

CEPREMAP

CENTRE POUR LA RECHERCHE ECONOMIQUE ET SES APPLICATIONS

**Российское предприятие и возможности ведения
эффективного хозяйства**

Ирина Посель

Статья опубликованная в журнале Вопросы Экономики, № 6, 1995

**Russian Enterprises and Possibilities of Their Efficient
Functioning**

Irina Peaucelle

CEPREMAP

140-142, rue du Chevaleret / 75013 Paris / France
T : (33-1) 40 77 84 10 / F : (33-1) 44 24 38 57

This article was written in 1995. Relying on the French theory of Regulation, I envisioned a possible future of Russian industrial development, taking into account the unique aspects of the country and the very recent liberalization of its economy. The specific nature of the labour/wage nexus in Russia, characterized by control of business activities by management in the interest of the collective owners, created advantages but also constraints at the level of general economic policy. The constraints of this type of management are well known: reduced mobility of the flow of capital and labour; low motivation of company leaders; a decrease in investments; and an increase in inequalities due to the differences in levels of performance of the firms. The history of Russia showed that it was possible in certain circumstances to break through the disadvantages of some types of self-management. Thus, collectivization and industrialization policies of the 30's in the 20th century succeeded in destroying rural community life by disregarding hierarchical co-operation and democratic management.

The development of Russia since the writing of this article has indeed shown that political forces capable of imposing the programme of a "modern capitalism of State" existed. These forces have allowed relative control of prices, programming of investments in priority sectors, and the development of a banking structure with a central Bank carrying out the intentions of the State.

But yet in 1995 it was not certain that such a consolidation of power could take place, and in the article I assumed another economic policy, more adapted to the Russian labour/wage nexus. Such a policy had, in my opinion, to take into account the heterogeneity of the guiding rules of the various companies. Social policy had to compensate for a lack of motivation for work. The system of

training for the whole working population had to be re-examined. The new managers had to be trained to guarantee the effective operation of their companies. The policy of investment and long-term restructuring required the installation of indirect control by the State through a variable interest rate. The flexibility of the companies and their adaptability to demand could be maintained by a system of contracts between the firms without the development of traditional competitive markets.

Some of these precepts have been realised in Russia.

ISSN 0042-8736

Вопросы ЭКОНОМИКИ

В НОМЕРЕ :

К релятивистской экономической теории

Поведение промышленных предприятий
в условиях рыночных преобразований

Рабочее движение в переходный период

Тенденции экономического развития России
(аналитическая информация)

6

1 9 9 5

РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОГО ХОЗЯЙСТВА

Ирина Посель

Научный сотрудник Государственного
научно-исследовательского центра,
Франция

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМ

Теория регуляции, появившаяся во Франции в середине семидесятых годов, исследует долговременные преобразования макро-экономики, уделяя особое внимание социальным институтам. Под институтом здесь понимается легально – узаконенное или традиционно – признанное, существующее в определенных рамках пространства и во времени множество социальных структур и форм. Режим регуляции как динамический процесс адаптации производства и общественного спроса в той или иной стране зависит от пяти основных форм институтов: форм конкуренции, типа финансовой структуры, природы институционализированных конфликтов, способа интеграции в международную экономику и работодательских отношений. В свете этой теории мы попытаемся рассмотреть в данной статье проблемы российской экономики. Основное внимание уделяется здесь предприятию, а из институциональных форм – особенностям работодательских отношений. Под последними понимается комплекс отношений, включающий тип организации труда, образ жизни и формы оплаты труда.

Переходный характер экономики России не должен скрывать от исследователя и тем более от политика существование новых, но уже достаточно стабильных институциональных форм. Так например, возрастающая роль трудового коллектива на предприятии оказывает существенное влияние на процессы трансформации экономической структуры, и это влияние будет иметь долгосрочные последствия. Другой особенностью являются

своеобразные конкурентные отношения между поставщиками и потребителями, но эти отношения, в отличие от предыдущих, носят, по видимому, конъюнктурный характер. Экономическая политика не может абстрагироваться от такого рода факторов, более того, она выиграет, если сумеет опереться на них.

Под экономической организацией понимается система хозяйственной деятельности лиц, сознательно координирующих свои действия, и контролируемая оператором во имя достижения некоего набора целей. Предприятие – одна из организационных структур. Составляющие такую организацию лица, стремятся удовлетворить свои индивидуальные мотивации, опираясь на нее, а целью менеджера – оператора можно считать эффективность совместной их деятельности.

В неоклассической же литературе фирма рассматривается не как организация, а как набор компонентов, составляющих производство, записывающихся формально в виде производственной функции. Единственной организацией здесь является рынок, а его целью – достижение конкурентного равновесия.

Причинами существования фирмы как организации занимались многие авторы. Нобелевский лауреат Коаз (1) исходит из того, что экономические связи основаны на информации, что получение ее требует определенных затрат, и в любой момент эта информация не является полной (например, на рынке труда). Оператор организует производство на базе этой неполной информации. Вместо того, чтобы затрачивать средства на ее улучшение в условиях рынка, он образует фирму и внутри нее реализует распределение ресурсов в любой момент производства. Таким образом, фирма – это альтернатива рыночному механизму из-за неспособности последнего "поставить" полную информацию.

По Веберу (2) – рынок является местом обменов, а фирма – местом координации. Эрроу (3) указывает, в свою очередь, на сложность и дороговизну организации "чистого" рынка, способного приводить к равновесию. Существование общественных благ (например, экологической системы) и пользование ими, информационная структура отдельных операторов до и после принятия ими решений и многое другое приводят к формированию других, нерыночных механизмов

распределения ресурсов. Фирма может рассматриваться как внутренний рынок, а институционализированные соглашения между фирмами, между поставщиками и потребителями и так далее как формы разделения труда, отличные от рыночной.

Многое в современной теории фирм было предвосхищено Чаяновым. Как известно, он работал над экономическим устройством общества, опирающегося на кооператив. В его исследованиях речь шла, в первую очередь, об организации труда, в основе которой находилось индивидуальное крестьянское хозяйство, а кооператив представлял его естественное расширение, вертикальную интеграцию. Отметим некоторые из черт кооперативной организации, выделенные Чаяновым. Одна из них – это демократичность, независимость от административных директив и гибкость. Другая черта – фундаментальное отличие кооператива от капиталистического хозяйства, производящего аналогичные услуги, увиденная Чаяновым в том, что кооператив не максимизирует прибыль на инвестируемый капитал. Наконец, поиски оптимальных размеров кооперативов с разнообразной деятельностью (производство, торговля, финансирование, ...) приводят Чаянова практически к рассмотрению проблемы природы кооператива (фирмы, в более широком смысле) как противоположности рынка.

Организационный подход к рассмотрению фирмы позволяет поставить российское предприятие в соответствие с фирмами развитых капиталистических стран, в частности с японскими, на которые мы и обратим внимание на протяжении этой работы. Российское предприятие возникло не из-за необходимости преодолеть несовершенство рынка. Но теперь, когда рыночный механизм действует, можно изучать и сопоставлять внутренние механизмы различных фирм как автономных от государства организаций, сравнивать эффективность существующих форм, специфицировать принципы поведения и конфликтующие мотивации.

Немалый интерес для современного развития представляет круг проблем, выделенных в теории фирмы, и связанных с разделением собственности и контроля. В неоклассической теории контроль органически связан с собственностью, тождественен ей. В реальном мире контроль над крупными корпорациями осуществляется менеджерами. Уже в 1963 году в

США среди 200 наиболее крупных небанковских компаний ни одна не контролировалась частным собственником, мажоритарный контроль осуществлялся в 2,5 %, миноритарный – в 9%, правовой – в 4%, а преобладал в 85% – менеджерский (Ларнер (4)). Роль оператора – менеджера в эффективности организационных структур оказывается важной, независимо от форм собственности.

РОЛЬ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА

Тип предприятия, распространившийся в России после исчезновения централизованного планирования и с демократизацией политической жизни, соответствует, как это отметил Полтерович (5), артельной организации. Целью деятельности артели является наибольшее благополучие трудового коллектива и полная занятость. До тех пор, пока предприятие управлялось одним лицом, пока это лицо назначалось государством и имело функцией реализацию государственного плана – такой тип организации не существовал. Когда же в 1988 году государство лишилось прерогатив собственника, которые оно себе дало после революции, директор предприятия стал "защитником" интересов коллектива, и это еще до того, как начался процесс приватизации, дающий трудовому коллективу юридические права собственника. Мы не закрываем глаза на то, что распространяется в России "номенклатурная демократия" (описанная Ю.Буртиным и Г.Водолазовым, "Известия" 1 июня 1994г.) или, как в Чехии, "банковская номенклатура" (Л.Млчох), имеющая и свои частные интересы, не соответствующие роли оператора фирмы. Программа приватизации, начавшаяся в 1992 году, хотя и предполагала три сценария, закончилась в 1994 году в 80% (по Лившицу (6) и в 75% согласно данным Института экономических проблем переходного периода (1994)) реализацией одного из них, по которому трудовой коллектив располагает контрольным пакетом акций.

Согласно экономической теории, предприятия, максимизирующие прибыль, являются капиталистическими

предприятиями, те же, которые максимизируют добавленную стоимость, относятся к категории самоуправляющихся. И хотя выявление целевых функций предприятий никогда не было произведено с достаточной тщательностью, чтобы судить о достоверности разграничения предприятий на два указанных типа, можно посмотреть, что покажет использование принципа: какова цель – таково предприятие, на российском материале. Мы можем обратиться к ответам руководителей на вопрос о том, что является их главной целью. Согласно анкете Института экономических проблем переходного периода (1994), 58% руководителей указывает напрямую на необходимость сохранения коллектива, и только 19% избирает целью прибыльность. Таким образом и по объективным и по субъективным показателям оказывается, что российские предприятия чаще всего являются артелями. Россия не единственная страна "артельного" типа. Согласно Комийа (7), японской фирме более всего соответствует модель, в которой максимизируется смешанная целевая функция, чистыми функциями которой являются прибыль и удовлетворение потребностей трудового коллектива. В этой стране большое распространение имеет принцип "пожизненной занятости" на предприятии, хотя он и осуществляется в реальности только в крупных корпорациях и для небольшого процента занятых.

ПРЕДВИДИМЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ АРТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Большую методологическую работу по рассмотрению достоинств и недостатков коллективной формы управления провел в последние годы профессор Мичиганского университета Т. Вейскопф (8), (9), (10). Надо заметить, что рассматривать эту проблему начали гораздо раньше. Некоторые работы Чайнова касаются ее, а первые специальные разработки принадлежат Варду (11) и Ванеку (12), (13). Вейскопф указывает на то, что коллективно-управляемые предприятия усиливают мотивацию, повышают производительность и способствуют новаторству. Предприятия кооперативного типа чаще всего бывают небольших размеров, что способствует децентрализации капитала и

большей конкурентоспособности. При этой форме управления достигается большая трансформация дополнительных издержек, вызванных внерыночными причинами, во внутренние издержки производства и следовательно более строгий их учет. Это важно в стране, где существует множество природо-загрязняющих производств. Кроме того, немалое значение имеет снижение потенциальной возможности совпадения интересов политической и хозяйственной власти.

Все виды самоуправления вызывают однако и множество проблем. Главная из них – так называемая проблема "горизонта", возникающая из-за конечности жизни человека и предприятия. Она способствует укорачиванию сроков капиталовложений, усилению стабильности занятости, то-есть в целом снижению гибкости и мобильности труда и капитала. Необходимость удовлетворения интересов большого количества лиц одновременно и отсутствие чувства соперничества за контроль над производством не способствуют инициативности управленцев. В случае демократического самоуправления (один работник – один голос) имеет место психологическая блокировка желания увеличить капиталовложения членами коллектива и следовательно потенциальное ослабление инвестиционных потоков. Наряду с указанными экономическими последствиями существуют и негативные социальные, приводящие потенциально к неравенству членов коллектива. Эти неравенства вызываются неравнозначностью прибыльности предприятий, их большей или меньшей капиталоемкостью, слабостью диверсификации пакетов акций в руках отдельных лиц. Таким образом, к неравенству зарплат добавляется неравенство доходов от места приложения капитала.

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Особенностью российского предприятия является то, что к основной его деятельности добавляются многочисленные и диверсифицированные другие, связанные с социальной и культурной инфраструктурой: жилищное хозяйство и его строительство, детские учреждения, санатории и дома отдыха, учебные профессионально – технические заведения.

Вся сфера социального характера существует как институционализованная форма работодательских отношений. Эти отношения не являются универсальными, т.к. доступ к социальной инфраструктуре открыт только для членов данного трудового коллектива и их семей. Возможность пользоваться ею представляет вторичный, дополнительный доход.

Деволуция общественной государственной собственности ставит специфические проблемы сохранения и развития социальной инфраструктуры и форм пользования ею. С либеральной, рыночной точки зрения желательно отделить основную деятельность предприятия от всех других, передав последние в территориальное или отраслевое ведение. Но предприятие артельного типа не может способствовать такой организации хозяйства. Например, в 1993 году почти 30% капиталовложений предприятий были направлены на жилищное строительство и 8% – на развитие социальной инфраструктуры (Евсеева и др. (14)).

В принципе и это не является помехой эффективности организации производства, японские крупные предприятия имеют свой жилищный фонд, учебные и медицинские учреждения, тоже способствующие закреплению рабочей силы. При этом рост производительности труда, прибыльность, бесперебойность производственных процессов оказываются здесь наибольшими среди развитых капиталистических стран (Посель, Пети (15)).

МОНОПОЛИЯ И ДИФИЦИТНОСТЬ

Экономика России глубоко отмечена монополистической и дефицитной формами регуляции (Буайе (16)) советской эпохи. Предприятия, производящие предметы потребления и другую конечную продукцию, "занимаются" главным образом управлением запасами сырья и материалов из-за дефицитности последних. Предприятия же поставщики средств производства и сырья организуют свое производство как монополии. Концентрация производства, способствующая рождению "естественной" монополии, особенно сильна в черной металлургии (12% предприятий контролирует 48% производства), в машиностроении (8% предприятий контролирует 35% производства) и в химической

промышленности (12% предприятий контролирует 33% производства). В прошлом управление при дефиците комплектующих материалов способствовало развитию "уникального" вида гибкости производственного процесса, опирающегося на квалифицированную и многопрофильную рабочую силу, способную адаптироваться к часто меняющимся производственным программам. Гибкость такого вида не получила развития в западной экономике, где доминировала регуляция тейлорско - фордского типа. Именно слабая адаптируемость рабочей силы и способствовала кризису этой формы регуляции (Липец (17)).

Вертикальные и горизонтальные связи между предприятиями тоже атипичны в России, например, связи "клиент - поставщик". В Японии, согласно Аоки (18), доминирует форма субординации поставщиков перед клиентами. В России же только начинается постепенный переход к такой, более распространенной производственной структуре, ориентируемой на спрос. Тенденции эти относительно слабы, из-за глубокого кризиса капиталовложений, преодолеть который, как мы указали ранее в связи с проблемой "горизонта", трудно. В 1993 году капиталовложения составляли 8% валового национального продукта, против 17% в 1989-1990 годах. Если же обратиться к мнению директоров предприятий, выпускающих конечную продукцию (анкеты 1992 и 1993 годов), то обращает на себя внимание распространившееся в их кругах опасение относительно исчезновения рынков и стремление, в связи с этим, укрепить договорные связи не только с поставщиками, но и с потребителями - клиентами. Это приводит к развитию на предприятии дополнительных коммерческих структур. Предприятия предпочитают (Боева и др. (19)) сами заниматься сбытом продукции, не прибегая к рыночным коммерческим структурам, т.к. последние, стремясь увеличить запасы в спекулятивных целях, поднимают цены и создают дефицит искусственным образом.

Производственные связи между предприятиями в России традиционно имеют более отраслевой, нежели, например, территориальный характер, и не являются выражено конкурентными. Несмотря на распространенное мнение о том, что капиталистическая конкуренция - главный механизм,

приводящий к эффективности, нужно отметить, что в последние несколько десятилетий в развитых капиталистических странах развитие идет в сторону усиления роли контрактов и договоров, в ущерб рыночной структуре. Следуя путем японских фирм, фирмы европейских стран все больше опускают коммерческие связи с "внешним миром", предпочитая неформальные, договорные. Например, вместо того, чтобы поставить "носом к носу" большое количество поставщиков, предприятия стараются уменьшить их число, усилив при этом связи с теми, кого они избирают. Такая вертикальная координация вытекает из предпочтительности результатов получаемых при согласованной деятельности целой цепочки фирм по сравнению с результатами деятельности отдельной фирмы. При этом получается, что оператор заботясь об улучшении своей позиции улучшает положение и других предприятий. Партнерство способствует снижению затрат на ведение переговоров с поставщиками, на изучение спроса, на ведение расчетов, на управление запасами в предвидении банкротства поставщиков и так далее. Подобные вертикальные связи приводят к тому, что фирмы "открывают" свои программы производства с целью объявить свои заказы на поставку необходимых материалов и оборудования, а это полностью противоречит рыночным законам и даже легальным правилам конкуренции.

ПИЛОТИРОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Специфические работодательские отношения в России, связанные с преобладающей тенденцией управления предприятием в интересах коллектива трудящихся, вводят определенные ограничения на ведение общей экономической политики. История России показывает, что в некоторых случаях возможно "преодолеть" ограничения такого порядка. В эпоху индустриализации и массовой коллективизации проводимая экономическая политика смогла сломить кооперативный характер сельской жизни, помешать вертикальной кооперации и демократическим формам управления. И теперь, если найдутся политические силы, можно представить себе государственный

капитализм, проводимый централизованно контроль цен, программное направление инвестиций в отрасли, выбранные в качестве приоритетных, развитие банковской системы с центральным банком, проводящим финансовую политику государства.

Но возможно и развитие, при котором государство проводит политику, адаптированную к существующим работодательским отношениям. Такая политика предусматривает учет гетерогенности организационных структур предприятий и она должна быть скорее микро – экономическая.

Социальная политика должна быть направлена на компенсацию определенной демотивации к труду, существующей при скрытой российской безработице. Экономическая политика может быть схожа, например, с экономической политикой японского правительства, учитывающей корпоративный характер японских фирм. Так например, теперь, при экономическом спаде (после многолетнего и быстрого роста) и до момента выхода страны из кризисного положения, японское государство берет на себя субсидирование предприятий с целью сохранения на них существующей и внутри-фирменно подготовленной рабочей силы. Японское правительство проводит также выборочное субсидирование отдельных секторов экономики, желая охранить их от мировой конкуренции.

Другим направлением деятельности государства могла бы стать подготовка и переподготовка кадров и особенно развитие банковской системы. Долгосрочная инвестиционная политика и промышленная реконверсия – самые сложные задачи из –за проблемы "горизонта" жизни предприятия и его коллектива, они предполагают очень широкую диверсификацию государственных подходов к проблеме заинтересованности и стимулирования. Например, государство способно осуществлять косвенный контроль предприятий с помощью варьируемого кредитного процента.

Гибкость управления предприятием, его способность адаптировать производство к меняющемуся спросу может происходить в рамках договоров и соглашений, без обязательного развития неоклассической идиллии – конкурентных рынков труда и товаров.

ЛИТЕРАТУРА

- (1) Coase, Ronald (1937) "The Nature of the Firm", *Economica* 4, November, 386-405.
- (2) Weber, Max (1922) "Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehenden Soziologie", Tübingen, J.C.B.Mohr.
- (3) Arrow, Kenneth (1969) "The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation", U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, Washington, Government Printing Office, 47-64.
- (4) Larner, Robert (1966) "Ownership and control in the 200 largest nonfinancial corporations 1929 and 1963", *American Economic Review*, 56, 777-787.
- (5) Полтерович, Виктор М. (1993) "Экономическая реформа 1992 г.: битва правительства с трудовыми коллективами", *Экономика и Математические Методы*, т.29, вып.4, 533-547.
- (6) Лившиц, Александр (1993) "Экономическая ситуация в России", *Независимая газета*, 23.12.1993, 1-4.
- (7) Komiya R. (1987) "Japanese Firms, Chinese Firms: Problems for Economic Reform in China, Part 1" *Journal of the Japanese and International Economies*, n 1.
- (8) Weisskopf, Tomas (1991) "The Drive toward Capitalism in East Central Europe: is There no Other Way?" W.P. University of Michigan.
- (9) Weisskopf, Tomas (1992) "A Democratic-Enterprise-Based Market Socialism", in P.Bardhan, J.Roemer (eds) *Market Socialism: The Current Debate*.
- (10) Weisskopf, Tomas (1993) "Democratic Self-Management: an Alternative Approach to Economic Transformation in the Former Soviet Union", in B.Silverman, M.Yanowich and R.Vogt (eds) *Double Shift: Transforming Work in Post-Socialist and Post-Industrial Societies*, M.E.Sharpe.
- (11) Ward, Benjamin (1958) "The Firm in Illyria - Market Syndicalism", *American Economic Review*, 48, 566-589.
- (12) Vanek, Jaroslav (1970) "The General Theory of Labor-managed Market Economies", Cornell University Press.
- (13) Vanek, Jaroslav (1971) "The Participatory Economy", Cornell University Press.

- (14) Евсеева, Ирина, Долгопятова, Татьяна, Уварова Т. (1994) "Экономическое поведение государственных предприятий" , в "Российская экономика в 1993 году", Институт экономических проблем переходного периода. Москва, 200-212.
- (15) Peaucelle, Irina, Petit, Pascal(1991) "La gestion du rapport salarial: une modelisation du role des incitations et des institutions", Revue economique, vol.42,n 3,493-520.
- (16) Boyer, Robert (1994) "Quelles reformes a l'Est? Une approche regulationniste", problemes economiques, n 2374, 1-7.
- (17) Lipietz, Alain (1985) "L'audace et l'enlisement", Paris, La Decouverte.
- (18) Aoki, Masahiko (1988) "Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy", Cambridge University Press.
- (19) Боева, Ирина, Долгопятова, Татьяна, Широин В. (1992) "Государственные предприятия в 1991-1992 г.г." Институт экономической политики, Москва.