

дела, этот город изменяет свой облик и каждому сулит (только сулит) все, что этот каждый захочет. Не то Париж, не то Петербург — город-фантом, который так же, как и Рим-Миргород, нельзя отыскать на географической карте, и *никто* не знает дороги до него. Но, поддавшись склонности русских местоимений с легкостью невероятной заменять безнадежность отрицания заманчивым соблазном неопределенности, скажем, что лишь инфернальный *Некто* знает об этом. Этот Некто сам, на своей собственной спине, приносит в Ночь перед Рождеством в *свой город* простодушного кузнеца Вакулу. Этот Некто точно знает, куда девается Нос, сбежавший от человека, и какие еще странные истории совершаются вокруг. Он может выдать “фитюльку” за “Ревизора” и даже подсунуть на продажу “мертвые души”. В конце концов, именно им (тому свидетель Н.В.Гоголь) зажигаются фонари на центральной магистрали Города-призрака. При всем этом, в отличие от своих предшественников-романтиков, создавая образ “злого” города, Н.В.Гоголь не прибегает к помощи явленного во плоти коварного волшебника с отрицательным магическим зарядом. “Строгий и стройный вид” Санкт-Петербурга не искажается писателем в повредившемся рассудке лирического героя, как это часто происходило с излишне романтически настроенными персонажами вроде “бедного” Евгения из поэмы А.С.Пушкина “Медный всадник”.

Как видим, отношение к городам в поэтике Н.В.Гоголя не совсем соответствует их реальной геополитической иерархии. Восприятие родного писателю Миргорода в “контексте” Рима и “немецкого” Петербурга (как и Парижа) у Н.В.Гоголя остро субъективно.

Можно предположить, что коль скоро их нельзя рассматривать в соответствии с данными почтовых ведомств, то и законы, по которым в них строится жизнь, решительно отличаются от теорий Ч.Дарвина или К.Маркса. Главным в определении их координат является не привычная линия горизонта, но духовная вертикаль, в связи с чем все в них приобретает, кроме обыденного, еще один, высший, символический смысл.

ЛИТЕРАТУРА

1. Набоков В. Николай Гоголь // Набоков В. Романы. Рассказы. Эссе. СПб, 1993. С. 250.
2. Лотман Ю. Художественное пространство в прозе Гоголя // Лотман Ю. О русской литературе. СПб, 1997. С. 622.

3. Воропаева В., Виноградова И. Комментарии // Гоголь Н.В. Собр. соч. в 9 т. М, 1994. Т. 3-4. С. 473.
4. Белый А. Мастерство Гоголя. М., 1996. С. 16.
5. Набоков В. Указ. соч. С. 264.
6. Лотман Ю. Указ. соч. С. 655.
7. Гоголь Н. Миргород // Гоголь Н. Собр. соч. в 9 т. Т. 1-2. С. 196.
8. Гоголь Н. Миргород // Гоголь Н. Собр. соч. в 9 т. Т. 1-2. С. 196.
9. Гоголь Н. Невский проспект // Собр. соч. Т. 3-4. С. 11.
10. Гоголь Н. Театральный разъезд // Собр. соч. Т. 3-4. С. 413.
11. Гоголь Н. В альбом А.Т.Сабининой // Собр. соч. Т. 8. С. 794.
12. Белинский В. О русской повести и повестях Гоголя // Белинский В. Взгляд на русскую литературу. М., 1988. С. 114.
13. Гоголь Н. Театральный разъезд // Собр. соч. Т. 3-4. С. 424.
14. Даль И. Толковый словарь живого великорусского языка в 4 т. М., 1998, Т. 2. С. 857.
15. Гоголь Н. Письмо к Данилевскому А.С. // Собр. соч. Т. 9. С. 104.
16. Мережковский Д. Гоголь и черт // Мережковский Д. В тихом омуте. М., 1991. С. 213.
17. Гоголь Н. Портрет // Собр. соч. Т. 3-4. С. 61.
18. Гоголь Н. Рим // Собр. соч. Т. 3-4. С. 171.
19. Гоголь Н. Невский проспект // Собр. соч. Т. 3-4. С. 11.
20. Гоголь Н. Письмо Балабиной М. // Собр. соч. Т. 9. С. 127.
21. Гоголь Н. Невский проспект // Собр. соч. Т. 3-4. С. 16.

В. С. Гнатко

ТЕНДЕНЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

С начала XX века менеджмент обладает собственным предметом исследований и поучительной историей, посылающими мощные потоки идей, концепций, разработок. Теория и практика менеджмента, как и всякая творческая дисциплина, являют собой пример трех напластований: устарелого, непреложного, не востребованного. В менеджменте причудливо сосуществуют и борются

традиционность и новаторство. Свою лепту в обогащение проблематики и приращение знаний вносит и корпоративное управление в промышленности, складывающееся в экстремальных условиях 90-х годов XX века.

Первая тенденция корпоративного управления в России заключается в том, что оно (управление) получает методологические и содержательные импульсы от всей совокупности экономических и социальных наук. Такая “отзывчивость” на достижения смежных наук является фирменным знаком менеджмента.

В экономической теории издавна противостояли друг другу эндогенный и экзогенный подходы. Первый подход, заложенный К.Марксом в его концепции “превращенные формы — фетишистское сознание”, отдает приоритет внутренней логике системы. Второй подход, заявленный М.Вебером в его известной статье о протестантской этике и духе капитализма, объясняет экономическое сознание и поведение результатом действия факторов среды. Эндогенная стратегия исходила из того, что для домохозяйств и фирм изменение экономической системы представляет собой шок, потрясение, большой удар. Экзогенная стратегия ратовала за то, чтобы экономические агенты постепенно адаптировали свое сознание и поведение к изменению системы (т.н. градуализм). В современных условиях пропала былая острота вопроса, что изменяется быстрее: система (среда) или поведение? Соответственно неверно противопоставлять оба подхода. Они являются скорее взаимодополняющими, нежели взаимоисключающими.

Со времени Адама Смита и Дж.С.Милля экономисты оперируют понятием homo oeconomicus. С великой неохотой, под давлением факторов и концепций, почерпнутых из экономической социологии, пришло признание: атрибуты homo oeconomicus, особенно его рациональность и компетентность, дают “сбой” при объяснении парадоксов экономического поведения [1]. В этой связи обращается внимание на метаморфозы в механизме формирования прибыли у фирмы при несовершенной информации (по аналогии с несовершенной конкуренцией), в зависимости от скорости и издержек адаптации экономических агентов к изменениям макроэкономического фона [2].

Неоинституционалисты подчеркивают исключительную роль доверия как при проведении реформ, так и в жизнедеятельности корпорации. Б.Мильнер прослеживает воздействие фактора доверия по пяти направлениям процесса трансформации: 1) население и реформы; 2) граждане и

финансово-экономические институты (банки, ЧИФы); 3) власть и частные структуры; 4) граждане и фирмы во взаимоотношениях с органами государственного регулирования и 5) частные структуры по отношению друг к другу. В России непечальный край работы по восстановлению доверия по каждому блоку [3].

Вторая по счету тенденция заключается в реформировании предприятий по инициативе и под контролем государства. Дело в том, что слабости российского менеджмента масштабны и не поддаются самолечению в кратчайшие сроки. Обобщим уязвимые звенья корпоративного управления в России:

- ориентация на краткосрочные результаты в ущерб долговременной стратегии;
- реактивный стиль управления, то есть реакция на свершившееся, постфактум, а не предвидение событий;
- пробелы в информации и рыночной инфраструктуре;
- отток кадров, снижение квалификации, развал системы профессиональной учебы;
- старение производственных фондов;
- противостояние коллективов и руководства приватизированными предприятиями, огрехи в акционерном и трудовом законодательстве;
- высокие трансакционные издержки, вызываемые диспропорциями макроэкономического плана;
- отраслевые и региональные несоответствия в структуре спроса и предложения по товарам и факторам производства [4]. Эти беды объясняются во многом несистемностью рыночного хозяйства в России, то есть отсутствием или эмбриональностью важных элементов, без которых система не может считаться завершенной даже в основном и способной выдержать испытания на разрыв на микро- и макроуровнях. Проект Концепции реформирования российских предприятий подготовлен Минэкономики и одобрен с поправками правительства РФ [5]. Концепция предусматривает комплекс мер по формированию адаптации корпоративного управления к базовым принципам и правилам рыночной экономики по 5 основным направлениям.

1. Наведение порядка в государственном секторе экономики.

2. Разграничение прав собственников предприятия и их управляющих. Многие придется начинать с нуля.
3. Обеспечение прозрачности финансовой отчетности предприятий.
4. Защита прав акционеров. Потребуется дополнение и изменения в Законе об акционерных обществах, общественно-государственные гарантии и компенсации жертвам финансовых скандалов.
5. Ускоренная подготовка за рубежом менеджеров высшего и среднего звена.

Есть и альтернативные варианты реформирования предприятий (И.В.Липсиц, А.А.Нещадин, С.Глазьев и др.) [6].

В концепции и программе реформирования особое место отводится реформе бухгалтерского учета и внедрению международных стандартов учета (МСУ).

Третья тенденция корпоративного управления вытекает из кардинальных перемен в отношении собственности, зафиксированных в XX веке, причем перемены относятся как к теоретическому осмыслению собственности — фундаментального понятия в гуманитарных и общественных науках, так и обобщению опыта приватизации в новых ареалах (Россия, СНГ, Центральная и Восточная Европа, Балтия).

Западная экономическая мысль (Р. Коуз, А. Оноре) отвергла принцип троичности в исследовании функций собственности, заимствованный у юристов еще с эпохи эллинизма и римского права (пользование, владение, распоряжение). Не получила широкой поддержки идея привнесения понятия “монополия” в экономическую структуру собственности. Концепция монополизации собственности (полной и даже частичной) не улавливает процессы расщепления полномочий собственника, ее демократизации через свободную куплю-продажу ценных бумаг, системы участия в управлении и прибыли, сращивания собственности многих экономических агентов.

Появление и развитие акционерной собственности в США имело последствием формирование особого субъекта и объекта — рабочей акционерной собственности (РАС). Идея превратить рабочих и служащих в совладельцев фирм возникла в 50-е годы и связана с именем американского юриста и экономиста Луиса Келсо. Позднее эта концепция материализовалась в программе ЭСОП, получившей с 1974 года поддержку федеральных властей штата.

В России на заре приватизации всерьез и с надеждой обсуждались варианты внедрения ЭСОП. Патриция Х.Келсо в этот период высказывала надежду на то, что Россия найдет в идеях ЭСОП инструменты, нужные ей для строительства нового общества. Однако в силу исторических обстоятельств осени 1993 года не суждено было запустить механизмы реализации этих идей. Нынешняя “собственность трудового коллектива” является профанацией концепции РАС.

Среди объектов собственности особый класс составляет интеллектуальная собственность, Здесь экономическая и юридическая практика намного опережает политико-экономические исследования о ее природе и общественных функциях. Отныне в любой изготавливаемой вещи прямо или косвенно присутствуют интеллект и знания. Интеллектуальная собственность распадается на два подвида: существующие отдельно от субъекта, например, программные продукты для информационных технологий, и неотделимые от человека [7].

В условиях полисубъективности и сетевого характера полномочий современная частная собственность разительно отличается от своих исторических предшественников и от государственной собственности. Переплетение государственного и частного начал в корпоративной собственности настолько велико, что отныне нельзя просто констатировать сосуществование двух секторов, то есть смешанной экономики. Появляется новое качество, новая ступень развития отношений собственности. Для обозначения этого качества Д.Старк считает возможным прибегнуть к биологической аналогии — перемещению одного генетического кода в ДНК другого организма, отчего обретаются генетические свойства, не присущие ни одному из взаимодействующих организмов. Такой гибридный тип собственности получает у Д.Старка особое имя — рекомбинированная собственность [8].

За 1992-1998 гг. утвердилась самостоятельная ветвь междисциплинарных исследований — поведение директората приватизированных предприятий. Регулярные наблюдения с использованием интервью, анкет, опроса, включенного наблюдения проводят Межведомственный аналитический центр при Минэкономике, аналитики ЦЕМИ и Института экономики РАН, Российского союза промышленников, еженедельника “Эксперт”, многие региональные экономико-социологические центры. Исследованиями охвачены ключевые параметры поведения директората как фактических

собственников: перераспределение собственности; отношение к инвестициям; целевые функции; стратегии в экстремальных ситуациях и др.

Выяснилось, например, что директора по-разному адаптируются к экстремальным ситуациям. Одни придерживаются стратегии пассивного выживания: сброс объемов производства, снижение его технологического уровня, занятости, зарплаты, выбивание государственных субсидий, использование чужих средств по каналам неплатежей поставщикам и государству. Другие выбрали стратегию активного выживания, в арсенал которого входят такие меры, как снижение издержек по энергоносителям, повышение нагрузок агрегатов и мощностей, отказ от неприбыльных производств, переход на собственное сырье, учреждение холдингов с сохранением технологического и организационного ядра. Третьи вступили на путь стратегии развития, добиваясь увеличения объемов производства и величины активов за счет смены профиля, диверсификации номенклатуры и ассортимента, введения новых структур управления, организации межфирменного сотрудничества [10].

Российские директора силою обстоятельств — иногда форс-мажорных — поставлены перед жесткой необходимостью выбора самой неотложной задачи из “веера” приоритетных. С таким цейтнотом давно не сталкивались менеджеры западных корпораций, исключение составляет, может быть, нефтяной “шок” 1973-1974 гг.

Четвертая тенденция корпоративного управления вращается вокруг ключевого понятия — конкуренция. Конкуренция — это соперничество между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. Можно сказать: нет конкуренции — нет рынка.

Теория конкуренции совершенствуется, освобождается от устарелых гипотез, политической ангажированности, досадных преувеличений. Цивилизованный рынок позволил сделать акцент на соперничество за лучшее и отнести к издержкам давно минувшей эпохи мотив принуждения и вытеснения конкурентов из рыночной среды. Надежно или находится здоровое соотношение конкуренции и олигополии, крупного, среднего и малого бизнеса, взаимодействия частных и государственных структур. Любая фирма обязана искать и находить свои преимущества, реализуемые в ходе внутри- и межотраслевой конкуренции.

Конкуренция не угасает и не доминирует, а причудливо переплетается с монополией и олигополией. Отсюда и невозможность категоричного и однозначного ответа на вопрос, что же является

фундаментом, а что — надстройкой. Да и поведение рыночных агентов может варьироваться, принося и конкурентные, и монополистические мотивации. В экономическом жаргоне прочно обосновались аллегории, приписывающие участникам рыночных схваток повадки быков и медведей, львов и лис, слонов и бегемотов [10].

Обстоятельная монография М.Портера “Международная конкуренция” (М., 1993) подытожила достижения в теории конкуренции к рубежу XX-XXI вв. Выбор менеджерами конкурентной стратегии зависит: а) от позиции фирмы в своей отрасли и б) от соотношения пяти сил конкуренции. Конкурентная “пятичленка” схематически выглядит так: 1) угроза появления новых конкурентов; 2) появление товаров и услуг-заменителей; 3) и 4) связаны со способностью поставщиков комплектующих и покупателей торговаться; 5) соперничество уже имеющихся конкурентов между собой. Лидерство обеспечивается двояко: либо за счет экономии на издержках по всему циклу, либо путем дифференциации потребительских свойств продукта.

На заре экономики гипотеза чистой, или совершенной конкуренции была отправной точкой анализа формы рынка. С большими оговорками модель чистой конкуренции имеет место на товарных, фондовых и валютных биржах, в розничной торговле, сфере услуг. Отныне, когда говорят о конкуренции, чаще всего подразумевают несовершенную конкуренцию, то есть ситуацию с каким-то заметным ограничением свободного предпринимательства. В России даже классические формы предпринимательства несут в себе “родимые пятна” эпохи первоначального накопления капитала (насилие, сговор, мошенничество). В постсоветском обществе, видимо, изначально олигополия и монополистическая конкуренция обладают несомненными преимуществами по сравнению с сегментами здоровой конкуренции. Поэтому защита конкурентной среды — абсолютная обязанность государства. Ее не перекладывают на хозяйствующих субъектов и не надеются на саморегулирование рынком. Антимонопольное законодательство и антимонопольное регулирование распространены повсеместно за рубежом; для профилактики недобросовестной конкуренции активно используется деловая этика.

Трансформация экономики в России высветила и новый ракурс темы. Что важнее: собственность или конкуренция? Этот вопрос — не из легких. С одной стороны, приватизация является безусловной предпосылкой трансформации. Но, как

показал российский опыт приватизации, раздел собственности вынуждает захватывать имущество и активы впрок, боясь не отстать от претендентов и без мысли об эффективном управлении. Да и стратегические партнеры появляются не сразу и выставляют свои условия по допущению к власти и управлению. С другой стороны, эффективный хозяин не должен страшиться конкуренции, ибо при всех ее издержках и тревожностях она обладает высочайшей энергетикой. Конкуренция становится живительным кислородом, а причастные к предпринимательству осуществляют переоценку ценностей.

Пятая тенденция корпоративного управления обязана своим возникновением совершенствованию теории фирмы и концепции транзакционных издержек (ТАИ). Эти теоретические новшества воспринимались и до сих пор воспринимаются коллегами-традиционалистами как “ересь”, и на их вхождение в корпус новейшей экономической мысли ушло более полувека.

XX век — это экономика юридических лиц, фирм, следовательно, частичное забвение постулатов homo oeconomicus — главного действующего агента предшествующей эпохи и персонажа А.Смита, Ж.Сея, маржиналистов. Для юриспруденции не представляет особого труда вычленивать атрибуты юридического лица, например, наличие обособленного имущества (ст. 48 ГК РФ). Экономисты предпочитают пользоваться понятием фирмы, предприятия. В теории фирмы внимание исследователей переключается на иные, по сравнению с юристами, ключевые моменты, а именно: систематическое извлечение прибыли; устойчивое место в общественном разделении труда; поле приложения факторов производства; удовлетворение потребностей в вещах и услугах; взаимодействие с сетью партнеров в лице поставщиков, клиентов, конкурентов, банков, органов государства, СМИ и др. Социологи к этим характеристикам экономико-юридического характера добавляют свои наблюдения и свои конституирующие признаки. Для социологов важно и то, что фирма представляет собой коллектив (организацию), в котором вплетены в тугий узел поведение и мотивация собственников и менеджеров, с одной стороны, и лиц наемного труда в ипостаси и работников и акционеров, с другой.

Известный застой в теории фирмы пытаются изжить неинституционалисты. Ими обоснованы два подхода к генезису хозяйственной организаций [1]. Первый подход (А.Алчян, Г.Демсец) исходит из того, что фирма действует как агент соб-

ственников, делегировавших свое имущество и свою власть доверенным лицам на условиях контракта. Второй подход, идущий от Р.Коуза и его последователей, объясняет появление фирмы необходимостью добиться экономии на транзакционных издержках.

Традиционные издержки порождаются поисками информации, ведением переговоров и заключением контрактов, стандартизацией и сертификацией работ, услуг, товаров, предприятий, защитой прав собственников. Обращено внимание на то, что транзакционные издержки возникают до процесса обмена, в ходе и после него. С конституированием транзакционных издержек группировка издержек фирмы стала полнокровной, охватывающей основные векторы ее существования: 1) постоянные и переменные; 2) полные и удельные; 3) средние и предельные; 4) альтернативные, то есть издержки оценки альтернатив и приобретений в сравнении с потенциально возможными; 5) традиционные.

За годы реформ многое прояснилось по особенностям транзакционных издержек в России. В.Кокарев объясняет общий рост массы транзакционных издержек сохранением зоны действия распределительного механизма нерыночного происхождения, адаптации к рынку в экстремальной конъюнктуре, поисками рыночной ниши [12]. А.Шастишко определяет ТАИ как издержки взаимодействия, наслаивающиеся на издержки трансформации. Получается непривычная совокупность связей и издержек, порожденных и институтами переходного общества, и технологической многоукладностью. Осложняют изучение ТАИ резкие перепады в секторах экономической деятельности с точки зрения состояния конкуренции и ценообразования [13]. С.Малахов уделяет первостепенное внимание взаимосвязи ТАИ и особенностей системы расчетов в российской экономике (бартер, взаимозачеты, денежные суррогаты). Отсюда и разительное несовпадение рыночных цен и цен бартера и приравненных к нему инструментов расчетов [14].

Описанные выше тенденции корпоративного управления происходят на фоне неплатежей. Неплатежи в России — феномен уникальный, многофакторный, застарелый. О неплатежах написано и наговорено неизмеримо больше, чем по любому сюжету за 90-е годы. Для любознательных на выбор составлен перечень выдвигаемых гипотез.

1. Либерализация цен без компенсации потерь по оборотным средствам предприятий.

2. Уродливая структура денежной массы из-за масштабного привлечения суррогатных денег.

3. Частная, неконтролируемая, в обход государственной монополии эмиссия денег банками, предприятиями, регионами через выпуск векселей, других долговых обязательств.

4. Скрытый способ накопления в условиях инвестиционного “голода” и обвала государственных источников финансирования.

5. Эффективный способ уклонения от налогов и перевода капиталов в “теневую” экономику.

6. Идеальная схема для личного обогащения и конвертации в СКВ с последующей “утечкой” за рубеж.

7. Глобальное завышение цен на “свои” товары и услуги в результате грубого нарушения аксиом равновесного ценообразования, эффективного маркетинга и менеджмента.

В России дебатировались два подхода к решению головоломки по неплатежам. Первый исходит из констатации: неплатежи — чрезвычайная ситуация, значит, позволительны и чрезвычайные меры. Оппоненты правительства из научных кругов и среды товаропроизводителей настаивают на кредитной эмиссии (целевой, возвратной), переоценке оборотных средств (по прямому счету или через индексацию). Второй подход отвергает “шоковую” терапию и рекомендует плавную адаптацию интересов должников и кредиторов. Руководители экономических ведомств России категорически отказываются от кредитной эмиссии и индексации оборотных средств даже в усеченном варианте, но готовы на реструктуризацию долгов. Компромисс по неплатежам пока не просматривается.

Обзор тенденций корпоративного управления в России, надеемся, будет способствовать прогрессу как общей экономической теории, так и совершенствованию теории и практики менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В. Рыночное поведение: рациональный и этический аспекты // МЭ и МО. 1997. №12. С. 13.
2. Стиглиц Д. Альтернативные подходы к макроэкономике: методологические проблемы и неокейнсианство // МЭ и МО. 1997. №№ 5, 6. С. 64-72, 64-64.
3. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ // Вопросы экономики. 1998. №4. С. 27-39.
4. Клейнер Г.Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы // Общ. науки и совр. 1997. №3. С. 15-29.
5. Вопросы экономики. 1997. № 9. С. 4-12.
6. Общество и экономика. 1997. № 6. С. 64-79; Рос. экон. журн. 1996. № 5-6 С. 12-24.
7. Вестник Моск. ун-та. Серия Философия. 1997. № 1. С. 31-48.
8. Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4-26.
9. Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 83.
10. Вопросы экономики. 1997. № 6. С. 120-129.
11. Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 88-100.
12. Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61-72.
13. Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65-77.
14. Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 77-87.

М. А. Терентьев

Политико-экономический подход в изучении всемирного хозяйства

В процессе развития товарно-капиталистического производства ранее независимые, связанные большей частью союзными отношениями области с различными интересами, законами, правительствами и таможенными пошлинами оказались сплочёнными в одну нацию, с одним правительством, с одним законодательством, с одним национальным классовым интересом, с одной таможенной границей.

В. И. Ленин считал, что мировой закон развития капитализма проявляется через борьбу двух противоречивых тенденций:¹

1. Историческое предназначение капитализма состоит в универсальном развитии производительных сил, в интернационализации производства и создании соответствующего им мирового рынка.

2. Стремление к национальной экономической замкнутости, государственной обособленности, обострение межгосударственных противоречий.

Возникновение монополий и вывоз капитала привели к формированию мирового капиталистического хозяйства. Его теоретическое осмысление относится к концу XIX в. Дискуссия о всемирном хозяйстве практически ведётся в течение всего XX в., время от времени утихая и снова возгораясь².

Особенно следует выделить 70-80-е годы, когда отчётливо прослеживались относительное един-