

Актуальные проблемы экономической теории

Институциональный анализ корпоративной формы предприятия*

© Д.С.Львов, В.Г.Гребенников, Б.А.Ерзнкян, 2000

В статье анализируются природа и причины возникновения корпораций на Западе и в России, с институциональных позиций сравниваются различные способы, с помощью которых реализуется данная форма организации предпринимательства. Результаты показывают, что почти во всех странах зарождение и становление акционерных обществ сопровождалось мифом о повышении эффективности производства и появлении рачительного собственника. На самом деле их возникновение было продиктовано в первую очередь необходимостью привлечения инвестиций, для чего и был придуман такой финансовый инструмент, как акция. Кроме того, в работе приводятся классификации корпоративных моделей по ряду признаков (в частности, с точки зрения их участия или неучастия в иерархии и группе). Особый акцент делается на российской управленческой специфике – действиях корпоративного руководства в собственных интересах.

Введение

Корпорация на сегодняшний день является доминирующей формой бизнеса, причем она уже не уместается в рамках отдельных государств. Мир свободной конкуренции и торговли во все большей мере замещается миром транснациональных корпораций (ТНК), поделивших между собой более трети рынка труда, половины рынка капитала,

двух третей общего объема продаж наукоемкой продукции и основную массу финансового капитала. Поскольку ТНК представляют преимущественно страны «золотого миллиарда», последние получают возможность аккумулировать у себя через соответствующие финансовые механизмы и институты подавляющую часть добавленной стоимости, создаваемой в остальных регионах земного шара (Львов, 2000, с. 17).

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 99-02-00294).

Российские корпорации занимают как бы промежуточное положение: с одной стороны, на некоторых рынках (рынок вооружений) пытаются действовать подобно западным ТНК, с другой – впадают в жалкое существование. Причин последнего (как объективных, так и субъективных) много, однако можно утверждать, что в своей массе они имеют институциональное объяснение.

Принято считать, что корпорация возникла с целью повышения эффективности производства. Однако это миф – достаточно распространенный и имеющий мало общего с действительностью (как западной, так и российской). Правда же заключается в том, что появление данной формы организации бизнеса было обусловлено потребностью в привлечении дополнительного капитала, прежде всего денежного, для чего был придуман специфический финансовый инструмент – акция. Так было на Западе, так было (разумеется, с поправкой на множество конкретных нюансов и реалий) в других странах, включая Россию. Это не значит, что названный мотив был единственным, исключал наличие других. Просто он чаще всего использовался инициаторами для прикрытия собственных целей, как правило отличных от декларируемых. Подобная практика в России привела экономику в институциональную трясину.

Интересная ситуация сложилась у нас и с взаимоотношениями собственности и управления (контроля). Еще в 30-е годы XX в. констатация факта отделения собственности от контроля (Berle, Means, 1932) явилась отправным пунктом для зарождения и бурного развития в американской экономической литературе теории управленческой кор-

порации. В соответствии с ней последняя управляется менеджерами не в интересах собственников (как того требовала традиция и согласная с нею неоклассическая экономическая теория), а в своих собственных. Эта инновация передается понятием *дискреционного управления*. Однако осуществленная в России крупномасштабная номенклатурная приватизация привела в подавляющем числе случаев к *соединению* собственности и контроля. Отсюда обилие *закрытых акционерных обществ*, находящихся во власти небольшой кучки держателей всех или почти всех акций предприятия. В случае *открытых акционерных обществ* контрольные пакеты, за редким исключением, также принадлежат самим управленцам – бывшим директорам предприятий.

Надо сказать, что рядовые акционеры – будь то на Западе или у нас – отделены от корпоративного управления и контроля. Для осознания данного факта нам понадобилось неполных 10 лет. Столько же лет потребовалось для понимания того, что акционер является собственником не корпорации, а акции и что *акционер-собственник* – это всего лишь продукт мифотворчества (причем не нашего доморощенного, а импортного, охотно подхваченного российскими последователями). Но возникает вопрос: почему западные специалисты, знавшие о названной проблеме, по крайней мере, семь десятилетий, только в последнее время стали говорить о ней вслух? Один из возможных ответов заключается, видимо, в учащении враждебных захватов в рассматриваемом секторе экономики и в усилении в связи с этим внимания к «внутреннему миру» управления в нем.

В странах с отличной от США институциональной средой миф об эффективном акционере-собственнике модифицировался в соответствии с целями и задачами, стоявшими перед вовлеченными в корпоративный процесс участниками. Справедливости ради следует сказать, что он нередко принимал очертания, близкие к действительности. Так, если в США формальные участники корпоративного управления представлены лишь акционерами, то в ФРГ к ним добавляются работники, а в Японии их круг расширяется за счет соучастников бизнеса, т.е. усиливается общественный характер деятельности корпорации. А это значит, что последнюю надо рассматривать не просто в виде пучка частных контрактов, а как социальный институт (имея в виду именно социальный, а не просто публичный характер ее организации).

Институциональный анализ предполагает идентификацию факторов, определяющих рамочные условия существования акционерного предприятия. Поскольку они пронизывают корпорацию насквозь, то одним лишь представлением ее как «черного ящика» (производственной функции) адекватного описания достичь не удастся. Следует выявить специфику правил игры и мотивов поведения задействованных в той или иной степени в корпоративном управлении игроков.

Природа корпорации и причины ее возникновения

Абстрагируясь от строго юридических определений, будем считать корпорацию синонимом акционерного общества, компа-

нии. При этом корпоративные формы будем различать в случае необходимости не только по организационно-правовому статусу (формальный институт), но и по традиционному восприятию их места и роли (конвенция – неформальный институт).

Преобразование фирмы в корпорацию (процедура инкорпорации) придает ей новые черты. Каковы они или, что одно и то же, какова природа акционерного общества? То, что оно является юридическим лицом, а акционеры несут ограниченную ответственность, широко известно, но достаточно ли этого для понимания природы данной формы предприятия? Каковы мотивы инициаторов образования корпорации, что лежит в основе ее возникновения? Можно ли, обращаясь к истории, дать рассматриваемому явлению рациональное объяснение?

Ответ на последний вопрос утвердительный: да, можно. Чтобы в этом убедиться, обратимся к фону, на котором происходило возникновение корпораций на Западе. Его характерная особенность – *рациональность*, охватывающая предприятие, бухгалтерию, технику, право, образ мышления и жизни, хозяйственную этику.

К важнейшим предпосылкам образования капитализма XIX в., в недрах которого зародилась корпоративная форма предприятий, можно отнести:

обоснованный расчет капитала в качестве нормы для всех крупных промышленных предприятий, работающих на удовлетворение повседневных потребностей;

присвоение автономными частными промышленными предприятиями собственности на вещные средства производства (земля, приборы, машины, орудия и т.п.);

рынок, избавившийся от иррациональных моментов обмена;

строго рассчитанную технику производства и обмена, причем в области не только издержек собственно производства, но и обращения благ;

твердо установленное право;

наличие людей, которые не только имеют право свободно продавать на рынке свою рабочую силу, но и экономически вынуждены к этому;

коммерческую организацию хозяйства, под которой понимается широкое применение ценных бумаг для установления прав участия в предприятиях и прав на имущество, – словом, возможность исключительной ориентировки при покрытии потребностей на рыночный спрос и доходность предприятия (Гребенников, 1999, с. 207–209).

Упомянутая рациональность прочно вошла в классическую, а затем и в неоклассическую теории, в которых центральное место отведено рационально мыслящему и действующему «человеку экономическому». Это творение оказалось находкой для западной экономической науки, многие направления которой немислимы без него: достаточно лишь упомянуть теории потребления и фирмы. Но то, что в XIX в. было вполне приемлемым, перестает быть таковым в конце XX в., не говоря уж о XXI в.

Эволюцию концепции рациональности мы рассмотрим ниже, а пока вернемся к анализу природы корпорации. Институциональная точка зрения на нее отличается от неоклассической тем, что акцент в ее трактовке смещается от производственной функции к пучку контрактов. С корпоративной формой предприятия появляется

особая группа участников контрактных отношений – акционеры. Такое смещение акцента имеет далеко идущие последствия. Если в классической капиталистической фирме основная коллизия разворачивается между трудом (наемными работниками) и капиталом (владельцами капитала/фирмы), то в корпорации на первый план выходит противоречие между менеджментом (менеджерами – специфическим слоем наемных работников) и капиталом (акционерами – поставщиками капитала для фирмы).

Определимся сначала с акционерами. Зададимся вопросом: кто они такие? До сих пор многие в соответствии с *традиционным взглядом* трактуют их как собственников. Делается это, невзирая на то, что юридически за акционерами не закреплены права собственности в полном объеме. *Альтернативная точка зрения* исходит из того, что они являются по существу всего лишь инвесторами, правда, весьма специфическими. Такой подход постепенно становится господствующим.

Ряд работ отечественных (например, Зотов, Пресняков, 1995) и зарубежных (Drucker, 1993; Kay, Silbertson, 1995) ученых посвящен прояснению места и роли акционеров в корпорации. Вот что пишет известный специалист в области управления П. Друкер: «Наиболее важный вопрос, поднятый с развитием пенсионных фондов (и других институциональных инвесторов) как главных поставщиков капитала и собственников крупных предприятий, заключается в роли и функции, которую они выполняют в экономике. Их развитие делает устаревшими все традиционные способы управления и контроля над крупными предприятиями. Это заставляет нас переосмыс-

лить и переопределить корпоративное управление» (Drucker, 1993, p. 79). Далее П. Друкер заявляет, что в современных условиях надо вести разговор не о собственниках, как это делали А. Берле и Г. Минз, а об инвесторах.

Возникновение корпоративной формы предприятия может быть представлено следующим образом. Собственники компании, желая привлечь дополнительный капитал, придумали оригинальное решение, идея которого заключалась в замене собственности на инвестицию. Для этого был изобретен новый финансовый инструмент – акция, своего рода членский билет в клуб. Ее обладатели – члены клуба, который назовем корпорацией (акционерным обществом). Но при чем здесь деловое предприятие? А при том, что, учредив его, можно получать ренту (дивиденды) и спокойно предаваться клубным развлечениям. Благо клуб анонимный (кстати, по-французски акционерное общество так и называется – *Société anonyme*). Для придания большего веса членам клуба перенесем название «корпорация» на само производственно-хозяйственное предприятие. Полученному образованию (телу-корпусу) придадим лицо, лучше юридическое. В результате получится корпорация, что и требовалось доказать.

За внешне шуточной формой предыдущего абзаца скрываются довольно серьезные явления, затрагивающие судьбы и интересы миллионов людей. С одной стороны, все очень просто: есть акция и акционер – ее собственник, подтверждением существования акции служит сертификат. Но с другой стороны, имеется корпорация с собственными интересами. Принцип мето-

дологического индивидуализма в случае с ней дает осечку. Как же получилось, что миллионы людей – уже в нашей стране, в наше время – поддались благостному мифу о мгновенном превращении в собственников, вылившемся в итоге в превращение почище кафкианского?

Вопрос может показаться риторическим. Но он требует серьезного ответа хотя бы для того, чтобы избежать повторения подобной ситуации в будущем. Отметим также, что многие неудачи российских реформ были вызваны недостатком теоретических представлений о природе корпоративной формы предприятия со стороны экономистов вообще и младореформаторов в частности.

Обратимся теперь к возможным моделям описания корпоративного поведения. Наиболее популярной для представления взаимоотношений акционеров и менеджеров является модель «принципал-агент». В соответствии с ней акционеры трактуются в качестве собственников корпорации (англо-американская традиция), несмотря на то что юридически они являются лишь собственниками своих акций, а не ее имущества. Однако в методологическом плане данная модель игнорирует, быть может, наиболее существенную характеристику корпорации – то, что она сама является самостоятельным игроком, принципиально не сводимым к остальным игрокам – участникам контрактных отношений. В качестве претендующей на адекватное описание реальности можно указать на органическую модель корпоративного поведения.

Дальнейший шаг от контрактной природы корпорации к институциональной можно сделать посредством расширения

круга участников этих отношений, и прежде всего управления. Сфокусируем внимание на тех из них, кто обладает реальной властью в управлении и нередко в контроле над деятельностью корпорации, – менеджерах.

Специфика корпоративного управления

Понятие *корпоративное управление* (*corporate governance*) является центральным для уяснения смысла акционерного предприятия. Казалось бы, оно должно было возникнуть с появлением данной организационной формы, но в действительности было иначе – названному понятию от силы лет 20–30. Конечно, и раньше в акционерных обществах имели место управление (*management*) и проблемы, связанные с ним. Но во-первых, по своей сложности эти проблемы были не чета нынешним, а во-вторых, – и это особенно важно – смысловая нагрузка управления была совершенно иной. Указанное различие хорошо передается средствами английского языка. Замена *management* на *governance* представляется знаковой: это не просто игра слов, а отражение реальных сдвигов в корпоративном управлении и не менее реальной эволюции наших взглядов на его природу.

Можно без преувеличения сказать, что до появления термина *corporate governance* проблемы корпоративного управления представляли эзотерическую ветвь коммерческого права. Сегодня они находятся в центре внимания экономистов и политиков как в странах англосаксонской традиции, так и на большей части Европы, а также в Японии и государствах Тихоокеанского ре-

гиона. В России данным проблемам также постепенно начинают уделять внимание.

В рассматриваемой сфере важное место занимает *теория управленческой корпорации*, в которой интересы менеджеров доминируют над интересами акционеров. Необходимость введения понятия *управленческая корпорация* возникла в 30-е годы нашего столетия, когда отделение управления от собственности стало в США свершившимся фактом. Представление о теории управленческой корпорации можно составить по работам У. Баумоля, Р. Мэрриса и О. Уильямсона (см. Ерзнкян, 1999, с. 134–138).

У. Баумоль занимался разработкой модели большой олигополистической фирмы, максимизирующей объем продаж. Основная идея: крупное корпоративное предприятие в олигополистических отраслях более озабочено продажами, чем прибылью. Частично это объясняется тем, что выручку от продаж можно измерить объективно, в то время как измерение прибыли зависит во многом от принятых способов расчетов. В модели имеются три ограничения. Во-первых, предполагается, что с точки зрения управленческой полезности нет выбора между прибылью и продажами. Во-вторых, переложение части прибылей в расходы, связанные с ростом продаж, может не противоречить максимизации остаточных прибылей. В-третьих, фирма может максимизировать только текущее значение объема продаж при условии более медленных темпов роста.

Р. Мэррис дал описание экономического поведения предприятия, максимизирующего управленческую полезность. В составе целевой функции определяются две «инструментальные переменные»: темпы рос-

та реальных активов и «норма оценки» движения акционерных курсов, гарантирующая корпорацию от угрозы захвата. Находится точка, в которой предельная норма замещения между ростом и безопасностью равняется предельным издержкам оценки в виде дополнительного роста. Результат показывает, что в отличие от традиционных теоретических предположений управленческая фирма будет заниматься не максимизацией стоимости акции, а увеличением роста вплоть до достижения оптимального уровня управленческой полезности.

О. Уильямсон разработал модель, в которой отделение собственности от контроля таково, что менеджеры получают определенную степень свободы действий над распределением корпоративного дохода. Эта свобода позволяет максимизировать функцию управленческой полезности с учетом минимальных ограничений на прибыль. Вывод: менеджеры имеют значительную свободу действий над определенными классами расходов и вследствие этого могут воздействовать на свое благосостояние через жалование и через экспансию фирмы в нужных им направлениях. Ограниченностью модели является то, что она не связывает непосредственно дискреционных расходов с более важными задачами безопасности и роста и к тому же не учитывает финансовых решений фирмы.

С понятием управленческой корпорации тесно связано понятие дискреционного поведения менеджеров, т.е. поведения менеджеров в собственных интересах в ущерб акционерам. Оба понятия имеют непосредственное отношение к современной России (Львов, Гребенников, Ерзнкян, 1998; Ерзнкян, 1999). Отечественные пред-

приятия были, в сущности, при всем своем своеобразии управленческими и при социализме; таковыми они остались и после приватизации. Специфика российского управленческого (как государственного, так и частного/акционерного) предприятия проявляется в следующем:

почти полном отсутствии контроля над менеджментом со стороны акционеров и государства;

тесных взаимосвязях между менеджерами и их прежними покровителями-чиновниками;

высокой степени коррупции и участия в погоне за рентой наряду с государственными чиновниками также политической элиты и представителей организованной преступности.

Масштабная приватизация привела к появлению в стране значительного корпоративного сектора. Есть основания утверждать, что в нем доминируют управленческие корпорации, правда, весьма своеобразные с традиционной (американской) точки зрения. Рассмотрим различия.

1) *Отделение собственности от контроля.* В России рядовые собственники (как работающие, так и не работающие в данной структуре акционеры) не контролируют менеджмента. Остальными собственниками являются, как правило, сами менеджеры. Какая их ипостась – наемный работник или хозяин-предприниматель – возьмет верх? Быстрое, «халявное» приобретение собственности вряд ли сможет сразу же переродить человека, поэтому типичным для сегодняшней России стал скорее менеджер, чем акционер, скорее временщик, думающий о собственной выгоде, чем хозяин, заботящийся об интересах пред-

приятия. Конечно, в долгосрочном плане такое поведение может ухудшить его позиции как собственника, но реальность такова, что о долгосрочных перспективах своей фирмы мало кто задумывается. Большинство, не веря в будущее, живет и действует по принципу «после меня хоть потоп».

2) *Контроль над корпорацией.* В США имеет место достаточно жесткий контроль над управленческой корпорацией со стороны государства, прежде всего налоговых органов, что оказывает дисциплинирующее воздействие на менеджеров. И в этом есть свой резон: государство гарантирует частную, коллективную и общественную собственность, стоит на страже интересов отечественного бизнеса, последний в свою очередь финансирует государство для выполнения этих и других функций. В отличие от такой практики российские корпорации всячески стараются уйти от контроля государства, и это им в значительной степени удается.

3) *Дискреционное управление.* В американских корпорациях оно осуществляется в интересах менеджеров (в ущерб интересам акционеров); в немецких, если и имеет место, – в интересах опять-таки менеджеров (в ущерб акционерам и работникам); в российских – в интересах менеджеров и связанных с ними специфических групп участников бизнеса: государственной бюрократии, политической элиты, криминальных авторитетов (в ущерб акционерам, работникам и непосредственно государству, поскольку сокрытие доходов лишает последнее немалой части налоговых поступлений).

4) *Основная проблема для менеджеров управленческой корпорации в США заклю-*

чается в сокрытии своих дискреционных доходов от акционеров, в России же – от государственных органов (акционеры практически не имеют влияния на менеджмент).

Интересный взгляд на *дискреционное поведение* директоров предприятий и министровских чиновников, в частности при социализме, представлен (Shleifer, Vishny, 1992). Согласно данной работе: во-первых, увеличение цены товара может уменьшить его выпуск; во-вторых, рыночный социализм обречен на неудачу даже при отсутствии вычислительных трудностей; в-третьих, либерализация цен будет успешной только в случае удержания фирмами своих прибылей.

Менеджеры и бюрократы при социализме извлекают ренту из сознательного ограничения цены продукции. Официально установленная цена P меньше равновесной P' . Если обозначить обратную кривую спроса отрасли через $D(Q)$, то ее целевая функция будет равна $D(Q) \cdot Q - P \cdot Q$. Вторая часть функции, представленная на рис. 1 большим прямоугольником, не подвластна менеджерам, зато из первой можно извлекать прибыль тем большую, чем больше занижена цена.

Описанную ситуацию можно охарактеризовать как ценовую институциональную ловушку (P-ловушку). Данным термином мы пользуемся вслед за В.М. Полтеровичем для объяснения «запирающих (block-in) эффектов». В широком смысле такие эффекты имеют место в ситуациях, когда не обеспечивается полного раскрытия экономического потенциала.

Российская экономика в результате либерализации цен P-ловушку как таковую не

унаследовала. Но саму идею извлечения бюрократической ренты мы переняли, ибо сохранилась возможность дальнейшей «погони за рентой», что выразилось в ее присвоении за счет занижения официально объявленного объема произведенной продукции. На смену P-ловушке пришла Q-ловушка: произошла трансформация $P \rightarrow Q'$. Ее идея схематически представлена на рис. 1 стрелкой (Ерзнкян, 2000, с. 14).

Следовательно, в постсоциалистической России дискреционное поведение не только сохранилось, но и получило еще большее распространение в результате тотальной приватизации. Но нет ли здесь противоречия? Ведь само понятие дискреционного управления применимо лишь при отделении собственности от управления. В ходе же номенклатурной приватизации бывшая государственная собственность соединилась с управлением.

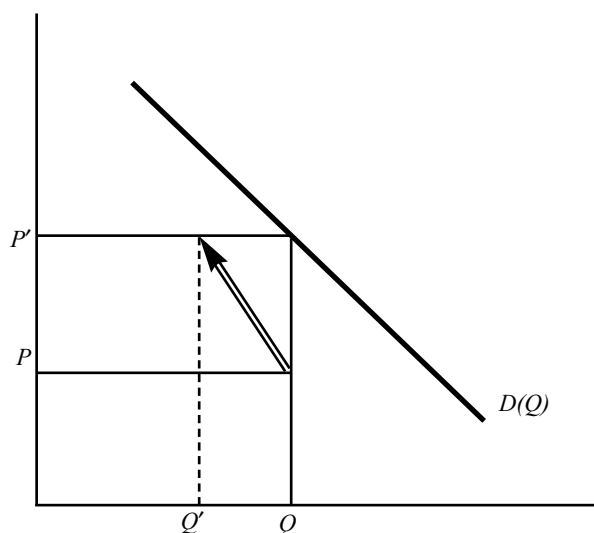


Рис. 1. Трансформация институциональной ловушки: $P \rightarrow Q'$

Противоречие имеется, ибо у нас главным агентом, определяющим корпоративную политику, выступает менеджер-собственник. Теории управленческой корпорации не рассматривают этот случай как нетипичный для Запада. В то же время данное противоречие мнимое: менеджер-собственник ведет себя скорее как менеджер, чем как собственник, ориентируясь в первую очередь на максимизацию управленческой полезности. В долгосрочном плане такое поведение губительно для корпорации, но в краткосрочном – зачастую оправданно и объяснимо.

Перейдем от корпораций к корпоративным структурам. Причем воспользуемся для их представления особым языком и рассмотрим так называемый корпоративный «зверинец». Названия позаимствованы нами у Д. Марса (1984), который применял их для классификации должностных преступлений. Ястребы охотятся в одиночку; стервятники вместе ищут жертву, далее поступают самостоятельно; волки вместе охотятся и поедают жертву в строгом соответствии с иерархией в стае; ослы представляют собой жертву. Марс вводит два измерения – группу и решетку (иерархию). Имея в виду сказанное, обратимся к классификации различных вариантов корпоративной формы предприятия.

С учетом российской специфики представляет интерес рассмотрение четырех типов акционерных структур, действующих либо сами по себе, либо в составе финансово-промышленных групп. Среди атомарных корпораций целесообразно выделить фирмы с размытой собственностью (т.е. с многими неконсолидированными акционерами), а также те, в которых контроль осу-

ществляется менеджерами и работниками. Среди них – банковские и промышленные группы. В первых контрольная функция – за банками, вокруг которых концентрируются нефинансовые корпорации, во вторых – за предприятиями, интегрирующими участников группы, как правило, исходя из технологических соображений.

Интересные результаты в этом плане приведены Э. Пероти и С. Гельфером (1998) в работе, посвященной изучению роли российских финансово-промышленных групп в перераспределении финансовых ресурсов между фирмами и в управлении инвестициями. Обобщенно их можно представить в виде рис. 2.

Выводы названных авторов, говоря «звериным» языком, сводятся к следующему:

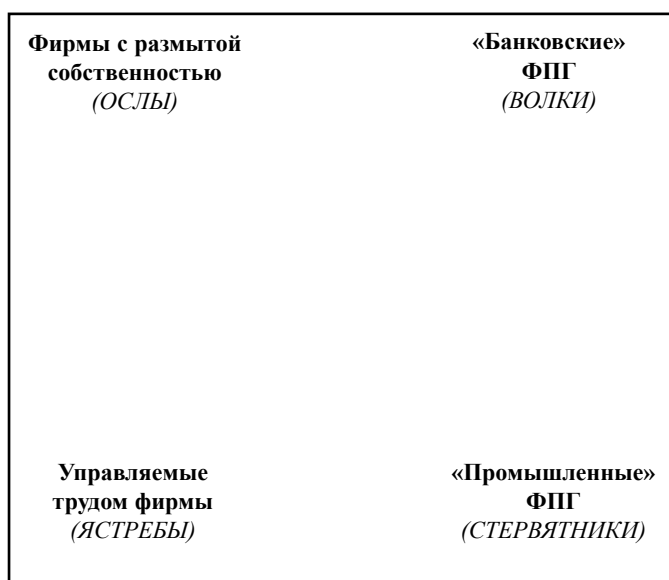
«стервятники» и «волки» в целом менее зависимы от наличия внутренних фон-

дов для осуществления инвестирования, чем «ястребы» и «ослы»; т.е. «стервятники» и «волки», чьи акции вяло продаются и покупаются на фондовом рынке, при инвестировании испытывают меньшую зависимость от внутренних фондов, чем таковые с активной торговлей акциями (иначе говоря, членство в группе приносит наибольшую пользу тем фирмам, чьи акции не продаются активно на рынке);

«стервятники» и «волки» с долей государственной собственности не более 20% слабее других ограничены в наличных деньгах;

для «ястребов» и «ослов» высокая оценка рынком инвестиционных возможностей способствует ослаблению финансовых ограничений, следовательно, для них рынок акционерного капитала играет положительную роль в качестве носителя информации;

Решетка +
Группа –



Решетка +
Группа +

Решетка –
Группа –

Решетка –
Группа +

Рис. 2. Корпоративная решетка/группа

«волки» по сравнению с остальными сильнее воздействуют на качество производственных инвестиций.

Концепции рациональности

Неоклассическая теория придерживается поведенческого постулата об инструментальной рациональности экономических агентов. Он базируется на предположении о доступности всей необходимой информации для правильной оценки агентами альтернатив и выбора из них той, которая ведет к достижению поставленной цели. Агенты, располагая необходимой информацией, могут сделать надлежащий выбор; при недостаточной информированности он получается субъективным. Этот постулат неплохо зарекомендовал себя в качестве инструмента анализа высокоразвитых и эффективных рынков западного мира, характеризующихся небольшими транзакционными издержками.

Когда данные издержки высоки, что характерно для большинства как современных рынков, так и рынков прошлого, более подходящим поведенческим постулатом является процедурная рациональность. Она базируется на выборе недостаточно информированным индивидом субъективно выработанной модели, которая отличается от моделей других индивидов, также действующих в условиях неполноты информации.

В случае инструментальной рациональности познавательные способности агентов дают им возможность строить правильные модели тех ситуаций, в рамках которых предстоит сделать выбор, а доступ-

ная информация позволяет вести первоначально расходившиеся модели к сближению. При процедурной рациональности неполнота информации не дает шансов для такого сближения.

Независимо от того, какую группу участников корпорации мы будем рассматривать, сделаем нетривиальное, как нам представляется, предположение относительно характера рациональности индивидов, их составляющих. Мы исходим из того, что главным действующим лицом в институциональном анализе является так называемый человек институциональный. В отличие от рационального (неоклассическая теория) или ограниченно рационального человека (неоинституциональная теория) он руководствуется в своих оценках и поступках скорее институтами, чем разумом. При этом сам он может и не осознавать, что его разум находится во власти институтов, манипулирующих его (рациональным или ограниченно рациональным) выбором в такой мере, при котором можно говорить о данном индивиде как о человеке институциональном. И если компьютер (неважно, хороший или плохой, с ограниченными или неограниченными возможностями), делающий расчеты полезности, у рациональных существ находится в голове, то у институционального человека – в институтах. Хотя он может вносить свою лепту в создание и развитие институтов, от этого общая картина не изменяется: он является объектом институционального манипулирования и воздействия.

Введение понятия «человек институциональный» требует пересмотра базовых положений о поведении индивидов в функци-

онировании экономики. В неоклассической теории допущения и предположения относительно характера действий экономических агентов представлены в основном в рамках двух концепций – потребления и фирмы. Согласно первой из них потребители при принятии решения руководствуются стремлением к максимизации полезности, согласно второй – помыслы предпринимателей направлены на увеличение своей остаточной доли, т.е. нормальной прибыли. По поводу этих концепций к настоящему времени высказано немало критических замечаний, которые касаются в основном проблемы максимизации: что является ее объектом? в чьих интересах и в какие сроки она должна осуществляться? не следует ли вообще заменить максимизацию, скажем, на сатисфакцию?

В зависимости от ответов на эти и другие вопросы концепция поведения экономического человека может претерпевать существенные изменения. Введение соответствующих изменений делает предположения о поведении индивида в экономической жизни более реалистичными. Разумность (рациональность) человека в целом не подвергается сомнению, но принятие во внимание пределов его познавательных и вычислительных способностей заставляет корректировать теорию в сторону ограниченной рациональности. Человек-компьютер таким и остается, но компьютер перестает быть универсальным и всезнающим, превращаясь в реальный: бог с ней, с максимизацией, если можно получить удовлетворительную полезность.

Теория и практика управления, не довольствуясь узкорационалистическим подходом, наделяют человека организацион-

ными чертами. Такой индивид не только вычисляет, но и общается с другими людьми, сосуществует в организации, выполняет возложенные на него функции и делает для нее много полезного (возможно, и вредного). В этом направлении используются такие понятия (определяющие, кстати говоря, методологию, методы и инструментарий управления), как «социальный человек», «административный деятель», «безукоризненный исполнитель», «комплексный человек» и др. Учет эмоциональных и иных экзистенциальных факторов приводит к понятию человека как психологического существа, сгустка нервов и т.д. Если подытожить все представления о природе человеческого поведения, развиваемые в управленческих (организационных) науках, то можно прийти к выводу об их эволюции от человека-животного до человека-личности.

Далее перенесем акцент на стремления экономических агентов, точнее, на природу этих стремлений. Попробуем показать и логически обосновать, что последняя институциональна. Это значит, что стремления, индивидуальные предпочтения формируются не в недрах человека (в голове, если это человек-компьютер; в животе, если это человек-животное), а вне него, в институциональной среде, составной частью которой может быть и он сам. Чтобы уяснить себе это, обратимся к предпочтениям человека.

Сравнение инструментальной (Winter, 1986), процедурной (Норт, 1997) и институциональной (Ерзнкян, 2000) рациональности приведено в табл. 1.

Таблица 1

**Сравнительные характеристики инструментальной, процедурной
и институциональной рациональности**

	Инструментальная рациональность	Процедурная рациональность	Институциональная рациональность
1	Экономический мир рассматривается как равновесный.	Существует не одно, а множество состояний равновесия.	Равновесие в экономическом мире не абсолютно, а относительно и зависит от институционального пространства.
2	Индивиды – экономические «актеры» – все время сталкиваются с одинаковыми ситуациями выбора или с последовательностью альтернатив, очень похожих друг на друга.	Хотя индивиды часто встречаются с повторяющимися ситуациями и могут при этом поступать рационально, не столь редки и уникальные, неповторяющиеся случаи, требующие выбора при недостатке информации и неопределенности результатов.	Индивиды – «институциональные люди». Они сталкиваются как с одинаковыми, так и с уникальными (неповторяющимися) ситуациями. В любом случае их выбор – явно или неявно – институционально обусловлен.
3	Индивиды имеют устойчивые предпочтения и поэтому оценивают результаты возможного выбора, исходя из устойчивых критериев.	Хотя вариации относительных цен могут объяснить многие изменения в предпочтениях, нельзя забывать о проблеме устойчивости последних. Речь идет не только об аномалиях, но и об изменении предпочтений во времени.	Предпочтения индивидов предопределены институтами. Они выбирают не то, что хотят, а то, что, по их мнению, им следует хотеть, даже если они не отдадут себе в этом отчета.
4	Оказавшись в знакомой ситуации, индивид может разглядеть возможности получения более высоких результатов, чем и воспользуется; так же поступает и фирма, дабы не стать жертвой конкурентной борьбы.	Каждый индивид хотел бы улучшить результаты своей деятельности, но обратная информационная связь может быть так слаба, что он не в состоянии будет увидеть более благоприятные для себя альтернативы.	Рациональность индивида ограничена его познавательными способностями и вычислительными возможностями, а его целевые установки, мировоззрение и поведение институциональны в своей основе.
5	Не может возникнуть такого равновесия, в котором индивиды не максимизируют свои предпочтения.	Слабая конкуренция с беспорядочными сигналами может привести к замедленной или ошибочной адаптации агентов, а значит, и к очень долгому ожиданию результатов конкуренции.	Возможны ситуации неконкурентного поведения. Адаптация агентов может иметь институциональное объяснение.

Продолжение табл. 1

	Инструментальная рациональность	Процедурная рациональность	Институциональная рациональность
6	Поскольку мир находится в состоянии, близком к равновесию, то в нем действуют поведенческие модели, ориентированные на максимизацию полезности индивида.	Ход истории дает много свидетельств того, что поведение человека значительно сложнее простого рационального некооперированного поведения.	Экономический агент, будучи рациональным, способен на эмоциональные и иррациональные действия, многие из которых можно объяснить лишь воздействием на него институционального поля.
7	Детали адаптивного процесса сложны и специфичны для конкретного индивида и его ситуации. Общие закономерности равновесия, ведущего к оптимизации, сравнительно просты, а соображения экономии усилий требуют их сравнительного теоретического изучения.	Принятые экономистами поведенческие постулаты полезны для решения некоторых проблем, но не способны дать ответы на многие вопросы, стоящие перед представителями социальных наук, и являются главным препятствием к пониманию существования, образования и развития институтов.	Принятые в неоклассической теории поведенческие постулаты должны быть пересмотрены с учетом достижений и требований институциональной экономики. Поведенческие социально-экономические модели должны быть по возможности простыми, но не более того.

Сравнительные характеристики российских и зарубежных корпораций

Для удобства представим сравнение различных корпоративных моделей в табличном виде. При этом следует учесть, что подходить к приведенным в табл. 2 характеристикам нужно как к тенденции, а не как к строго определенному представлению об отличительных чертах корпоративного устройства в различных странах (Ерзнкян, 2000, с. 20–21).

Заключение

История возникновения и развития акционерной формы предприятия – это история

организационно-экономических инноваций, полная драматизма и противоречивых тенденций. С одной стороны, корпорация в настоящее время является доминирующей формой организации бизнеса, альтернативы которой не предвидится. Это не значит, что она не видоизменяется. Идет непрерывный поиск все новых и новых видов «отношенческой» контрактации, возникновения новых типов организационных структур, но в глубинной своей сути она остается акционерным обществом. С другой стороны, не было недостатка в скандалах и всякого рода мошенничествах, связанных с корпоративным бизнесом (включая миф об эффективном собственнике-акционере). Терпели крушение корпорации-империи, как, например, британские «Роллс-Ройс» и «Барингс», и лидеры корпоративного бизнеса

Таблица 2

Модели корпоративного управления в различных странах

Характеристики	США, Велико- британия, Канада	ФРГ, Австрия, Швеция	Франция	Япония	Россия	Юж. Корея
1. Высшая власть (суверенитет) акционеров (монизм); акционеров и работников (дуализм); всех соучастников (плюрализм); прочее	+	+	+	+	+	+
2. Контроль над менеджментом в интересах акционеров; соучастников; прочее	+	+	+	+	+	+
3. Менеджмент дисциплинируется с помощью: ухода акционеров (продажа акций); враждебных захватов (рынок корпоративного контроля); голосов; прочее	+	+	+	+	+	+
4. Поощряются: кросс-холдинги; переплетающиеся директораты; прочее	-	+	+	+	+	+
5. Поощряется тесная связь между промышленностью и финансами	-	+	+	+	-	+
6. Фирма классическая (капиталистическая, предпринимательская); прочее	+	+	+	+	+	+
7. Система ценностей индивидуалистическая; сотрудничество и согласие; коммунитарная; прочее	+	+	+	+	+	+
8. Конкуренция атомистическая; межгрупповая (между фирмами разных групп); прочее	+	+	+	+	+	+
9. Фондовые рынки важны	+	-	-			
10. Акционеры индивидуальные; институциональные; банки (универсальные, как в Германии); прочее	+	+	+	+	+	+
11. Фирма как пучок контрактов; как производственная функция; прочее	+	(+)	(+)	(+)	+	(+)
12. Совет директоров в основном из акционеров; из акционеров и работников; из участников; прочее	+	(+)		+	+	+
13. Контракты классические; «отношенческие»; прочие	+	+	+	+	+	+

Примечание. +, (+) и - обозначают наличие доминирующего признака по степени убывания.

(вспомним недавний скандал, связанный с Р. Максвеллом). Если такое творилось в «цивилизованном» мире, то что тогда говорить о России, история корпоративного бизнеса которой – сплошная незаживающая рана на теле страны. Так или иначе, но и на Западе, и на Востоке наблюдается повышенный интерес и настоятельная потребность (хотя и по разным причинам) в реформировании этой сферы и проведении публичной корпоративной политики, прозрачной для общества и государства.

Реализация такой политики связана с осуществлением институциональных преобразований. Она включает разработку новых законов, устанавливающих правила корпоративного банкротства и ликвидации, налогообложения и управления, взаимоотношений участников и соучастников бизнеса и пр., но не ограничивается этим.

Еще раз напомним, анализ причин возникновения корпораций показывает, что почти во всех странах имел место миф о повышении эффективности производства и появлении эффективного собственника. Однако это часто не соответствовало действительности. Возникновение корпорации

как формы организации бизнеса было продиктовано в первую очередь необходимостью привлечения инвестиций, для чего и был придуман такой финансовый инструмент, как акция.

Одной из черт развития корпоративного процесса в России было то, что в результате либерализации цен и номенклатурной приватизации произошла трансформация дискреционного поведения. Руководители социалистических предприятий получали свой «интерес» за счет цен, а руководители приватизированных объектов стали его реализовывать за счет выпуска. Формирование и развитие корпоративных группировок явились, с одной стороны, средством преодоления трансформированных институциональных ловушек, а с другой – стимулятором распространения устойчивых неэффективных структур и явлений (бартера, взаимных неплатежей, уклонения от налогов, ухода в тень, коррупции и др.). При этом естественной целевой функцией российской управленческой корпорации является максимизация полезности для менеджеров-собственников части их чистого дискреционного дохода.

Литература

Гребенников В.Г. Дух и формы экономической истории в великих образцах исторического и институционального анализа // Проблемы и идеи институциональной экономики: Проблемные лекции. М.: Изд-во ГУУ, 1999. Вып. 2. С. 150–217.

Ерзнкян Б.А. Институциональная теория современной корпорации // Понятия и идеи институциональной экономики: Проблемные лекции. М.: Изд-во ГУУ, 1999. Вып. 2. С. 84–149.

Ерзнкян Б.А. Формирование и развитие корпоративных структур в российской экономике (подход на основе трансакционной концепции): Автореф. дис. д-ра экон. наук. М.: ЦЭМИ РАН, 2000.

Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и мат. методы. 1995. Т. 31. Вып. 2.

Львов Д.С. Экономический манифест – будущее российской экономики // М.: Экономика, 2000.

- Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзнкян Б.А.* Институциональные аспекты формирования благоприятного инвестиционного климата. Препринт # WP/98/062 // М.: ЦЭМИ РАН, 1998.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Пероти Э., Гельфер С.* Инвестиционное финансирование в российских финансово-промышленных группах: Рабочая статья №3. М.: РЕ-ЦЕП, 1998.
- Berle A.A., Means G.C.* The Modern Corporation and Private Property. N. Y.: Macmillan, 1932.
- Drucker P.F.* Post-Capitalist Society. N. Y.: Harper Collins, 1993.
- Kay J., Silberson A.* Corporate Governance // National Institute Economic Review. 1995. August. P. 84–97.
- Mars G.* Cheats at Work: An Anthropology of Occupational Crime. L.: Allen and Unwin, 1984.
- Shleifer A., Vishny R.* Pervasive Shortages Under Socialism // RAND Journal of Economics. 1992. Vol. 23. N 2. P. 237–246.
- Winter S.* Comments on Arrow and on Lukas // Journal of Business (supplement). 1986. Vol. 59. P. 427–434.