

ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ

УДК 338.45:658

ФЕНОМЕН МОБИЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ¹

С. Г. Важенин

В статье обобщаются результаты теоретических и эмпирических исследований мобильности компаний в рыночной экономике, развивается представление о компании как живом организме, уточняются особенности трансформации рынка хозяйствующих структур в конкурентной экономике. Обосновывается необходимость институциональной либерализации экономики, оценивается оборачиваемость хозяйствующих структур (вход и выход компаний с рынка) в современном экономическом пространстве. Констатируется необходимость расширения исследований мобильности рынка хозяйствующих структур, а также особого внимания государства к институционализации оборачиваемости компаний в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: мобильность, вход и выход компаний с рынка, банкротство компаний, конкурентная борьба, созидательное разрушение

Мобильность на рынке хозяйствующих структур стала относительно новой областью экономического анализа. Многочисленные исследования убедительно показали, что процессы создания и ликвидации компаний, перераспределения ресурсов от свертывающихся к растущим фирмам способствуют увеличению производительности труда и росту производства [1, 11, 14, 15, 16].

В условиях усиления экономической нестабильности мобильность становится непременным условием ведения бизнеса. В то же время стратегический вектор предпринимательства все больше смещается к настрою бизнес-структур на выживание и процветание в обозримом будущем. Такое видение эволюции экономического поведения предпринимательских структур в конкурентной среде исходит во многом из восприятия компании как живого организма. Еще Дж. Гэлбрейт отмечал, что целью или стремлением любой организации (как и любого организма) является самосохранение [6, с. 245–247].

Восприятие организации как живого организма весьма популярно у многих современных экономистов. Пример этому — взгляды Ари де Гиуса на организацию не как на машину для делания денег, а как на живое существо. В результате многолетних исследований и обоб-

щения большого практического опыта де Гиус пришел к весьма оригинальному и, думается, перспективному заключению: «Как все организмы, живая компания существует в первую очередь ради собственного выживания и совершенствования: реализовать свой потенциал и вырасти настолько большой, насколько это возможно. Она не живет исключительно для того, чтобы обеспечивать потребителей товарами или приносить прибыль акционерам; не больше, чем вы, читатель, существуете исключительно ради вашей работы или карьеры. В конце концов, вы тоже живое существо, то есть стремитесь выжить и процветать; работа является средством для достижения этой цели» [5, с. 23–24].

В современной конкурентной борьбе, в которую втягивается все больше и больше представителей бизнеса, становится ошибочным противопоставлять зарабатываемую прибыль и долголетие предпринимательской структуры. Необходимо пересмотреть представление о максимизации прибыли как единственной или основной цели предприятия. Развивая этот тезис, Г. Клейнер подчеркивает: «Моноцелевая концепция максимизации прибыли опровергается практикой функционирования предприятий (в частности, сохранением избыточных трудовых коллективов) и не выдерживает теоретической критики на основе современных системно-институциональных подходов» [7, с. 42]. Подтверждение тезиса о

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ 16–02–18009 «е».

том, что главное — не текущая прибыль, можно найти в работах и других известных экономистов. Так, Г. Хамел и К. Прахалад, в частности, заключают: «Отличие конкуренции за будущее от конкуренции за настоящее: перспектива оказывать стратегическое воздействие на потребителя, а не уверенность в немедленных финансовых поступлениях» [13, с. 36].

Отношение к предпринимательской структуре как живому существу является необходимым на пути к увеличению продолжительности жизни этой структуры. Предпринимательские структуры (организации, компании), как и экономика в целом, постоянно находятся в движении. Создаются новые компании, ликвидируются или приостанавливают свою деятельность ранее организованные. Альфред Маршалл, как известно, выдвинул биологическую теорию фирмы. На основе рассмотрения преимуществ в издержках крупномасштабного производства он утверждал, что фирмы, как деревья, «... постепенно теряют жизнеспособность; и одна за другой дают место другим, которые ... имеют на своей стороне энергию юности» [17, с. 316]. Такое состояние во многом предопределено тем, что конкурентная экономика имеет дарвинистскую природу.

Конкурентная экономика, с одной стороны, все заметнее инициирует создание новых фирм и содействует их активной деятельности до тех пор, пока вновь созданные корпорации остаются конкурентоспособными. С другой — беспощадно избавляется от тех компаний, которые теряют способность саморазвиваться и приспосабливаться к рыночным изменениям, не могут успешно бороться с конкурентами на соответствующем рынке. Сейчас все меньше компаний сохраняют шансы на то, чтобы оставаться в категории «долгожителей» и сохранять свои позиции на конкурентном рынке. Если в 20–30-е годы прошлого века ротация предприятий в индексе Standard and Poor's (S&P) составляла около 1,5 % в год (компании, попавшие в S&P, могли рассчитывать на сохранение своих позиций в нем в среднем в течение 65 лет), то проведенная Ричардом Фостером и Сарой Каплан экстраполяция данных за предшествующие периоды позволяет утверждать, что к концу 2020 г. средняя продолжительность пребывания компаний в индексе S&P 500 сократится примерно до 10 лет при 20 годах сегодня [12, с. 23–25, 173].

«Созидательное разрушение», органично встраиваясь в механизм рыночной экономики, становится, согласно теории роста Й. Шумпетера, стратегическим ресурсом по-

вышения качества экономического развития. Приход на рынок новых и уход с рынка старых фирм все заметнее проявляет себя через повышение их инновационной активности, устойчивую интеграцию с наукой, внедрение новых технологий, освоение новых товаров, формирование новых рынков, что обеспечивает заметный их вклад в повышение общей производительности многих стран мира. Так, одно из исследований вклада факторов роста в общую производительность труда таких индустриальных стран, как Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада, Нидерланды, Португалия, США, Финляндия и Франция показало, что в период с 1987 по 1997 гг. вклад входа и выхода фирм с рынка составил в среднем около 25 % [11, с. 80–87].

Бизнес функционирует в соответствии с определенными внутренними закономерностями, удачно или неудачно адаптируясь к меняющейся конкурентной среде. Конкуренция играет определяющую роль в трансформации рынка хозяйствующих структур, инициируя вступление на рынок новых компаний и уход с него старых компаний. По оценкам ряда экспертов, сегодня в России создана специфическая «рыночная экономика без конкуренции». Под этим подразумевается отсутствие реально стимулирующей конкурентной среды, позволяющей, с одной стороны, с минимальными издержками входить на рынки новым фирмам, а с другой — вынуждающей неконкурентоспособные компании покидать рынки в ходе процедур банкротства. В настоящее же время ситуация такова, что вхождение на рынок и уход с рынка в значительной степени обусловлены соответствующей «разрешительной» или «показательно-наказательной» практикой.

Действенной формой государственного участия в формировании и развитии прогрессивной конкурентной среды служит обеспечение институциональной либерализации экономики. Прежде всего, это касается устранения правовых, организационных и административных ограничений на «вход» новых капиталов на рынки и беспрепятственное движение товаров и капиталов по территории страны [2, 4]. Укреплению институциональных основ конкуренции способствуют и такие меры, как:

— ликвидация и ограничение количества посреднических организаций, многие из которых тесно связаны как с региональными и местными властями, так и с криминальными сообществами;

— обеспечение в законодательном и административном порядке доступа новых субъектов рынка к объектам федеральной и региональной производственной инфраструктуры;

— последовательное сокращение перечня лицензируемых видов экономической деятельности;

— принятие новых, прогрессивных правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности с целью обеспечения реальной прозрачности предпринимательских структур.

Мировой опыт реформ свидетельствует, что число вновь созданных компаний растет в формальной экономике в том случае, когда регулирование смягчено, а административный процесс упрощен. Поддержка создания новых компаний остается крайне актуальной для современной России [3]. Проблема в том, что важнейшее для России повышение конкурентоспособности определяется созданием новых, высокоэффективных и технологичных организаций, не обремененных наследием устаревшей технической базы и тяжелым финансовым положением. Однако, как справедливо указано в Докладе ГУ ВШЭ, в современной России создание новых предприятий тормозится рядом факторов, в частности, недостаточно благоприятным инвестиционным климатом, высокими административными барьерами, ужесточением доступа к инфраструктуре (инженерные и транспортные коммуникации, энергообеспечение) и дешевым источникам топлива (прежде всего газа), обострением дефицита квалифицированных кадров [10, с. 8].

Существенным моментом деятельности компаний становится их ликвидация по тем или иным причинам. Значимо и то, каким способом осуществляется ликвидация организации: добровольная ликвидация, или ликвидация по решению суда, либо банкротство (конкурсное производство). Своевременной, по нашему мнению, является постановка вопроса о защите прав предприятия на жизнь как экономического субъекта. Так, Г. Клейнер считает необходимым законодательно зафиксировать суверенность предприятия как субъекта экономики [7, с. 1]. Нельзя не согласиться с ученым и в том, что неправомерная ликвидация компании в результате злого умысла другого лица (группы лиц) должна считаться преступлением, равно как считается таковым посягательство на жизнь человека. Российская практика банкротств компаний свидетельствует, что во многих случаях банкротство является не способом прекращения бизнеса, а исполь-

зуется как способ получения контроля над интересующим предприятием. В этом случае организация ликвидируется как юридическое лицо, но при этом одновременно регистрируется новая организация, в которую «перекачиваются» все ценные активы ликвидируемой организации.

Мобильность компаний обеспечивает экономике адаптационный потенциал и может стать одним из важнейших драйверов выхода ее из кризиса и, в последующем, достижение устойчивого роста [9]. Подчеркнем, что процессы создания и ликвидации компаний происходят во всех без исключения странах — и с развитой рыночной, и переходной экономикой, и в развивающихся странах. Не является исключением и Российская Федерация.

Мониторинг процессов создания, развития и ликвидации предприятий ведется в России с 1998 г. Основным источником формирования данных по демографии организаций (вход и выход компаний с рынка хозяйствующих субъектов) является Статистический регистр Федеральной службы государственной статистики (Статрегистр Росстата). На основе его данных разрабатываются ежемесячные таблицы, характеризующие распределение организаций по видам экономической деятельности, по организационно-правовым формам, по формам собственности. Готовятся таблицы по составу и структуре вновь зарегистрированных и официально ликвидированных организаций по видам экономической деятельности, формам собственности, организационно-правовым формам и в территориальном разрезе.

Средний темп оборачиваемости компаний (вход и выход с рынка) в экономике развитых стран в среднем за последние семь предкризисных лет несколько превышает 20 % (в России в среднем за 2001–2015 гг. — 15 %), т. е. примерно 1/5 всех фирм экономически развитых стран каждый год меняется. При этом темп входа новых компаний на рынок в среднем составляет около 12 % (в России — 10 %), а выхода старых — 8 % (в России — 5 %). Заметим, что темпы входа и выхода фирм хорошо коррелируются во всех отраслях для всех экономически развитых стран. В то же время анализ данных о «перемешивании фирм» фиксирует лидерство темпов входа компаний над темпами выхода компаний с рынка, что еще раз объясняется процессом «созидательного разрушения», при котором замена организаций обуславливается готовностью участвовать в конкурентной борьбе.

В России наблюдается последовательный рост общей оборачиваемости компаний как в целом по экономике страны, так и по большинству основных видов экономической деятельности. Анализ динамики коэффициентов входа новых организаций на рынок и выхода с рынка за период с 2001 по 2015 гг. позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, коэффициент выхода старых компаний с рынка отличается меньшей дифференциацией по видам экономической деятельности, чем коэффициент входа на рынок новых. Подобная ситуация свидетельствует о новаторстве новых организаций, тогда как среди выбывающих преобладают рутинные.

Во-вторых, коэффициенты выхода, как правило, существенно ниже коэффициентов входа

новых компаний на рынок. Оценивая данную ситуацию, следует считаться с фактом, что принятие решения об официальной ликвидации организации является, как правило, более продуманным и взвешенным решением, чем создание нового бизнеса.

В-третьих, в числе лидеров по значению того и другого коэффициентов — организации таких видов экономической деятельности, как «добыча полезных ископаемых» и «строительство», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «транспорт и связь». Высокая оборачиваемость компаний данных видов экономической деятельности позволяет говорить о том, что в этих секторах экономики еще достаточно интенсивно проходит процесс адаптации к новым условиям хозяйствования.

Список источников

1. Вишневская Н. Мобильность рабочих мест и рабочей силы // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2015. — № 10. — С. 62–75.
2. Важенин С. Г. Мобильность компаний: истоки, тенденции, последствия. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. — 96 с.
3. Важенин С. Г. Мобильность компаний в конкурентной экономике // *ЭКО*. — 2013. — № 4. — С. 134–148.
4. Важенин С. Г., Пузанов С. А., Сухих В. В. Через доверие к долгожительству в экономике // *Журнал экономической теории*. — 2005. — № 3. — С. 71–83.
5. Гиус де А. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. — 224 с.
6. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. — М.: АСТ; Транзиткнига, 2004. — 602 с.
7. Клейнер Г. Микроэкономические факторы и ограничения экономического роста // *Проблемы теории и практики управления*. — 2004. — № 5, 6. — С. 3–15.
8. Клейнер Г. Суверенитет предприятия // *Экономика и жизнь*. — 2004. — № 41.
9. Копанцев Д. В., Важенин С. Г. Уязвимость и жизнестойкость компаний в современном экономическом пространстве // *Экономика региона*. — 2011. — № 3. — С. 224–228.
10. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными // *Вопросы экономики*. — 2007. — № 3. — С. 4–35.
11. Факторы роста на уровне фирм // *Проблемы теории и практики управления*. — 2005. — № 5. — С. 81–87.
12. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение: Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты, и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 378 с.
13. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. — 288 с.
14. Bartelsman E., Haltiwanger J., Scarpetta S. Measuring and Analyzing Cross-Country Differences in Firm Dynamics. *Producer Dynamics*. T. Dunne, J. Jensen, M. Roberts, eds. University of Chicago Press for the NBER. — Chicago, 2009. — P. 15–82.
15. Griliches Z., Regev H. Firm Productivity in Israeli Industry: 1979–1988 // *Journal of Econometrics*. — 1995. — Vol. 65. — P. 175–203.
16. Disney R., Haskel J., Heden Y. Restructuring and Productivity Growth in UK Manufacturing // *Economic Journal*. — 2003. — Vol. 113. — P. 666–694.
17. Marshal A. Principles of Economics. — 9 (variorum) edn. Macmillan, 1961.