УДК 330.101.54

Д.Н. Шульц

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФИРМЫ И ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ИЕРАРХИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Ключевые слова: иерархический анализ, теория фирмы, эффективность государственной экономической политики

На основе иерархического анализа автор доказывает, что глобализация и развитие новых отраслей экономики способствуют появлению принципиально новых взаимоотношений между государством и фирмами. А также показывается, что на политическом рынке складываются условия, ведущие к снижению эффективности экономики и препятствующие развитию именно новых отраслей.

Та реальность, которая сегодня в литературе именуется новой экономикой, характеризуется принципиально новой и многообразной структурой организации производства. Безусловно, данная структура является иерархической. Обзор и анализ такой большой и качественно сложной системы не могут быть проведены в одном исследовании. Системное представление о таком явлении, как новая экономика, может быть получено только путем анализа, разделения всего комплекса связанных проблем и вопросов на множество более частных. Только несчетное количество исследований отдельных аспектов может впоследствии может способствовать формированию целостного взгляда на новую экономику как на единую систему.

Задача данного исследования состоит в том, чтобы с позиций иерархического взаимодействия [1] рассмотреть те аспекты, которые возникают при анализе экономики фирмы в условиях новой экономики.

Наряду с домашними хозяйствами фирма, предприятие является базовой компонентой микроэкономики. В экономической теории фирма рассматривается как атомарная единица экономической системы, конечный субъект принятия решений. Это не значит, что фирма не имеет внутренней структуры (выделяется и производственная структура, и организационная структура), но их влияние на модель целеполагания фирмы в целом игнорируется, и поэтому данный аспект долгое время находился вне внимания теории, хотя и отмечался на практике.

Соответственно, общепринятым является представление фирмы в кибернетическом виде, в виде преобразовательного звена. При таком подходе фирма рассматривается как некий «черный ящик», то есть происходит абстрагирование от внутренней структуры. Влияние последней на процессы функционирования и эволюции фирмы либо считается постоянными и неизменным, либо не известно. В качестве общепринятой цели деятельности

фирмы как субъекта обычно понимают максимизацию текущей или приведенной экономической прибыли.

Далее мы постараемся показать, что формирование и развитие новой экономики приводит к тому, что вышеуказанный классический подход становится излишне идеализированным, подходящим лишь для вводного ознакомления с экономической наукой, но оторванным от нынешних реалий и не пригодным для исследования текущих экономических процессов.

Выделив основные характеристики новой экономики (развитие информационных технологий; повышение роли человеческого капитала, инновационных процессов; глобализация), попытаемся по-иному взглянуть на место фирмы в экономике и её характеристики, а также определим те теоретические и методологические вопросы, которые неизбежно возникают при теоретических исследованиях фирмы в современных условиях.

Основным выводом текущего исследования оказывается то, что отмеченные тенденции приводят к значительному усложнению экономических систем. Соответственно, анализировать как проблемы фирмы, так и роль фирмы в экономике уже необходимо с использованием аппарата иерархического анализа.

Прежде всего, следует заметить, что в условиях новой экономики значительно усложняется и качественно изменяется сама иерархическая структура. Речь идёт как об уровнях экономической системы в целом, так и об иерархическом устройстве внутри предприятий. То есть необходимо выделить несколько срезов иерархического анализа фирмы. Первый – анализ внутреннего содержания и структуры фирмы, которая при усложнении организации становится иерархической. Второй – анализ внешней среды, которая, в свою очередь, не является неким однородным образованием, а состоит из множества разнородных элементов, объёдиненных в уровни иерархии. И внутри этой внешней среды, прежде всего у государства, также необходимо выделить внутреннюю структуру, которая, в свою очередь, тоже имеет иерархическое строение.

Таким образом, государство и фирма являются частью иерархической системы и сами представляют собой иерархические системы. По этой причине в их собственной внутренней структуре можно выделить различные уровни и элементы, объединенные в уровни иерархии. Верхний уровень фирм и государства включает в себя систему управления, а более нижние уровни представляют собой совокупность исполнителей решений, принятых выше. Можно сделать вывод, что экономика представляет собой фрактальную систему в том смысле, что сама имеет иерархическую структуру и её подсистемы имеют ту же иерархическую структуру, отражающую в себе систему в целом [2].

Как и в любой организации, имеющей иерархическое строение, между различными уровнями иерархии осуществляется торговля информацией, ресурсами. Е.Т. Гайдар в работе «Экономические работы и иерархические структуры» [3] стремился показать, что в таких системах возникают специфические проблемы, когда нижестоящие уровни пытаются различными способами манипулировать процессами принятия решений на вышестоящих уровнях. Парадоксальным оказывается то, что для управления такими

иерархическими системами, как фирма в рыночной экономике или органы государственной власти, востребованными оказываются методы директивного, командно-планового управления.

А авторы исследования «Теория активных систем: состояние и перспективы» [4] предлагают конкретные методы, позволяющие управлять иерархическими системами, в которых нижестоящие элементы представляют собой «активных» агентов. То есть таких субъектов, которые способны не только исполнять решения вышестоящих уровней иерархии, но и активно влиять на них в угоду своим собственным целям и интересам.

Помимо анализа механизмов функционирования и управления внутри фирмы как иерархической системы, можно выделить ещё один срез анализа. А именно, исследование механизмов взаимовлияния внутренней структуры фирм и структуры внешнего окружения и обратное влияние внешнего окружения на внутреннюю структуру. Рассмотрим более обстоятельно, как современные тенденции в экономике влияют на строение экономической системы и какие последствия это несет для экономической науки.

То, что характерно для новой экономики, а именно глобализация хозяйственной жизни, международная специализация производства, миграция трудовых ресурсов и капитала, создание региональных производственных кластеров и холдингов, крупных финансово-промышленных групп, определяет значительное усложнение иерархической организации экономики.

В результате размываются границы фирмы и традиционное теоретическое понимание фирмы становится неадекватным и неактуальным. Как отметил Г.Б. Клейнер на II Всероссийском симпозиуме по экономической теории, современное промышленное вертикально-интегрированное предприятие представляет собой целую совокупность фирм, владеющих крупными пакетами акций друг друга. При таком взаимодействии практически невозможно выделить фирму в её традиционном понимании экономической наукой.

Очевидно, что моделирование взаимодействия и целеполагания в такой системе представляет собой предельно сложную проблему, которая ставит перед наукой задачу разработки соответствующего аппарата.

В современных условиях обороты национальных монополий и транснациональных корпораций становятся сопоставимыми с бюджетами отдельных государств, а проводимая на макро- и региональном уровнях экономическая политика разрабатывается в интересах отдельных компаний. Для науки это означает, что размываются традиционные представления о микро-, макро- и мегауровнях экономики, и соответственно, стирается принятое разделение между микро- и макроэкономической теорией. А если учесть сформулированный выше тезис о фрактальной структуре экономической системы, то актуальным становится следующий методологический вопрос, поставленный профессором Е.В. Поповым: могут ли методы и модели микроэкономики использоваться для макроэкономического анализа и наоборот?

В условиях новой экономики меняется не только структура организации фирмы, но принципиально изменяется внешняя среда и её влияние на фирму. Традиционный подход при рассмотрении фирмы сводится к выделению и анализу влияния внешней среды, к описанию взаимосвязей между ними

(Рисунок 1). Внешняя среда рассматривается как источник производственных ресурсов и как потребитель произведенных благ. Более продвинутый взгляд, учитывающий неоднородность внешней среды, выделяет микро- и макросреду. Под микросредой подразумеваются контрагенты (поставщики и потребители) и другие микроэкономические агенты. Под макросредой – государственный регулятор.

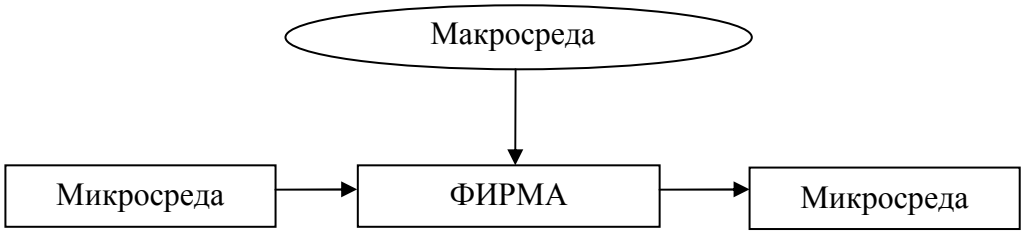


Рисунок 1. – Традиционная схема описания взаимодействия фирмы и внешней среды

В современных условиях к внешней макросреде предприятия необходимо отнести, помимо собственно государства, международную экономику, транснациональные корпорации, мезоэкономические структуры. К последним отнесём регионы, крупные интегрированные бизнес-группы, естественные монополии и т.д.

Остановимся на вопросе, почему необходимо разделять уровни внешней макросреды, почему недопустимо (по крайней мере, в некоторых прикладных задачах) все уровни экономической иерархии объединять одним понятием «макросреда».

Во-первых, органы государственной власти и крупные корпорации преследуют разные цели своей деятельности, связанные с ростом общественного благосостояния или с извлечением прибыли. Исходя из этого, формируются совершенно различные принципы взаимодействия с фирмой. Крупные корпорации могут формировать дифференцированный, индивидуальный подход к своим микроэкономическим контрагентам. Органы государственной власти, формируя фискальную, денежную и промышленную политику, оперируют совокупными, агрегатными понятиями.

Во-вторых, мезо- и макроэкономические агенты оказывают разное влияние на фирму. Взаимодействие микроагентов с мезоэкономическими есть взаимодействие на рыночной основе, взаимодействие между покупателями и продавцами на рынках несовершенной конкуренции. Иное дело – взаимодействие микро- и мезоэкономических агентов с макроэкономическим регулятором, не имеющее ничего общего с рыночными процессами.

В-третьих, между объектами вышестоящих уровней, в свою очередь, также существуют определенные взаимосвязи. Объекты мезоэкономики, осуществляя свою хозяйственную деятельность, сами должны взаимодействовать с макроэкономическими агентами. В процессе данного взаимодействия объекты мезоэкономического уровня для макрорегулятора выступают объектом регулирования наряду с микроэкономическими агентами.

Всё это приводит нас к выводу, что классическая двухуровневая модель «фирма – микро- и макросреда» зачастую должна быть трансформирована. Трансформация должна быть проведена с целью учета неоднородности уровней, входящих во внешнюю макросреду, и учета внутрифирменной иерархии.

При этом следует отметить, что влияние вышестоящих уровней экономики на предприятие весьма неоднородно и может варьироваться в зависимости от конкретных условий. Соответственно, модель, описывающая зависимость деятельности предприятия от параметров внешней среды, может и не включать в себя все уровни экономики, чьё влияние может быть явно малым в конкретной ситуации. Иными словами, экономика является полииерархической системой и выбор количества уровней, учет которых необходим в процессе хозяйственной деятельности, может варьироваться. Для экономической науки это означает, что в каждом конкретном исследовании должна явно или неявно решаться задача определения оптимального количества уровней для описания иерархической системы.

Теперь от обсуждения методологических вопросов перейдем к рассмотрению взаимодействия частных предприятий и государства именно в условиях новой экономики. Данный вопрос приобретает иную окраску с точки зрения иерархического анализа. Рассмотрим последовательно 3 ключевые характеристики современной экономики:

1. Глобализация и открытие рынков;
2. Развитие информационных технологий и инновационных процессов;
3. Экономика знаний и фактор личности.

По мере развития процессов глобализации усиливается конкуренция на международных рынках. Появляются крупные транснациональные корпорации, ориентирующиеся на значительный эффект масштаба, владеющие дорогостоящими брендами и значительными объёмами научных разработок, передовых технологий, защищенных патентами. Большинству мелких и средних национальных компаний практически невозможно успешно конкурировать с зарубежными корпорациями. Таким образом, национальные компании либо входят в состав других ТНК, либо создают альтернативные внутри- и межнациональные корпорации, способные выдержать натиск зарубежных монстров.

Очевидно, что государство активно поощряет свои крупные промышленные и финансовые предприятия и защищает их по мере возможности от внешней конкуренции. Такая политика проводится в целях обеспечения экономической безопасности, а также поддержания внутреннего производства и занятости.

Далее. На рынке информационных технологий, в целях избежания борьбы стандартов, создаются ассоциации, принимаются соглашения, что де-факто также приводит к образованию новых монополий. Отечественным ИТ-компаниям приходится либо уходить в сугубо национальные или региональные сегменты информационного пространства, либо же с помощью государства создавать свои собственные стандарты передачи информации, операционные системы[1]. С помощью государства данные soft- и hardware продукты могут быть

[1] В качестве примеров подобных инициатив можно указать попытки Китая разработать собственную операционную систему, отличную от Windows. В России серьезно обсуждаются идеи государственной поддержки для ПО с открытым программным кодом, а также создание интернет-поисковиков, альтернативы Google [5].

обязательными для государственных, образовательных, военных и прочих организаций.

Помимо защиты национальных рынков от зарубежных компаний существует проблема представления и интересов отечественных компаний на зарубежных рынках. Данные процессы становятся необходимы не только в целях деятельности национальных компаний. Речь идёт об обеспечении экономической безопасности стран (ресурсной, финансовой, информационной независимости), о стимулировании экономической активности и трудовой занятости в стране. Таким образом, зачастую являются важными в национальных интересах поддержка и даже стимулирование процессов монополизации на национальных рынках, ограничения конкуренции со стороны иностранных производителей.

На фоне данных тенденций отключается одна из ключевых функций государственной экономической политики, а именно – антимонопольное регулирование. Этому способствует ряд факторов. Помимо указанной выше необходимости конкурировать с внешними компаниями и иметь возможность легкого выхода на международные рынки, объединенные компании получают положительные эффекты масштаба, синергетические эффекты от вертикальной и горизонтальной интеграции, возможности легального «сговора».

Положительному решению вопроса об интеграции различных компаний способствуют их договоренности с органами государственной власти и профсоюзами относительно сохранения количества рабочих мест, несмотря на очевидное дублирование функции смежных подразделений. Кроме того, крупные национальные корпорации (своего рода «национальное достояние») имеют больше возможностей для лоббирования своих интересов.

Для властей, принимающих данные решения, помимо текущих экономических и политических выгод можно отметить относительно большую легкость в управлении и контроле таких крупных компаний. Органы государственной власти официально получают места в совете директоров, а чиновники за своё согласие неофициально получают возможность трудоустройства после выхода на пенсию или отставки.

В этих условиях меняется модель поведения крупного национального бизнеса. Во-первых, экономические агенты заинтересованы в установлении тесных связей с теми, кто принимает решения в политике. Ведь если интересы политиков и бизнеса совпадают, при этом органы государственной власти находят способ обойти или изменить законодательный базис или пойти на сговор с правосудием[2], остается только донести до общества и обосновать позицию крупных собственников. И здесь, интересы политических и экономических элит по контролю за СМИ могут соприкасаться.

Во-вторых, крупный бизнес становится лоббистом (и в положительном, и в отрицательном смыслах) и важным игроком на политической арене. Сама политическая конкуренция приводит к тому, что, с одной стороны, политики,

[2] Речь идет об абсолютно легальных сделках между подсудимыми и обвинителями. Например, опыт компании Microsoft, принявшей на себя дополнительные обязательства в обмен на фактическую отмену судебного решения о разделении бизнеса компании.

борясь за финансовые ресурсы и ориентируясь на интересы крупных национальных финансово-промышленных групп, в реальной своей политике теряют идеологическую идентичность. Иными словами, независимо от предвыборной риторики, все политические партии вынуждены проводить такую экономическую политику, которая бы удовлетворяла интересам крупных национальных производителей, то есть тех, кто способен и предоставить финансовые ресурсы во время предвыборной кампании, и обеспечить поддержку занятых на своем производстве.

При этом, политические партии заинтересованы в поддержке именно тех отраслей и предприятий, которые обладают значительными финансовыми ресурсами и большим числом занятых, то есть именно традиционных отраслей, а не отраслей новой экономики. В этом смысле глобализация вызывает в политической сфере общества такие процессы, которые препятствуют развитию отраслей новой экономики.

Политолог С. Белковский называет такую систему «экономикой РОЗ» (распил, откат, занос) [5]. В такой экономике реализуются только такие национальные проекты, которые являются неконкурентоспособными в рыночной экономике, но обладают существенным объемом финансирования и возможностями для коррупции. При необходимости к таким проектам «можно пристегнуть и национальные интересы, и модернизационный прорыв в наступающее завтра».

С другой стороны, сами экономические агенты в таких условиях менее заинтересованы в поддержке какой-либо одной политической силы. В прошлом, действительно, можно было отметить, что интересы индустриальных производителей могут расходиться с интересами работников, что приводило к противостоянию либеральных и социалистических политических сил. Сейчас такую поляризацию во взглядах уже трудно найти, поскольку трудно представить серьезных участников политического процесса, призывающих к национализации собственности, значительному налоговому прессу и т.д.

Как результат, бизнес должен обеспечить себе такое существование, чтобы в условиях, когда политические партии по своим экономическим программам принципиально ничем не различаются, и в условиях, когда «всегда можно договориться», всегда иметь возможность представлять свои интересы. То есть, бизнес затрачивает свои лоббистские ресурсы примерно поровну между различными политическими силами[3].

Таким образом, все перечисленные факторы влияют на сращивание институтов власти и экономики. Конечно, данные тенденции имеют место не только в новой экономике, но мы постарались показать, что в новой экономике возникают такие условия, когда национальным компаниям и политическим силам приходится выбирать такую совместную линию поведения, которая на первый взгляд не свойственна постиндустриальному обществу, а именно –

[3] Не только отечественные олигархи для хэджирования политических рисков спонсируют самые разные политические силы. Таким же образом действуют и крупный бизнес в США.

монополизация экономики, усиление традиционных отраслей народного хозяйства, сращивание национальных монополий с органами власти.

Роль государства возрастает особенно в условиях новой, инновационной экономики. Ключевым фактором экономического роста и вообще социально-экономического развития является личность. В новой экономике, в сфере услуг особую значимость приобретают творческое мышление, коммуникативность, «знания, навыки и умения». Соответственно, возрастает роль государства в защите и развитии научного потенциала страны. Помимо законодательного ограничения активности зарубежных конкурентов, защиты интеллектуальной собственности резидентов, к государству предъявляются требования по развитию социальной сферы. На плечи бюджета, в значительно большей мере зачастую военного, ложатся расходы на фундаментальные и прикладные научные исследования. Сторонники «большого бюджета» получают аргумент в пользу хронического бюджетного дефицита и государственного долга.

Органы государственной власти, в особенности регионального уровня, должны обеспечивать необходимое развитие образовательного процесса, формирование человеческого капитала, соответствующего передовым потребностям экономики. При этом, в условиях качественных, революционных изменений предсказать потребности каждой отрасли народного хозяйства практически невозможно. Как результат, практически невозможно распределить бюджет научных и образовательных программ так, чтобы обеспечить экономику специалистами в локомотивных отраслях.

Однако в условиях монополизации экономики, создания крупных интегрированных корпораций, пользующихся поддержкой государства, существует большой соблазн направить наиболее перспективные трудовые ресурсы в традиционные отрасли, а не в формирующиеся отрасли новой экономики, сферы услуг, не в мелкие и средние частные ИТ-компании и научные лаборатории с их высокорискованными проектами. Накопленные финансовые ресурсы позволяют этим отраслям участвовать в образовательных программах и отбирать наиболее перспективных молодых ученых, не выехавших за рубеж. Большая доля традиционных отраслей в экономике позволяет апеллировать к их социальной значимости, и поэтому они обладают значительным лоббистским потенциалом.

Особую значимость при исследовании фирмы в новой экономике приобретает регион. Если раньше он представлял интерес только для органов государственной власти, то теперь проблемы территориального размещения производительных сил и финансовых потоков на региональном уровне и между подразделениями в рамках корпорации становятся актуальными для крупных корпораций. Также регион представляет особый интерес как потенциальный кластер производства, финансов, науки. Налоговые льготы и другие преференции, научный и трудовой потенциал и прочие конкурентные преимущества позволяют говорить о принципиально новом теоретическом поле исследования: анализе взаимодействия мезо- и мегаэкономического уровня с региональным (мезо) уровнем национальной экономики.

В качестве вывода можно сказать следующее. С одной стороны, безусловно, существуют благие основания пойти по пути развития

импортозамещения, создания крупных национальных корпораций, призванных стать локомотивом роста, национальным проектом и идеей. Данное направление развития кажется заманчивым при условии, что общество не теряет контроль над органами государственной власти и остается способным после достижения поставленных целей вернуться к конкурентным основам ведения хозяйственной деятельности.

Использование положительных эффектов от ограничительной внешней политики, концентрации финансовых и производственных ресурсов должно сопровождаться последующей либерализацией. К сожалению, наш анализ показывает, что реальность далека от возможного, оптимального сценария развития. Обеспечить такой соскок с «иглы» господдержки очень трудно и болезненно для заинтересованных сторон. В результате развитые страны могут потерять своё экономическое преимущество, а развивающиеся страны могут попасть в состояние перманентной социально-политической и экономической нестабильности.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы. Новая экономика предоставляет поистине колоссальные возможности для развития экономического потенциала стран, но бессознательное и бесконтрольное использование открывающихся возможностей способно привести к весьма негативным последствиям.

Общий вектор развития национальной экономики определяется тем, какая из двух тенденций преобладает. С одной стороны, в инновационной экономике локомотивом роста должны выступать небольшие, но креативные фирмы. Государство должно стимулировать фундаментальную науку и новые отрасли экономики. С другой стороны, имеются предпосылки к сращиванию интересов традиционных отраслей и политических элит.

Если говорить о теоретических аспектах, то следует отметить, что в условиях новой экономики, во-первых, размываются традиционные представления о микро-, макро- и мегауровнях экономики. А во-вторых, размывается само понятие фирмы.

В таких условиях можно выделить такие направления развития методологии экономической науки:

- отказ от принципа «черного ящика» и исследование внутренней структуры предприятия, моделей целеполагания отдельных элементов;
- модель «предприятие – внешняя среда» должна быть детализирована с учетом неоднородности внешней среды;
- особую значимость при исследовании фирмы в новой экономике приобретает регион, но следует отметить зачаточное состояние и отсутствие единой методологии (в строго научном смысле) у мезоэкономической теории.

Список литературы

1. Перский Ю.К., Шульц Д.Н., Взаимодействие микро- и макроэкономики: иерархический подход, Екатеринбург: Институт Экономики УрО РАН, 2005

2. Шульц Д.Н. Иерархическая экономика, уровни и методы их анализа // Вестник Оренбургского государственного университета. Экономические, естественные и технические науки. Оренбург, 2006. № 10 (60)
3. Гайдар Е.Т., Экономические реформы и иерархические структуры, М.: Евразия, 1997
4. Бурков В.Н., Новиков Д.А., Теория активных систем: состояние и перспективы, М.: Синтег, 1999
5. Белковский С. Конец экономики РОЗ // http://www.gzt.ru/column/stanislav-belkovskii/-konets-ekonomiki-roz-/316260.html (дата обращения: 20.10.2010)