

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ФИРМЫ

С. В. Орехова, В. Ж. Дубровский

Ограничения на экономический рост, с которыми столкнулась российская экономика в последние несколько лет (кризис, санкции), вызвали не только очевидное «сжатие» экономики, эффекты неустойчивости экономических и финансовых институтов, но и высокую степень неопределенности будущего для всех хозяйствующих субъектов, зачастую принимающей форму поиска приоритетного порядка и выбора модели инвестиционной политики.

Данное исследование направлено на объяснение причин выбора наиболее предпочтительных для российских компаний моделей инвестирования в различные виды ресурсов.

Основу критического осмысления проблемы составляют обоснование и выделение двух групп факторов, условно определяющих готовность российских компаний инвестировать в те или иные ресурсы. К первой группе факторов отнесены свойства ресурсов: ценность, гибкость, специфичность, комплементарность, степень контроля со стороны инвестора и ряд других. Вторую группу образуют факторы, связанные с актуальной спецификой институционального окружения российского бизнеса. Своеобразный синтез свойств ресурсов и особенностей институциональной среды приводят инвесторов к осмысленному выбору физических и отношенческих активов в качестве основных объектов инвестирования. Тогда как учитывающая характер экономической конъюнктуры склонность вкладывать в человеческий капитал и организационные ресурсы себя практически не проявляет. Такая ресурсная стратегия может иметь для российской экономики ряд отрицательных эффектов в долгосрочном периоде. Данные выводы подтверждаются результатами соответствующего эмпирического анализа.

Ключевые слова: ресурсы, свойства ресурсов, институциональная среда, ресурсная стратегия фирмы, инвестирование

Введение

В конце 2014 года Россия столкнулась с феноменом так называемых «черных лебедей» (термин из [17]), то есть целым рядом событий, характеризующихся, с одной стороны, непредсказуемостью, с другой — серьезными последствиями для российской экономики. Падение цен на нефть, бесконтрольная девальвация отечественной валюты, ограничение возможности выгодно привлекать внешние источники финансирования экономики в связи с известными санкциями со стороны стран западной коалиции — лишь некоторые из общего числа факторов, вызвавших беспрецедентный экономический кризис. Вместе с тем рефлексивная реакция на геополитические вызовы, выразившаяся в действиях по снижению определенной зависимости от импорта и давления конкурентов, дает шанс необходимым изменениям структуры экономики, развитию широкого ряда российских отраслей.

С другой стороны, сырьевая направленность является давней проблемой отечественного бизнеса. В связи с чем как научное сообщество, так и политико-экономические элиты декларируют необходимость расширить применение в общественном производстве нематериальных ресурсов, способных принести относительно быстрый и в то же время труднокопируемый эффект. Это оказывается тем более важно, если учитывать основные направления развития мировой экономики. В частности, как отмечают достаточно авторитетные специалисты [12, с. 140], общая (мировая) тенденция структурных сдвигов характеризуется, прежде всего, перемещением из центра на периферию так называемых «тяжелых» отраслей. Объективно это происходит в силу нарастающих различий в стоимости рабочей силы, а также по экологическим соображениям. Нет сомнений, что это долгосрочная тенденция. Наряду с этим формируется встречный поток — «утечка мозгов» с

периферии в центр, где бизнес все больше ориентирован на использование так называемых soft-технологий. Особенность таких технологий заключается в том, что они требуют во все больших масштабах интеллектуальных ресурсов, базирующихся на человеческом капитале. Соответственно страны, которые создают лучшие условия для сохранения и развития человеческого капитала, и являются «центром» новой мировой экономической системы [24, 26].

В этих условиях важно не просто понимать, какими ресурсами обладает российская экономика, но, главное, с точки зрения выгод для всей российской экономики в целом сделать правильный выбор инвестиционных ориентиров.

Постановка проблемы учитывает следующий ряд условий и обстоятельств.

Общий смысл того, что мы называем ресурсами, означает все то, что обеспечивает устойчивое функционирование фирмы. Изучив имеющиеся классификации ресурсов [13] и не считая необходимым предлагать нечто новое, возьмем за основу типологию ресурсного портфеля фирмы, предложенную Й. Руусом с соавторами [16, с. 24–25], поскольку эта типология лучше, нежели другие, отвечает целям и задачам данного исследования. Выбрав несколько иной формат представления, сосредоточим внимание на пяти группах ресурсов фирмы (в оригинале названных «активами»), каждая из которых может иметь как материальную, так и нематериальную составляющие:

1) человеческие (уровень знаний, умений и навыков персонала, т. е. его компетентность);

2) отношенческие (наличие регулярно воспроизводимых отношений с постоянным кругом поставщиков, клиентов; организация каналов сбыта; бренд и имидж компании; и др.);

3) организационные (построение основных бизнес-процессов, сложившаяся модель организационной культуры, информационные ресурсы компании и др.);

4) физические (сырьевая база, оборудование, технологии и др.);

5) финансовые (не только денежные средства в той или иной форме, но и система финансовой отчетности; качественные и количественные результаты работы по формированию положительной инвестиционной репутации и др.).

Очевидно, что для достижения определенного результата деятельности фирмы могут использовать самые различные комбинации ресурсов. Связывая это обстоятельство с известной экономической ситуацией, предста-

вим, что ряд ресурсов (например, финансовых, а в ряде отраслей — физических и отношенческих) стал менее доступным для использования в производстве. В этой ситуации ресурсы, которые генерирует сама фирма (результат мобилизации человеческого и организационного капитала, в первую очередь), являются не только компромиссным источником дополнительного дохода, но, компенсируя недостаток дефицитного ресурса, служат условием приращения реальных активов.

Цель исследования — обоснование приоритетной для российских компаний ресурсной стратегии, определяющей выбор модели инвестирования в конкретный вид ресурсов в предложенных условиях. Достижение поставленной цели решает следующий ряд задач:

1) выявление условий и факторов, которые принимаются во внимание российскими компаниями при определении характера, направления и масштаба инвестиций в развитие того или иного ресурса;

2) проведение эмпирического анализа для оценки готовности российских компаний инвестировать в различные виды ресурсов;

3) интерпретация полученных результатов, которая объясняет приоритетный выбор модели инвестирования, характеризующий суть ресурсной стратегии российских компаний.

Теоретико-методологическая основа исследования базируется на положениях ресурсной теории, отношенческого подхода, концепции ресурсной зависимости, неоинституциональной экономики. Эмпирический анализ выполняется с использованием методов статистического и эконометрического анализа, включая методы наименьших квадратов и бинарного выбора.

Фундаментальное объяснение российской модели управления ресурсами

Экономические теории, связывающие формирование долгосрочных конкурентных преимуществ фирмы с эффективностью управления ресурсами, вкладывают различный смысл в его содержание.

Так, ключевая идея современной ресурсной концепции (*RBV, resource-based view*) состоит в том, что источником устойчивых конкурентных преимуществ фирмы является неоднородность ресурсов, которая объясняется их специфической трансформацией внутри фирмы. Ресурсы здесь — это основанные на факторах производства специфические активы фирмы, которые трудно или невозможно имитировать [37, р. 516].

Первую аналитическую схему оценки свойств ресурсов в рамках ресурсного подхода сформулировал Дж. Барни, предложив четыре измеряющих параметра [24]: ценность (*value* — *V*), редкость (*rarity* — *R*), невозможность копирования (*imitability* — *I*) и незаменимость модели организации (*organization* — *O*).

Исследование Дж. Барни дало мощный толчок использованию данной аналитической конструкции в других работах. Р. Амит и П. Шумаер [22] уточняют свойства ресурсов следующим образом. Ценность состоит из внешней ценности (стратегические факторы) и комплементарности ресурсов внутри фирмы; редкость определяется физической редкостью ресурса и (или) малой возможностью его купли-продажи; невозможность копирования разделена на просто невозможность копирования и низкую замещаемость ресурсов; свойство «организация» делится на обеспечение присвоения экономических выгод и устойчивость самих конфигураций.

По мнению Д. Коллис и С. Монтгомери, ценность ресурса создают три фактора: редкость, соответствие и спрос, то есть ценность является следствием редкости, а не самостоятельным атрибутом ресурса, как полагает Дж. Барни. Данное утверждение представляется спорным, так как ценность как свойство ресурса может быть обусловлена иными факторами, чем редкость. Кроме того, авторы указывают [11, с. 45], что ресурсы нельзя оценивать в отрыве от других факторов, поскольку их ценность определяется во взаимодействии с рыночными силами.

В исследовании М. Петераф [33] выделено четыре критерия, которым должны соответствовать ресурсы фирмы для генерирования устойчивых конкурентных преимуществ: неоднородность ресурсов; *ex ante* ограничения конкуренции (генерировать ренты могут лишь те ресурсы, которые куплены по цене ниже их дисконтированной стоимости); *ex post* ограничения конкуренции (трудность имитации ресурса) и несовершенная мобильность ресурсов.

Таким образом, согласно ресурсному подходу, можно выделить четыре значимых свойства ресурсов в обеспечении конкурентоспособности фирмы:

1) ценность — способность ресурса предотвращать угрозы внешней среды и реализовать сильные стороны внутренней среды фирмы;

2) долговечность — способность ресурса не ухудшать свою ценность со временем; скорость, с которой ресурсы исчерпываются;

3) редкость — отсутствие прямого доступа к ресурсу;

4) замещаемость — сложность имитации и воспроизводства ресурса.

Совокупный ресурсный портфель определяет «степень изоляции» (термин из [33]) имеющихся конкурентных преимуществ фирмы от копирования конкурентами. Кроме того, к механизмам изоляции можно отнести так называемую «причинную неоднозначность» (*causal ambiguity*), то есть отсутствие четкой взаимосвязи между наличием определенного вида ресурса ввиду его трудной копируемости и уникальности.

Сложность имитации ресурса является ключевым фактором выбора способа инвестирования и в концепциях неинституциональной экономики, но его значимость объясняется не ценностью ресурса, а ростом транзакционных издержек. Так, в теории контрактов и теории транзакционных издержек выделяют два параметра, влияющих на мотивацию индивидов к инвестированию в ресурсы: специфичность актива и сложность измерения его характеристик.

Ресурсы здесь представляют собой специфические активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их потенциале [19, с. 167]. Именно проблема перемещения ресурсов делает их неоднородность долгосрочной, а конкурентные преимущества — устойчивыми.

По сложности измерения характеристик выделяют товары с инспекционными, экспериментальными и доверительными качествами [28, 30]. Сложность измерения определяет уровень транзакционных издержек в контрактах, а соответственно, может повлиять на решение инвестора по поводу условий сделки.

Также существует некоторое сходство современной ресурсной концепции с теорией ресурсной зависимости. Суть теории заключается в том, что организация зависит от деловой среды прямо пропорционально своей потребности в ресурсах. Обладание стратегическими ресурсами увеличивает независимость фирмы от изменений внешней среды.

Основоположники теории ресурсной зависимости Дж. Пфеффер и Дж. Саланчик [14, с. 156–157] выделяют два свойства, определяющих значимость ресурса для фирмы. Это относительный объем (размер) необходимого ресурса (например, для консалтингового агентства главным ресурсом будет являться человеческий капитал) и его критичность для функционирования организации (например, размер издержек на электроэнергию для многих видов бизнеса будет незначительным, но

без этого ресурса деятельность фирмы невозможна).

Согласно отношенческому подходу (*relational view*), основоположниками которого являются Дж. Х. Дайер и Х. Сингх [30], способность компании аккумулировать и собирать рыночные ресурсы, тем самым раздвигая границы рынка, и есть основной фактор долгосрочного успеха фирмы. Единицей анализа здесь выступает межорганизационная сеть, в рамках которой предполагается использовать коллективные активы нескольких фирм, расположенных (как правило, но не всегда) на разных стадиях цепочки создания ценности.

В отношенческом подходе, помимо свойства долговечности, наиболее значимыми характеристиками ресурса признаются следующие:

1) комплементарность — возможность совмещения ресурса с другими с целью получения отношенческой ренты;

2) гибкость — возможность применения ресурса для различных стратегий без существенного изменения его значимости и затрат;

3) аддитивность — свойство, состоящее в том, что значение величины, соответствующее целому объекту, равно сумме значений величин, соответствующих его частям.

В основе главного различия ресурсного и отношенческого подходов лежит выбор источника устойчивого конкурентного преимущества: за счет механизмов изоляции (принцип «никто не сможет этого повторить») или за счет способности «собирания» ресурсов, не принадлежащих компании. Свойство «причинной неоднозначности» актива для участников сети, в отличие от сторонников ресурсного подхода, является фактором снижения инвестиционной привлекательности ресурса.

Комплексное решение по выбору приоритетов инвестирования в ресурсы предложил Р. М. Грант [3, с. 160–163]. Он определил наиболее значимые свойства ресурсов по уровню потенциала их прибыльности: на стадии создания преимущества — редкость и актуальность (уместность) ресурса; на стадии создания устойчивости преимущества — длительность использования, возможность имитации и возможность переноса ресурса; на стадии присвоения результатов — права собственности на ресурс, уровень рыночной власти и встроенность в процессы.

Любые из перечисленных свойств могут обеспечивать фирме устойчивые конкурентные преимущества, но возможности их применения будут зависеть от факторов внешней

среды. Соответственно, выбор ресурсной стратегии определяется институциональным окружением фирмы.

Таким образом, порядок инвестирования в различные виды ресурсов может быть объяснен взаимодействием двух групп факторов:

1) сравнительными свойствами самого ресурса;

2) институциональными параметрами рынка, включающими специфические правила его функционирования (структурным фактором) и устойчивостью этих правил (динамическим фактором).

Безусловно, степень значимости различных видов ресурсов для того или иного вида бизнеса может существенно различаться. Однако совокупность влияния этих двух групп факторов определяет наиболее значимые критерии, определяющие вектор инвестирования. К таким критериям, на наш взгляд, относятся:

1) степень контроля над ресурсом со стороны инвестора;

2) степень риска от вложений;

3) актуальность (соответствие запросам рынка);

4) критичность (вклад в общий результат деятельности фирмы);

5) накопленный ранее запас ресурса, определяющий размер инвестиций, необходимый для существенного улучшения стратегических позиций фирмы;

6) способ передачи знаний по использованию и применению ресурса [28].

Г. Стивенсон с соавторами [35] первыми указали, что при обосновании выбора форм инвестирования основным критерием может служить степень контроля над ресурсом, остальные лишь дополняют и уточняют его. При этом возможности контролировать ресурсы напрямую зависят от их свойств. Так, например, человеческие и организационные ресурсы могут быть полностью сгенерированы внутри фирмы, тогда как отношенческий капитал невозможно создать без построения внешних трансакций. Такая же ситуация наблюдается и при сравнении физических и финансовых активов.

В некоторых исследованиях [16; 25] доказывается, что в материальную часть ресурсов менее выгодно инвестировать, чем в нематериальную, поскольку материальные активы демонстрируют убывающую предельную отдачу, слабоспецифичны, относительно недолговечны. Но синтез вышеназванных факторов в российской экономике порождает институциональную ловушку, когда вектор инвестиций направлен на менее рентабельные в дол-

госрочной перспективе проекты. Объясним данную ситуацию.

Первая группа факторов связана со *специфическими свойствами самого актива*. Очевидно, что обладая высокой степенью ценности и редкости, достаточным уровнем долговечности и, самое главное, возможностью воспроизводства, нематериальные ресурсы могут служить неисчерпаемым источником выгод и рент. В то же время ряд характеристик таких активов «блокирует» возможности их эффективного применения.

Например, трудности использования человеческого капитала как ресурса заключаются в следующем:

1) отдача от инвестиций долгосрочна и опосредована. Знания и способности слабо осязаемы, а также и трудно измеримы;

2) ресурс не может быть предметом купли-продажи; на рынке устанавливаются цены только за «аренду» человеческого капитала (в виде ставок заработной платы), тогда как цены на сам актив отсутствуют, что затрудняет стоимостную оценку его накопленных запасов;

3) в результате разделения прав собственности на труд между работником и работодателем существуют трудности контроля и прямого бенчмаркинга ресурса.

В связи с этим выбор модели инвестирования в человеческий капитал сопряжен с решением ряда спорных вопросов. В категорию каких работников инвестировать? Какие виды инвестиций являются самыми эффективными? Каково будет распределение «издержки — выгоды» между носителем и инвестором человеческого капитала в результате инвестирования? [34]. В целом непереносимость человеческого капитала как специфического ресурса снижает уровень стратегической гибкости фирмы на рынке. Кроме того, в России вложения в человеческий капитал приносят меньшую отдачу, чем в физические активы [10].

При генерировании организационных ресурсов фирмы могут испытывать еще большие трудности, связанные, в первую очередь, с коллективным характером данного актива. Основным «камнем преткновения» в решениях об инвестициях здесь является крайняя степень причинной неоднозначности ресурса.

С точки зрения инвестирования человеческий капитал будет иметь принципиально иные свойства, чем другие нематериальные ресурсы, так как инвестиции здесь направлены на выстраивание сети, то есть на поддержание внешних отношений. Помимо иного характера генерирования ресурса важным является воз-

можность использования активов сети, не приобретая их в собственность.

Таким образом, нематериальная часть ресурсов фирмы имеет свойства, не всегда понятные для управления и инвестирования, когда результаты трудно предсказуемы и измеримы, хотя, по некоторым оценкам, могут быть внушительными.

Вторая группа факторов, определяющих инвестиционную привлекательность вложений в различные виды ресурсов, связана с *особенностями и динамикой развития институтов и институциональной среды российского рынка*.

Все нематериальные виды ресурсов априори являются более специфическими, чем материальные, что, как отмечалось выше, является основным источником долгосрочного успеха компаний. Однако в условиях регулярного (частотного) использования высокоспецифичных ресурсов фирмы могут попасть в ситуацию так называемой фундаментальной трансформации. Термин «фундаментальная трансформация» введен в [19, с.117–121] и означает переход от конкурентной ситуации, которая существует до заключения контракта, к отношениям двусторонней зависимости.

Более того, в условиях рыночной неопределенности фирмы, согласно [36], выбирают только две из трех возможных форм управления: рынок (в случае неспецифичной сделки) или фирму (в случае специфичной сделки). Гибридная же форма управления, при которой и возникает фундаментальная трансформация, не используется в связи со значительными рисками обеих сторон. Это означает, что в ситуации нестабильного институционального окружения фирмы предпочитают вообще не инвестировать в специфические активы.

Инвестирование в такие активы также сопряжено с «проблемой вымогательства» (*hold-up*) со стороны партнеров, особенно в случае неконтрактируемости ресурса. Под «неконтрактируемостью» понимается невозможность подтвердить объем инвестиций в суде (термин из [4, с. 39–40]). После осуществления инвестиций партнер инвестора получает возможность настаивать на пересмотре условий контракта, перераспределяя в свою пользу выигрыш. Опасаясь подобного вымогательства со стороны партнера, фирмы склонны недоинвестировать в специфические активы, что негативно влияет на взаимодействие в сети и ее общую эффективность.

Существует и обратная проблема «избыточного инвестирования» [5], объясняемая желанием менеджеров контролировать макси-

мальный объем ресурсов для укрепления своего положения, особенно в условиях затяжного экономического кризиса.

Специфическими характеристиками российской институциональной среды являются:

1) Неустойчивость институтов и высокая турбулентность среды в целом.

Эмпирическое исследование Д. Миллера и Дж. Шамзи (см. по: [20, с. 271–273]) иллюстрирует, что ресурсы, основанные на собственности, обеспечивают прирост результативности компании только в стабильной среде. В России, начиная с 1990-х гг., турбулентность институциональной среды была настолько велика (относительно других стран), что основной задачей предпринимателя становилось ускорение оборачиваемости, а не развитие бизнеса и прирост активов.

В условиях неопределенности основой конкурентоспособности является стратегическая гибкость и ликвидность активов. Владение специфическими ресурсами в этих условиях может стать обузой.

2) Отсутствие прозрачных институциональных конструкций и инфорсmenta, регламентирующих «пучок» прав собственности.

Как отмечалось, при обосновании выбора форм инвестирования критерием может служить степень контроля над ресурсом, причем границы контроля определяются полнотой и защищенностью прав собственности на ресурс.

При разделении «пучка» прав на составные части важно понимать, что степень контроля, способы использования, стимулы к применению, издержки спецификации и контроля, а также ренты, получаемые от ресурса, существенно различаются. Также ценность любой собственности (читай — ресурса) зависит от набора прав, которые можно передать в ходе сделки. В конечном итоге содержание прав собственности оказывает «предсказуемое воздействие на аллокацию и использование ресурсов» [29, с. 1139].

Другими словами, соглашаясь с позицией Э.Г. Фуруботна и Р. Рихтера [21, с. 93], отметим, что выбор, который делает правообладатель, ограничен тремя видами стратегических решений: а) по поводу содержания прав собственности как таковых (дискреционная составляющая); б) по деятельности на рынке прав собственности на различные активы (конкурентная составляющая); в) по функционированию на рынке товаров, производимых с помощью данной собственности.

Целый ряд исследований [2, 7, 8, 9] иллюстрирует «размытость» прав собственников в

России. Данный факт приводит к переводу ресурсов в более защищенные формы (чаще всего деньги), причем даже с потерей эффективности. Кроме того, «при слабой защите прав собственности возникают стимулы к тому, чтобы направлять значительные средства на охрану «своих» и захват «чужих» активов» [9, с. 26].

Легализованный «захват» активов возможен при использовании стратегии самообеспечения (*bootstrapping strategy* — термин из [35]), которая направлена на минимизацию и приобретение, и использования ресурсов. Данная стратегия объясняет использование отношения подхода и ориентируется на краткосрочный рост продаж.

Характерной чертой российского корпоративного сектора является активное участие контролирующих собственников в оперативном управлении предприятиями [6]. Специфическое соотношение прав и обязанностей собственника в России привело к шоттермизму (*short term*, термин из [5]) — краткосрочной стратегии бизнеса, направленной на извлечение инсайдерской ренты. Такая рента носит не предпринимательский характер (получение прибыли в результате успешных бизнес-стратегий), а вытекает из права контроля над активами.

Соответственно, основная цель инвестиций — обеспечение стабильной ренты, а не долгосрочный рост бизнеса. В результате из потенциально возможных инвестиционных проектов реализуются те, оценки эффективности которых свидетельствуют о возможности минимальными средствами и в кратчайшие сроки обеспечить загрузку оборудования, сохранить долю рынка, улучшить текущие операции (снизить расходы, увеличить доходы) или завершить уже начатые высокоэффективные проекты. Долгосрочные и дорогостоящие инвестиции осуществляются редко, хотя могут иметь значительный потенциал.

Обозначенные тенденции свидетельствуют о том, что российский бизнес активно использует гибридные формы управления в своей практике, то есть, инвестирует в отношенческий капитал (создание сетей).

Данный вывод, на первый взгляд, расходится с теоретическими представлениями о том, что в условиях институциональной турбулентности гибридные формы управления невозможны в силу возрастающих транзакционных издержек. Однако выбор такой модели управления ресурсами на российских предприятиях не только подтверждается последними эмпирическими исследованиями [1; 15,

с. 517–538], но и может быть объяснен целым рядом причин.

Во-первых, российская экономика, реконструированная из советской, имеет серьезное «гибридное наследие», когда большинство производителей были заблокированы в рамках двусторонних отношений [1, с. 9]. Для того чтобы участники могли выбирать механизм управления, им должны быть доступны альтернативные механизмы координации. Однако многие российские отраслевые рынки по-прежнему не являются конкурентными.

Во-вторых, на сегодняшний момент не существует четкой общепризнанной классификации гибридных форм, они трансформируются во времени и пространстве, под конкретный бизнес. Так, схема аутсорсинга, признанная гибридной, в России представляет собой искусственную конструкцию из материнской и дочерней компаний. Дочерняя компания отделена от материнской юридически, но не имеет хозяйственной самостоятельности. Таким образом, формально гибридная форма управления в российской практике остается внутрифирменной.

И наконец, в-третьих, анализ гибридных форм важно проводить с учетом фактора властной асимметрии (термин из [30]), который корректирует представления о степени контроля над ресурсами различных участников в сети.

Вышеприведенный разбор позволяет лишь теоретически представлять факторы, которые могут приниматься во внимание российскими

компаниями при определении характера, направления и масштаба инвестиций в развитие того или иного ресурса. Но и сказанного достаточно, чтобы сформулировать выводы, которые мы считаем справедливыми для текущего момента.

1. Для российских компаний стратегия шоттернизма является приоритетной, поскольку означает стремление не инвестировать в развитие собственных ресурсов, а выстраивать сети для использования чужих. Хотя для реализации данной ресурсной стратегии требуются вложения в отношенческий капитал.

2. Трудная копируемость ресурса в российских условиях является фактором, снижающим его альтернативную стоимость. Поэтому инвесторы используют те из них, которым наименее присущи специфические свойства, но такого рода предпочтение не распространяется на их материальную составляющую.

Эмпирический анализ политики инвестирования российских компаний в различные виды ресурсов

Эмпирическая часть исследования посвящена анализу результатов опроса руководителей 108 компаний российских компаний, которые проранжировали уровень инвестиций по пяти группам ресурсов. Селекция предприятий из генеральной совокупности осуществлялась методом стратифицированной случайной выборки. Период исследования — II полугодие 2015 года. Определение рейтинга ресурсов

Таблица 1

Описание переменных и результаты выборки

Переменная	Описание	Шкала и структура результатов
Вид ресурса (зависимая переменная)	Финансовые, физические, отношенческие, организационные, человеческие	Каждому виду ресурсов присвоен ранг от 1 (инвестируют меньше всего) до 5 (инвестируют больше всего) в зависимости от приоритетности ресурса при инвестировании (ранги не повторяются)
Возраст компании	Количество лет, которое компания функционирует на рынке	22,2 % — менее 5 лет 31,5 % — от 5 до 10 лет 46,3 % — более 10 лет
Численность сотрудников компании	Количество сотрудников компании в целом, во всех подразделениях и филиалах	33,3 % — менее 15 человек 17,4 % — от 15 до 99 человек 18 % — от 100 до 249 человек 33,3 % — более 250 человек
Место расположения компании	Расположение компании, включая все филиалы и подразделения	21 % — в небольшом городе с населением до 400 тыс. чел.; 42 % — в городе с численностью населения более 400 тыс. чел.; 10 % — в нескольких городах в рамках одной области; 23 % — в нескольких городах и областях; 4 % — в России и за рубежом
Вид экономической деятельности компании	Область, в которой работает компания	25 % — производство продукции 20 % — оптовая или розничная торговля 40 % — сфера услуг 15 % — выполнение работ

Таблица 2

Распределение относительных частот для ранговых переменных по видам ресурсов, в которые инвестирует компания

Ранг	Человеческие	Финансовые	Физические	Отношенческие	Организационные
1 (меньше всего)	25,00 %	23,15 %	22,22 %	11,11 %	18,52 %
2	21,30 %	21,30 %	14,81 %	21,30 %	21,30 %
3	23,15 %	16,67 %	10,19 %	19,44 %	30,56 %
4	19,44 %	16,67 %	20,37 %	20,37 %	23,15 %
5 (больше всего)	11,11 %	22,22 %	32,41 %	27,78 %	6,48 %
Средний ранг	2,703	2,935	3,259	3,324	2,777
Итоговый рейтинг ресурса	1	3	5	4	2

Таблица 3

Статистика Пирсона (хи-квадрат) для сравнения распределений частот рангов по видам ресурсов

Виды ресурсов	Финансовые	Материальные	Отношенческие	Организационные
Финансовые				
Физические	5.42			
Отношенческие	5.87	8.77*		
Организационные	15.43**	31.48**	19.16**	
Человеческие	5.45	18.16**	13.85**	3.81

Примечание. ** — значимое различие в распределениях на уровне 0.01; * — значимое различие в распределениях на уровне 0.05.

контролируется рядом переменных, представленных в таблице 1. Все переменные категориальные (упорядоченные) — вид ресурса, возраст компании и численность сотрудников.

Поскольку использование регрессионного анализа предполагает последовательную «привязку» к одному из типов ресурсов, остановимся на оценке человеческого капитала, поскольку, как было сказано выше, именно этот актив является наиболее перспективным для российских предприятий в сложившихся экономических условиях. В целом статистическое и эконометрическое оценивание было направлено на верификацию следующих гипотез:

Н1. Российские предприятия инвестируют в нематериальные ресурсы (человеческий капитал и организационные ресурсы) в последнюю очередь.

Н2. Человеческий капитал является более значимым для компаний, которые занимаются оказанием услуг.

Н3. Компании, которые работают на рынке длительное время, готовы инвестировать в человеческий капитал больше.

Н4. Крупные компании в большей степени готовы инвестировать в человеческий капитал.

Н5. Компании, которые работают на монополистических рынках труда, в большей степени готовы инвестировать в человеческий капитал.

Таблица 4
Дескриптивные (описательные) статистики исследования

Виды ресурсов	Obs	Std. Dev.	Min	Max
Финансовые	2.935185	1.499633	1	5
Материальные	3.259259	1.568309	1	5
Отношенческие	3.324074	1.313261	1	5
Организационные	2.777778	1.228996	1	5
Человеческие	2.703704	1.346407	1	5

Наибольший интерес для проверки выдвинутых гипотез представляют распределения ответов по инвестиционной привлекательности различных видов ресурсов (табл. 2).

Результаты распределения относительных частот ранговых переменных по видам ресурсов свидетельствуют, что гипотеза о слабой инвестиционной привлекательности человеческого капитала для российских компаний подтвердилась. Наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают физические ресурсы — более 30 % респондентов определили, что в этот вид ресурсов они инвестируют больше всего (ранг 5).

Различия в распределениях проверялись по критерию Пирсона (табл. 3) и оказались значимыми.

Анализ описательных статистик переменных (табл. 4) позволяет предполагать, что в

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа методами наименьших квадратов и бинарного выбора

Показатели	Спецификации модели			
	1	2	3	4
<i>Возраст компании (базовая категория — возраст менее 1 года):</i>				
От 1 до 3 лет	0.436 (0.743)	0.436 (0.815)	-0.365 (0.815)	0.964 (0.800)
От 3 до 5 лет	0.940 (0.701)	0.940 (0.780)	0.045 (0.717)	1.536 (0.850)
От 5 до 10 лет	0.169 (0.586)	0.169 (0.729)	-0.137 (0.606)	0.429 (0.598)
Более 10 лет	0.141 (0.655)	0.141 (0.749)	-0.169 (0.696)	0.079 (0.701)
<i>Численность сотрудников компании (базовая категория — менее 15 человек):</i>				
От 15 до 99 человек	-0.177 (0.388)	-0.177 (0.385)	-0.061 (0.416)	-0.541 (0.427)
	-0.599 (0.563)	-0.599 (0.477)	-0.983 (0.699)	-0.215 (0.651)
Более 250 человек	0.416 (0.464)	0.416 (0.469)	-0.146 (0.525)	0.954 (0.541)
<i>Расположение компании (базовая категория — в городе с численностью до 400 тыс.):</i>				
В городе с численностью населения более 400 тыс.	-0.741* (0.346)	-0.741* (0.370)	-0.348 (0.368)	-0.478 (0.375)
	-1.078* (0.521)	-1.078* (0.474)	-0.961 (0.677)	-1.345* (0.604)
В нескольких городах и областях России	-0.324 (0.469)	-0.324 (0.494)	0.103 (0.516)	-0.289 (0.531)
	-0.176 (0.723)	-0.176 (1.026)	0.340 (0.758)	-0.076 (0.790)
<i>Вид экономической деятельности компании (базовая категория — производство продукции):</i>				
Торговля	1.039* (0.398)	1.039* (0.390)	1.236** (0.464)	1.099** (0.479)
Услуги	0.183 (0.357)	0.183 (0.406)	0.153 (0.405)	0.127 (0.388)
Выполнение договоров подряда и др. видов работ	0.273 (0.476)	0.273 (0.535)	0.373 (0.525)	0.507 (0.500)
Константа	2.614** (0.665)	2.614** (0.810)	-0.424 (0.701)	-0.364 (0.699)
Количество наблюдений	108	108	108	108
R2	0.255	0.255		
Adj. R2	0.108			
Rpseudo R2			0.133	0.210
Log likelihood			-57.626	-58.922
chi2			17.695	31.282

Примечания. В скобках указаны стандартные ошибки * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Спецификация (1) представляет МНК оценки модели (1), в спецификации (2) в скобках указаны робастные стандартные ошибки, в спецификациях (3) и (4) представлены оценки пробит-регрессий.

физические и отношенческие ресурсы компании инвестируют в среднем несколько более охотно. Данные результаты подтверждают теоретические выводы, предшествующие эмпирическому анализу.

Проверка остальных гипотез осуществлялась методами наименьших квадратов и би-

нарного выбора. Базовая эконометрическая модель имеет следующий вид:

$$HR_i = \alpha_0 + \alpha_1 Age_i + \alpha_2 Empl_i + \alpha_3 Location_i + \alpha_4 Sector_i + \varepsilon_i, \quad (1)$$

где i — номер компании, HR — инвестиции компании человеческие ресурсы, Age — возраст

компании, $Empl$ — численность сотрудников компании, $Location$ — расположение компании, $Sector$ — вид экономической деятельности компании, ε — нормально распределенная ошибка.

Все категориальные переменные разбиты в набор бинарных переменных, базовая категория указана в результатах оценивания. Результаты оценок модели (1) приведены в таблице 5 спецификации (1). Учитывая то, что зависимая переменная является порядковой от 5 до 1, следует аккуратно интерпретировать коэффициенты регрессии. Для этого было использовано робастное оценивание модели (1) (спецификация (2) таблицы 5).

Другой подход к проверке выдвинутых гипотез основывается на использовании модели бинарного выбора. Преобразовав переменную HR в бинарную переменную, используем спецификацию следующего вида:

$$Pr(HR_i \neq 0 | x_i) = \Phi(x_i \beta). \quad (2)$$

Зависимую переменную преобразуем следующим образом: присвоим переменной 1, если компания инвестирует в человеческие ресурсы, на уровне рангов 4 и 5, в остальных случаях переменная будет принимать нулевые значения (т. е. в случае, когда фирма инвестирует на уровне 1, 2 или 3). Оценки для модели (2) с преобразованной таким образом переменной представлены в таблице 5, спецификации (3). Для проверки робастности результатов пробит-регрессии (2) с подобной зависимой переменной представлены в спецификации (4) таблицы 5.

Результаты всех спецификаций свидетельствуют о том, что возраст компании и численность сотрудников не оказывают статистически значимого влияния ни на увеличение инвестиций (спецификации (1) и (2)), ни на вероятность подобного увеличения (спецификации (3) и (4)).

Рост привлекательности инвестиций в человеческие ресурсы отчасти связан с местоположением компании. Инвестиции в человеческий капитал оказались наиболее значимы в малых городах. Данный факт объясняется большей зависимостью от человеческого капитала у предприятий, функционирующих на монополистических рынках труда.

Кроме того, инвестиции в человеческие ресурсы наиболее значимы для компаний, работающих в сфере торговли. Данный факт может быть связан с бурным ростом торговых сетей в России, что вызывает дефицит квалифицированного торгового персонала, с одной стороны, и дефицит неквалифицированного персонала

в связи с феноменом избыточного образования — с другой.

Причинно-следственная неоднозначность, как одно из основных свойств человеческого капитала, может являться не только источником устойчивых конкурентных преимуществ фирмы, но и тормозом для их генерирования. Результаты эмпирического анализа подтверждают основную гипотезу о том, что российские компании при управлении человеческим капиталом в большей степени используют минимизационную модель и предпочитают инвестировать в другие, более понятные с точки зрения отдачи, ресурсы.

Использование регрессионного анализа свидетельствует, что многие российские компании в целом придерживаются схожего порядка инвестирования в ресурсы вне зависимости от масштабов деятельности и отраслевой принадлежности. Вместе с тем подтверждение получила гипотеза о том, что компании, работающие на монополистических рынках труда, больше склонны инвестировать в развитие человеческого капитала.

Заключение

Сложившиеся институциональные практики на российском рынке диктуют компаниям, что выгоднее всего использовать краткосрочные инвестиционные ресурсные стратегии. Общий стратегический вектор при управлении ресурсами — минимизация инвестиций как таковых. Источник конкурентного преимущества — уникальность и труднокопируемость ресурсов — становится камнем преткновения как для распространения опыта, так и для скорости реакции на внешние изменения.

Однако, по мнению авторов, использование такой модели управления ресурсами является основной причиной сложности осуществления желаемой «перезагрузки» российских предприятий в направлении инновационного развития, с преобладанием формата экономики знаний. При этом ресурсы, которые трудно поддаются прямому копированию, могут служить хорошей базой для создания устойчивых конкурентных преимуществ.

К сказанному, что нашло свое подтверждение в результатах эмпирического анализа, добавим ряд дополняющих общую картину замечаний.

Очевидно, что пересмотр приоритетной ресурсной стратегии окажется возможным, в том числе, при условии соответствующей реконструкции институтов. Как отмечают специалисты [31, с. 444], «модернизация у нас (в России

— прим. авт.) — это не столько обновление оборудования, не инвестиции и даже не инновации, но прежде всего достижение конкурентоспособности институтов, и, стало быть, направленные их изменения». То есть, эффективно задействовать имеющиеся ресурсы удастся лишь при условии реализации государством мер, которые позволили бы существенно изменить мотивацию всех экономических агентов.

Степень контроля над ресурсом является одним из наиболее значимых критериев при

принятии инвестиционных решений. Как и многие другие [18; 12, с. 144], отметим принципиальную важность института собственности. Использование российскими компаниями неэффективных в долгосрочной перспективе ресурсных стратегий во многом определяют слабый инфорсмент, постоянное изменение правил и непрозрачность институциональных конструкций, регламентирующих права собственности.

Список источников

1. Авдашева С. Б., Горейко Н. А. Механизмы управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности // Российский журнал менеджмента. — 2011. — Т. 9. — № 31. — С. 3–28.
2. Авдашева С. Б., Долгопятова Т. Г. Фирма в переходной экономике: приватизация и реструктуризация // Национальная экономика / под общ. ред. Р. М. Нуреева. — М.: ИНФРА-М, 2010. — Гл. 10. — С. 201–220.
3. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. — 5-е изд.; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. — СПб.: Питер, 2011. — 560 с.
4. Дзагурова Н. Б. Кооперативные инвестиции и причины недоинвестирования в специфические активы // Российский журнал менеджмента. — 2012. — Т. 10. — № 4. — С. 31–48.
5. Дзарасов Р. С., Новоженков Д. В. Инвестиционное поведение российских корпораций в условиях инсайдерского контроля // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://dzarasov.ru>.
6. Долгопятова Т. Г., Ивасаки И., Яковлев А. А. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
7. Долгопятова Т. Г., Авдашева С. Б. Эволюция российской фирмы и корпоративного управления: в поисках эффективного собственника // Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя / под общ. ред.: Р. М. Нуреева. — Ч. 2: Российские фирмы. — М.: Московский общественный научный фонд, 2010. — С. 10–43.
8. Долгопятова Т. Г. Эволюция структуры и динамики концентрации собственности // Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм / науч. ред.: Б. В. Кузнецов. — М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2014. — Гл. 7. — С. 143–166.
9. Капелюшников Р. И., Демина Н. В. Чего опасаться российским собственникам? // ЭКО. — 2011. — № 6. — С. 26–48.
10. Капелюшников Р., Лукьянова А. Трансформация человеческого капитала в российском обществе (на базе российского мониторинга экономической ситуации населения). — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.
11. Коллинс Д., Монтгомери С. Стратегии 1990-х // Корпоративная стратегия [сборник статей]; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — С. 41–71.
12. Кузьминов Я. И., Яковлев А. А. Модернизация экономики: глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии / Высшая школа экономики. Доклады. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. — С. 138–154.
13. Орехова С. В. Человеческий капитал как источник устойчивого конкурентного преимущества фирмы: проблемы применения // Современная конкуренция. — 2015. — № 1 (49). — С. 99–112.
14. Пфелффер Дж., Саланчик Дж. Социальный контроль организации // Теория организации: хрестоматия. — 2-е изд. — СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010. — С. 148–174.
15. Попов Е. В. Институты. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015.
16. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. — СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента СПбГУ», 2007.
17. Талей Н. Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. — М.: КоЛибри, Азбука-Аттикус, 2007.
18. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы. — СПб.: Экономическая школа, 1995.
19. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция: пер. с англ. Е. Ю. Благова, В. С. Катякало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
20. Фляйшер К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / Фляйшер К., Бенсуссан Б. — М.: Бином. Лаборатория знаний, 2012.
21. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории: пер. с англ.; под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. ун-та, 2005.

22. Amit R., Schoemaker P. J. H. Strategic assets and organizational rent // *Strategic Management Journal*. — 1993. — No. 14 (1). — P. 33–46.
23. Brymer R. A., Molloy J. C., Gilbert B. A. Human Capital Pipelines. *Journal of Management*. — 2014. — No. 40(2). — P. 483–508.
24. Burney J. B. Firm recourses and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. — 1991. — No. 17 (1). — P. 99–120.
25. Campbell B. A. Rethinking sustained competitive advantage from human capital // *The Academy of Management review: AMR*. — 2012. — No. 37(3). — P. 376–395
26. Crook T. R., Todd S. Y., Combs J. G., Woehr D., Ketchen D. Does Human Capital Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Human Capital and Firm Performance // *Journal of Applied Psychology*. — 2011. — No. 96(3). — P. 443–456.
27. Darby M. R., Karni E. Free Competition and Optimal Amount of Fraud // *Journal of Law and Economics*. — 1973. — Vol. 16. — No. 1. — P. 67–88.
28. Dyer J. H., Singh H. The relational view: Cooperative strategy, sources of interorganizational competitive advantage // *Academy of Management Review*. — 1998. — No. 23 (4). — P. 660–679.
29. Furubotn E., Pejovich S. Property Rights and Economic Theory: A Survey of Resent Literature // *Journal of Economic Literature*. — 1972. — No. 10. — P. 1137–1162.
30. Gereffi G., Hamphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains // *Rebiew of International Political Economy*. — 2005. — No. 12(1). — P. 78–104.
31. Kuzminov Ya., Radaev V., Yasin A., Yasin E. The institutions from borrowing to grow. Experiense of Russian reforms and the possible cultivation of institutional change. 2005. — P. 441-503.
32. Nelson Ph. R. Information and Consumer Behavior // *Journal of Political Economy*. — 1970. — Vol. 78. — No. 2. — P. 311–329.
33. Peteraf M. A. The cornerstones of Competitive Advantage: a resource-based view // *Strategic Management Journal*. — 1993. — No. 14 (3). — P. 5–16.
34. Rumelt R. P. Theory, strategy and entrepreneurship. *The Competitive Challenge*. — Ballinger: Cambridge, MA; 1984. — P. 137–158.
35. Stevenson H., Roberts M., Grousbek H. *New Businessss and Entrepreneur*. — Irvin: Homewood, IL, 1985.
36. Tan E. Human Capital Theory: A Holistic Criticism // *Review of Educational Research*. — 2014. — Vol. 84(3). — P. 411–445.
37. Teece D. J., Pisano G., Sheen A. *Firm Capabilities Recourses and the Concept of Strategy: For Paradigms of Strategic Management*. — University of California, Berkeley, 1990.
38. Williamson O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. — N. Y.: Free Press, 1975.