

РЕЦЕНЗИИ

В ПОИСКАХ СИСТЕМНОГО ВЗГЛЯДА НА РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ

Рецензия на книгу: Клейнер Г. Б. *Эволюция институциональных систем*. М.: Наука, 2004. 240 с.

А. А. ЯКОВЛЕВ

Государственный университет — Высшая школа экономики

Неоднозначный опыт развития переходных экономик, включая неудачи многих попыток прямой трансплантации или импорта институтов, обусловил повышенное внимание российских и зарубежных исследователей к проблемам формирования институциональной среды. Не столько идеология реформ (шоковая терапия или градуализм?), сколько степень устойчивости институтов, сохранение дееспособных институтов и встраивание их в новую систему общественных отношений выступают отличительной чертой тех весьма непохожих друг на друга стран — от Эстонии до Китая, — которые оказались успешнее других на путях экономической трансформации.¹ В связи со все более широким признанием этого факта очень важным становится анализ преемственности и взаимосвязи институтов в переходной экономике — что и является главным предметом новой книги Г. Б. Клейнера «Эволюция институциональных систем».

Эта работа продолжает цикл исследований Г. Б. Клейнера, посвященных развитию институтов и особое внимание уделяющих роли предприятий в российской переходной экономике. При этом данная книга, на наш взгляд, является этапной для автора, она подводит определенные итоги и предлагает ряд системных концепций, лежащих в основу объяснения процессов институциональной трансформации в России. Формулируя логику своего подхода к исследованию, Г. Б. Клейнер последовательно излагает собственное понимание институтов (глава 1), определяет ключевые типы агентов (глава 2) и наиболее подробно рассматривает понятие, роль и функции предприятия, включая анализ внутрифирменных институтов (глава 3). На этой основе в четвертой главе монографии в комплексе рассматривается процесс формирования и развития институтов, который Г. Б. Клейнер обозначает термином «институтогенез».

¹ Данная мысль на обширном эмпирическом материале аргументируется в книге известного польского экономиста, вице-преьера и министра финансов Польши в 1994–1997 гг. Гжегожа Колодко [Колодко, 2000].

Отмечая достоинства данной работы, следует подчеркнуть проходящее «красной нитью» через всю книгу рассмотрение институтов как эволюционирующей системы — во взаимосвязи с ее внешней средой и с предысторией самой системы. Именно поэтому для развития экономики и общества очень опасна утрата целостности институциональной системы, ситуация «дефицита институтов», когда институциональный вакуум заполняется неэффективными и неоптимальными институтами (с. 47).

С данным подходом тесно связана идея автора о преемственности институтов и их поступательном развитии не через разрушение, а через эксперименты и институциональные инновации. Можно согласиться с Г. Б. Клейнером, когда по итогам проведенного анализа он пишет: «Есть основания полагать, что относительно быстрое и бескровное воцарение в России 1990-х гг. института рынка как основного координатора экономических агентов стало возможным благодаря целому ряду институциональных изменений (в том числе — экспериментальных) на предприятиях в течение предшествующего десятилетия, в 1980-х гг.» (с. 205). В этом контексте совершенно справедливо утверждение автора о насущной потребности в разработке методического аппарата и упорядочении, систематизации результатов эмпирических исследований. Весьма плодотворными также представляются идеи формирования «институционального атласа» России (с. 10).

Для читателя, следящего за исследованиями по проблемам развития предприятий, особый интерес представляет анализ системы взаимных ожиданий, ее влияния на поведение агентов и эффективность институтов — с акцентом на механизмы взаимной ответственности и на доверие между агентами (с. 112–113 и далее). Не менее интересными оказываются размышления автора о передаче внешних информационных сигналов внутри предприятия и о «демпфирующем эффекте»,

который оказывают внутренние организационные структуры на поведение предприятия на рынке (с. 142–143).

В целом данная работа формулирует новые подходы к исследованию институтов и выходит за рамки уже традиционного анализа импорта или трансплантации институтов, предлагая более глубокое понимание процессов трансформации институциональной среды в переходной экономике. В частности, автор подчеркивает: «Становится ясно, что социально-экономические институты не столько *строятся* или *конструируются*, сколько *выращиваются*, подобно тому как выращивается кристалл» (с. 7). Весьма характерно, что к такому пониманию процесса трансформации институтов сегодня приходят представители разных научных школ. Так, по предложению научного руководителя ГУ–ВШЭ Е. Г. Ясина проблема «выращивания институтов» будет в центре внимания участников VI Международной научной конференции, которая проводится ГУ–ВШЭ в апреле 2005 г. (анонс этой конференции публикуется в данном номере «Российского журнала менеджмента»).

В качестве достоинств книги следует отдельно отметить ясность изложения и образность языка автора, что не так часто встречается в современной научной литературе и что, безусловно, способствует более полному восприятию читателем тех идей и подходов, которые стремится донести до него автор.

Вместе с тем, как и всякая яркая творческая работа, книга Г. Б. Клейнера содержит ряд тезисов и утверждений, которые вызывают желание не согласиться и поспорить с автором. В качестве таких дискуссионных моментов можно выделить предлагаемые в книге:

- классификацию социальных агентов и в особенности применение этой классификации к объяснению российских реалий;
- трактовку понятия предприятия и его роли в системе экономических и общественных институтов;

- определение интересов ключевых внутрифирменных агентов для предприятия в переходной экономике.

Ниже мы попытаемся кратко изложить позицию Г. Б. Клейнера по этим вопросам и сформулировать некоторые аргументы в защиту иной точки зрения.

Классификация социальных агентов

Одной из существенных идей автора является разделение всех социальных агентов на два общих типа — человек экономический (*homo economicus*, или HE) и человек институциональный (*homo institutus*, или HI). Различие между ними обусловлено доминированием в их поведении разных целей, связанных или с улучшением материального состояния индивида, или с достижением определенного положения в обществе. Соответственно, по мнению Г. Б. Клейнера, для первого типа характерна ориентация на максимизацию выгоды, понимаемой как приращение лично контролируемых материально-финансовых ценностей. Напротив, второй тип «стремится к занятию более высокой позиции в структуре социальных институтов, повышению своего социального статуса» (с. 66).

Автор отмечает условность данного разделения, а также наличие промежуточных или комбинированных вариантов (с. 71). Однако в дальнейшем анализе рассматриваются только эти два крайних, «полярных» случая. Данное разделение для автора играет важную роль в объяснении особенностей формирования предприятий разных типов (американская фирма, японская фирма, предприятие в командной и переходной экономиках), а также в общем анализе эволюции институтов в России, направления и характер которой, по мысли Г. Б. Клейнера, предопределялись доминированием HI-агентов.

На наш взгляд, данное разграничение весьма интересно для анализа мотивации экономических агентов, однако его вряд ли следует абсолютизировать. Представ-

ляется, что в действительности поведение большинства агентов сочетает в себе «экономические» и «статусные» цели. При этом существенное влияние на баланс между ними оказывает внешняя среда. В частности, невозможность в советском обществе прямой и легальной реализации «экономических» целей приводила к искусственному смещению активности агентов в сторону «статусной» ориентации — с обязательным прохождением различных ступенек в общественной иерархии, связанных с членством в ВЛКСМ и КПСС, наличием диплома о высшем образовании и т. д. По сути, устойчивое материальное благосостояние могло быть обеспечено только при достижении определенного социального статуса.

Напротив, в 1990-е гг. произошло искусственное смещение в сторону «экономических» целей. В числе причин этого — распад старых институтов и «атомизация» общественных отношений (о чем писал сам Г. Б. Клейнер еще в середине прошедшего десятилетия [Клейнер, 1996]). Другой существенной причиной этой тенденции, на наш взгляд, стало резкое сокращение горизонта планирования на макроэкономическом уровне. В течение 1990-х гг., по сути, ни одна правительственная программа не охватывала период, превышающий 1,5 года (достаточно вспомнить известную программу «500 дней», которая была одной из наиболее долгосрочных программ того периода). За пределами этих 1,5 лет для основной массы экономических агентов возникала зона глобальной неопределенности — притом что практическая отдача от большинства инвестиционных решений в производственном секторе могла наступить только на временном интервале не менее 3–5 лет. И именно эта чрезвычайная нестабильность внешней среды, обуславливавшая гигантское дисконтирование доходов будущих периодов, порождала печально известные стратегии массового вывода активов — как со стороны старых «красных» директоров, так и со стороны новых

частных акционеров. В свою очередь, относительная стабилизация внешней среды после кризиса 1998 г., а также удлинение горизонта интересов правительства (впервые проявившееся в начале 2000 г. в разработке Стратегии социально-экономического развития на период до 2010 г., позднее получившей название «Программы Грефа») вновь изменили мотивацию экономических агентов — в лучшую сторону с точки зрения общества.

Таким образом, на наш взгляд, правильнее говорить не о доминировании агентов определенного типа в том или ином обществе, а о преобладании «экономических» или «статусных» целей, баланс между которыми может меняться во времени. При этом значимым фактором здесь выступает горизонт интересов экономических агентов — чем он длиннее, тем большим будет стремление агентов к достижению определенных статусных позиций в обществе.

Понятие предприятия и его роль в институциональной системе

Предприятие как институт является одним из центральных объектов анализа в книге. Именно предприятие, по мнению Г. Б. Клейнера, выступает в качестве основной клетки экономического организма, которая, будучи носителем «институциональной памяти», пропускает через себя разнообразные внешние импульсы и порождает новые экономические и общественные институты. Развивая эту мысль в последней главе книги и подчеркивая особую роль предприятия как генератора, инкубатора и интегратора институтов, автор даже проводит прямые аналогии между предприятием и государством: «Полноценное, целостное и устойчиво работающее предприятие представляет собой в определенном смысле микромодель государства в целом, и подавляющее большинство общественно значимых норм допускает проекцию на внутрифирменное или межфирменное пространство» (с. 207).

Характеризуя понятие предприятия, Г. Б. Клейнер проводит разграничение между *проектным* и *объектным* подходом к организации экономической деятельности (с. 89–90 и далее). По мнению автора, в первом случае задача создания и выпуска на рынок некоего нового продукта решается на основе исключительно рыночных методов — путем размещения на уже существующих предприятиях заказов на изготовление компонентов конечного продукта, выполнение работ и оказание услуг. Особенностью проектного подхода является наличие четкой цели проекта, а также ограниченность сроков его реализации (с. 90). Напротив, для экономических объектов (организаций) «однозначная цель как таковая обычно не фиксируется, зато определяются функции: осуществлять поставку товаров, выполнять функции посредника между инвесторами и эмитентами ценных бумаг и т. п. Срок функционирования объекта априорно обычно не ограничивается» (там же). При этом, в отличие от преимущественно рыночных механизмов выполнения проектов, организация работ на предприятии осуществляется, как правило, на основе административных методов.

Суммируя эти рассуждения, Г. Б. Клейнер пишет: «Сравнение проектного и объектного способов производства позволяет вычленивать базисное содержание понятия предприятия. Оно состоит в том, что предприятие задумывается и функционирует как непрерывно и неограниченно существующий автономный субъект экономики, в то время как проект задумывается и реализуется как ограниченная (а иногда и прерывистая) во времени последовательность действий, имеющая явную финальную стадию, на которой и реализуется обычно цель проекта» (с. 92). В итоге Г. Б. Клейнер определяет предприятие (фирму) следующим образом: «Это организация, в которой на систематической основе органически соединяются три вида процессов: производства продукции; реализации продукции; воспро-

изводства израсходованных ресурсов» (с. 93). Далее, на с. 98–99, автор дает еще одно, более развернутое определение. Однако оно, на наш взгляд, не изменяет принципиального подхода.

Фактически Г. Б. Клейнер понимает предприятие как *производственную организацию*. Тем самым из сферы анализа выпадают организации иных видов деятельности — будь то торговля, финансы, образование или другие услуги. Рассматривая основные функции предприятия, автор вводит еще одно существенное ограничение, утверждая, что объектом исследования в данном случае выступит лишь действующее, а не создаваемое или проектируемое предприятие (с. 100). В связи с этим, на наш взгляд, из сферы анализа *исключаются возникающие новые предприятия* — с концентрацией внимания на крупных производственных организациях. Так, выделяемый автором сложный набор социально-экономических сил, влияющих на принятие решений в рамках предприятия (директор, другие топ-менеджеры, остальные работники, мажоритарные акционеры, миноритарные акционеры — см. с. 144 и в целом параграфы 3.5 и 3.6), фактически характерен для корпораций. Новые же частные фирмы у нас обычно относятся к категории малых и средних предприятий с иной, менее сложной структурой собственности и управления. Применительно к исследованию российской экономики такое ограничение представляется нам весьма спорным — с учетом тех значимых различий, которые наблюдались в поведении старых (государственных и приватизированных) и новых частных предприятий в 1990-е гг.²

Однако еще больше вопросов возникает в связи с тем, что автор избегает употребления такого понятия, как *бизнес*. Между тем, на наш взгляд, в рыночной экономике любое предприятие или ком-

мерческая организация прежде всего есть *одна из форм организации бизнеса* (в плановой системе складываются принципиально иные отношения, и ниже мы вернемся к этому аспекту проблемы). Хозяйственные организации, возникающие в результате развития конкретного бизнеса (особенно когда речь идет о крупных организациях), безусловно, обладают определенными собственными интересами и могут сами оказывать обратное влияние на жизнедеятельность бизнеса. Но это не исключает соотнесения предприятия и бизнеса как *формы и содержания*.

Расхождение между понятиями бизнеса и предприятия становится все более явным по мере развития процессов глобализации, которые выражаются в практике массовых слияний и поглощений и одновременно — в распространении сетевых форм взаимодействия. В результате от бизнеса, традиционно организуемого в рамках одного предприятия, мы стремительно переходим к гигантским конгломератам и бизнес-группам³, а также к новым, распределенным во времени и в пространстве, формам организации бизнеса, состоящего из десятков и сотен юридически совершенно независимых «частичных» предприятий.⁴

Интересы внутрифирменных агентов на предприятии в переходной экономике

Как мы уже отмечали выше, детальный анализ внутрифирменных взаимоотношений и мотиваций отдельных субъек-

³ Детальный анализ этих процессов в России дан в работах Я. Паппэ [Паппэ, 2000; 2002а; 2002б], а также в меморандуме Всемирного банка об экономическом развитии РФ «От экономики переходного периода к экономике развития» (см. <http://www.worldbank.org.ru>).

⁴ Анализу последствий такой трансформации посвящен цикл интересных работ Института исследований развития при университете Эссекса (см., напр.: [Kaplinsky, 2000] и другие работы сотрудников IDS).

² См., напр.: [Долгопятова, 1995; Сапсай, 1998] и другие работы.

тов этих отношений является одним из наиболее интересных разделов книги. По нашему мнению, правильное понимание мотивов и стимулов, которыми руководствуются экономические агенты, выступают в качестве центрального элемента в выработке адекватной политики как для страны, так и для предприятия.

Анализируя роль и значение разных групп «заинтересованных лиц», Г. Б. Клейнер выделяет в качестве самостоятельных влиятельных агентов генерального директора, членов администрации, работников и внешних акционеров (с. 146–147). При этом наиболее влиятельными агентами, по мнению Г. Б. Клейнера, были и остаются генеральные директора (см. табл. 3.5 на с. 155). Влияние работников оценивается как слабое, функциональный менеджмент, как правило, ориентируется на позицию директора. Наконец, влияние внешних акционеров ограничено возможностями принятия решений в рамках общего собрания акционеров и совета директоров.

Характеризуя текущее состояние взаимоотношений «предприятие — генеральный директор», автор использует категории «конкуренция», «сотрудничество» и «коэволюция» (с. 148). До начала 2000-х гг. директора преимущественно ориентировались на краткосрочное личное обогащение, что приводило к столкновению их интересов с интересами предприятия в рамках «конкурентного» типа взаимодействия. В последние годы, как отмечает сам Г. Б. Клейнер, «чаша весов стала склоняться в сторону „сотрудничества“» (с. 149), однако этому важному сдвигу в поведении директоров не дается никаких объяснений. Одновременно доминирующим мотивом поведения внешних акционеров (инвесторов), по мнению автора, остается стремление к сокращению масштабов предприятия, так как «наибольшую пользу акции могут принести в момент ликвидации предприятия» (с. 152). В итоге Г. Б. Клейнер делает пессимистический вывод: «Такая ситуация представляется опасной для развития промышлен-

ности: в случае, если произойдет объединение интересов директора и инвесторов, эти интересы с весьма большой вероятностью будут направлены против интересов предприятия как неограниченно продолжающего свою деятельность хозяйствующего субъекта» (там же).

Подобная характеристика мотиваций основных внутрифирменных агентов, изложенная в работе Г. Б. Клейнера гораздо более подробно и аргументированно, представляется в целом справедливой — но лишь для периода 1990-х гг. Необходимо подчеркнуть, что ситуация уже *существенно изменилась*. Для объяснения причин произошедших сдвигов (они косвенно отмечается самим автором, когда речь идет о позитивных изменениях в мотивации директоров), на наш взгляд, необходимо обратиться к рассмотрению базовых моделей фирмы, на которые опирается Г. Б. Клейнер в своей работе. Так, он неоднократно апеллирует к предложенной А. Н. Олейником классификации фирм (предприятий) по четырем типам — американская фирма (А), японская фирма (Я), предприятие в командной экономике (К) и предприятие в переходной экономике (П) [Олейник, 2000]. Эта классификация имеет свои аналитические достоинства, однако ни А. Н. Олейник, ни Г. Б. Клейнер, по нашему мнению, не учитывают того, что состояние П-фирмы является *нестабильным*.

Эта нестабильность предопределяется «распыленной» структурой собственности в условиях неликвидного и неэффективного фондового рынка, которые приводят к отсутствию собственника, способного реально контролировать предприятие и нести ответственность за его развитие.⁵ Однако наряду с оппортунистическим поведением менеджеров и доминирующих собственников, приводящим к систематическому выводу активов и к разрушению

⁵ Мотивация собственников и менеджеров в этих условиях была рассмотрена в работе [Долгопятова, 2001].

предприятия, борьба за контроль над финансовыми потоками стимулирует *процессы концентрации собственности*. В результате П-фирма оказывается либо обреченной на гибель (в процессе вывода активов), либо получает контролирующего собственника, интересы которого существенно отличаются от интересов «рядового» мажоритарного акционера. В частности, такой контролирующий собственник получает возможность смещения в любой момент и на совершенно законных основаниях не устраивающих его менеджеров предприятия — при недоступности такой возможности для всех остальных акционеров. Тем самым для одного агента обеспечиваются гарантии долгосрочного контроля над финансовыми потоками и существенно повышается ценность доходов будущих периодов, что ограничивает стимулы к текущему выводу им самим ликвидных активов с предприятия и создает стимулы к пресечению подобной практики со стороны остальных внутрифирменных агентов (будь то менеджеры или другие акционеры). Эти мотивационные сдвиги, по нашему мнению, выступают предпосылками реформы предприятий, о необходимости которой говорит Г. Б. Клейнер (см. с. 174–175).

Как показывают последние исследования⁶, процессы консолидации собственности и контроля, начавшиеся еще в 1990-е гг., на многих предприятиях уже завершились. Это дает основания полагать, что наибольшее влияние на предприятиях сегодня имеют уже не директора, а доминирующие акционеры. Частным случаем этой ситуации является вариант, когда директор обладает контрольным пакетом. Вообще, в методическом плане в будущих исследованиях мотивации внутрифирменных агентов, на наш взгляд, необходим не только статический, но и динамический подход — с выделением вну-

тренних и внешних факторов, влияющих на *изменения в поведении* собственников, менеджеров, работников предприятия. Целесообразно также анализировать мотивацию и поведение одних и тех же агентов в разных условиях (например, разграничивая случаи директора-контролирующего собственника, директора, не подконтрольного внешнему собственнику, и директора, нанятого внешним собственником и контролируемого им).

Завершая данную рецензию, можно сказать, что Г. Б. Клейнер предлагает системный взгляд на развитие и эволюцию институтов, но этот взгляд формулируется с определенного ракурса, а именно: с позиций предприятия как производственной организации, которая рассматривается как центральное звено в системе институтов переходной экономики. Этот подход представляется нам плодотворным, но хотелось бы, чтобы в своих будущих работах автор по возможности дополнил его по двум направлениям.

Во-первых, это рассмотрение роли других институтов, и прежде всего, государства. На наш взгляд, в рамках предложенной Г. Б. Клейнером концепции «институтогенеза» предприятия скорее могут реагировать на внешние импульсы. Социально-экономический кризис как один из таких импульсов действительно приводит к разрушению старых и появлению новых институтов. Но не предприятия, а государство инициирует их появление. Предприятия же могут трансформировать эти институты, приспособить их к своим потребностям и возможностям. В результате возникает сложный итерационный процесс, который для предприятий запускается *извне*. В связи с этим важен анализ мотивации, стимулов и поведения различных агентов, противостоящих предприятиям на стороне государства.

Во-вторых, представляется важным более детальный анализ трансформации самого института предприятия. Представляется, что мы все дальше уходим от советского предприятия, которое действительно

⁶ См., например, результаты опроса руководителей 300 акционерных обществ в работе [Яковлев, 2003].

было особым самостоятельным субъектом, являлось микромоделью плановой экономики и объективно выполняло существенно более широкий набор экономических и социальных функций, чем обычная фирма. Вопрос в том, куда мы движемся. На первый взгляд, с учетом все большего распространения сетевых структур взаимодействия в бизнесе, можно предположить, что происходит отказ от предприятия как отдельной организации. Однако в действительности «экономика знаний», представляющая собой базу для постиндустриального общества, нуждается в определенных адекватных организационных формах так же, как раньше нуждалось в них массовое промышленное производ-

ство, выступавшее основой для индустриального общества. И в этом контексте, наверное, правильнее говорить о том, что мы движемся к неким *другим предприятиям* — предприятиям, которые, пройдя через череду преобразований и реорганизаций, существенно уменьшатся в своих размерах и приобретут новые качества, которые позволят им успешно конкурировать за счет создания условий для творческой самореализации их работников. Анализ таких предприятий — как эмпирический, так и теоретический — представляется еще одним важным направлением в рамках той исследовательской программы, которую Г. Б. Клейнер предлагает в своей последней книге.

ЛИТЕРАТУРА

- Долгопятова Т. Г. 1995. *Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение*. М.: Дело.
- Долгопятова Т. Г. 2001. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования). *Вопросы экономики* (5): 46–60.
- Клейнер Г. Б. 1996. Современная экономика России как «экономика физических лиц». *Вопросы экономики* (4): 81–95.
- Колодко Г. 2000. *От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований*. М.: Эксперт.
- Олейник А. Н. 2000. *Институциональная экономика*. М.: ИНФРА-М.
- Паппэ Я. Ш. 2000. «Олигархи»: *Экономическая хроника 1992–2000*. М.: ГУ-ВШЭ.
- Паппэ Я. Ш. 2002а. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития. *Проблемы прогнозирования* (1): 29–46.
- Паппэ Я. Ш. 2002б. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты модели его организации. *Проблемы прогнозирования* (2): 83–97.
- Сапсай Б. П. (ред.) 1998. *Частный бизнес: становление и развитие в регионах России*. М.: МАЦ; ИСАРП.
- Яковлев А. А. (ред.). 2003. *Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе*. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 148. М.: МОНФ; АНО «Проекты для будущего: научные и образовательные технологии».
- Kaplinsky R. 2000. *Spreading the Gains from Globalization: What Can be Learned from Value Chain Analysis?* IDS Working Paper No. 110.

Статья поступила в редакцию
15 ноября 2004 г.