

НОВАЯ НАУЧНАЯ КОНЦЕПЦИЯ – ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

В. С. Гнатко, В. И. Пефтиев

КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ*.

Корпорации в России (отечественные и зарубежные) – активные, но неоднозначные участники трансформации экономики и общества. Активность корпораций объясняется факторами долговременного и стратегического свойства.

Во-первых, российское государство усиливает регулирование в экономике, завершает законодательное оформление пакета реформ, относящихся к “естественным монополиям”, международным стандартам финансовой отчетности, обороту земель и недвижимости, ипотечному делу и кредитным организациям, к налогам и инвестициям. Осуществляемые и намечаемые реформы непосредственно или опосредованно затрагивают интересы корпоративного капитала, среднего и малого предпринимательства.

Во-вторых, российский капитал, прежде всего крупный, консолидируется, превращается в самостоятельную и мощную экономическую и политическую силу. Он осознает свои корпоративные интересы, самоорганизуется (РСПП, ТПП, отраслевые союзы), лоббирует свои программы и проекты на всех уровнях законодательной и исполнительной власти. Российским холдингам и конгломератам принадлежат весомые пакеты акций и крупные заводы в регионах России, в ближнем и дальнем зарубежье. Значима роль российских предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ). В отдельных регионах отечественный капитал приступил к модернизации и реконструкции отраслей и комплексов (ТЭК, металлургия, машиностроение, заготовка леса и деревообработка, пищевая индустрия).

В-третьих, трансформация раздвигает границы и становится тройственной (глобальной, региональной, российской). В каждой сфере трансформации у российских предприятий и

фирм свои возможности и угрозы, конкурентные преимущества и слабости, своя стратегия поведения. Новая природа и масштабы трансформации разительно отличаются от того, что имело место в начале 90-х годов. В научный оборот проникли ранее неведомые понятия: глобализация, геоэкономика, альянсы государств и корпораций, новая экономика, корпоративная трансформация и др.

Эти факторы требуют осмысления в экономической теории, принятия нестандартных решений в экономической политике и корпоративной практике.

Корпорации становятся актуальным объектом и субъектом экономической теории и смежных наук. Корпоративная тематика обсуждается на страницах журнала “Вопросы экономики” [17,18]. Отдельные авторы и редакторы учебников и пособий по экономической теории выделяют предпринимательство (корпорации, фирмы) в самостоятельные разделы и параграфы [21].

Современные концепции корпораций как объекта и субъекта экономических отношений возникают и совершенствуются на фоне перестройки всей системы экономических знаний, уточнения предмета и границ экономической науки. Эта перестройка идет по четырем направлениям.

1. *Философия хозяйства* вместо традиционного понятия “экономика”. С изменением названия науки ставятся и новые познавательные задачи. “Философия хозяйства [по Ю. М. Осипову] – это не просто знание о хозяйстве, и не только о самом хозяйстве, но и обо всем, что имеет отношение к хозяйству” [12]. Под руководством проф. МГУ Ю. М. Осипова издается журнал “Философия хозяйства” (с 1999) и выпуски “Экономическая теория на пороге XXI века”. Школу МГУ и ее последователей питают идеи выдающегося экономиста и богослова С. Н. Булгакова, изложенные им в книге “Философия хозяйства” (1912) и в

* Работа выполнена в рамках гранта
Министерства образования РФ, ГО2.3.1-101

других работах. Акцент делается на модификацию важнейших свойств экономики (“неоэкономика”) и необходимость разработки теории национальной экономики [7].

2. **Социологизация экономики.** В России и за рубежом изменились приоритеты в научных исследованиях: вместо изучения экономической среды и возникающих там экономических отношений (объективных, исторически обусловленных) предпочтение отдается анализу экономического поведения, в том числе и корпораций. В этой связи идет поток литературы по экономической психологии и социологии (В. В. Радаев и др.) [16].

3. **Новая политическая экономия.** Костромская школа (М. И. Скаржинский, В. В. Чекареев, Н. П. Гибало) выступила с инициативой разработки проблематики “новой” политэкономии. Кредо этой школы издается в монографиях, брошюрах и на страницах журнала “Проблемы новой политической экономии”. “Новая” политэкономия предлагает изучать нефизические объекты (информацию, доверие, образовательные услуги и т. д.), задействовать информационно-энергетические концепции, ввести новые разделы в экономику (уровень отдельной личности – наноэкономику), вывести на оперативный простор экономических исследований категории “пространство” и “время”. Гипотезы и инструментарий “новой” политэкономии вызвали критический обмен мнениями [1].

4. **“Новая экономика”.** В 90-е годы на страницы деловой печати Запада проникло деление экономики на “старую” и “новую”. К “старой” относятся крупные фирмы, использующие индустриальные технологии с нисходящими фазами жизненного цикла для выпуска массовых и стандартных товаров потребительского и инвестиционного назначения. Символом “старой” экономики является индекс Доу Джонса (США) и его аналоги в Европе, Азии, Латинской Америке.

“Новая” экономика опирается на достижения в информатизации, телекоммуникации, биотехнологиях и др. Знаковыми фигурами “новой” экономики стали Интернет, индекс НАСДАК. Реалии “новой” экономики обозначаются англоязычными терминами, допущенными в энциклопедические словари и справочники (Start up, В to С, В to В, VC – венчурный капитал).

Корпоративная тематика способствует обогащению методологии и теории экономичес-

кой науки, социально-гуманитарных наук. Такое обогащение проявляется в востребованности отдельных концепций и инструментов, ставших актуальными на рубеже веков.

Формационная парадигма может добиться своего обновления по трем направлениям.

Во-первых, организация труда (кооперация) как особый структурный элемент производительных сил [15] предопределяет круг функциональных обязанностей фирмы (другое дело – масштабы ответственности). Для управления внутренними и внешними кооперационными связями абсолютно необходим мониторинг среды для российских предприятий и фирм.

Во-вторых, современное развитие производительных сил породило особый продукт: **информацию**. Ее политико-экономические свойства многообразны: элемент невещественного богатства; высокие первоначальные затраты на добывание и получение информации и возможность ее тиражирования; быстрое экономическое старение информации, асимметричность доступа к ней; аналогия с основным капиталом [5]. Отсюда приоритетность информационных ресурсов в сопоставлении с другими ресурсами, становление инновационной модели экономического роста.

В-третьих, в “новой” экономике (независимо от оценки ее исторического места – дебют постиндустриальной экономики, третья индустриальная революция или переход к неэкономическому обществу) наблюдаются парадоксы, еще не попавшие в поле зрения основного контингента исследователей, а именно: а) **подрыг стоимости** в условиях инновационной экономики (индивидуализация затрат, отход от ориентации на средние и даже предельные величины, персонификация полезности); б) **удорожание** цен и тарифов за услуги и **удешевление** стандартных и массовых товаров; в) эскизы к диалектике **труда** и **творчества** сейчас и в обозримом будущем.

Системная парадигма и ее авангардная ветвь – синергетика – пытаются разрешить головоломки процесса трансформации и дать им философскую интерпретацию и прогнозные расчеты.

Трансформация – это почти всегда качественные скачки, смена режимов развития, ответ системы на внезапные изменения внешних условий (шоки). При шоке нарушается линейность развития, пропорциональность в структуре. Синергетика призывает сосредоточиться на проблемах выхода из зоны притяжения од-

них структур-аттракторов (план) к зоне притяжения новых (рынок). В этой связи особую значимость имеют пороговые значения, за которыми следуют либо развал системы в стадии становления, либо достижение критической массы нововведений.

Для анализа трансформации экономики и общества важны три директивы синергетики. Первая относится к уникальной роли сослагательности и случая. Например, что было бы при назначении на пост премьера России не Е. Гайдара, а другого человека? Имела бы место гайдароэкономика? Вторая акцентирует зависимость экономического прогресса от состояния нравственности в обществе, степени доверия к власти. Третья предупреждает о дисбалансе разрушения и созидания, разнообразия и единообразия, дивергенции и конвергенции на разных уровнях системы [10].

Синергетика занижает ценность футурологических прогнозов из-за множественности факторов, воздействующих на траекторию общественного развития. Она обращает внимание на динамику поведения хозяйствующих субъектов в условиях хаоса, важность компромиссов при выборе любой альтернативы развития, на лавинообразные трудности при запаздывании реформ [20].

Синергетика вышла и на проблемы сплавки цикличности и трансформации. В нестабильном обществе этот синтез дает импульсы для поступательных и попятных движений, учащенных колебаний, лагов с разной продолжительностью. Переход к маятниковым колебаниям – одна из примет стабильной экономики. Переход от одного режима экономической системы к другому обычно происходит резко, без длительной паузы. Поворотная точка от одного состояния к другому (бифуркация) прослежена одним из авторов на фоне событий до и после 17 августа 1998 года [3].

Цивилизация вбирает в себя совокупность поступков и представлений, модели ориентации человека и социальной группы (ценности, идеология, запреты или табу). Менталитет, как в фокусе, отражает человеческие симптомы цивилизации.

В российском менталитете есть “метки”, которые несовместимы с суверенитетом личности, без которого рынок нежизнеспособен. Привычка отмахиваться от деталей в своей профессии. Действия на авось. Манера приbedняться. Двойной стандарт поведения: для себя и для других. Апология жалости. Крайности в оцен-

ках. Неверие в авторитет закона и судопроизводства. Соблазны иждивенчества и патернализма: куда смотрит государство?

Россия издавна показывает миру пример раздражительного, негативного отношения к власти, доведенного до крайности, до абсурда. За всплеском эмоций относительно “вины” государства или бизнеса просматривается мощный психологический настрой против преобразований. Нельзя и пренебрегать проблемой “цены” (в том числе и социально-психологической) осуществляемых экономических реформ. Если нововведение встречает сопротивление в тех или иных формах, то, значит, механизм реформирования не адаптирован к ожиданиям населения и хозяйствующих субъектов. Реформаторы и реформируемые должны жить приблизительно в одном и том же субъективном восприятии времени, не быть рабами скоротечного “сегодня” и туманного “завтра”, не поддаваться оковам гнетущего пессимизма и соблазна безудержного оптимизма [8].

Итак, парадигмы могут дать объяснительный эффект для понимания роли и места корпораций в современном мире. Формационная – в сфере взаимодействия “старой” и “новой” экономики. Системная – для опознания поворотных точек в жизненном цикле корпораций и в нелинейной динамике макроэкономики. Цивилизационная парадигма – в уяснении общего и особенного национальных стилей менеджмента.

Противоречия и парадоксы трансформации экономики в России возродили интерес к неоинституционализму и его ключевому понятию – трансакционные издержки (ТАИ). Р. Коуз своей статьей “Природа фирмы” (1937) заложил фундамент трансакционного подхода к исследованию роли и места фирмы в рыночной экономике. Учреждая фирму, предприниматели выигрывают за счет экономии трансакционных издержек, т. е. затрат сверх цены контракта [4]. Почин Р. Коуза – не без паузы и колебаний – поддержали А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, Дж. Стиглер и др. В России складывается самобытная школа неоинституционализма, которая выдвигает нетривиальные гипотезы относительно преломления базовых посылок институционализма к процессу трансформации экономики на рубеже XX и XXI веков (Н. Гибало, Л. Гребнев, И. Дискин, А. Нестеренко, Р. Нуреев, А. Олейник, Е. Скаржинская, В. Тамбовцев, А. Шаститко и др.).

Российские реалии 1990-х годов подтвердили работоспособность классификации трансакционных издержек Д. Норта: а) издержки, связанные с поиском информации о контрагентах, ценах и ценовых ожиданиях; б) издержки на ведение переговоров по условиям контракта и заключение сделки; в) издержки по разработке системы стандартов и контроля за качеством; г) издержки в результате нарушения условий контракта. ТАИ по характеру функций делятся на две группы: а) издержки координации и б) издержки по спецификации и защите прав собственности. Первая группа издержек ложится основным бременем на владельцев капитала и менеджеров, а вторая – на органы государства. Чем выше трансакционные издержки для фирмы и общества, тем больше они тормозят и затрудняют становление и функционирование рыночной экономики.

В России происходит сращивание стандартных и специфических трансакционных издержек. Основное внимание российских исследователей приковано к проблеме специфики ТАИ в России. Представим краткое резюме выдвинутых концепций.

В. Кокарев, исполнительный директор Фонда экономической инициативы, объясняет общий рост ТАИ разнородными причинами. Во-первых, сохранением зоны действия распределительного механизма (нерыночного происхождения) по финансовым потокам, оборонному заказу, закупкам для государственных нужд. Во-вторых, рыночные преобразования вынуждают и общество и фирмы на экстраординарные издержки по адаптации к рынку в связи со снижением объемов выпуска, увеличения нагрузки на инфраструктуру связи и телекоммуникаций, по регистрации учредительских документов, эмиссии ценных бумаг, переобучению персонала маркетингу, менеджменту, финансовому анализу, бухгалтерскому учету и аудиту. В-третьих, классические ТАИ присущи любой фирме, ищущей свою рыночную нишу. В условиях монополизма на рынках финансовых, рекламных и информационных услуг эти издержки могут стать и становятся запредельными [6].

А. Шаститко определяет ТАИ как издержки взаимодействия, наслаивающиеся на издержки трансформации. Получается непривычная совокупность связей и издержек, порожденных и институциями переходного общества, и технологической многоукладностью. Осложняют изучение ТАИ перепады в секторах экономи-

ческой деятельности с точки зрения состояния конкуренции и ценообразования. Научной “целиной” остается анализ ТАИ в призме эффективности использования ресурсов [19].

С. Малахов уделяет первостепенное внимание взаимосвязи ТАИ и системы расчетов в российской экономике (бартер, взаимозачеты, денежные суррогаты). Отсюда разительное несовпадение рыночных цен и цен бартера и приравненных к нему инструментов. К тому же пропускная способность этих суррогатов относительно невелика и сопровождается составлением многоходовых клиринговых цепочек. Ужесточение налоговой политики, по мнению *С. Малахова*, равносильно появлению дополнительных ТАИ из-за необходимости перманентной перегруппировки долговых обязательств предприятий [9].

А. Вереникин называет рост ТАИ структурным сдвигом первостепенной важности, оборотной стороной внедрения рыночных инструментов и стимулов. Величина ТАИ коррелируется с действием трех факторов, выпавших, по его мнению, из поля зрения ученых: 1) рост специализации в современной экономике; 2) размеры фирмы и 3) взаимодействие государственных и частных структур по секторам деятельности и товарным группам. ТАИ зависят и от культуры контрактов. Ведь в контракте закладываются пучки прав собственности, взаимных обязательств и услуг. Для покупателей рост ТАИ означает сверхрыночную добавку к цене или уступки по другим позициям контракта, для продавцов – приближение к верхней границе потенциального спроса и предложения и соответствующую упущенную выгоду. Несовершенство судебных процедур по разрешению контрактных конфликтов взвинчивает ТАИ до запредельных величин [2].

В. В. Радаев по-своему структурирует ТАИ: издержки по входу и выходу с рынка, получения доступа к ресурсам, издержки по передаче, спецификации и защите прав собственности, заключению и обслуживанию деловых отношений. Особо велики непредвиденные расходы (а точнее, взятки) при регистрации и лицензировании фирмы, проверке контрольными и правоохранительными органами, по стимулированию деловых партнеров, обеспечению безопасности бизнеса [16].

Как видим, российский бизнес сталкивается с “всеером” традиционных и экстремальных ТАИ. К началу XXI века уменьшились издержки от неплатежей, бартера, суррогатных

денег, но возросли расходы из-за отсутствия важных институтов рыночной инфраструктуры и от произвола чиновников. Экспресс-анализ проблемы позволяет вычленить три особенности ТАИ в России.

А. Незрелость корпораций и корпоративного управления. Многие предприятия и фирмы еще не достигли развитых фаз жизненного цикла организации (модель Гринера), скажем, неготовность к делегированию полномочий или к добровольным слияниям и присоединениям, стратегическому партнерству.

Б. Живучесть коррупции и произвола чиновников.

В. Деформированность рыночной среды вследствие массовых масштабов "теневой" экономики и нецивилизованного бизнеса.

Отсюда приоритетность задачи по повышению эффективности государственного регулирования экономики, с одной стороны, и освоение достижений в области корпоративного управления – с другой.

Эти предварительные заметки к заявленной теме свидетельствуют о необходимости объединения усилий ученых с методологической жилкой и специалистов по корпорациям и корпоративному управлению. Это сотрудничество обогатит многие разделы как экономической теории, так и прикладных дисциплин.

Примечание

1 В зависимости от цели и контекста в статье используется одно из возможных значений понятия "корпорация": а) управление в микроэкономике (расширительная трактовка); б) крупный капитал как локомотив экономики США, Евросоюза, других стран; в) эталон за зарегистрированной фирмой (штат Делавэр, США); г) акционерное общество с котируемыми акциями на фондовых биржах и без таковых.

Библиографический список

1. Бабаев Б. Д. Советская традиция и принципы обновления политической экономики. / Гибало Н. П., Скаржинский М. И., Чекмарев

В. В. Новая ли новая политическая экономия? За конструктивную дискуссию // Пробл. новой политич. экономии. – 2000. – № 1.

2. Вереникин А. О. Трансакционные издержки в российской экономике // Вестн. Московского ун-та. Серия "Экономка". – 1997. – № 3. – С. 52–64.

3. Гнатко В. С. Корпоративное управление в России: невостребованная революция. – Яр.: ЯГПУ, 1999. – С. 6–64.

4. Гибало Н. П. Теорема Р. Круза в новой институциональной структуре рыночной экономики // Пробл. новой политич. экономии. – 2000. – № 1. – С. 24–27.

5. Дятлов С. А. Информационные аспекты анализа экономических явлений // Пробл. новой политич. экономии. – 1999. – № 1. – С. 37–50.

6. Кокарев В. Институциональные преобразования: анализ трансакционных издержек // Вопр. экономики. – 1996. – № 12. – С. 61–72.

7. Кульков В. М. Философия хозяйства и теория национальной экономики // Экон. теория на пороге XXI века. Вып. 6. – М.: Юристъ, 2002. – С. 16–21.

8. Кузнецов А. А. Новая экономика и новая экономическая парадигма // Экон. наука современной России. – 2002. – № 2. – С. 5–16.

9. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопр. экономики. – 1997. – № 7. – С. 77–87.

10. Малинецкий Г. Г. Нелинейная динамика и "историческая механика" // Обществ. науки и современность. – 1997. – № 2. – С. 100–111.

11. Назаретян А. П. Синергетика в гуманитарном знании // Общественные науки и современность. – 1997. – № 2. – С. 91–98.

12. Осипов Ю. М. Опыт философии хозяйства. – М.: МГУ, 1993. – С. 371.

13. Осипов Ю. М. Философия хозяйства: вчера, сегодня, завтра // Экон. теория на пороге XXI века. – 2002. – С. 13.

14. Олейник А. Наука превращенных форм: вчера и сегодня // Вопр. экономики. – 2003. – № 6. – С. 111–118.