, в то время как в 1990- 1997 гг. это было просто разграбление. Именно поэтому вдвое упал ВВП. Ведь в чем заключалась перестройка? Были разрушены институты советской централизованно управляемой экономики, и создалась ситуация деинституционализации, «пустого пространства». Было заявлено: берите суверенитета сколько хотите, делайте, что хотите. Хочет цех отделиться от предприятия – пусть отделяется. Не хочет – пусть не отделяется. Сколько цехов отделилось от предприятий! Возникло огромное количество малых предприятий – но было замечено, что этот цех был «героем дня» только как цех, в составе предприятия, а как малое, но самостоятельное предприятие цех существовать не может. И даже не потому, что нет спроса – предположим, спрос на его продукцию есть. Но у цеха нет воспроизводственного цикла, восстановления расходуемых ресурсов и условий производства - он не предприятие, а цех, всю жизнь был цехом – и цехом и остался. Вывести его на арену как предприятие означало погубить его.

Конечно, существуют и другие ситуации, но в большинстве случаев было именно так. В конце 1980-х годов, когда был принят закон о приватизации с возможностью отделения частей предприятий, закон о кооперативах, от предприятий отделились важные для них части, которые в отрыве от предприятия существовать не смогли. Соответственно и сами предприятия без этих частей потеряли целостность. Вред был нанесен огромный. Потом постепенно стала формироваться институциональная среда, раны стали как-то зализываться, предприятия стали наращиваться, достраиваться до целостных, способных осуществлять не только производство, но и маркетинг, реализацию продукции и воспроизводство ресурсов.

Итак, согласно институциональной парадигме факторами, определяющими поведение экономических агентов, являются институты.

Давайте теперь нарисуем третью картинку. Это то же пространство, но если раньше мы смотрели на него сверху, то теперь посмотрим немного сбоку. Действующие лица в этом пространстве - те же агенты, но с отличиями от предыдущих двух картинок. Разница в том, что в третьей картинке учтено, что эти агенты существуют не одновременно: они были и вчера, и позавчера но раньше мы об этом ничего не говорили. И пространство – круг - было и вчера, и позавчера, и третьего дня, и в нем действовали свои агенты. Иными словами: в рассмотрение вводится время. И третья – эволюционная - парадигма говорит: да, все это верно, есть институты, есть агенты, но все это родилось «не вчера», и чрезвычайно важным является вертикальное влияние снизу вверх, от прошлого к будущему. Ваши сегодняшние действия определяются не тем, что вы сейчас максимизируете прибыль (неоклассическая парадигма), даже не теми институтами, которые вас связывают, объединяют или разъединяют (институциональная парадигма)). Действия агентов сегодня согласно этой парадигме определяются тем, что было в прошлом, тем, как вы сами поступали вчера, а в более экстремальных видах эволюционной концепции – не только как вы сами поступали, но и как поступали ваши родители (рис.5).

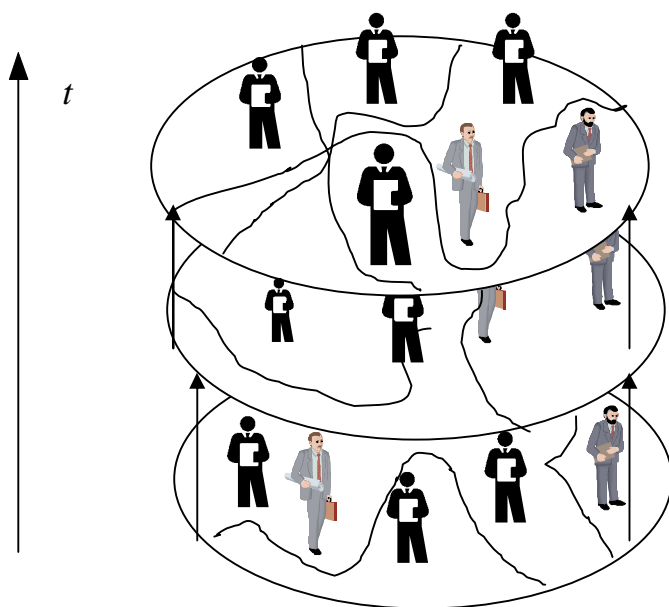


Рис. 5. Социально-экономическое пространство: эволюционная парадигма

Есть совершенно фантастические теории на эту тему. Был такой Чемпион Тойч, американский гуру, который развивал чрезвычайно интересную теорию, правде, не экономическую, а психологическую. Согласно этой теории, если у вас какие-то проблемы в жизни, то по большому счету - это проблемы ваших родителей. У этих проблем могла быть другая форма, другая проблем; люди носили другую одежду, иначе говорили, но если ваш отец не достиг чего-то, к чему страстно стремился всю жизнь, то этот факт влияет из прошлого в будущее – на вашу жизнь.

Хочу оговориться: к тому, что я говорю, вы должны относиться с должной долей рефлексии. Я привожу намеренно стилизованные изложения теории и поневоле огрубленные факты, потому что в наши задачи не входит сейчас изучение каждой теории – я даю лишь панораму. Хотелось бы, чтобы у обладателей звания МВА был достаточно широкий взгляд на вещи, взгляд, который бы позволил вам в этом мире существовать лучше, чем люди с более слабой эрудицией, с более узкими взглядами.

Итак, третья парадигма – эволюционная. Что является антонимом слова «эволюция»? – «Революция». А в чем разница между эволюцией и революцией? Революция – это перелом, это разрыв связей между прошлым и будущим; эволюция – это постепенность, неразрывность этой связи, влияние прошлого на будущее. Так вот: согласно эволюционной экономической теории, в каждом экономическом объекте, скажем, в предприятии, присутствуют некоторые аналоги генов, которые определяют характер воспроизводства, обеспечивают наследуемость ключевых признаков объекта.

Р. Нельсон и С. Уинтер, знаменитые авторы книги «Эволюционная теория экономических изменений», которая у нас переведена и издана в 2000 г., впервые в 1982 г. широко обнародовали свою теорию о существовании генов на предприятиях. Они назвали их «рутинами». Это некие элементарные алгоритмы, определяющие реакцию отдельных частей предприятия на внешние раздражители. Изменилась цена у поставщика – как это будет влиять на предприятие согласно неоклассической теории? Согласно неоклассике агент подстраивает свое производство, изменяет количество своей продукции, пропорции применяемых ресурсов с тем, чтобы максимизировать прибыль в новых изменившихся условиях. Ответ эволюционной теории иной. Согласно эволюционной теории, ничего этого не происходит, а включается в действие некоторый механизм, некоторая рутина. Ведь это не первое изменение цен, это случилось и вчера, и позавчера, и предприятие уже выработало какой-то стереотип реакции на это.

Рутины накрепко въедаются в жизнь предприятия. Бывает даже, что коллектив предприятия меняется, а рутины, эти стереотипные способы реагирования, остаются, подобно генам человека. Человек за жизнь может измениться, например, потерять руку. Несмотря на это, его дети рождаются с обеими руками: гены, которые у человека есть, позволяют воспроизвести потомство.

Гены, которые есть в каждой социально-экономической системе, позволяют ей перейти из сегодняшнего в следующий день, и в завтрашний, и в послезавтрашний. Есть своя теория о том, как эти гены возникают – приходится привлекать понятие популяции, наследственный отбор, кто-то выживает, кто-то нет, но именно эти гены согласно данной теории являются факторами, определяющими поведение агентов.

Итак, вот три составные части и три основных элемента экономической теории XX – XXI веков – неоклассика, институционализм, эволюционизм. Между ними идет жесткая борьба не на жизнь, а на смерть.

В 50-60-е годы прошлого века, фактически до 70-х годов, неоклассики доминировали в экономической науке. Институционализм же ведет свое начало с конца XIX – начала XX века. Однако в 1920-30-х годах влияние институционализма уменьшилось. В своей статье «Наноэкономика» в журнале «Вопросы экономики», № 12, я цитирую Кеннета Эрроу, нобелевского лауреата, замечательного экономиста, который в 1987 году задавал вопрос: «Почему школа «старого» институционализма потерпела столь сокрушительное поражение, хотя в ее составе были такие мощные аналитики, как Торстейн Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл?». Ответ мы находим только сейчас, когда влияние институционализма резко возросло и превысило влияние неоклассической парадигмы. Более подробно эта тема раскрыта в моей статье «Наноэкономика» в № 12 журнала «Вопросы экономики».

Если рисовать график роста влияния неоклассического направления, то к 90-м годам XX века оно еще находится на взлете, но этот взлет уже заканчивается. Институциональное направление с некоторым взлетом вначале влачило довольно скромное существование, а сейчас обладает очень большой производной и быстро возрастает. Еще большей производной обладает кривая роста эволюционного направления.

Итак, мы рассмотрели три основных направления в экономической теории. Однако сейчас выясняется, что даже взятые в совокупности, они не позволяют дать ответ на многие вопросы реальной практики. Возьмем, скажем, теорию корпоративного управления, - направления, которое, казалось бы, сформировалось очень давно. Весь мир сотрясается от скандалов в корпоративном управлении – от России до Америки, от ЭПРОНа до ЮКОСа. Становится ясно, что не только российские предприятия, но и западные не нашли оптимальной модели корпоративного управления. И причина этого – недостаточное развитие экономической теории. Проблема чрезвычайно тесно связана с теоретическими парадигмами. В зависимости от того, под какую теорию мы «подставим» корпорацию, мы получим те или иные рекомендации относительно того, как должно быть организовано внутреннее управление корпорацией, как должна быть устроена корпоративная институциональная система (формальные и неформальные институты), кому должна подчиняться корпорация, что надо делать с процессами утери самостоятельности предприятиями, которые сейчас в России очень остро протекают и т.д.

Мне приходится довольно много бывать на периферийных предприятиях России, и я вижу, как этот процесс приобретает лавинообразный характер. Благодаря перераспределению акций предприятия подчиняются каким-то московским или иным компаниям и фактически постепенно превращаются в цеха. Плохо ли это или хорошо?

Чтобы ответить на этот вопрос, вспомним особенности системы централизованного управления предприятиями. Сейчас при описании системы централизованного планирования идет такое упрощенчество, на которое мне даже смешно смотреть. Якобы из центра все предписывалось, а предприятия исполняли. Это ничего общего не имеет с действительностью. Я прекрасно помню, как работал механизм планирования, какую роль играл директор предприятия, работники его планового отдела, отдела труда и заработной платы и других отделов заводоуправления. Какую роль в плановом процессе играли поставщики и потребители, как действовала эта система планирования... Но то, что происходит сейчас, – значительно хуже. Волжский трубный завод - колоссальный завод, от одного цеха к другому надо ехать на автомобиле, пешком не дойти. Он стал членом трубной корпорации. И вскоре завод сначала лишили права выбирать потребителей и условия поставки, в том числе цену; затем лишили права выбора поставщика и соответствующих условий поставки; затем запретили делать инвестиции без согласования с руководством компании. Рычаги влияния на генерального директора очень простые: если не хочешь – у нас есть другая кандидатура на должность генерального директора.

Что получается в итоге? Мы теряем рынок как институт: у того, кто отделен от рынка стеной корпоративного управления, членства в корпорации, которая берет на себя все проблемы управления, включая подготовку проектов модернизации оборудования, закупки, найм на работу и т.д., теряется «чувство рынка». В конце концов, если это процесс не будет остановлен, рынок будет убит. Я написал недавно заметку в газете «Экономика и жизнь». Называется она «Суверенитет предприятия». Так вот: если мы не удержим суверенитет предприятий, то мы не удержим суверенитет

рынка. Рынок без свободы предприятий (конечно, относительной свободы) – существовать не может. Если предприятие заковано в оковы или одето в смирительную рубашку, то это уже не рынок. Относитесь ли вы к сторонникам рыночной экономики или социально-рыночной, или еще какой-то – такой «рынок» не является рынком ни по каким критериям. Вот почему я считаю такой процесс негативным.

Не думайте, что я против отраслевой структуры и отраслевых объединений. Они должны быть, и их утеря была большим бедствием для экономики. Но они не должны быть административно всеобъемлющими.

В настоящее время ни теоретиков, ни практиков не удовлетворяют полностью эти три основные теоретические парадигмы. Неудивительно, что возникают новые теории, которые ставят своей целью избавиться от недостатков прежних, продвинуть вперед экономическую мысль для решения тех вопросов, которые не в силах разрешить эти теории. Например, одно из таких мощных направлений – это новая экономическая теория, которая называется синергетикой. Проф. Р.Н. Евстигнеев написал немало работ на эту тему, в которых указывал, какие именно недостатки и как можно преодолеть в рамках новой синергетической парадигмы. Это очень перспективное новое восприятие взаимоотношений между предприятиями.

Мы в ЦЭМИ РАН в течение последних пяти лет развиваем еще одно направление – так называемую системную парадигму. Это некая реинкарнация системного подхода, которая сулит создание, может быть, не менее мощной теории, чем упомянутые, на базе восприятия объектов как систем. В чем суть этой парадигмы?

Иллюстрируя неоклассическую, институциональную и эволюционную парадигмы, мы рисовали экономических агентов в виде стилизованных человечков. Ничего сложного в них нет: «...палка, палка, огуречик, вот и вышел человечек». Это, конечно, схема. В рамках системной парадигмы мы должны рассматривать каждого из этих человечков-агентов как сложную систему, в которой смешаны материальные, нематериальные, эволюционные, институциональные и другие компоненты. С такими системами с разнородными компонентами наука еще не очень хорошо умеет обращаться. Янош Корнаи, знаменитый венгерский, а потом американский экономист, выдвинул эту системную парадигму, предложил свои подходы, характерные для новой парадигмы, и на базе этого подхода сейчас растет новая экономическая теория. Я попытался приложить ее к предприятиям, теории фирмы. На этом пути появляется возможность обосновать новые взгляды, новое понимание роли и сущности предприятий и сформировать новые рекомендации как для самих предприятий, так и для тех, кто осуществляет экономическую политику в отношении предприятий.

Итак, мы зафиксировали, что, живя в эпоху перемен, мы сталкиваемся с переменами и в хозяйстве, и в экономической теории, и в экономической политике. Но давайте попытаемся преломить это все по отношению к предприятию. Предприятия для меня – это любимый объект, я ими давно занимаюсь и нахожу, что это один из самых интересных объектов и для изучения, и для практической и теоретической работы. Я воспринимаю предприятие как каплю воды, в которой на самом деле отражается весь мир – и мир государства, и мир людей, и мир человека, а может быть, и мир космоса.

Почему речь здесь может идти о космосе? Есть такие экзотические варианты теории предприятия – астрологического типа. Вы знаете, что астрология связывает особенности характера и судьбы человека с временем его рождения. На самом деле время рождения – это, скорее, идентификатор, а суть дела – в расположении космических объектов, прежде всего звезд, которое в этот момент было. Именно эта конфигурация, согласно астрологам, определяет и качества человека и его жизнь. В астрологию можно верить или не верить. Академик В.Л. Гинзбург, лауреат

Нобелевской премии, считает это мракобесием, лженаукой и на последнем общем собрании Академии наук не пожалел своего и чужого времени, чтобы выступить против астрологии. Но лично я замечал в разных людях, которые родились под одним и тем же знаком, некоторые общие черты. Поймите меня правильно. Видеть некоторые общие черты в разных явлениях – это чрезвычайно важное свойство, которое отделяет творческих людей от остальных. Я отношусь к числу людей, которые считают, что в этом что-то есть. Пока непонятно, каким образом, с помощью каких механизмов можно объяснить влияние космоса на траекторию судьбы. Но, с другой стороны, ясно, что число вариантов таких траекторий конечно и, по-видимому, не так велико. От чего зависит принадлежность человека к группе людей, обладающих сходным характером и, соответственно, сходной судьбой, я не знаю, но допускаю, что, возможно, в том числе и от расположения светил.

Так вот, в одном из вариантов теории предприятия предприятие рассматривается как окруженное некоторыми крупными экономическими объектами – «светилами» – банками, поставщиками, потребителями, – и жизнь предприятия определяется тем, в какой конфигурации они находились. Не исключено и влияние не только макро- и мегаконфигураций, но и влияние взаимного расположения космических объектов.

Все сказанное выше дает основания для определенного плюрализма при выборе теоретического подхода к предприятию. Ясно только одно: само по себе предприятие – это совершенно особая структура, одна из немногих, выживших на протяжении всей перестройки, выжившая в течение многих перемен и разломов. И сейчас, глядя на предприятия и задумываясь об их будущем, мы фактически видим экономику в целом и говорим о ее будущей судьбе.

Какие же новации возникли в последнее время в этой сфере, что можно сказать о новом взгляде на предприятие? Я хотел бы остановиться на этом подробнее.

Мы уже говорили о функциях предприятия. Пусть не максимизация прибыли или дохода, но производство товара – это что, не основная функция? Ведь именно ради этого, наверно, и существует предприятие? Бесспорно, это одна из функций, и основная. Но есть и другие, столь же важные. Мы должны это знать, от этого зависит наше отношение к конкретному предприятию. Кроме этой функции, я назову еще несколько, а вы сами скажете, насколько они важны. Итак, первая – это *товаропроизводственная* функция.

Вторая – это *спросовая* функция. Каждое предприятие является в той же мере поставщиком продукции, в какой и потребителем ресурсов, причем ресурсов самых разных, начиная от сырья и материалов и кончая нематериальными факторами, технологией. И спрос на трудовые, финансовые, материальные ресурсы – это чрезвычайно важная функция предприятия. Если мы ликвидируем предприятие – любое, потребитель, может быть, и не очень пострадает, но его работники, поставщики, люди, которые рассчитывали, что там будут внедрены их изобретения, инновации, могут оказаться в тяжелом положении. Спрос на информационные ресурсы, интеллектуальные ресурсы и т.д. – это чрезвычайно важная функция предприятия, которая по крайней мере столь же важна, как функция товаропроизводства.

Финансово-инвестиционная функция, генерация финансовых потоков. Откуда деньги в стране? Печатает Госбанк? Деньги в стране идут от предприятий. Банк лишь промежуточная организация. Банк печатает деньги для того и в такой мере, чтобы предприятия могли осуществлять трансакции, чтобы они могли делать инвестиции, чтобы жизнь предприятий продолжалась. Раньше, когда я встречался с руководителями предприятий, на вопрос: «Каковы основные проблемы предприятия?»

– они отвечали «Нет денег». Но ведь именно предприятие – это машина для производства денег! Если она не работает, значит, чего-то не хватает: нет спроса на продукцию предприятия. Если мне скажут, что нет спроса, я тоже такой ответ не приму: нет спроса – делай другую продукцию, плохая продукция – меняй технологию, продукция дорогая – меняй структуру затрат, минимизируй издержки. Вот где надо искать «место под солнцем». А сказать «денег нет» – это значит расписаться в собственном профессиональном бессилии. Так вот, финансово-инвестиционная функция предприятия – это генерация во всей экономике финансовых потоков, связанных с инвестированием, кредитованием, с приобретением и эмиссией ценных бумаг, если это акционерное общество, а таких сейчас большинство среди промышленных предприятий.

Дальше – *бюджетная* функция предприятия. Ничего нового: предприятие отчисляет деньги в бюджет – федеральный, местный, и за счет этих денег эти бюджеты и существуют.

Далее – *градообразующая* функция. Есть градообразующие предприятия, когда больше 50% жителей данного населенного пункта или членов их семьи работает на этом предприятии. Это относится к ситуации, когда градообразующее предприятие одно. Но если рассмотреть в целом все предприятия, расположенные в данном населенном пункте, даже если это не такая ситуация, какая описывалась выше, когда фактически возникает моноград – даже если таких предприятий несколько, то каждое из этих предприятий является градообразующим. Города без предприятий невозможно себе представить. Бывают уникальные ситуации, но в общем это невозможно. Именно предприятия образуют город. Это неотъемлемая часть городского ландшафта. Сейчас из Москвы, из центра города выводятся предприятия. Но слава Богу, никто не ставит задачу создать город без предприятий – это пустыня. Где мы с вами будем работать? Каждый из нас связан с каким-то предприятием, мы, если хотите, паразитируем на предприятиях, мы не можем без них жить. Я по основной работе работаю в Центральном экономико-математическом институте. Не представляю, как я мог бы прожить без него, так же, впрочем, как и без тех пяти университетов, где я преподаю, и без ряда других предприятий, с которыми я связан. И в сходной ситуации находится почти каждый из нас – ему необходимо по крайней мере одно предприятие. Даже если он хочет из него уходить, ему нужно другое предприятие, в которое он перейдет. Предприятие – неотъемлемая часть города.

Социальная функция предприятия – обеспечение граждан работой в соответствии с их образованием и склонностями. Я подчеркну последнее условие – не просто работой, чтобы с голоду не помереть, а в соответствии с образованием и склонностями. Если мы не наладим обеспечение населения именно такого рода работой, мы не наладим экономику, она никогда не сможет быть эффективной. Эффективна та экономика, в которой каждый занимается любимым делом – тогда он делает это лучше других. Если человек закончил технический факультет МГТУ им. Баумана и пошел в экономику из техники, я не думаю, что это обязательно плохо – возможно, именно экономика для этого человека изначально была любимым делом, а в МГТУ его привели какие-то обстоятельства. Но, как пелось в одной песенке, «лучше все-таки делать то, что ты делать мастер».

Воспитание навыков коллективной работы, то, что называется социализация. Никто из нас не может получить эти навыки, не работая на предприятии. Студенты – конечно, это тоже коллектив, но они не производят общей продукции – каждый учится и сдает экзамен сам. Это не общий труд. А на предприятии все делают общее дело. На мой взгляд, в российском обществе принадлежность к производственному коллективу является одной из фундаментальных личных потребностей. Когда человек становится

безработным, то пособие по безработице для него – не решение проблемы. Нам надо не только потреблять пищу, но и общаться, мы нуждаемся в уважении со стороны людей, занимающихся с нами одним делом и которых мы уважаем. Это возможно только на предприятии. Социальная функция предприятия – социальная оценка личности, которая возможна только в рамках трудового коллектива. Это может нравиться или не нравиться, но это так.

Следующая функция – может быть, неожиданная: *познавательная*. Познание не заканчивается с получением высшего образования, заканчивается обучение, а познание осуществляется в любом деле. Вы будете познавать то предприятие, на которое вы придете или где работаете, окружающую среду, внешний рынок, особенности ситуации – как нужно себя вести. Накапливать опыт позитива, негатива. Все это откладывается, и в конечном итоге в жизненной конкуренции побеждает даже не тот, кто больше знает – это статичная характеристика, – а тот, кто лучше познает. Это не так легко, и с возрастом жажда знаний не увеличивается – увеличивается жажда статичности, спокойствия. Но побеждает тот, кто лучше познает. И предприятие, так же как и человек, изучает рынок, технологии, внутреннюю организацию производства – у себя, у соседей, как это было в прошлом. Интересно, что оно это делает не только для себя. Результаты познания распространяются – через трудовую миграцию, через людей, которые на предприятии работали, а потом ушли – на другие предприятия. По некоторым более экзотическим теориям можно даже по продукции понять, насколько предприятие, которое ее выпустило, имеет развитые познавательные механизмы. Можно в этой связи вспомнить одну миниатюру А. Райкина (точнее говоря, М. Жванецкого) про перекошенный пиджак, который сшил коллектив. Так вот, в продукции отражается вся внутренняя начинка предприятия, и внутренние механизмы познания, и внутренние институты, и особенности организации – все это в том или ином виде отражается на продукции. Хотел бы попутно заметить, что профессионализм экономиста как раз и заключается в значительной степени в том, насколько он может это сделать, разглядеть, – как писал В. Маяковский, – «на блюде студня стальные скульптуры океана».

Инновационная функция. Предприятие генерирует и распространяет потоки инноваций, при этом является определенным фильтром. Те инновации, которые не проходят через предприятие, не реализуются и в жизни. Частный случай – институциональная функция. Откуда берутся институты? Есть разные гипотезы. В своей недавно вышедшей книге «Эволюция институциональных систем» я пытался охарактеризовать эти гипотезы. По моей теории предприятие является фильтром для институтов. Возьмите, скажем, институт рынка – глобальный институт, который у нас был внедрен в течение 1990-х годов. Внедрению этого института предшествовал целый ряд экспериментов и мероприятий по внедрению рынка внутри предприятий в 1970-80-е годы. Внутрипроизводственный хозрасчет – это попытка сгенерировать рынок снизу. И я уверен, что бескровное внедрение института в масштабе России было связано с инкубацией и фильтрацией этого института в рамках предприятий в течение последних двух десятилетий.

Информационно-сигнальная функция предприятия – распространение информации. Благодаря ценообразованию, формированию спроса предприятие передает информацию из одной отрасли в другую, из одного конца государства в другой. Каждый участник рынка продукции использует эту информацию для понимания ситуации на рынке, формирования собственных экономических решений.

Консолидирующая функция. Почти каждое предприятие находится между двумя отраслями. «Одной ногой» оно стоит в одной отрасли, продукция которой используется, скажем, в качестве сырья, а «другой ногой» – в другой отрасли, к

которой принадлежит конечная продукция. Есть, конечно, и такие предприятия, которые находятся в пределах одной отрасли, но их меньшинство. Кроме межотраслевых связей, предприятие реализует межрегиональные поставки и, следовательно, связи. В целом именно работа предприятий консолидирует государство.

Что же получается в итоге? Вся экономика стоит на предприятии. Сейчас часто говорят о том, что надо легче относиться к предприятиям, скажем, ввести уведомительный порядок создания: я захотел создать предприятие, две бумаги заполнил, отослал куда-то и все, отстаньте от меня, - я теперь предприятие, меня зовут ЗИЛ или ЮКОС. Я категорически против этого. Создание предприятия – это ответственное дело, каждое предприятие многофункционально, как мы с вами видели сегодня, оно несет ответственность перед потребителями, перед другими участниками рынка, перед своими работниками. Уведомительный, облегченный принцип создания предприятий для нашей страны в ее сегодняшнем состоянии неадекватен.

Точно так же опасен и облегченный порядок ликвидации предприятия. Ликвидация, вычеркивание предприятия из экономического пространства с помощью неправомερных действий, с помощью злостных банкротств и т.д. – это определенного рода преступление, примерно такое же, как убийство человека. Предприятие - это субъект экономической сферы, точно так же как мы с вами являемся субъектами социальной сферы.

В заключение я хочу повторить высказывание Томаса Питерса, одного из авторов книги «В поисках эффективного управления» Т. Питерса и Р. Уотермена. Вот его слова: «Мы были совершенно правы, когда, готовя эту книгу, искали совершенное управление. Потому что компания – это здорово!». Давайте же и мы вслед за ними скажем: «Предприятие – это хорошо! А хорошее предприятие – это еще лучше!»