

ГЛАВА 2

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Уильям Лазоник¹²⁹

2.1 Триумф "рыночной экономики"?

Если обратиться к истории, то в двадцатом веке основной спор в политэкономической науке велся по вопросу о том, что должно служить институциональной основой регулирования современной экономики: рынок или план. К концу века такие споры стали считаться старомодными, поскольку как с политической, так и с экономической точек зрения капитализм, безусловно, победил социализм. Крах советской модели заставил входившие в бывший советский блок страны постараться трансформировать системы управления экономикой в соответствии со своим пониманием институтов рыночной экономики. В Китае с началом постмаоистских реформ конца 70-х годов начался продолжительный этап перехода от плана к рынку – перехода, сопровождавшегося социальными потрясениями и политическими конфликтами, а также высокими темпами экономического роста.

Однако триумф рынка как господствующей формы управления экономикой стал бесспорным лишь во второй половине 90-х годов в условиях динамичного роста "новой экономики" в Соединенных Штатах. Видимыми особенностями такой новой экономики, – чья промышленная база опиралась на начавшуюся благодаря появлению Интернета революцию в информационно-технологии, – которые отличали ее от "старой экономики", являлись возросшая мобильность рынков рабочей силы и капитала, а также быстрые изменения на товарных рынках¹³⁰.

Зарождение новой экономики, по общему мнению, явилось успешной кульминацией развития рынка в 80-х и 90-х годах на основе доктрины "обеспечения

максимальной отдачи для акционеров", которая преобладала в теории корпоративного управления Соединенных Штатов. Избрав "ориентацию на интересы акционеров" в качестве своей корпоративной стратегии, хорошо известные компании Соединенных Штатов в середине 90-х годов пережили процесс глубокой, а зачастую и коренной структурной перестройки, стремясь сохранить конкурентоспособность на своих рынках. Важнейшими особенностями этой структурной перестройки стало сокращение численности рабочей силы и увеличение доли прибыли, достающейся акционерам в результате выплаты дивидендов или выкупа акций¹³¹. Необходимость такой структурной перестройки обставлялась экономической теорией, согласно которой в отличие от корпораций, растрачивающих трудовые и капитальные ресурсы, рынки рабочей силы и капитала могут обеспечить их более эффективное использование¹³².

В большинстве других богатых капиталистических стран в середине 90-х годов идея проведения структурной перестройки корпоративного сектора на американский манер не нашла понимания. Японские корпорации в 90-е годы продолжали следовать политике пожизненного трудоустройства и переплетения акционерного капитала, которая лежала в основе ее впечатляющего экономического успеха в послевоенные десятилетия. Идеология, ставящая во главу угла доходы акционеров, не слишком привлекала и большинство западноевропейских стран, считавших,

¹²⁹ Многие высказываемые в настоящем труде мысли являются плодом совместной работы с Мэри О'Салливан в рамках проводимого Европейским институтом управления бизнесом проекта по теме корпоративного управления, новаторства и развития экономики (<http://www.insead.edu/cgerp>), который финансируется генеральным директором № 12 Европейской комиссии (контракт № SOE1-CT98-1114; проект № 053).

¹³⁰ W. Lazonick, *Organizational Integration and Innovative Capability in the 'New Economy'*, INSEAD Working Paper (Fontainebleau, France), March 2001; M. Carpenter and W. Lazonick, *The Stock Market and Innovative Capability in the 'New Economy': The Optical Networking Industry*, INSEAD Working Paper (Fontainebleau, France), September 2001.

¹³¹ W. Lazonick and M. O'Sullivan, "Maximizing shareholder value: a new ideology of corporate governance", *Economy and Society*, Vol. 29, No. 1, 2000.

¹³² Описание этой рыночной доктрины, а также ее историческую и теоретическую критику см. W. Lazonick, "Controlling the market for corporate control: the historical significance of managerial capitalism", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 1, No. 3, 1992; M. O'Sullivan, "The innovative enterprise and corporate governance", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 24, No. 4, 2000.

что режим корпоративного управления в Соединенных Штатах порождает безработицу и неравенство в доходах. Действительно, до конца 90-х годов в таких странах, как Франция, Германия, Италия и Швеция, которые стремились сохранить ценности своей "социальной рыночной экономики", вопрос корпоративного управления практически не обсуждался, а идеология заботы о доходах акционеров была малоизвестной. Исключением в западной Европе, конечно же, была Великобритания, где цель проведенной в 80-х годах Маргарет Тэтчер революции заключалась в том, чтобы вдохнуть новую жизнь в финансовую элиту лондонского Сити и создать привлекательные условия для вложения пенсионных сбережений в фондовый рынок.

Однако британская промышленность вступила в 80-е годы гораздо менее сильной, чем промышленность Соединенных Штатов; по мере того, как в 80-е и 90-е годы режим корпоративного управления, ориентированный на увеличение доходов акционеров, становился все более популярным в Великобритании, британские промышленные корпорации, сокращавшие рабочую силу, имели гораздо меньше дополнительных средств для распределения среди акционеров.

Однако в конце 90-х годов с ростом новой экономики в Соединенных Штатах, толчком к которому послужило революционное развитие Интернета, движение за повышение доходов акционеров в континентальных странах западной Европы стало казаться более привлекательным. Попытки максимално повысить доходность акций перестали восприниматься лишь как предлог для увольнения рабочих в интересах финансовых кругов и стали ассоциироваться с экономическим ростом, позволяющим создать новаторские продукты, которыми люди повседневно пользуются на работе и дома. Корпоративные стратегии повышения стоимости компаний в интересах акционеров стали отождествляться с новыми широкими профессиональными возможностями, открывающимися для высокообразованной и высококвалифицированной рабочей силы. На смену жалобам на то, что "разжиревшие" корпорации старой экономики больше не в состоянии дать своим сотрудникам гарантии трудоустройства, которых они заслуживали, пришла вера в то, что работники сами должны заботиться о получении таких гибких производственных навыков, которые позволяли бы им работать в условиях новой экономики.

В конце 90-х годов фондовые рынки Соединенных Штатов переживали беспрецедентный бум, и новый взгляд на экономику, двигателем которой является фондовый рынок, стал разрушать бастионы противников стратегий, ставящих на первое место доходы акционеров в таких странах с социальной рыночной экономикой, как Германия, Франция, Италия и Швеция. На микроэкономическом уровне руководители европейских корпораций стали рассматривать эти стратегии как возможность

превратить "степенные, старомодные" корпорации в динамичных новаторов и в то же время приблизить размер личного вознаграждения к необычайно высоким уровням, ставшим нормой в Америке. На макроэкономическом уровне европейские государственные чиновники увидели в этих стратегиях возможность, с одной стороны, ощутимо пополнить государственную казну за счет приватизации государственных компаний, а с другой – обеспечить высокую доходность пенсионных сбережений, которую предлагали фондовые рынки Соединенных Штатов и которую были не в состоянии предложить государственные системы социального обеспечения в западной Европе.

Хотя в период отрицательных темпов роста 1997–1998 годов некоторые японские руководители компаний и политики подумывали о том, чтобы пойти по пути максимального увеличения акционерной стоимости компаний, страна на протяжении 90-х годов продолжала противодействовать этой идеологии, сохраняя нетронутыми системы пожизненного найма и переплетения акционерной собственности – два "нерыночных" института, которые были созданы в эпоху впечатляющей трансформации страны из бедной в богатую, начавшейся в 50-е годы¹³³. Тем не менее для самих японцев затяжной период стагнации 90-х годов, который многие окрестили "потерянным десятилетием", серьезно ослабил веру в японскую модель, в то время как в западных странах у экономистов-рыночников появились основания для того, чтобы отнести к разряду пережитков старой экономики такую организацию рынка труда, финансовой и нормативной системы, которая лежала в основе японского "чуда". По мнению западных экономистов, для Японии настало время переходить к институтам новой рыночной экономики.

Однако сегодня, в первой половине 2001 года, бума на фондовом рынке Соединенных Штатов больше нет. После всех спекулятивных перегибов конца 90-х годов "мягкая посадка" новой экономики Соединенных Штатов сегодня отнюдь не гарантирована. Даже в период экономической эйфории в Соединенных Штатах крах финансовых рынков в Азии в 1997 году и в России в 1998 году показал, какой ущерб может нанести массовый переток капитала с одного рынка на другой в погоне за более высокой прибылью. Если начало XXI столетия стало эпохой триумфа рыночной экономики как единственно возможной институциональной основы распределения ресурсов, сегодня мы оказались живущими в мире острой финансовой нестабильности и углубляющегося неравенства в доходах. Если успех экономического развития оценивать с точки зрения стабильности и устойчивости экономического роста, то с триумфом

¹³³ W. Lazonick, "The Japanese economy and corporate reform: what path to sustainable prosperity?", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 8, No. 4, 1999; R. Dore, *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism* (Oxford, Oxford University Press, 2000), Part II.

рыночной экономики добиваться успеха стало все сложнее.

Сложившееся положение является головоломкой для тех, кто занимается вопросами социальных реформ и экономической политики как в более, так и в менее богатых странах, для которых достижение стабильного роста в интересах всех слоев населения является одной из важнейших задач. С этой точки зрения рынок, и особенно финансовый рынок, нередко, вместо того, чтобы предлагать решения, скорее создает проблемы. Тем не менее в эпоху видимого триумфа рыночной экономики единственно респектабельной экономической теорией, к которой могут обращаться авторы социальных реформ и экономической политики за ориентирами и подтверждениями правильности своих действий, является так называемая "теория рыночной экономики"¹³⁴ – теория, постулирующая, что самой лучшей является та экономика, в которой распределением ресурсов занимаются рыночные институты.

Я считаю, что рыночная теория, пропагандируемая западными (и особенно американскими) экономистами, скорее мешает, чем помогает понять те сложные проблемы, с которыми сталкиваются сегодня как богатые, так и бедные страны. В первую очередь я постараюсь доказать, что представления экономистов о роли рыночных институтов в обеспечении успешного функционирования рыночной экономики не имеют ничего общего с тем, как экономика работает в действительности, даже в период ее успешного развития, не говоря уже о кризисах. В результате, даже когда экономисты-рыночники признают существование серьезных проблем в функционировании рыночной экономики, им очень трудно убедительно обосновать необходимость регулирования в высшей степени спекулятивных рынков или даже разработки государственных программ профессиональной подготовки рабочей силы,

инвестирования в новые технологии или стимулирование совокупного спроса. По моему мнению, основная проблема кроется в том, что западные экономисты, пропагандирующие теорию рыночной экономики, и даже те из них, кто признает, что рыночные механизмы часто являются "несовершенными" или просто "не срабатывают", не владеют такой теорией экономического развития, которая могла бы объяснить успешный рост богатых стран. В результате они оказались не готовы – можно даже сказать, что их изначально не готовили – к тому, чтобы объяснить, почему богатые страны переживают кризисы или почему попытки бедных стран догнать богатых заканчиваются провалом.

Не имея на вооружении теории экономического развития, экономисты-рыночники ошибочно рассматривают развитые рынки рабочей силы, капитала и товаров как предпосылки, а не следствие экономического развития. Рыночная экономика вполне реальна, и если ее удастся создать и регулировать, то она принесет с собой огромные экономические и политические преимущества. Однако на практике хорошо функционирующие рынки являются следствием, а не предпосылкой экономического развития. Чтобы пользоваться благами рыночной экономики, обществу необходимо в первую очередь создать такую организационную и институциональную основу, которая способствовала бы появлению эффективно работающих рынков труда, капитала и товаров. Затем, когда такие рынки будут созданы, общество должно регулировать их работу в интересах устойчивого экономического роста на всеобщее благо.

2.2 Теория рыночной экономики

Экономика представляет собой общественную систему распределения ресурсов на различные производственные нужды. Если говорить более конкретно, экономика является общественной системой, распределяющей рабочую силу и капитал для производства товаров и услуг, которые, в свою очередь, распределяются между участниками хозяйственной деятельности. Благодаря таким функциям денег, как средство сбережения и средство обмена, этот процесс распределения может происходить непрерывно и в каждый конкретный момент времени. Такое определение экономики не несет в себе никаких противоречий.

Каковы основные политические и экономические преимущества распределения ресурсов через рынок как часть общественной системы? Распределение рабочей силы через рынок позволяет индивидам решать, сколько и где они хотят работать и какой вид работы выполнять. Социальные преимущества хорошо функционирующего рынка труда являются важнейшим политическим аргументом в пользу рыночной экономики. Одни (более привилегированные) люди не могут контролировать распределение труда других (менее привилегированных) людей; люди могут сами выбирать, как и где зарабатывать себе на жизнь.

¹³⁴ То, что я понимаю под теорией рыночной экономики, в научных диспутах именуется "неоклассической экономической теорией", в противоположность "классической экономической теории" XIX века, анализировавшей в первую очередь процесс производства товаров и услуг, а не обмен ими. Ориентируясь на производство, сторонники классической экономической школы решали проблему преодоления дефицита в процессе экономического развития, в то время как неоклассические экономисты, занимаясь процессом обмена, решают проблему "оптимального" распределения ограниченных ресурсов на различные цели. К сожалению, все больше современных экономистов, прошедших подготовку в Соединенных Штатах, никогда не читали трудов экономистов классической школы XIX века, поскольку для получения степени доктора на экономических кафедрах большинства ведущих университетов Соединенных Штатов не требуется прослушать курс истории экономических учений. В результате немаловажная приставка "нео" в слове "неоклассический" перестала иметь смысл. В настоящем докладе, когда я говорю о "теории рыночной экономики", я имею в виду неоклассическую теорию, уделяющую основное внимание распределению ресурсов в процессе рыночного обмена, а под "экономистами-рыночниками" я понимаю экономистов неоклассической школы, которые в своем анализе, если, конечно же, он является системным, исходят из процесса рыночного обмена как основы экономической теории. Эта тема развивается в работе W. Lazonic, *Business Organization and the Myth of the Market Economy* (Cambridge, Cambridge University Press, 1991).

Распределение капитала через рынок означает, что индивиды потенциально могут выбирать, работать им на себя или на других, поскольку, имея доступ к рынкам капитала, они могут приобретать средства производства. Кроме того, существование рынка капитала открывает возможность для получения дохода от сбережений, который является стимулом для того, чтобы откладывать часть текущего дохода. Действительно, независимо от того, работают ли люди на себя или на других, существование рынка капитала позволяет им вкладывать средства в развитие собственного производственного потенциала благодаря образованию или профессиональной подготовке, что повышает их мобильность на рынке труда и ценность их продуктивного вклада в экономику. Социальные преимущества хорошо работающего рынка капитала являются важнейшим *экономическим* аргументом в пользу рыночной экономики.

Распределение товаров через рынок не только предоставляет потребителям возможность выбора, но, что еще важнее, открывает возможность для приобретения товаров и услуг, являющихся средствами производства, а также для реализации произведенных товаров и услуг. Таким образом, существование товарных рынков позволяет людям, предлагающим свой труд и имеющим доступ к капиталу, выбирать подходящий для себя вид производственной деятельности. Социальным преимуществом хорошо функционирующих товарных рынков является то, что они предоставляют людям, являющимся как потребителями, так и производителями, большие возможности выбора, которые еще больше расширяются благодаря хорошо работающим рынкам труда и капитала. В то же время хорошо работающие товарные рынки могут существовать и в отсутствие эффективных рынков труда и капитала, которые в большей степени важны для обеспечения политической и экономической свободы, ассоциирующейся с рыночной экономикой¹³⁵.

Преимущества рынка, которые впервые убедительно обрисовал Адам Смит свыше двух столетий назад, с тех пор были сведены экономистами в теорию рыночной экономики – теорию, согласно которой чем "совершеннее" рынки с точки зрения распределения ресурсов, тем лучше работает экономика. "Совершенным" является такой рынок, на котором отсутствуют препятствия для свободного перетока ресурсов между различными видами использования; благодаря рыночным стимулам рабочая сила и капитал моментально и свободно переориентируются на производство альтернативных товаров и услуг. Экономика хорошо работает благодаря способности индивидов максимально эффективно использовать рыночные механизмы распределения труда, капитала и товаров для получения максимального удовлетворения или

"полезности". Чем совершеннее рынок, тем большей "полезности" могут добиться индивиды, и, следовательно (если абстрагироваться от непростой проблемы неодинакового понимания полезности различными индивидами), тем лучше работает экономика с точки зрения степени удовлетворенности ее субъектов.

В этой теории, которую легко найти во всех основных экономических учебниках и которая сегодня воспринимается профессиональными экономистами как нечто само собой разумеющееся, ключевой социальной единицей выступает домашнее хозяйство. Хотя оно и является мелкой организационной структурой, осуществляющей внутреннее распределение ресурсов (некоторые экономисты применяют теорию рыночной экономики к распределению ресурсов в рамках самого домашнего хозяйства)¹³⁶, большинство экономистов принимают "домашнее хозяйство" за индивида, стремящегося добиться максимальной для себя полезности. Использование термина "домашнее хозяйство", по сути, является своего рода уступкой перед реальностью, поскольку на начальном этапе своей жизни индивиды не могут активно участвовать в рыночной экономике, и, следовательно, решения о распределении ресурсов за них принимают старшие. Домашнее хозяйство/индивид распределяет труд между различными видами производственной деятельности, доход – между альтернативными товарами и услугами, а сбережения – между альтернативными финансовыми инструментами. В теории рыночной экономики важно то, что характер распределения ресурсов в экономике в целом зависит от стремящегося добиться максимальной для себя полезности домашнего хозяйства/индивида, являющегося одной из многочисленных принимающих решения единиц. При этом они стремятся к достижению максимальных результатов в своей индивидуальной хозяйственной деятельности (показателем которых является полезность) в рамках общественной системы, где доминирующее положение рыночных механизмов не позволяет одним лицам господствовать над другими.

Обеспечиваемая рынком свобода выбора в вопросах распределения ресурсов заставляет многих экономистов-рыночников утверждать, что идеальным механизмом такого распределения является совершенная рыночная экономика. Однако если не большинство, то, во всяком случае, многие экономисты-рыночники соглашались также с тем, что из-за рыночных недостатков и дисфункций совершенный рынок часто, или даже как правило, остается лишь идеалом. Несовершенство рынка ограничивает свободный переток рабочей силы и капитала между различными видами производственной деятельности, а доходов домашних хозяйств – между альтернативными товарами и услугами, что не

¹³⁵ Наглядным примером такой экономики являлась экономика южной части Соединенных Штатов, которая поставляла на мировые рынки табак, сахар и хлопок, выращенные рабами.

¹³⁶ G. Becker, *A Treatise on the Family* (Cambridge, MA, Harvard University Press, 1981).

позволяет экономической системе в целом работать оптимально. Дисфункция рынка наступает тогда, когда необходимые обществу товары и услуги существуют, но получить их через рыночные механизмы распределения ресурсов оно не может. В такой ситуации государство должно либо само предлагать необходимые товары или услуги, либо воздействовать на характер распределения ресурсов в частном секторе, с тем чтобы предложение соответствующих товаров или услуг стало для участников рынка выгодным.

Выявив такие несовершенства и дисфункции рынка, экономисты-рыночники получают рабочие концепции для анализа реального положения вещей, а также бесчисленные возможности для споров о том, действительно ли существуют такие несовершенства или дисфункции, и, если да, что можно с ними сделать. Некоторые экономисты-рыночники с более "консервативным" уклоном (например Оливер Уильямсон)¹³⁷ утверждают, что несовершенство рынка является отражением "человеческой природы в том виде, в котором она нам известна" и что организации и институты рыночной экономики обеспечивают всего лишь оптимальную адаптацию к этим "несовершенствам". Другие экономисты-рыночники более "либеральных" традиций (например Джозеф Стиглиц)¹³⁸ считают, что несовершенства рынка можно сгладить благодаря государственной политике, способствующей свободному перетоку экономических ресурсов. Хотя мнения экономистов-рыночников различных политических уклонов по вопросу об эффективности государственного вмешательства сильно расходятся, все они согласны с тем, что теория совершенной рыночной экономики представляет собой идеальный эталон для анализа того, как осуществляется распределение ресурсов на практике.

Дисфункция рынка наступает тогда, когда рынки труда, капитала или товаров попросту не обеспечивают альтернативных источников занятости, финансирования или товаров и услуг, которые (в соответствии с рядом совершенно различных нормативных критериев, выбираемых экономистами по своему усмотрению в зависимости от их политических взглядов) считаются необходимыми или желательными в хорошо функционирующей экономике. Примерами дисфункции рынка являются хроническая безработица и нищенские доходы, отсутствие возможности для получения кредитов у групп населения с невысокими доходами или мелких фирм, а также отсутствие необходимых "общественных благ", таких как начальное образование и правоприменительные механизмы, которые считаются общественными, поскольку рыночное распределение ресурсов в соответствии с индивидуальными (то есть частными)

стимулами не обеспечит спроса на эти услуги. Либеральные экономисты-рыночники верят в то, что дисфункция рынка существует, в то время как сторонники консервативной школы зачастую утверждают, что государственное вмешательство в ответ на якобы проявившиеся дисфункции рынка фактически лишает рынок возможности распределить ресурсы таким образом, чтобы обеспечить аналогичный результат. Например, либеральные экономисты-рыночники часто заявляют, что нищета является дисфункцией рынка, в то время как консервативные экономисты считают, что, если такая дисфункция действительно существует, ответственность следует возлагать на индивидов, работающих недостаточно или являющихся недостаточно предусмотрительными для того, чтобы получить больший доход. Кроме того, консерваторы утверждают, что инициаторы программ социального обеспечения, считая, что речь идет о дисфункции всего рынка, а не отдельных индивидов (с учетом существования на рынке возможностей для получения дохода), лишь усугубляют эту проблему, позволяя бедным людям работать меньше с меньшей предусмотрительностью.

Если согласиться с этими утверждениями, можно прийти к выводу, что успех богатых стран с рыночной экономикой объясняется постепенным искоренением несовершенств и дисфункций рынка, приближающим характер распределения ресурсов в этих странах к идеалу совершенного рынка. Если следовать такой логике, то для стран, еще не добившихся подобных экономических успехов, будущее будет зависеть от их способности как можно скорее и полнее положиться на такие механизмы распределения ресурсов, как рынки труда, капитала и товаров. Продолжая эту логику, можно прийти к выводу, что те страны, которые хотят присоединиться к числу богатых, должны как можно быстрее и полнее перейти к рыночной экономике не только в рамках своих национальных границ, но и интегрировавшись в международную рыночную экономику. И, соответственно, если в ходе их перехода к рыночной экономике они будут сталкиваться с проблемами экономического роста, неравенства доходов или финансовой нестабильности, то их источник будет крыться в сохраняющихся недостатках и дисфункциях рынка, при этом возможные варианты решения проблем будут изыскиваться по мере построения более совершенной рыночной экономики.

Теория рыночной экономики звучит вполне убедительно во многом благодаря весьма реальным политическим и экономическим преимуществам, которые получает человек, живущий в таких экономических условиях, которые позволяют ему свободно организовывать свой труд, заимствовать капитал и определять свою потребительскую корзину. Теория рыночной экономики, во-видимому, выше идеологических соображений, поскольку между экономистами-рыночниками с различной политической ориентацией ведется острый спор относительно плюсов и минусов государственного вмешательства в

¹³⁷ O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism* (New York, Free Press, 1985) и *The Mechanisms of Governance* (New York, Free Press, 1996).

¹³⁸ Обзор его работы, посвященной несовершенным рынкам, см. R. Bausor, "Joseph E. Stiglitz", в W. Samuels (ed.), *American Economists of the Late Twentieth Century* (Aldershot, Edward Elgar, 1996).

распределение ресурсов. Действительно, в богатых странах теория рыночной экономики в XX веке приобрела такую научную респектабельность (чему в огромной степени помогла 30-летняя практика присуждения Нобелевских премий в сфере рыночной экономики), что вера в непогрешимость этой теории, особенно после краха системы плановой экономики, стала практически безграничной.

2.3 Новаторство и развитие в рыночной экономике

Основной недостаток теории рыночной экономики проявляется, если попытаться найти ответ на вопрос о том, как экономика может обеспечивать постоянное повышение уровня жизни на протяжении продолжительного периода времени, признав при этом, что с искомым ответом как-то связано "новаторство", определяемое именно как процесс создания более высококачественных товаров при менее высоких удельных издержках в условиях существующих цен на факторы производства¹³⁹. Этот недостаток становится еще более очевидным, если задаться вопросом о том, какую роль в процессе новаторства играют коммерческие предприятия и почему они могут десятилетиями бесконечно расти, используя труд десятков или даже сотен тысяч человек. Можно ли рассматривать современную коммерческую корпорацию, регулируемую распределение огромного количества рабочей силы и капитала, как проявление серьезного несовершенства рынка, ограничивающего свободный переток ресурсов, или рыночной дисфункции? С учетом значения коммерческих корпораций в современной экономике, возможно, имело бы гораздо больше смысла разработать такую теорию распределения ресурсов, которая давала бы ответ на вопрос о том, как и в каких условиях эти коммерческие предприятия распределяют ресурсы таким образом, что это позволяет им повышать качество и снижать стоимость товаров, тем самым стимулируя развитие всей экономики? Для того чтобы ответить на этот вопрос, в экономическую теорию необходимо ввести понятие новаторского предприятия.

Теория рыночной экономики не объясняет поведение новаторского предприятия. Действительно, в теории совершенной рыночной экономики нет никаких причин для существования общественной единицы, именуемой "фирма", – единицы, цель которой заключается в преобразовании приобретенных факторов производства в рыночную продукцию; эту функцию должны выполнять домашние хозяйства, ведущие торговлю на рынках промежуточной продукции (т. е. инвестиционных товаров).

Чтобы в теории рыночной экономики можно было отвести место фирме как самостоятельной единице, необходимо допустить, что в производстве товаров и

услуг существует эффект "экономии за счет масштабов", не позволяющий или, по крайней мере, делающий экономически нецелесообразным использование лишь рыночных механизмов обмена для преобразования факторов производства в конечную продукцию¹⁴⁰. Но даже в этом случае в теории рыночной экономики фирмы, отвечающие за "производство", играют в процессе обмена лишь пассивную роль. Они преобразуют факторы производства в конечную продукцию по существующим ценам и при помощи производственных технологий, которые предоставляют им конкурентный рынок для распределения ресурсов и которые фирмы при принятии своих решений о распределении ресурсов принимают за нечто заданное. В реальности теория рыночной экономики все же допускает существование фирм, однако она признает лишь рыночный, но не организационный контроль за распределением экономических ресурсов¹⁴¹.

Такая теория фирмы является самым слабым местом теории рыночной экономики в плане понимания того, как же на самом деле функционирует рыночная экономика. Основная проблема теории фирмы заключается в том, что она не дает возможности проанализировать, каким образом коммерческое предприятие может распределять ресурсы, изменяя рыночные и технологические условия в целях новаторства, то есть для производства таких товаров и услуг, которые при заданном размере вознаграждения рабочей силы и норме прибыли на капитал имеют более высокое качество и/или меньшую себестоимость по сравнению с товарами и услугами, которые эта или другая фирма могла предложить рынку ранее. Веря в идеалы совершенной рыночной экономики, консервативные экономисты-рыночники вполне логически рассматривали бы современное коммерческое предприятие как серьезное проявление несовершенства рынка, поскольку это предприятие осуществляет организационный контроль за распределением больших ресурсов рабочей силы и капитала и зачастую занимает господствующее положение на товарных рынках, в то время как по логике либеральных экономистов-рыночников такое предприятие являлось бы примером серьезной дисфункции рынка – крупные коммерческие структуры существуют потому, что рынок в силу той или иной причины "дал сбой" и оказался не в состоянии

¹⁴⁰ Следует отметить, что в своей знаменитой работе "Природа фирмы" (*Economica*, n.s., 4, 1937) Р. Коуз объясняет не то, почему на рынке существуют фирмы, а как исходя из принципа замещения предельного продукта существующие "фирмы" (которые, по его мнению, вполне могут являться и "домашними хозяйствами") по логике "несовершенного" рыночного обмена решают расширить или сузить диапазон хозяйственной деятельности фирмы как хозяйственного субъекта.

¹⁴¹ Это характерно даже для теории монополий в рыночной экономике, которая, как я уже показал, исходит из ошибочной логической посылки, сравнивая фирмы, живущие по законам совершенной конкуренции, с монополиями исходя из того предположения, что оба типа фирм стремятся к получению максимальной прибыли при одинаковой структуре расходов. W. Lazonick, "The theory of innovative enterprise", op. cit.

¹³⁹ W. Lazonick, "The theory of innovative enterprise", в W. Lazonick (ed.), *International Encyclopedia of Business and management Handbook of Economics* (Stamford, CN, International Thomson, 2001).

обеспечить ресурсами конкретный вид хозяйственной деятельности, которой занимается коммерческое предприятие.

Именно введение концепции новаторского предприятия в теорию распределения ресурсов превращает рынок из источника в итог экономического развития, что меняет наше представление о роли не только организаций и институтов, но и рынков в динамике экономического развития. С учетом того значения, которое играют в богатых странах крупные коммерческие организации, к числу которых относятся даже те из них, на которых работает 500 человек, приверженность теории рыночной экономики заставляет экономистов-рыночников систематически игнорировать роль организаций, но не рынков, в распределении ресурсов в интересах ускорения экономического роста. Следует подчеркнуть, что рынки играют важную роль в перераспределении ресурсов в богатых странах, и существование рынков труда, капитала и товаров предоставляет людям большую политическую и экономическую свободу, которую следует по достоинству ценить и защищать. Проблема заключается в том, что существование таких социально значимых рыночных возможностей является скорее результатом, чем предпосылкой экономического развития.

Исторический и сравнительный анализ "природы и причин богатства народов" не только столетней давности, но и последних лет, говорит о том, что в богатых странах распределением ресурсов на цели экономического развития в первую очередь занимались организации, а не рынки. В итоге, теория рыночной экономики дает неверное представление об "идеальном" механизме распределения ресурсов. Именно благодаря экономическому развитию появляются возможности для повышения эффективности работы рынков труда, капитала и товаров со всеми вытекающими из этого благотворными последствиями для политической и хозяйственной свободы людей. И именно организации, а не рынки, распределяют ресурсы между производственными процессами, являющимися источником экономического развития. Если мы хотим вынести уроки из опыта богатых стран и если богатые страны сами хотят вынести уроки на будущее, необходимо сформулировать теорию распределения ресурсов организациями – как коммерческими, так и государственными, – благодаря которому происходит экономическое развитие.

Утверждение о том, что теории рыночной экономики не хватает концепции новаторства, а следовательно, и концепции экономического развития, в истории экономической мысли отнюдь не ново. Примерно 90 лет назад Йозеф Шумпетер, один из наиболее просвещенных и творческих экономистов XX века, заявил об этом в своей книге, озаглавленной "Теория экономического развития". Следующие четыре десятилетия своей в высшей степени продуктивной карьеры Шумпетер потратил на то, чтобы понять, как, почему и когда новаторство способствовало

экономическому развитию передовых стран. В 50-е годы, в эпоху, когда Соединенные Штаты стали безоговорочно господствовать в мировой экономике, два американских экономиста, Мозес Абрамовиц и Роберт Солоу, начали свои выдающиеся научные карьеры с того, что продемонстрировали при помощи несколько иных аналитических моделей, что в Соединенных Штатах за период с последних десятилетий XIX века по первую половину XX века темпы роста факторов производства (взвешенные по их рыночным ценам) составляли лишь порядка 10 процентов от темпов роста производства на душу населения¹⁴². Иными словами, основанная на теории рыночной экономики модель роста оказалась не в состоянии объяснить большую часть темпов экономического роста Соединенных Штатов в тот период, когда они превратились в самую богатую страну мира.

В своей первой статье Солоу назвал эту необъясненную остаточную величину "техническими изменениями", хотя ни в этой, ни в последующих работах он не продемонстрировал на основе эмпирических данных, что источником этого необъясненного роста действительно являются технические изменения, концепция которых вводится в его модель роста. В противоположность ему Абрамовиц в проведенном им в 1962 году обзоре работ, посвященных методам учета экономического роста, признал, что в используемом им индексе производительности «заложен определенный "элемент неизвестности", который зачастую попросту именуется остаточной величиной»¹⁴³. Действительно, в 1993 году Абрамовиц в своей статье писал, что за те десятилетия, которые прошли с того момента, как он и Солоу рассчитали свои первые модели роста, эмпирические экономические труды, посвященные проблематике роста, породили больше новых вопросов о причинах роста, чем ответов, и, следовательно, по сравнению с тем, что нам теперь известно и что следовало бы знать о процессе роста, "элемент неизвестности" лишь еще больше увеличился¹⁴⁴.

¹⁴² M. Abramovitz, "Resource and output trends in the United States since 1870", *American Economic Review*, Vol. 46, No. 2, 1956; R. Solow, "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, No. 3, 1957.

¹⁴³ M. Abramovitz, "Economic growth in the United States: a review article", *American Economic Review*, Vol. 52, No. 4, 1962, p. 764.

¹⁴⁴ M. Abramovitz, "The search for the sources of growth: areas of ignorance, old and new". *Journal of Economic History*, Vol. 53, No. 2, 1993 и *Thinking About Growth* (Cambridge, Cambridge University Press, 1989). На сущность профессии экономиста, возможно, проливает свет тот факт, что в 1987 году, когда Солоу была присуждена Нобелевская премия в области экономики за его работу по тематике экономического роста, в качестве особо важного вклада в нее была названа его ранняя работа, в которой он пытался количественно оценить последствия технических изменений. Комитет, присуждавший Нобелевскую премию, по-видимому, проигнорировал то, что можно поставить в заслугу Абрамовицу, а именно признание им того факта, что необъясненная остаточная величина по сути представляет собой элемент неизвестности, – и это несмотря на его блистательную карьеру, на протяжении которой он неоднократно высказывал мысли, проникающие в самую суть процесса экономического роста.

Последние несколько десятилетий многие экономисты, в том числе те из них, которые, стремясь понять, как функционирует и развивается экономика на практике, выходят за рамки теории рыночной экономики, посвятили многочисленные эмпирические исследования процессу новаторства. Некоторые из этих исследований были посвящены национальным системам новаторства, а другие – практическим примерам технологической модернизации конкретных отраслей¹⁴⁵.

Хотя различные экономисты акцентировали внимание на разных важнейших характеристиках процесса новаторства, их исследования, вместе взятые, говорят о том, что процесс новаторства является коллективным, кумулятивным и непредсказуемым; лежащий в основе новаторства процесс овладения знаниями не может быть индивидуальным, единоразовым или предсказуемым: не известно, будут ли приобретены те знания, которые действительно необходимы (производственная неопределенность), и даже если такие знания будут приобретены, где взять гарантии того, что конкуренты не овладеют более передовыми знаниями (конкурентная неопределенность). Процесс новаторства является коллективным потому, что для трансформации технологических и рыночных условий в целях создания более качественной и менее дорогостоящей продукции требуется организационная интеграция специализированных знаний, навыков и усилий большого числа людей с различными функциональными возможностями и иерархическими обязанностями. Когда процесс новаторства носит коллективный характер, контроль за распределением ресурсов должен вестись организациями, а не рынками. Процесс новаторства является кумулятивным потому, что сегодняшние и завтрашние возможности для трансформации технологических и рыночных условий зависят от того, какими были эти условия в прошлом. Когда новаторство носит кумулятивный характер, овладевающий знаниями коллектив должен частично или полностью сохраняться с течением времени. Процесс новаторства является непредсказуемым, поскольку в то время, когда выделяются ресурсы, результаты коллективных и кумулятивных процессов трансформации технологических и рыночных условий в целях создания более качественной и менее дорогостоящей продукции еще не известны. Отсюда следует, что новаторское предприятие, встающее на путь коллективного и кумулятивного овладения знаниями, должно иметь стратегические ориентиры. Когда результаты новаторства непредсказуемы, инвестиции в коллективные и кумулятивные процессы, происходящие в рамках организационной структуры, могут позволить новаторскому предприятию трансформировать такие технологические и рыночные

условия, которые для других, менее мощных предприятий являются непреодолимыми препятствиями¹⁴⁶.

Каково влияние коллективных, кумулятивных и непредсказуемых характеристик новаторства на механизм распределения ресурсов, представляющий собой институциональный фундамент экономики? Как показала Мэри О'Салливан, в теории рыночной экономики процесс распределения ресурсов считается индивидуальным, обратимым и оптимальным¹⁴⁷. Индивидуальный характер распределения ресурсов означает, что люди принимают соответствующие решения отдельно друг от друга (в качестве домашних хозяйств); под обратимостью понимается, что принятые вчера решения никак не влияют на решения сегодняшние; оптимальность же означает, что индивиды, имея возможность (если бы не несовершенство рынка) изменить свои решения, касающиеся распределения ресурсов, принимают соответствующие решения исходя из всех тех ограничений, которые налагает на них экономическая (и политическая) система. В теории рыночной экономики участники хозяйственной деятельности не имеют возможности стратегическим образом изменить технологические и рыночные условия, в которых они находятся.

В то же время новаторство как раз и заключается в стратегической трансформации технологических и рыночных условий. Действительно, О'Салливан затем доказывает, что, когда процесс новаторства является коллективным, кумулятивным и непредсказуемым, распределение ресурсов в рамках этого процесса не может быть индивидуальным, обратимым и оптимальным, как это вытекает из теории рыночной экономики. Напротив, для того чтобы обеспечивать ресурсами коллективный, кумулятивный и непредсказуемый процесс трансформации факторов производства в конечную продукцию, механизм распределения ресурсов должен иметь организованный, ориентированный на развитие и стратегический характер. Рынки сделать этого не могут. Это могут сделать лишь организации.

2.4 Социальные условия работы новаторских предприятий

В области распределения ресурсов в процессе экономического развития решающую роль играют два основных типа организаций: новаторские предприятия и государство, стимулирующее процесс развития. Предприятия и государство осуществляют контроль над распределением больших ресурсов рабочей силы и

¹⁴⁵ Краткий обзор многих работ по тематике новаторства, а также концептуальный анализ его последствий для распределения ресурсов в рамках экономики, см. в работе М. О'Салливан, "The innovative enterprise and corporate governance", loc. cit., на которую опирался автор.

¹⁴⁶ Формальный анализ последствий коллективного, кумулятивного и непредсказуемого новаторства для "теории фирмы" и социальных условий, на которых она основывается, см. W. Lazonic, "The theory of innovative enterprise", op. cit.

¹⁴⁷ М. О'Салливан "The innovative enterprise and corporate governance", loc. cit., и *Contests for Corporate Control and Economic Performance in the United States and Germany* (Oxford, Oxford University Press, 2000), chaps. 1 and 2.

капитала, и в то же время они коренным образом различаются в том, как они получают и сохраняют за собой доступ к финансовым ресурсам, дающим им контроль за распределением производственных ресурсов. Основным источником финансирования для предприятий являются их текущие доходы от реализации товаров и услуг, а для государства – налоговые поступления. Как предприятия, так и государство могут дополнять это финансирование путем выпуска долговых обязательств, обслуживая их за счет средств, поступающих из основных источников. В то же время именно различные виды доступа к основным источникам финансирования предопределяют коренное различие между характером распределения ресурсов на уровне предприятия и государства. В частности, предприятие вынуждено поставлять требующиеся покупателям товары по тем ценам, которые они могут себе позволить. Этими покупателями могут быть домашние хозяйства, другие предприятия или даже государство.

Получение дохода от реализации товаров позволяет предприятию "самоуправляться". Отсюда представление о том, что предприятия работают в "частной" сфере, хотя во всех дискуссиях, посвященных корпоративному управлению, центральное место занимает вопрос идентификации предприятия, то есть интересов участвующих в нем сторон¹⁴⁸. Когда этих доходов с лихвой хватает на то, чтобы обеспечить всем сторонам, имеющим финансовые требования к предприятию, ту прибыль, на которую они рассчитывали, излишек средств может стать основным источником финансирования новых производственных инвестиций. Отсюда важность прибыли для непрерывной работы предприятия как организационной единицы. Напротив, опора государства на такой основной источник финансирования, как налоговые поступления, превращает его в объект общественного управления; из этого вытекает, что государство работает в "общественной" сфере. С учетом этих весьма различных режимов управления как предприятие, так и государство может направлять ресурсы на поддержание процесса овладения новыми знаниями на организационном уровне, причем основное различие между ними заключается в том, что в отличие от предприятий государство, как правило, не использует созданные в результате производственные ресурсы для получения финансовой прибыли. Создание и использование производственных ресурсов для получения финансовой прибыли является отличительной особенностью новаторского предприятия и одной из важнейших причин того, почему по сравнению с государством предприятие в большей степени влияет на ход развития передовой экономики.

Как новаторские предприятия, так и стимулирующее процесс развития государство могут выделять ресурсы на поддержание процесса наращивания знаний на уровне организационных структур. В целом стимулирующее процесс развития

государство осуществляет инвестиции в такие технологии, которые считаются стратегически важными (например, в военной или медицинской сфере), когда в силу коллективного, кумулятивного и непредсказуемого характера процесса накопления знаний потребности в финансовых ресурсах являются настолько большими, а их ожидаемая окупаемость настолько длительной (поскольку потенциальные товарные рынки зачастую изначально не существуют), что существующие предприятия не готовы к осуществлению необходимых инвестиций. В то же время государство обычно стимулирует предприятия к участию в этих программах развития благодаря предоставлению им либо инвестиционных льгот, либо закупочных контрактов; таким образом, с деловой точки зрения, масштабы и сроки инвестирования предприятиями финансовых ресурсов становятся для них приемлемыми.

Хотя в рамках данной небольшой работы невозможно должным образом осветить всю историю эволюции отношений между новаторскими предприятиями и стимулирующим развитием государством в процессе роста передовых стран, следует отметить, что, вопреки широко распространенному мнению, в ходе XX столетия в Соединенных Штатах государство внесло гораздо более заметный вклад в обеспечение экономического роста, чем в Японии. В Японии государство сыграло решающую роль в мобилизации банковского финансирования новаторской деятельности коммерческих предприятий. В то же время правительство Соединенных Штатов принимало гораздо более непосредственное участие в стратегическом управлении процессом наращивания знаний организационных структур, в который были вовлечены как государственные органы, так и предприятия таких отраслей, как сельское хозяйство и медицина (включая биотехнологию), авиационная промышленность, компьютерные технологии (включая полупроводники) и Интернет¹⁴⁹. Действительно, можно смело сказать, что бурное развитие Интернета, заложившего технологический фундамент новой экономики в Соединенных Штатах, было бы невозможным без той поддержки, которую правительство Соединенных Штатов десятилетиями оказывало развитию информационной и компьютерной технологий.

¹⁴⁹ См., например, L. Ferleger and W. Lazonick, "The managerial revolution and the developmental state: the case of United States agriculture", *Business and Economic History*, Vol. 22, No. 2, 1993; D. Kash, *Perpetual Innovation: The New World of Competition* (New York, Basic Books, 1989); T. Hughes, *American Genesis: A Century of Invention and Technological Enthusiasm. 1870-1970* (New York, Viking, 1989), chap. 3; T. Heppenheimer, *Turbulent Skies: The History of Commercial Aviation* (New York, Wiley, 1995); E. Constant III, *The Origins of The Turbojet Revolution* (Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1980); T. Hughes, *Rescuing Prometheus* (New York, Pantheon, 1998); J. Tilton, *The International Diffusion of Technology: The Case of Transistors*, (Washington, D.C., The Brookings Institution, 1971); D. Mowery and N. Rosenberg, *Paths of Innovation: Technological Change in 20th Century America* (Cambridge, Cambridge University Press, 1998); J. Abbate, *Inventing the Internet* (Cambridge, MA, MIT Press, 1999); M. O'Sullivan, *Contests for Corporate Control...*, op. cit., chap. 6.

¹⁴⁸ Ibid.

Для проведения анализа того, как предприятия при поддержке государства или без нее создают производственные ресурсы, которые в конечном счете реализуются на рынках для получения прибыли, необходимо выявить "социальные условия деятельности новаторских предприятий". Коллективный, кумулятивный и непредсказуемый характер процесса новаторства в сочетании со сравнительным историческим анализом успешных примеров развития XX века позволяет нам выявить три социальных условия деятельности новаторского предприятия: организационную интеграцию, финансовую самостоятельность и стратегический контроль. Форма и содержание этих социальных условий новаторской деятельности зависят от связей между существующими институциональными (финансовые, трудовые, нормативные) и организационными (накопление знаний, методы работы и стратегии) условиями хозяйственной деятельности (см. диаграмму 2.4.1). Эти три социальных предпосылки новаторской работы предприятий отражают важность контроля организационных единиц, а не рынка, за распределением ресурсов в экономике.

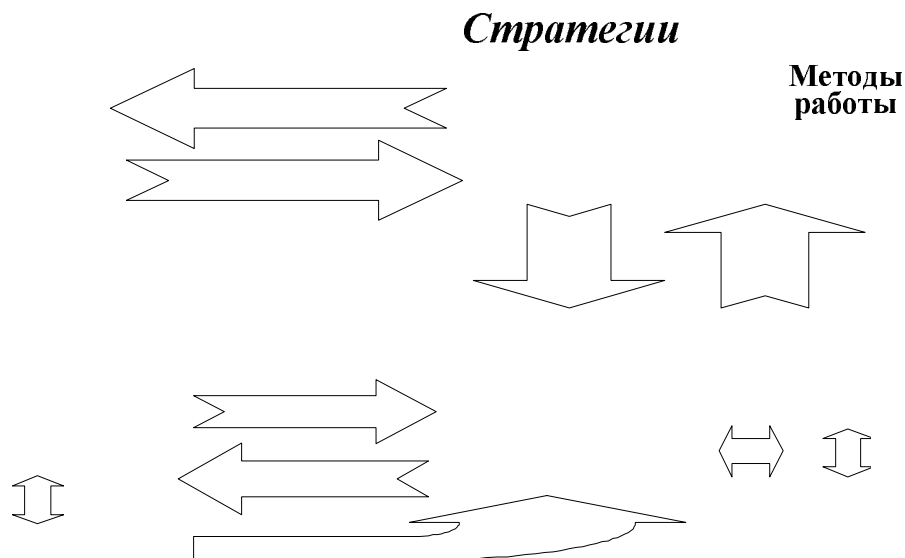
Организационная интеграция означает, что именно организация, а не рынок, создают стимулы, влияющие на то, как люди распределяют свой труд. Финансовая самостоятельность означает, что именно организационные единицы, а не рынок, контролируют распределение денег между различными видами использования. Стратегический контроль означает, что именно организация, а не рынок, определяет, какую форму принимают инвестиции в производство. Таким образом, для анализа процесса новаторства и экономического развития экономистам требуется организационная, а не рыночная, экономическая теория, которая позволила бы им понять, как формируются эти социальные условия новаторской деятельности предприятий.

Организационная интеграция является тем социальным условием, которое создает для участников иерархического и функционального разделения труда стимулы для применения своих навыков и приложения сил для участия в интерактивном процессе накопления знаний в интересах выполнения стоящих перед организацией задач. Такое социальное условие работы новаторского предприятия, как организационная интеграция, непосредственно связано с коллективным характером новаторского процесса. Таким образом, теория новаторского предприятия должна демонстрировать, как благодаря коллективному характеру процесса трансформации технологий и рынков промышленные предприятия, учреждения и организации объединяют усилия для стимулирования тех, кто, как ожидается, будет принимать участие в интерактивном процессе приобретения знаний.

В богатейших странах мира на протяжении более века основной формой организационной интеграции является внутренний механизм продвижения по службе, позволяющий сотрудникам рассчитывать на то, что, при условии выполнения ряда требований к их работе, перед ними будут открыты возможности для стабильного, высокооплачиваемого, а возможно, и творческого труда на своего нынешнего работодателя на протяжении продолжительного периода времени. Продвигаясь таким образом по служебной лестнице, сотрудники, как правило, приобретают навыки, знания и опыт, то есть тот производственный потенциал, в котором нуждаются организации, где они работают. Поскольку новаторство зависит от накопления знаний на уровне организационной единицы, предприятия, как правило, очень заинтересованы в инвестировании средств в "человеческий капитал", с тем чтобы расширить производственные возможности своих сотрудников и обеспечить, чтобы они использовали их на благо организации, установив с ними долгосрочные трудовые отношения.

ДИАГРАММА 2

Организационные условия
Производственные, организационные и институциональные условия процесса инновативного накопления знаний



Источник: W. Lazonic, "The theory of innovative enterprise", в W. Lazonick (ed.), *International Encyclopedia of Business and Management Handbook of Economics* (Stamford, CN, International Thomson, 2001).

Хотя сотрудники имеют право в любое время прекратить свои трудовые отношения с такими организациями, и в силу накопленных ими навыков, знаний и опыта они зачастую представляют интерес для других работодателей, они, как правило, предпочитают не менять место своей работы, поскольку по сравнению с новыми сотрудниками они получают более высокую заработную плату, имеют больше гарантий занятости и более стабильное финансовое положение. Действительно, аутсайдеры, не занятые в сложившихся коммерческих структурах и вынужденные постоянно искать применение своим навыкам на рынке труда, возможно, и счастливы жить в обществе, которое предоставляет им для этого полную политическую свободу, однако именно в этом обществе они имеют наименьшие гарантии занятости и получают меньше других.

Финансовая самостоятельность представляет собой социальное условие распределения финансовых ресурсов для обеспечения процесса создания и использования производственных ресурсов до тех пор, пока полученные благодаря этому процессу товары не начнут приносить финансовую отдачу. Финансовая самостоятельность как социальное условие работы новаторского предприятия непосредственно происходит из кумулятивного характера инновационного процесса, то есть из необходимости накопления знаний. На предприятии или в экономике, накопивших производственный потенциал, финансовый оборот, по крайней мере на протяжении некоторого времени, может быть не связан с необходимостью воспроизводства или наращивания этого потенциала. Действительно, источником финансовых поступлений таких групп, как работники,

кредиторы и акционеры, могут быть доходы от эксплуатации производственного потенциала, накопленного в прошлом, без выделения каких-либо финансовых ресурсов на цели получения подобных доходов в будущем.

Однако важнейшим социальным условием новаторства на уровне предприятий или экономики в целом является выделение финансовых ресурсов из какого-либо источника на протяжении такого периода времени, который был бы достаточен для того, чтобы обеспечить получение дохода. Теория новаторского предприятия должна демонстрировать, как с учетом потребностей финансирования процесса трансформации технологии и рынков в той или иной конкретной промышленной отрасли учреждения и организации объединяют усилия для мобилизации необходимых финансовых ресурсов.

Анализируя источники финансовой самостоятельности, следует различать новые и уже работающие предприятия. Новое предприятие, как правило, не может привлекать средства для финансирования своей деятельности на рынках капитала; трудно предсказать, будет ли оно работать с прибылью. Поэтому на протяжении большей части XX века новые предприятия в богатых странах финансировались за счет личных сбережений, друзей, деловых ассоциаций и специальных механизмов финансирования, создаваемых правительствами. В послевоенные годы в Соединенных Штатах стали возникать специализированные фирмы венчурного капитала, которые в первую очередь стремились воспользоваться теми коммерческими возможностями, которые открывались благодаря государственным расходам на военные исследования и разработки во

время и после Второй мировой войны. Отрасль венчурного капитала в Соединенных Штатах стала быстро развиваться с конца 70-х годов, когда было принято федеральное законодательство, разрешающее пенсионным фондам размещать портфельные инвестиции в таких рискованных активах, как акции корпораций и фонды венчурного капитала. Однако даже в Соединенных Штатах процесс финансирования новых предприятий за счет венчурного капитала ни в какой мере не носит рыночного характера; вкладывая средства в расчете на то, что со временем они получат доход от выпуска акций на бирже или от продажи их более зрелой компании, поддерживающие процесс новаторства фирмы венчурного капитала хорошо понимают, что успех в конечном счете и в решающей степени зависит от их взаимоотношений с принимающими стратегические решения предпринимателями и от организационной интеграции важнейших кадров.

Новая фирма становится работающим предприятием тогда, когда благодаря продаже своей продукции она может получать достаточный доход для создания основы самофинансирования. Из этого дохода могут финансироваться дополнительные расходы на персонал в форме новых гарантий занятости и прибавок к жалованию, а также программы развития организации с точки зрения ее людских и материальных возможностей. Таким образом, остающиеся на предприятии дополнительные доходы могут стимулировать его организационную интеграцию. Зависимость работающего предприятия от своих доходов как постоянного источника финансирования означает, что оно придает большое значение сохранению своей клиентуры (домашние хозяйства, коммерческие предприятия, государственные органы) за счет выпуска более качественной и менее дорогостоящей продукции; действительно, благодаря своим связям с клиентами компании часто получают важнейшую информацию о том, каким образом им следует совершенствовать свою продукцию для удовлетворения их потребностей.

Нераспределенные доходы коммерческого предприятия могут использоваться также для получения доступа к иным источникам финансирования роста. Когда ссудный капитал мобилизуется на рынке, причем такая практика получила особенно широкое распространение в Соединенных Штатах, он принимает форму долгосрочных облигаций, и у предприятия нет необходимости постоянно возвращаться на рынок в поисках средств для инвестирования. Держатели таких обеспеченных долговых обязательств, отношения которых с компанией опосредуются рынком, имеют возможность обанкротить его, и в результате у корпораций, прибегающих к подобной форме финансирования, отношение долговых обязательств к собственному капиталу, как правило, является низким, что служит залогом того, что они не столкнутся с финансовыми проблемами. Высокая доля заемных средств, позволяющая, с одной стороны, финансировать быстрый рост, но, с другой стороны,

делающая предприятия уязвимыми перед лицом трудностей с обслуживанием задолженности, требует установления организационных связей с банковской системой, как это, например, имеет место в случае основной банковской системы Японии. Благодаря таким связям предприятия кредитуют исходя из долгосрочных прогнозов товарооборота, а не краткосрочных потоков наличности. Кроме того, поскольку работа банковских систем регулируется на национальном уровне, банковские кредиты, как правило, предоставляются предприятиям по ставкам гораздо ниже тех, которые им предложили бы на рынке.

С точки зрения экономистов-рыночников, организационный контроль за доходами и банковское финансирование на основе сложившихся связей являются прямым путем к неэффективному распределению ресурсов. В то же время факт остается фактом: именно такие формы финансирования помогли послевоенному восстановлению Японии и Германии, которые превратились во вторую и третью по величине экономические державы в мире. Более того, любимая форма корпоративного финансирования с точки зрения экономистов-рыночников – выпуск акций – играла сравнительно менее важную, можно даже сказать несущественную, роль источника финансирования производственных инвестиций не только в Японии и Германии, но даже в таких странах – бастионах акционерной экономики, как Соединенное Королевство и Соединенные Штаты. В Соединенных Штатах в последние 50 лет доля выпусков акций во всех чистых источниках средств нефинансовых корпораций достигла пика примерно в 13 процентов в период с 1967 по 1977 год, когда на удержанную прибыль (нераспределенная прибыль плюс амортизационные резервы) приходилось 66 процентов, а на чистые долговые обязательства – 22 процента всех чистых источников финансирования. С середины 80-х годов значение чистого выпуска акций как одного из источников финансирования часто было отрицательным, главным образом в связи с ширящейся практикой выкупа акций корпорациями¹⁵⁰.

Но даже когда компания выпускает акции, она, как правило, делает это не для того, чтобы мобилизовать средства для инвестирования в новые производственные ресурсы. Продавая акции на рынке, компания может: а) переуступить акционерную собственность, как это обычно имеет место в случае первого публичного размещения акций на фондовом рынке, причем полученные средства достаются владельцам-предпринимателям, создавшим компанию, а не самой компании; б) реструктурировать баланс путем погашения долга или увеличения финансовых инвестиций, причем выпуск акций является особенно привлекательным для компаний в период спекулятивных бумов на фондовом рынке; в) приобретать другие компании, причем выпуск

¹⁵⁰ W. Lazonick and M. O'Sullivan, "Maximizing shareholder value: ...", loc cit.

акционерного капитала играл особо важную роль при финансировании беспрецедентной волны новых слияний и поглощений в последние годы; и d) вознаграждать своих сотрудников, главным образом путем предоставления им права на приобретение акций по льготным ценам, что является одной из характерных особенностей новой экономики, в условиях которой предприятия стремятся нанять и удержать сотрудников, которые обладают высокой мобильностью на рынке труда.

Размещение акций на фондовых биржах в целях переуступки акционерной собственности играло важную роль в истории капитализма XX века, позволяя не только первоначальным владельцам-предпринимателям выручить средства от продажи созданных ими предприятий, но и котируемым на биржах компаниям отделить акционерную собственность от управленческого контроля. Действительно, не признавая той важнейшей роли, которую сыграл фондовый рынок в Соединенных Штатах в процессе разграничения собственности и контроля, невозможно понять эволюцию концепций самофинансирования и корпоративного контроля в промышленных корпорациях Соединенных Штатов за период, прошедший с последних десятилетий XIX века по первые десятилетия после Второй мировой войны, причем в большинстве корпораций эта эволюция продолжается и по сей день. Люди приобретают акции компаний, поскольку ликвидный фондовый рынок позволяет им становиться "владельцами" благодаря не только прямым, но и портфельным инвестициям. Напротив, в качестве прямых инвесторов управляющие промышленными корпорациями Соединенных Штатов могут осуществлять контроль за использованием корпоративных ресурсов, не распределяя часть прибыли именно потому, что так называемые владельцы их компаний являются (и хотя бы являются) именно портфельными, но не прямыми инвесторами.

Использование акционерного капитала для реструктурирования балансов компаний сыграло очень важную роль в эволюции японской корпоративной экономики в 70-х и 80-х годах; это отчасти объясняет и превращение японской экономики в любой момент готовый лопнуть "мыльный пузырь" в конце 80-х годов, превращение, повлекшее за собой те проблемы, с которыми столкнулись японские финансовые учреждения в последние десять лет. К концу 80-х годов промышленные корпорации, которые являлись двигателем японского экономического развития и которые с 50-х годов активно полагались на банковское финансирование, перестали нуждаться в столь крупных банковских кредитах. С 70-х годов эти компании реструктурировали свои балансы, направляя на погашение банковского долга нераспределенную прибыль. В конце 80-х годов в обстановке бума на фондовом рынке, который сам явился следствием феноменального роста крупнейших промышленных корпораций, особенно в период захвата ими зарубежных рынков, эти компании пустили колоссальные пакеты своих акций в открытую продажу

(и в то же время продолжали обмениваться акциями с другими предприятиями для сохранения прочной перекрестной акционерной собственности) и стали размещать на зарубежных рынках капитала свои облигационные займы под чрезвычайно низким купон. Поступления они использовали, в свою очередь, для дальнейшего погашения своей задолженности перед банками или для финансовых инвестиций (как оказалось, это сделало их менее уязвимым перед финансовыми трудностями в период стагнации в 90-х годах). В это же время, благодаря успешному развитию японской экономики, японские банки оказались наводненными наличностью. Потеряв значительную часть рынка своей промышленной клиентуры, банки, столкнувшись с необходимостью поиска новых возможностей для размещения этой наличности, стали ссужать средства спекулянтам на рынках недвижимости и на биржах, тем самым подстегнув рост цен на землю и на акции. Когда в 90-х годах "мыльный пузырь" лопнул, в банковских портфелях оказалось много безнадежных долгов, которые они пытаются списать и по сей день. Иными словами, успешное развитие японской промышленности, фундаментом которой являлись мощные коммерческие структуры, привело к тому, что финансовые рынки Японии вышли из-под контроля, поскольку финансовые ресурсы стали вкладываться не в производство, а в спекулятивные операции на рынках¹⁵¹.

Использование корпоративных акций для приобретения других компаний, а также для найма и удержания сотрудников при помощи акционерных механизмов вознаграждения играют ключевую роль в новой экономике Соединенных Штатов. Такие новаторские высокотехнологичные компании, как "Майкрософт" (в которой в 2000 году работало 39 тыс. человек), "Интел" (примерно 70 тыс. сотрудников) и "Сиско системз" (примерно 35 тыс. сотрудников), использовали свои высококотируемые акции в качестве "частной валюты" для укрепления своего кадрового потенциала, предлагая практически всем своим сотрудникам вознаграждение в форме акций в рамках системной стратегии найма и удержания трудовых

¹⁵¹ Следует отметить, что нечто аналогичное произошло на фондовом рынке Соединенных Штатов в конце 20-х годов, что повлекло за собой Великий крах и Великую депрессию. Разница заключается в том, что по сравнению с Японией 90-х годов корпорации Соединенных Штатов в 30-е годы уволили сотни тысяч работников, тем самым еще более углубив депрессию; уровень безработицы достиг в 1933 году 25 процентов и оставался на уровне выше 15 процентов до 1941 года, когда со вступлением Соединенных Штатов во Вторую мировую войну Великая депрессия окончилась. По сравнению с опытом Соединенных Штатов 30-х годов положение японской экономики в 90-е годы можно назвать на удивление стабильным, чему во многом помогли принятые деловыми и правительственными кругами меры в ответ на ухудшение экономической конъюнктуры. В 90-е годы Японии удалось не скатиться от спада к депрессии, с одной стороны, благодаря нежеланию японских коммерческих предприятий увольнять людей, а с другой – благодаря готовности и способности японского государства пойти по пути беспрецедентного увеличения государственного долга для финансирования крупных государственных расходов, чему во многом способствовала очень высокая норма сбережений домашних хозяйств, несмотря на крайне низкую доходность их вложений. См. W. Lazonick, "Japanese economy and corporate reform: ...", loc cit.

ресурсов. Эти компании предпочитали использовать свои акции в качестве "частной валюты" не потому, что им не хватало официальной валюты, то есть долларов. Напротив, успех таких новаторских предприятий означал, что они, располагая крупными денежными средствами, практически не выплачивали дивиденды акционерам. Использование ими вместо денег своих акций для целей укрепления своего потенциала связано с тем, что их акции очень высоко котировались на бирже и что, располагая альтернативными возможностями для трудоустройства благодаря увеличению числа новых предприятий в информационной и компьютерной индустрии, их высокообразованная и очень мобильная рабочая сила в качестве условия своей работы требовала вознаграждения именно в такой форме. Ключом к успеху этих компаний новой экономики была и остается организационная интеграция работников, что в свою очередь требует от таких компаний поддерживать высокие цены на свои акции, с тем чтобы их сотрудники не искали других более выгодных возможностей получения вознаграждения через участие в акционерном капитале. Для более "старых" компаний новой экономики, таких как "Майкрософт" и "Интел", использование собственных акций для выплаты вознаграждения привело к тому, что к концу 90-х годов они были вынуждены выкупать свои акции на рынке, с тем чтобы поддерживать их цену; например, с 1997 по 2000 год "Интел" израсходовала 11 млрд. долл. на НИОКР, 1 млрд. долл. на выплату дивидендов и 18 млрд. долл. на выкуп акций.

Нынешнее движение фондовых рынков вниз является своего рода проверкой для этих получивших распространение в эпоху новой экономики систем вознаграждения. Когда цены акций этих компаний росли, можно было использовать их в качестве одной из основных форм вознаграждения широких масс сотрудников в интересах обеспечения организационной интеграции. Однако падение цен акций может стать причиной общего недовольства среди работников, в то время как нестабильность рынка может подорвать организационное единство, например, поскольку новые сотрудники, которые могут использовать свое право на выкуп акций по более низкой цене, находятся в более благоприятном положении по сравнению с давно работающими сотрудниками, чьи опционы на выкуп акций являются убыточными. В предстоящие годы мы станем свидетелями того, повлияет ли – и если да, то как и в какой степени – использование компаниями своих акций вместо денег для стимулирования большого числа работников на процесс организационного развития высокотехнологичных компаний в Соединенных Штатах в условиях, когда стоимость этой "валюты" стала сильно зависеть от спекулятивных операций на рынке.

Стратегический контроль является той социальной предпосылкой, которая позволяет сотрудникам предприятия, руководящим его финансовой деятельностью и влияющим на его организационную интеграцию, направлять ресурсы на

цели трансформации технологий и рынков в интересах новаторства. Необходимость стратегического контроля как социальной предпосылки новаторства непосредственно связана с непредсказуемым характером новаторского процесса. В этой связи теория новаторского предприятия должна демонстрировать, как с учетом непредсказуемого характера трансформации технологии и рынков в конкретной отрасли, контроль за финансовой деятельностью и организационной интеграцией ложится на тех сотрудников предприятия, которые, отвечая за принятие стратегических решений, имеют желание и возможность пользоваться этим контролем для новаторской трансформации технологий и рынков.

Стратегический контроль является "внутренним" контролем, то есть контролем за распределением ресурсов в рамках организации, в противоположность "внешнему" контролю, то есть контролю за распределением ресурсов со стороны рынка. Процесс новаторства неизбежно является непредсказуемым, и если в вопросах распределения ресурсов не полагаться исключительно на удачу, то единственная возможность инвестировать средства в новаторскую деятельность – это передать контроль за распределением ресурсов и получаемых доходов людям, которые могут и желают инвестировать в коллективный, кумулятивный и непредсказуемый процесс накопления знаний. Они смогут делать это лишь в том случае, если будут хорошо понимать, как работают те отрасли и организации, в которые они инвестируют ресурсы. Они будут стремиться делать это в том случае, если их личный успех будет зависеть от успеха работы организации в целом. Иными словами, для успешного инвестирования в новаторскую деятельность, вопреки той непредсказуемости, которая присуща процессу новаторства, необходима организационная интеграция сотрудников, отвечающих за принятие стратегических решений, в процесс коллективного и кумулятивного накопления знаний.

Таковыми внутренними кадрами, как правило, являются карьерные управляющие, главный интерес которых к работе предприятий редко вызван тем, что они являются его акционерами. Это является еще одним подтверждением той роли, которую сыграло отделение акционерной собственности от управленческого контроля в истории успешного промышленного развития. Не имея непосредственного отношения к распределению корпоративных ресурсов, подавляющее большинство акционеров приобретают акции компаний лишь благодаря существованию ликвидного фондового рынка. Объединение акционерной собственности, например в руках институциональных инвесторов, позволяет акционерам оказывать давление на управляющих компаниями в целях получения больших доходов либо в форме дивидендов, либо, и это происходит все чаще, посредством выкупа акций. В то же время внешние акционеры, включая крупнейших институциональных инвесторов, как правило, не имеют ни возможности, ни

желания участвовать в процессе стратегического контроля за распределением корпоративных ресурсов на цели инвестирования в новаторскую деятельность.

Действительно, не только в Соединенных Штатах, но все чаще и в других странах, стремление корпоративных акционеров к получению больших доходов подкрепляется теорией корпоративного управления, согласно которой условием улучшения работы экономики в целом служит стремление к максимальному увеличению стоимости акционерной собственности. В то же время, как показала О'Салливан, теории рыночной экономики, защищающей интересы акционера в вопросах корпоративного управления, не хватает концепции новаторства¹⁵². Такой подход ничего не говорит нам о роли организационной интеграции, финансовой самостоятельности и стратегического контроля как социальных предпосылок работы новаторского предприятия. Вместо этого в социальную среду, в которой новаторские предприятия и стимулирующее процесс развития государство на протяжении десятилетий распределяли ресурсы на цели создания новой стоимости, привносится фигура акционера, которая, как утверждается, являясь "столпом" современной корпорации, должна иметь если не единственный, то во всяком случае решающий голос при решении вопроса о том, как следует распределять уже созданную стоимость.

2.5 Экономическая теория и экономическое развитие

Важнейшее значение для развития экономики играют такие социальные условия, которые позволяют новаторским предприятиям, а не рынкам, осуществлять организационный контроль за распределением ресурсов. Организационная интеграция требует управления мобильной рабочей силой, финансами, потоками капитала, а также осуществления стратегического контроля и управления процессом трансформации людских и материальных ресурсов, накопленных предприятием, в целях производства высококачественных товаров и услуг с минимальными издержками. Экономистам следует рассматривать эти социальные условия работы новаторских предприятий не как несовершенство рынка, а как институциональный фундамент экономического развития.

Сравнительный исторический анализ процесса развития богатейших стран мира в последние два столетия показал, что важнейшими социальными предпосылками новаторства являются организационная интеграция, финансовая самостоятельность и стратегический контроль¹⁵³. Хотя

названные нами социальные предпосылки новаторства являются общими для развития национальной экономики и Германии, и Японии, и Соединенного Королевства, и Соединенных Штатов, конкретная институциональная и организационная конфигурация, на основе которой формируются эти социальные условия, в рамках различных национальных экономик сильно различалась вплоть до сегодняшнего дня и со временем претерпевала серьезные изменения. Кроме того, социальные условия работы новаторских предприятий, в том числе характерное для новаторских организаций функциональное и иерархическое разделение труда, сильно различаются в тех или иных промышленных отраслях, а в некоторых отраслях меняются и со временем, со всеми вытекающими отсюда последствиями для качества и себестоимости производимой продукции¹⁵⁴. Предложенный мной теоретический взгляд на социальные условия новаторства и экономического развития следует рассматривать не как объяснение экономического успеха, а как инструмент для систематического изучения сравнительных и исторических реалий развития богатых стран. Новаторство и экономическое развитие представляют собой такие процессы преобразований, которые сильно зависят от конкретных институциональных, организационных и промышленных условий, в которых они происходят. Теории экономического развития, которые не объясняют, как, когда и почему конкретные институциональные и организационные механизмы стали источником экономического успеха, быстро войдут в противоречие с реальностью. Чтобы общественная наука смогла объяснить эти процессы преобразований, она должна увязывать теорию с историей¹⁵⁵.

Что касается стремления тех, кому поручено проведение социальных реформ и экономической политики, сделать свои страны богаче, важнейший вывод, вытекающий из вышесказанного, заключается в том, что они должны сочетать теоретический анализ процесса развития с глубоким пониманием того социального контекста, в котором проводимые ими реформы и политика должны давать ожидаемые ими результаты. В частности, они должны понимать, каким образом конкретные институциональные, организационные и промышленные условия могут стимулировать или сдерживать организационный, стратегический и ориентированный на развитие процесс распределения ресурсов. Для того чтобы приносить пользу, а не вред, социальные реформаторы и те, кто отвечает за проведение экономической политики, должны сочетать внимательное наблюдение за социальными условиями, в которых они работают, с

(eds.). *Big Business and the Wealth of Nations* (Cambridge, Cambridge University Press, 1997).

¹⁵⁴ W. Lazonick and M. O'Sullivan, "Organization, finance and international competition". *Industrial and Corporate Change*, Vol. 5, No. 1, 1996.

¹⁵⁵ W. Lazonick, "Understanding innovative enterprise toward the integration of economic theory and business history" в F. Amaton and G. Jones (eds.) *Business History Around the World* (Cambridge, Cambridge University Press 2001).

¹⁵² M. O'Sullivan, "The innovative enterprise and corporate governance", loc. cit.

¹⁵³ См., например, W. Lazonick and M. O'Sullivan, "Finance and industrial development", *Financial History Review*, Vol. 4, Nos. 1 and 2, 1997; "Big business and skill formation in the wealthiest nations: the organizational revolution in the twentieth century", в A. Chandler, Jr., F. Amatori and T. Hikino

глубоким анализом процессов развития, на которые они стараются повлиять.

Логика теории рыночной экономики не поможет им в этом. Рассматривая процесс распределения ресурсов как индивидуальный, обратимый и оптимальный, теория рыночной экономики относит такие социальные феномены, как организационные структуры, курс развития и стратегический выбор, к разряду несовершенств или дисфункций рыночного механизма, от которых лучше всего избавиться. В результате те важнейшие стратегические рекомендации, которые предлагает теория рыночной экономики, скорее будут разрушать, чем укреплять социальные условия для работы новаторских предприятий.

Экономисты-рыночники рекомендуют политику повышения мобильности рабочей силы. С точки зрения экономического развития мобильность рабочей силы является благом лишь тогда, когда она открывает перед людьми более привлекательные возможности для трудоустройства по сравнению с теми, которые они уже имеют. Когда людей лишают традиционных видов занятости и бросают в "современные" секторы, это никак не способствует экономическому развитию.

Экономическое развитие, как правило, зависит от наращивания производственного потенциала рабочей силы в традиционных отраслях, заставляющего современный сектор, сам факт появления которого зачастую является прямым или косвенным результатом проводимой политики, конкурировать за привлечение этого продуктивного потенциала. Таким образом, хорошо функционирующий рынок труда является результатом, а не источником экономического развития.

Для повышения мобильности капитала экономисты-рыночники рекомендуют создавать финансовые и, в первую очередь, фондовые рынки. Однако, сами по себе, эти финансовые рынки лишь предоставляют владельцам финансовых активов возможность размещать на нем портфельные инвестиции, которые без детального регулирования, как правило, принимают форму спекулятивных инвестиций. С точки зрения экономического развития, требуется не финансовая ликвидность, а финансовая вовлеченность, означающая, что средства должны попадать в руки прямых инвесторов, имеющих возможность и желание осуществлять стратегический контроль за конкретными видами размещенных ими инвестиций. Финансовые рынки могут играть полезную роль в мобилизации сбережений, однако для распределения ресурсов на цели финансирования процесса экономического развития необходимы организации и учреждения, которые защищали бы интересы новаторских предприятий и стимулирующего процесс развития государства от "индивидуальных, обратимых и оптимальных" решений портфельных инвесторов. Появление на свет новаторских предприятий, которые могут получать финансовую отдачу от вложений, расширяет возможность портфельных инвесторов, которые, являясь посторонними для предприятий субъектами, стремятся

получить прибыль на финансовых рынках. Кроме того, успешная работа новаторских предприятий ведет к увеличению располагаемого дохода работников, которые могут накапливать финансовые активы, становиться портфельными инвесторами и тем самым повышать ликвидность финансовых рынков. Хорошо функционирующие рынки капитала являются результатом, а не источником экономического развития.

Для расширения имеющегося у домашних хозяйств потребительского выбора экономисты-рыночники рекомендуют создавать рынки товаров и услуг. Однако каковы источники дохода, позволяющего домашним хозяйствам выходить в своем потреблении за рамки удовлетворения основных потребностей? И какие факторы определяют качество и стоимость конкретных товаров или услуг, которые предлагаются потребителям на рынках? Теория рыночной экономики не может дать ответов на эти вопросы, поскольку она не опирается на концепцию новаторского предприятия – предприятия, способного производить более качественную и менее дорогостоящую продукцию, что в зависимости от характера распределения доходов предприятия может одновременно способствовать увеличению доходов рабочей силы, повышению отдачи от вложенного капитала и снижению цен для потребителей; таким образом, потребитель получает более качественную продукцию по сравнению с той, которая предлагалась ему раньше, а предприятия – дополнительный доход, из которого они могут финансировать новые инвестиции в новаторские процессы и товары. Нет ничего детерминистского ни в успехе новаторских предприятий, ни в том, как они распределяют доходы от успешного новаторства. В то же время повышение уровня жизни, выражающееся как в росте доходов населения, так и в повышении качества и снижении стоимости потребляемых ими товаров, невозможно понять без теории новаторского предприятия. Существование у потребителей широкого выбора на рынках товаров и услуг, а также соотношение между их качеством и стоимостью, являются результатом, а не источником экономического развития.

Новаторство и экономическое развитие не происходят сами собой. Так же, как и на уровне государства, распределение ресурсов на уровне предприятий должно регулироваться. Игнорируя процесс новаторства и экономического развития, рыночные теории корпоративного управления не могут дать ответа на сложные организационные и институциональные вопросы, касающиеся управления работой новаторских предприятий. Не учитывается в них и многогранный опыт новаторского корпоративного управления, накопленный в богатых странах. Более того, без теории новаторства и экономического развития все дебаты о роли государства в распределении ресурсов будут сводиться к обсуждению того, в какой степени его деятельность носит хищнический (как считают большинство консервативных экономистов-рыночников) или же нормативный (по мнению большинства либеральных экономистов-рыночников) характер. Безусловно,

государство зачастую играет обе эти роли. Но в то же время оно занимается и стимулированием развития, и эта роль, как я уже отметил, сыграла решающее значение в успешном развитии всех богатых стран, в том числе и в развитии "новой экономики" Соединенных Штатов.

Процессы новаторства и экономического развития являются непростыми. Они требуют глубокого осмысления и сопряжены с трудным выбором. Они представляют собой социальные процессы, которые могут привести к стабильному экономическому росту на всеобщее благо в том случае, если люди, участвующие в них в качестве работников, управляющих, инвесторов и потребителей, поймут и признают возникающие при этом организационные, стратегические и связанные с развитием задачи. Идеология рыночной экономики не способствует их широкому пониманию и признанию. В реальной жизни бытующая безоговорочная вера в теорию рыночной экономики позволяет выйти из-под контроля корпоративной и политической элите, узурпирующей функции распределения ресурсов, и в то же время делает уязвимым подавляющее большинство населения, которое зависит от экономических возможностей, появляющихся у них в результате стратегических решений предприятий и государства.

ЗАМЕЧАНИЯ УЧАСТНИКОВ ОБСУЖДЕНИЯ ПО ДОКЛАДУ ПРОФЕССОРА ЛАЗОНИКА

2.А Виктор Полтерович

В своем очень содержательном и полемическом докладе профессор Лазоник противопоставляет неоклассической экономической теории, которую он именует теорией рыночной экономики, теорию новаторского предпринимательства.

Идеалом неоклассической экономической модели является совершенный рынок, и поэтому всю хозяйственную деятельность государства и даже современных коммерческих корпораций приходится объяснять как несовершенство или дисфункцию рынка. В рамках этой теории "...успех богатых стран с рыночной экономикой объясняется постепенным искоренением несовершенств рынка..." (раздел 2.2). В то же время эта теория имеет один основной недостаток: она не в состоянии объяснить процессы новаторства. Профессор Лазоник утверждает, что не рынок, а новаторские предприятия и стимулирующее процесс развития государство являются двумя важнейшими организациями, которые обеспечивают экономическое развитие. В неоклассической модели предприятие стремится получить максимальную прибыль в условиях, когда рынок и технологии являются заданными неизменными параметрами; вот почему оно не может быть новаторским. Таким образом, на свет появилась альтернативная теория – теория новаторского предпринимательства. В этой теории процесс новаторства является коллективным, кумулятивным и непредсказуемым и включает накопление знаний. Распределение ресурсов в рамках новаторского процесса носит организационный, стратегический и ориентированный на обеспечение развития характер; таким образом, можно назвать три социальных условия новаторского предпринимательства: организационную интеграцию, финансовую самостоятельность и стратегический контроль (раздел 2.3).

Я имею четыре замечания по докладу профессора Лазоника.

Во-первых, по моему мнению, неоклассическая экономическая теория заслуживает более позитивной оценки. Странники неоклассической школы разработали макроэкономическую теорию роста, определяемого внутренними факторами¹⁵⁶, то есть

макроэкономическую теорию новаторства. Помимо этого, микроэкономической концепции новаторства посвящена отдельная глава в новой теории промышленной организации¹⁵⁷. В ней развиваются основополагающие идеи Йозефа Шумпетера и Кеннета Эрроу и подробно моделируются процессы конкуренции в области НИОКР, распространения технологии и взаимодействия между новаторством и копированием новинок. Как в макро-, так и в микроэкономических моделях технология развивается в процессе накопления знаний в ходе производства, удовлетворения внешних общественных потребностей и развития человеческого капитала. В некоторых из этих моделей учитывается также тот факт, что НИОКР дают всем предприятиям возможность найти ту прибыльную новинку, которая позволит им занять монопольное положение на протяжении того короткого времени, которое пройдет прежде, чем другие предприятия научатся ее копировать. Я не считаю, что технологический прогресс противоречит неоклассической концепции максимизации. Я хотел бы также добавить, что в современной теории признается, что процесс новаторства носит коллективный, кумулятивный и непредсказуемый характер и что во многих моделях учитываются, по крайней мере, некоторые из этих особенностей¹⁵⁸. Таким образом, неоклассическая экономическая теория уже содержит в себе важные элементы теории новаторского предпринимательства.

В то же время я согласен с тем (и это мое второе замечание), что современная микротехнология промышленной организации и современная микротехнология эндогенного экономического роста должны быть увязаны гораздо теснее. В рамках теории роста мы признаем, что производственная технология претерпевает изменения, считая при этом, что технология изменения производственной технологии остается неизменной. В то же время теория промышленной организации говорит нам о том, что задачи и результаты деятельности современных

pp. 645-666; R. Lucas, "Making a miracle", *Econometrica*, Vol. 61, No. 2, 1993, pp. 251-272.

¹⁵⁷ J. Tirole, *The Theory of Industrial Organization* (Cambridge, MA and London, MIT Press, 1998).

¹⁵⁸ Коллективный характер процесса новаторства учитывается в моделях, в которых знания рассматриваются в качестве фактора производства, приобретаются благодаря удовлетворению других внешних общественных потребностей или в процессе копирования. Накопление знаний в процессе производства и развития человеческого капитала носит кумулятивный характер. Во многих макроэкономических моделях репрезентативный производитель учитывает неопределенность производственной и рыночной конъюнктуры.

¹⁵⁶ P. Romer, "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, 1986, pp. 1002-1037; R. Barro, "Government spending in a simple model of endogenous growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, 1991, pp. 103-125; R. Barro and X. Sala-i-Martin, "Public finance in models of economic growth", *Review of Economic Studies*, Vol. 59, 1992,

корпораций зависят от стратегического взаимодействия владельцев, управляющих и работников. Более того, мощь и стратегии различных субъектов, с одной стороны, и рыночная конъюнктура, с другой стороны, взаимосвязаны, что еще более осложняет характер новаторской деятельности. Мы должны увязать микро- и макроэкономические теории, с тем чтобы постараться объяснить структуру рынка и характер экономического роста через институциональную динамику. Профессор Лазоник пишет, что "существование... привлекательных возможностей на рынке является в гораздо большей степени результатом, а не источником процесса экономического развития". Эта мысль кажется мне очень глубокой и важной.

Отсутствие институциональной теории экономического развития и догматическое толкование неоклассических моделей привели к серьезным ошибкам в экономической политике. Одним из наглядных примеров подобных ошибок служит утверждение о том, что приватизация государственной собственности сама по себе может улучшить работу экономики стран переходного периода. Опираясь на результаты эмпирических исследований, мы не можем говорить ни о каких серьезных различиях между показателями работы приватизированных и неprivатизированных предприятий ни в России, ни в большинстве других новых независимых государств¹⁵⁹. Важна не приватизация, а реструктуризация, которая невозможна без соответствующего развития рыночной инфраструктуры и защиты имущественных прав¹⁶⁰.

Здесь мы подходим к еще одной проблеме, которую профессор Лазоник рассматривает в своем докладе и которой посвящено мое третье замечание: роли учреждений и государства в стимулировании экономического развития. Глубже понять суть этой проблемы опять же помогает опыт стран с переходной экономикой. Десять лет назад, когда свыше 20 социалистических стран встали на путь построения рыночной экономики, многие эксперты верили в то, что эффективные рыночные институты возникнут спонтанно с упразднением государственного контроля за ценами, внешней торговлей и собственностью и с принятием рыночного законодательства. Такие надежды на установление "спонтанного порядка" по Хайеку не оправдались. В рамках любого законодательства существуют возможности для развития различных институтов или норм поведения. Хозяйственные субъекты могут оказаться в состоянии устойчивого равновесия, выгодного для каждого из

них, но неэффективного для общества в целом. Такое равновесие именуется "капканом" или "институциональной ловушкой"¹⁶¹. Институциональные ловушки, как правило, возникают в периоды кардинальных социально-экономических преобразований в силу недостаточной координации деятельности различных хозяйственных субъектов. Их примерами являются взаимные просроченные долги, широкая практика неуплаты налогов и систематическая коррупция. Чем распространеннее такая практика, тем меньше вероятность наказания виновных и тем выше расходы на меры по изменению общих норм поведения. В то же время каждый готов изменить свое поведение, если все остальные сделают то же самое. Институциональные ловушки замедляют экономический рост и могут стать причиной возникновения "ловушки недостаточного развития", превращающей экономическую отсталость страны в хроническую проблему.

Чтобы система не попала в "институциональную западню" или смогла выбраться из нее, необходимо вмешательство государства. Для эффективности государственного аппарата требуется его высокое качество. Результаты ряда недавних эмпирических исследований подтвердили, что качество управления является важной предпосылкой экономического роста¹⁶². Государство несет ответственность за создание важнейших предпосылок эффективных хозяйственных связей — механизмов защиты имущественных прав, правозащитных мер и норм регулирования. В то же время именно государство должно стимулировать рост путем проведения сбалансированной и мудрой социальной и промышленной политики.

Мое последнее замечание касается важнейших элементов эффективной экономической структуры. Новаторские предприятия, стимулирующие процесс развития государство и эффективные рынки можно назвать тремя важнейшими элементами эффективной экономической организации, однако при этом не следует забывать и о четвертом элементе, а именно об ориентированной на развитие культуре¹⁶³.

Вновь обращаясь к причинам провала реформ в России, следует объяснить, почему в этой стране качество управления было столь низким и почему государство не оказывало необходимой помощи. Я считаю, что важнейшие особенности системы управления в России можно, по крайней мере отчасти, объяснить культурным наследием, доставшимся от

¹⁵⁹ D. Jones, "The economic effects of privatization: evidence from a Russian panel", *Comparative Economic Studies*, Vol. XL, No. 2, Summer 1998, pp. 75-102; S. Djankov, "Ownership structure and enterprise restructuring in six newly independent states", *Comparative Economic Studies*, Vol. XLI, No. 1, Spring 1999, pp. 75-95.

¹⁶⁰ O. Blanchard, *The Economics of Post-Communist Transition* (Oxford, Clarendon Press, 1997); J. Stiglitz, "More instruments and broader goals: moving toward the post-Washington consensus", *1998 Wider Annual Lectures 2*, The United Nations University, January 1998 и "Distinguished lecture on economics in government: the private uses of public interests: incentives and institutions", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 2, Spring 1998, pp. 3-22.

¹⁶¹ D. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Cambridge, Cambridge University Press, 1990); V. Polterovich, "Institutional traps", в L. Klein and M. Pomer (eds.), *The New Russia: Transition Gone Awry* (Stanford, Stanford University Press, 2000), pp. 93-116.

¹⁶² M. Olson, Jr., N. Sarna" and A. Swamy, "Governance and growth: a simple hypothesis explaining cross-country differences in productivity growth", *Public Choice*, Vol. 102, No. 3/4, March 2000, pp. 341-364; J. Aron, "Growth and institutions: a review of the evidence", *The World Bank Research Observer*, Vol. 15, No. 1, February 2000, pp. 99-135.

¹⁶³ A. Hillman and H. Ursprung, "Political culture, political liberalization and economic decline", Bar-Ilan University, mimeo, 1998.

советского периода, и в первую очередь патернализмом, социальной пассивностью и, я сказал бы, "традиционным девиационизмом" – обычным и повседневным несовпадением официальных норм и законов¹⁶⁴. Патернализм, пассивность и "традиционный девиационизм" определяют отношение людей к государству, закону, собственности и демократическим ценностям. В случае России именно это стало причиной мощного противодействия реформам, враждебного (используя термин Стиглица) стиля управления, а также оппортунизма и коррумпированности правящей элиты.

Культура гораздо инертнее политической и экономической организации общества. Мы знаем, что цены могут быть либерализованы в одночасье, а парламент может быть избран через несколько месяцев. Но никто не верит в то, что современная гражданская культура – необходимый элемент успеха рыночной экономики – может сформироваться в короткое время. Реалистичная теория экономических институтов должна исходить из той культуры, которая уже сформировалась в обществе.

2.В Евгений Юрзица

В своем докладе профессор Лазоник ставит под сомнение важнейшие постулаты магистральной экономической теории сегодняшнего дня. Я не хочу повторять теоретические послышки сторонников этой школы, поскольку их преподают на большинстве экономических кафедр по всему миру. Стремясь внести и свой вклад, я, во-первых, постараюсь обобщить основные выводы доклада, а затем остановлюсь на тех его положениях, которые я считаю ценными и заслуживающими большего внимания со стороны как теоретиков, так и практиков. В ходе этого я поставлю ряд вопросов и выскажу определенные сомнения относительно нетрадиционных идей профессора Лазоника.

Резюмируя доклад профессора Лазоника, я хотел бы выделить следующие идеи.

Рынок, безусловно, вышел победителем в конкурентной борьбе с планом (как в теории, так и на практике), однако корпоративная цель обеспечить "максимальный доход акционерам", пропагандируемая в Соединенных Штатах, до последнего времени не очень приживалась в других странах (Япония, западная Европа). По общему мнению, достижение этой цели необходимо в интересах стимулирования новаторства, экономического роста и, в свою очередь, занятости. Однако не ясно, удастся ли Соединенным Штатам обеспечить "мягкую посадку" новой экономики. Если победит такая версия рынка, миру грозит неравенство и финансовая нестабильность. Рынок будет подрывать устойчивый экономический рост на всеобщее благо.

Сторонники магистральной теории рыночной экономики утверждают, что наиболее эффективным является распределение ресурсов через рынок: чем совершеннее рынок, тем лучше работает экономика. Однако эта теория не позволяет нам понять те проблемы, с которыми сталкивается мировая экономика.

Экономисты-рыночники не могут теоретически обосновать потребность в регулировании спекулятивных рынков, в государственных программах профессиональной подготовки рабочей силы, в инвестировании в новые технологии или в стимулировании совокупного спроса. Они не могут объяснить источники экономического роста, ошибочно считая, что развитые рынки труда, капитала и товаров являются источниками, а не следствием экономического развития.

Общество в первую очередь должно создать такие институты, которые помогут наладить эффективное функционирование рынков, а затем установить над ними контроль.

Как консервативные, так и либеральные экономисты-рыночники считают, что теория рыночной экономики является тем эталоном, по которому следует оценивать эффективность работы реальных механизмов распределения ресурсов: чем совершеннее рынки, тем лучше работает экономика; отсюда вывод (который неверен и для стран с переходной экономикой) – *проблемы возникают из-за того, что переход к совершенному рынку осуществляется медленно.*

Рынки играют важную роль, облегчая перераспределение ресурсов в богатых странах, однако процесс новаторства носит коллективный, кумулятивный и непредсказуемый характер.

Экономисты должны рассматривать социальные условия новаторства не как несовершенство рынка, а как институциональную основу экономического развития.

Лица, ответственные за проведение экономической политики, должны сочетать теоретический анализ (например, рыночных институтов) процесса развития с глубоким пониманием социальных условий, в которых предстоит проводить реформы. Хорошо функционирующий рынок труда (или капитала) станет результатом, а не источником экономического развития. В реальной жизни широко распространенная вера в модель рыночной экономики приводит к тому, что корпоративная и политическая элита, которая наделена властью распределять ресурсы, выходит из-под контроля, а подавляющее большинство населения становится уязвимым перед теми, кто принимает стратегические решения.

Следует ли рассматривать предприятия как повсеместное несовершенство рынка? Необходимо развивать теорию новаторского предпринимательства (объясняющую, каким образом коммерческие

¹⁶⁴ J. Kornai "Efficiency and the principles of socialist ethics", *Contradictions and Dilemmas* (Budapest, Corvina, 1985), pp. 124-138; V. Polterovich, "Civic culture and economic transition in Russia", доклад, представленный на 15-м Ежегодном конгрессе Европейской экономической ассоциации (Бозен-Болzano), 30 августа – 2 сентября 2000 года.

предприятия распределяют ресурсы в новаторских целях и как они трансформируют факторы производства в более качественную и менее дорогостоящую продукцию по сравнению с той, которая предлагалась их предшественниками).

Распределение ресурсов в рамках производственного процесса, обеспечивающего экономическое развитие, является функцией не рынков, а организаций (нам необходима теория распределения ресурсов организациями).

Если процесс новаторства является коллективным, кумулятивным и непредсказуемым, то распределение ресурсов должно носить организационный, ориентированный на развитие и стратегический характер, а не быть индивидуальным, обратимым и оптимальным, как считают экономисты-рыночники. Таким образом, существуют три условия работы новаторского предприятия: организационная интеграция (вытекающая из коллективного характера процесса новаторства); финансовая самостоятельность (вытекающая из кумулятивного характера потребностей в финансировании до тех пор, пока производимая продукция не начнет приносить доход); и стратегический контроль (вытекающий из непредсказуемого характера новаторского процесса).

Ключом к успеху новой экономики является организационная интеграция. Акцент на интересы акционеров ничего не говорит нам о роли организационной интеграции, финансовой самостоятельности и стратегического контроля.

Хотя вмешательство государства зачастую носит хищнический и регламентирующий характер, оно занимается и стимулированием развития, причем Лазоник считает, что такая стимулирующая роль государства более наглядно проявилась в Соединенных Штатах, а не в Японии.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что правила взаимоотношений хозяйственных субъектов не столь важны для создания экономических благ, как правила их собственного поведения. Рост обеспечивают сами хозяйственные субъекты, а не их взаимоотношения.

По-видимому, можно *согласиться* со многими из вышеуказанных аргументов. Утверждение о том, что чем совершеннее рынок, тем лучше работает экономика, *действительно* не соответствует реальности (например, рынки не могут решить проблем в небольших странах), причем источником возникающих проблем отнюдь не всегда являются низкие темпы перехода к совершенному рынку. (В то же время следует, по-видимому, упомянуть, что процесс глобализации имеет свою собственную динамику, отставание от которой чревато проблемами; отсюда необходимость сравнительно быстрого переходного процесса.)

Директивные органы, безусловно, должны сочетать теоретический анализ с пониманием

социальных условий проведения реформ, а предприятия не следует воспринимать как повсеместное несовершенство рынков. Равным образом не следует считать и рынок общим несовершенством организации. Хотя с развитием связи организационные расходы приближаются к нулю, организация по-прежнему является одной из основных форм функционирования общества. Я могу согласиться с необходимостью дальнейшего развития теории новаторского предпринимательства; кроме того, я согласен и с тем, что, хотя вмешательство государства зачастую носит хищнический и чрезмерно регламентирующий характер, оно может играть роль катализатора процесса развития.

В то же время я бы хотел задать ряд практических вопросов.

Критика магистральной экономической теории должна подкрепляться данными: существуют ли эмпирические доказательства того, что в странах с большей экономической свободой проблема неравенства стоит острее? Результаты ряда исследований говорят об обратном. Можно ли с уверенностью утверждать, что в рыночной экономике доля уязвимого населения больше, чем в экономике плановой? Неравенство в плановой экономике также было весьма заметным, хотя количественно оценить остроту этой проблемы было нелегко.

На уровне идей я поставил бы следующие вопросы:

Действительно ли в двадцатом столетии победителем оказался рынок? Постоянно увеличивается и без того обширная литература по вопросам корпоративного управления, в которой изучаются внутренние аспекты работы организаций. Противоречат друг другу или дополняют друг друга теории рыночной экономики и новаторского предприятия? Рынок должен служить инструментом сотрудничества между "небольшими обществами", построенными по иерархическому принципу. Они должны сосуществовать. Разрешите мне проиллюстрировать эту мысль на следующем примере.

Когда люди были кочевниками или жили в небольших сообществах, то для сотрудничества у них не возникало потребности в рынке. Они хорошо знали, что производит каждый отдельный человек и что он может получить в обмен на свою продукцию. Выйдя за пределы первоначальной группы и начав сотрудничать, люди ощутили потребность в особом механизме. Например, в 450 году до нашей эры Ханно, мореплаватель из Карфагена, впервые достиг берегов Гвинеи-Бисау. Вскоре карфагенцы наладили так называемую молчаливую бартерную торговлю. Экипаж (иерархически организованный) выгружал товары с судна на берег, разводил костер и возвращался на судно. Привлекаемые огнем местные жители осматривали товары и клали около них золото. Если моряки были удовлетворены, они забирали золото и уплывали. Если нет, они возвращались на судно и ждали. Если противоположная договаривающаяся

сторона предлагала больше золота, обмен совершался¹⁶⁵. Таким образом, рынок развивался естественным путем, а не благодаря ошибочной экономической теории.

В то же время на протяжении истории естественным путем развивались и несовершенные рынки. Например, в 105 году до нашей эры шелк импортировался в Рим из Китая по шелковому пути (9600 километров). Монопольное положение производителя и торговцев на данном маршруте приводило к тому, что цены на продукцию в Риме были чрезвычайно высокими. Два римских императора поразному прореагировали на эту проблему. Марк Аврелий стремился повлиять на рынок методом убеждения и сам не носил шелковой одежды, в то время как Юстиниан в 540 году приказал зафиксировать цены шелка и стал регулировать их¹⁶⁶.

Являются ли развитые рынки следствием (или источниками) экономического развития? Разве они не развиваются одновременно, как, например, курица и яйца? Взгляните на вышеуказанные примеры. Действительно ли рынки важны лишь для развитой экономики? Разве они не создавались тысячи лет назад? Рынок развивался попросту как инструмент сотрудничества в условиях глобализации.

Убеждены ли мы в том, что движущей силой процесса развития является внутренняя деятельность организаций, а не совершенствование взаимоотношений между ними? Необходимо признать, что по крайней мере несколько (если не большинство) стимулов для повышения эффективности следует искать во внешней среде (примером служит литература, в которой сопоставляются жесткие и гибкие финансовые ограничения).

Действительно ли главная движущая сила новаторства кроется в самих организациях, а не во внешней среде? Эмпирические данные не подтверждают этого. Нет ли здесь взаимной связи? Разве история не полна примерами того, как процесс новаторства, несмотря на

его коллективный характер, формировался за рамками организаций?¹⁶⁷ Не является ли Силиконовая долина примером того, как венчурный капитал может стать участником новаторского процесса?¹⁶⁸

Работа профессора Лазоника носит полемический характер и тем самым вносит свежую струю в экономическую мысль. Вызывает удивление, что эта и некоторые другие аналогичные работы не стали темой для более широкого обсуждения в экономической литературе, посвященной корпоративному управлению.

¹⁶⁵ F. Barker in F. Barker, M. Ross-Macdonald and D. Castereagh (eds.), *The Search Begins* (London, Aldus Books and Jupiter Books, 1973).

¹⁶⁶ Ibid.

¹⁶⁷ Джеймс Ватт изобрел свой паровой двигатель в 1769 году на основе общих знаний. В то же время на это изобретение его навел ремонт другого парового двигателя, построенного в 1712 году Томасом Ньюкоменом, который, в свою очередь, усовершенствовал двигатель, запатентованный в 1698 году Томасом Севери. Англичанин Севери взял на вооружение идею француза Дени Папена, высказанную примерно в 1680 году. J. Diamond, *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies* (New York and London, W.W. Norton & Company, 1997).

¹⁶⁸ M. Aoki, "Information and governance in Silicon Valley model", в X. Vives (ed.), *Corporate Governance, Theoretical & Empirical Perspectives* (Cambridge, Cambridge University Press, 2000), pp. 169-196.