

В.В. ДЕМЕНТЬЕВ, доцент, ДонГУ

## ПРОБЛЕМА ГОСПОДСТВУЮЩЕЙ ФИРМЫ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

"Мы, экономисты, должны приподнять занавес, которым идеологии, отражающие интересы различных групп, прикрыли концентрацию экономической власти и борьбу за экономическую власть"

(В.Ойкен)

### Постановка проблемы

Понятие господствующей фирмы введено в экономический анализ выдающимся, но, к сожалению, мало известным в бывшем СССР, французским экономистом Ф. Перру.

Идея доминирующей фирмы исходит из предпосылки, что выступающие на рынке фирмы не равны в экономическом отношении и что некоторым из них удается в ущерб интересам других фирм навязать свою экономическую политику. При этом нельзя смешивать господствующую фирму с монополией, сфера ее деятельности шире, чем сфера деятельности монополии. Соответственно наличие в экономике господствующей фирмы порождает "эффект" господства".

С позиции Ф. Перру, господствующей фирмой можно назвать всякую фирму, которая с помощью масштабов своей деятельности и влияния оказывает исключительное сопротивление влиянию на своих клиентов и конкурентов. Господствующая фирма оказывает на окружающую среду такое воздействие, которое определяет их дальнейшую деятельность. Сохраняя за собой свободу действий, она принуждает других к приспособлению. Установление экономического равновесия в данных условиях

приобретает преднамеренный характер, на него оказывает влияние тот уровень цен и объем производства, которые определяет господствующая фирма, исходя из собственных интересов.

Поэтому, по мнению Ф. Перру, изучение рыночных отношений между равными должно уступить место исследованию вопросов о цели, которую преследуют господствующие фирмы, о методах, с помощью которых они диктуют свою волю и все более усиливают свои позиции, и о средствах сопротивления тех, кто попадает под угрозу подчинения этим фирмам [См.: 1, с. 344-354; 3; 6].

Цель настоящего исследования - рассмотреть с этих позиций структуру рынка в переходной экономике Украины и попытаться дать ответ на вопрос: какой тип фирмы является господствующей хозяйственной единицей и каков характер влияния господствующей фирмы на состояние экономического равновесия?

Хозяйственные единицы рынка (фирмы) и взаимоотношения между ними возникают как продукт деятельности людей (индивидов), которые с помощью (посредством) данных фирм и взаимосвязей между ними максимизируют свою выгоду.

Тип фирм и характер взаимоотношений между ними, включая "эффект господства", есть не что иное как организационное отражение доминирующих форм получения доходов в данной экономической среде. Со своей стороны, формы и пути максимизации доходов есть результат институциональной структуры экономики и порождаемой ею системы экономической власти.

Рассмотрим, в связи с этим, структуру рынка, сложившуюся к настоящему времени в Украине, как результат эволюции, "двигателем" которой явились поведение экономических и политических агентов хозяйственной системы, максимизирующих свою индивидуальную выгоду.

Сразу следует подчеркнуть, что в статье анализируются лишь тенденции, которые имеют место в хозяйственной организации Украины. Выводы автора не носят абсолютного и всеобщего характера для всех случаев структуры рынков.

**Рента как доминирующая форма денежного дохода и основные пути ее получения.**

Разрушение государственного и партийного контроля над предприятиями и отсутствие экономических и политических институтов рынка создало в начале трансформационного периода "вакуум" экономической власти.

Отсутствие (ослабление) внешних ограничений над деятельностью бывших социалистических предприятий<sup>1</sup> имело

<sup>1</sup> Термином «предприятие» будем обозначать бывшие государственные предприятия, термином "фирма" – новые частные хозяйственные структуры, созданные в период трансформации «после» социализма.

следствием возникновение "избытка" власти высшего менеджмента (директората) этих предприятий. Наступил период, когда доминирующим агентом в хозяйственной жизни общества, принимающим основные решения о распределении экономических ресурсов, стал "директор".

Монополия частной власти директората над движением экономических ресурсов породила возможность получения таких индивидуальных доходов, размеры которых выходят за рамки экономической эффективности и целесообразности. Говоря языком микроэкономики, возникли институциональные условия для получения дохода, величина которого превышает предельный продукт данного участника производства или, другими словами, его предельный вклад в процесс производства. Данные формы доходов будем в дальнейшем характеризовать как ренту (рентные доходы)<sup>2</sup>.

Деформация системы экономической власти в условиях переходной экономики сделала доступным для менеджмента получения таких форм рентных доходов, с такой регулярностью и в таких размерах, которые не допустимы в "нормальной" экономике. Когда размер рентных доходов для основной части менеджмента превышает размер "нормальных" доходов, рента становится доминирующей формой дохода, а захват ренты становится доминирующим мотивом экономического поведения. В

<sup>2</sup> Формы извлечения рентных доходов на предприятии более подробно рассмотрено нами в работе: Дементьев В.В. Некоторые аспекты мотивации экономического поведения в переходной экономике. Донецк: Национальная академия наук Украины. 1999. - 37 с.

результате ренто-ориентированное поведение становится доминирующим в деятельности менеджмента, "вытесняя" на периферию «продуктивную» деятельность - экономическую активность, имеющую целью эффективность предприятия.

В результате формируется рентная экономика, где «захват» ренты с периферии экономический отношений, - что характерно для «нормальной» рыночной экономики, - переходит в центр экономической системы, определяет основные цели ее движения и результаты.

Первые шаги по приватизации предприятий не изменили ситуацию существенным образом. Отсутствие (слабость) институтов внешнего контроля над поведением предприятия делало сравнительно более выгодным также и для собственника использование власти над активами предприятия для извлечения рентных доходов.

Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов стал "захват" ренты за счет контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия, а непосредственным источником ренты менеджмента (собственника) предприятия - доход частных посреднических фирмы или финансовых структур, опосредующих эти потоки<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Преимущества получения денежных доходов (собственником или менеджментом предприятия) непосредственно из доходов фирмы, а не из прибыли контролируемого предприятия, вытекают из преимуществ, которыми обладают данные фирмы по сравнению с бывшими государственными предприятиями. А именно: меньшая подконтрольность государству и большие возможности ухода из-под налогообложения (сокрытие доходов), большая гарантированность прав собственности, меньше произвола со стороны государства, больше возможностей в проведении финансовых операций (например, перевода денежных средств за

Как правило, это осуществлялось следующим образом: продажа продукции предприятия коммерческой фирме по заниженным ценам, с последующей перепродажей и оседанием дохода на счетах коммерческой фирмы; посредством передачи фирме ликвидной продукции по бартеру, с последующей реализацией данной продукции; приобретение ресурсов для предприятия через фирмы по завышенным ценам и т.п.

По сути дела потенциальный денежный доход предприятия "перекачивается" в коммерческие фирмы, и уже оттуда извлекается в виде индивидуального дохода собственника (менеджмента).

Это привело к тому, что традиционные для собственника или менеджмента формы доходов: получение дивидендов, рост курсовой стоимости акций, заработная плата, - величина которых непосредственно зависит от величины дохода (прибыльности) контролируемого предприятия, в данной институциональной среде приобрели ограниченное значение.

Произошел своего рода "сдвиг" источников и форм дохода по сравнению с "нормальной" экономикой. Образовался "разрыв" между индивидуальными доходами основных агентов предприятия, с одной стороны, и доходами предприятия как социально-экономической системы, с другой<sup>4</sup>.

рубеж), отсутствие социальной инфраструктуры и социальных проблем, в частности давления со стороны трудовых коллективов и профсоюзов, внутренняя управляемость, низкие внутренние транзакционные издержки.

<sup>4</sup> По образному выражению Г. Клейнера, сформировалась "экономика физических лиц" (см.: 4).

В результате, с одной стороны, ограниченная или подавленная мотивация - как собственника, так и менеджмента - в максимизации прибыли и увеличении ценности активов контролируемого предприятия. Получение предприятием прибыли не является теперь непосредственным источником индивидуального дохода. Интерес в прибыли носит подчиненный характер по отношению к прибыли коммерческой фирмы, его контролирующей. Прибыль контролируемого предприятия интересует агентов предприятия лишь в той мере, в какой это необходимо для поддержания устойчивости и сохранения предприятия как источника приносящих доход товарных и финансовых потоков.

С другой стороны, поскольку непосредственный источник индивидуального дохода - доход фирмы, то доминирующим (но, подчеркнем, не исключительным) мотивом, интересом, целью экономической активности собственника и менеджмента становится использование активов приватизированного предприятия для максимизации дохода посреднической фирмы, прямо или косвенно связанной с доминирующими агентами предприятия.

"Сдвиг" источников и форм получения доходов экономическими агентами порождает "сдвиг в хозяйственной организации общества".

#### Структура рынка и господствующая фирма

Итак, интерес (рентный) доминирующих агентов предприятия (собственника или менеджмент) направлен на подчинение активов контролируемого предприятия целям максимизации дохода фирмы, через которую проходят товарные и финансовые потоки предприятия.

Исходя из этого, можно сделать заключение, что имеет место "эффект господства" данной фирмы над предприятием в том смысле, что деятельность предприятия подчиняется через интересы и, далее, поведение собственника или менеджера интересам максимизации дохода фирмы. Соответственно "посредническая" (в широком смысле слова) фирма становится "господствующей" фирмой по отношению к предприятию, товарные и финансовые потоки которого она контролирует.

Возникновение "эффекта господства" посреднической фирмы в организации рынка есть не что иное, как отражение доминирующей роли рентных доходов для агентов предприятия.

Природа господства коренится в обладании «избытком» власти по отношению к другим экономическим агентам. Господство фирмы по отношению к предприятию проявляется в следующих формах.

А. Монопольная власть. Первоначально господствующая роль фирмы по отношению к предприятию возникает как монопольная власть. Доминирование посреднических доходов имело результатом создание искусственных монополий, направленных на извлечение данного дохода. Искусственная монополия фирмы возникает, во-первых, через «добровольное» создание менеджментом привилегированных условий при покупках или продажах продукции предприятий. Своего рода "личная уния" между руководством предприятия и руководством фирмы в различных организационных формах. Во-вторых, искусственная монополия явилась результатом "принудительной" привязки государственными чиновниками товарных и финансовых потоков предприятия к определенной фирме. В-третьих, в качестве

источника подобного принуждения выступает также криминальная (частная неэкономическая власть), основанная на угрозе физического насилия<sup>5</sup>.

Б. Денежная власть. Контроль над финансовыми потоками предприятия привел к тому, что при "вымывании" финансовых ресурсов предприятий, параллельно шла концентрация денежных средств на счетах посреднических фирм. Результат – монополия фирмы на денежные ресурсы, при отсутствии таковых у предприятия. Без доступа к денежным ресурсам фирмы, предприятие в сложившихся условиях зачастую не в состоянии самостоятельно осуществлять не то что инвестиционную, но и обычную хозяйственную деятельность (нехватка оборотных средств). Отсюда денежная зависимость предприятия от фирмы.

В. Доминирование в собственности. Монополия на денежные ресурсы, привела к прямому или косвенному доминированию фирмы при приобретении акций приватизируемых предприятий. Парадоксально, но факт, что источником денежных средств в процессе приватизации промышленных предприятий, по сути дела, явились финансовые ресурсы (потенциальные) этих же предприятий, "перекаченные" в посреднические структуры.

Г. Влияние на государственную власть. Концентрация фирмой денежных ресурсов и, вместе с тем, зависимость монопольного положения фирмы и ее доступа на рынки приватизации от государства привели к возникновению "встречного" интереса бизнеса и госу-

дарства. Отсюда, во-первых, интерес и финансовые возможности влияния со стороны фирмы на государственные решения, а также для прямого проникновения во власть, во-вторых, интерес чиновников в использовании прав власти для доступа к источникам рентных доходов. В итоге - «сращивание» и взаимопроникновение бизнеса и государства. Подобно тому, как для большинства директоров настоящих или бывших госпредприятий основным источником дохода стала не заработная плата, получаемая на предприятии, а различные виды рентных доходов, также стало невозможным найти чиновника высокого ранга, доход которого ограничивается официальным окладом, и не получающим свою долю ренты.

Таким образом, если первоначально фирма возникает и доминирует на рынке «искусственно», как искусственно созданный монополист (в качестве источника ренты), то впоследствии концентрирует реальные источники экономической власти (денежные ресурсы и собственность) и доступ к рычагам государственной власти.

Образно говоря, сложилась ситуация, когда, например, корпорация Майкрософт контролировалась бы фирмой, посредничающей в продаже программного продукта, а основной доход Б. Гейтса формировался не за счет дивидендов или увеличения курсовой стоимости акций, а за счет посреднической прибыли.

Парадоксально, но, являясь "продуктом" гегемонии менеджмента на предприятии, созданным с целью максимизации его рентных доходов, посредническая фирма создает институциональные условия уничтожения этой гегемонии, ограничения экономической власти менеджмента и ее переходе к аут-

<sup>5</sup> Поэтому, как правило, полученный рентный доход распределяется между экономическими агентами (собственник, менеджер), государственными (политическими) агентами и криминальными агентами, которые принимают участие в создании данного дохода.

сайдерам. Речь, безусловно, идет не о персоналиях, а об экономических ролях.

**Последствия «эффекта господства». Влияние господствующей фирмы на экономическое и институциональное равновесие.**

Господствующая фирма, представленная в экономической системе Украины посреднической фирмой, оказывает противоречивое влияние на состояние национального хозяйства.

Посредническая фирма в качестве господствующей фирмы обладает ограниченными возможностями в области эффективного распределения и использования общественных ресурсов, и, что важно для нас, реструктуризации производства.

Это проявляется в следующем.

Первое. Экономическая природа посреднической фирмы. Особенность интереса посредника по отношению к контролируемому промышленному предприятию состоит в том, что последний носит неустойчивый и ограниченный характер. Отсутствует всеохватывающий интерес к реструктуризации производства. Интерес представляют лишь отдельные участки производства, от дееспособности которых непосредственно зависит выпуск ликвидной продукции. У посреднических фирм отсутствует опыт и мотивация в инновационной деятельности.

Второе. Особенности мотивации поведения господствующей фирмы по отношению к контролируемому предприятию, вытекающие из ее монопольной власти. Как известно, монополия, в том числе и монополия посредника, оказывает негативное влияние на мотивацию поведения монополиста, ослабляет стимулы в эффективной экономической деятельности. В отношениях господ-

ствующей фирмы к промышленному предприятию преобладает нацеленность на извлечение монопольной ренты и имеет место ограниченность мотивации в максимизации полезности сделки для контрагента (промышленного предприятия). Избыток власти дает возможность доминирующей фирме «принудить» предприятие нести избыточные издержки в пользу получения данной фирмой дополнительных доходов. К негативным последствиям монопольной власти господствующей фирмы следуют отнести также искажение ценовых пропорций, создание искусственных ограничений входа на рынки ликвидной продукции, замещение реальных инвестиций инвестированием в сохранение исключительного положения на рынке.

Третье. Господствующее положение посреднической фирмы по отношению к промышленному предприятию, как мы пытались показать выше, явилось результатом стремления к "захвату" ренты. Теперь мы имеет обратное влияние: сам факт существования господствующей фирмы, как экономической организации (хозяйственной единицы), требует наличия рентных доходов как условия своего сохранения, условия воспроизводства. Таким образом, происходит организационное закрепление рентных доходов и рентоориентированного поведения в экономике.

Четвертое. Денежные средства от реализации продукции предприятия концентрируются не на счетах предприятия-производителя, а на счетах посреднических фирм. Это порождает известную неустойчивость финансового положения предприятия, его организационную незавершенность, отсутствие целостности в первичном звене хозяйственной системы, каковым является предприятие. Возникает разрыв между

управлением реальным производством, с одной стороны, и управлением финансовыми и товарными потоками продукции, которое концентрируется на фирме, с другой стороны. Отсюда известная "разорванность" в управлении промышленным производством как целостным комплексом. Такое положение имеет следствием возникновение избыточных звеньев в регулировании промышленного производства и, в частности, высоких трансакционных издержек принятия решений и снижение эффективности управления на предприятии, в том числе и в сфере инвестиционной политики.

Пятое. Посредническая фирма может сосредотачивать в качестве монополиста или собственника значительную власть (контроль) над промышленным производством. Вместе с тем, собственность предполагает ответственность перед обществом. Это азбука современного рыночного хозяйства. Ответственность предполагает наличие механизма социального контроля за использованием производственных комплексов, находящихся в частной собственности. Это особенно важно, когда речь идет о крупных промышленных предприятиях, от дееспособности которых зависит решение социальных проблем, состояние занятости, экологическая ситуация и т.д. Не случайно законодательством стран с так называемой развитой рыночной экономикой предусмотрены процедуры ограничения частной власти над крупным производством, прозрачности и открытости собственности. Вместе с тем, коммерческая фирма, как доминирующий собственник, представляет собой структуру (созданную, как правило, в виде закрытой корпорации или оффшорной фирмы<sup>6</sup>), практически полно-

стью закрытую для социального контроля. В частности это означает потерю контроля за доходами от собственности.

Шестое. Концентрация частной экономической власти позволяет фирме, с одной стороны занижать собственные издержки на получение дохода. Таким образом, фирма не несет всей суммы социальных издержек, которых требует производство данного ресурса. В результате возникает, избыточный спрос со стороны фирмы на ресурсы для извлечения ренты. С другой стороны, господствующая фирма, сокращая собственные издержки, принуждает предприятие и общество в целом нести избыточные (дополнительные) издержки. Увеличение издержек продуктивного поведения, имеет следствием "недопроизводство" благ и ограничение предложения экономических ресурсов. Следствием "сдвига издержек" является нарушение нормального кругооборота ресурсов и равновесия на рынке экономических ресурсов, что проявляется в постоянно возникающем дефиците. Отсюда следует также внутренняя ограниченность, противоречивость и неустойчивость рентной экономки. Эта неустойчивость проявляется, в частности, в постоянной борьбе между частными властными группами за доступ к ресурсам для получения ренты и, далее, конкуренции за власть над рынком.

Вместе с тем, справедливости ради, необходимо заметить, что в сложившихся в Украине хозяйственных условиях, данные фирмы выполняет определенные позитивные функции по отношению к деятельности контролируемых предприятий.

<sup>6</sup> Более того, как отмечают А. Радыгин и И. Соболев, "система (цепочка) оффшорных

компаний обычно устроена таким образом, что реальные владельцы вообще отсутствуют в каких-либо реестрах акционеров" [6, 47].

Во-первых, являются связующим звеном между промышленными предприятиями. Причем не только как простой посредник, но и как держатель акций технологически зависимых предприятий.

Во-вторых, выступая в качестве доминирующего собственника-аутсайдера, фирма способна ограничивать рентное поведение менеджмента.

В-третьих, для предприятий фирма выступает как источник денежных ресурсов: как оборотных средств, так и средств для инвестиций.

Поэтому, господствующую фирму невозможно просто "изъять" волевым порядком из структуры рынка: существующая экономическая система Украины в ее нынешнем виде без нее функционировать не в состоянии.

Отсюда – квази-эффективный характер господствующей фирмы в переходной экономике Украины или видимость эффективности данной формы организации рынка. Однако, опираясь на эту видимость, создается идеология, отражающая интересы властных групп, которая прикрывает концентрацию экономической власти, борьбу за власть и неэффективность существующего хозяйственного порядка.

Данная форма организации рынка создает, бесспорно, более эффективный механизм мотивации распределения ресурсов по сравнению с предшествующим этапом - бесконтрольной власти директората над предприятиями. Пусть даже в деформированной форме, но возникает экономический интерес в увеличении объемов производства, инвестировании.

Однако эффективность той или иной хозяйственной организации определяется путем ее сопоставления не с наихудшими, а с наилучшими из реаль-

но возможных институциональных альтернатив.

В этом смысле, сложившийся тип организации рынка, выросший из потребностей обслуживания рентных интересов экономических и политических агентов, и основанный на господстве посреднической фирмы, не создает механизма координации и мотивации, при котором достигается наилучшее использование общественных ресурсов, и, следовательно, неэффективен<sup>7</sup>.

Механизм управления и координации, действующий в настоящее время в области крупной промышленности, пока еще уступает по своей эффективности даже тому механизму управления, который действовал при социализме, несмотря на то, что с начала рыночных реформ уже прошло десятилетие.

#### Выводы

Очевидно, что необходима трансформация существующей организации рынка. Основные направления трансформации, с позиции данного исследования, состоят в следующем: воссоздание целостности в управлении промышленными предприятиями; переход господствующей роли в организации рынка к промышленным предприятиям, ориентированным на инновационную активность; ограничение частной экономической власти отдельных фирм и по-

<sup>7</sup> Другой аспект данной проблемы, который мы не затрагиваем в настоящей работе, но не менее важный при оценке эффективности рассматриваемой организации рынка - ее негативное влияние на политический и правовой порядок общества, справедливость в распределении доходов, собственности и власти, экономическую свободу.



рождаемых ею рентных доходов, ликвидация искусственных ограничений входа на рынки; реструктуризация собственности на промышленные предприятия с целью придания ей большей открытости и прозрачности (подчеркнем, именно реструктуризация, а не передел).

Организацию рынка невозможно изменить простым "приказом начальства". Как уже отмечалось выше, организация рынка: хозяйственные единицы и взаимоотношения между ними - являются результатом стремления людей (экономических и политических агентов) к максимизации собственной выгоды. Изменить существующую организацию рынка - означает, поэтому, изменить мотивацию поведения его (рынка) участников. Изменение мотивация поведения (от рента-ориентированного поведения к продуктивному) может произойти, во-первых, в результате естественных экономических процессов: исчерпанность ресурсов и источников рентных доходов, сдвига цен и т.п. Это означает, что всегда имеет место естественная эволюция рыночной организации в сторону отбора более эффективных форм хозяйственной организации. Однако, скорость и издержки для общества данного пути эволюции непредсказуемы. Во-вторых, изменение мотивации является результатом изменения институциональной среды, под влиянием которой формируется соотношение издержек и выгод альтернативных вариантов поведения. Формирование институциональной структуры (хозяйственного порядка) есть результат сознательной экономической политики государства. При этом, как писал В.Ойкен, "...экономическая политика, - должна быть направлена не против злоупотреблений существующих властных структур, а непосредственно против возникновения таковых вообще" [5, с.246-247]. Способ-

ность к проведению эффективной экономической политики зависит от способности государственных агентов отказаться от своей "доли" в рентных доходах и способности противостоять сопротивлению частных властных группировок.

### Список литературы

1. Гугняк В.Я. Власть как основополагающий принцип хозяйственной деятельности// Экономическая теория на пороге XXI века. С.-Пб.: Петрополис. - 1996. -С. 324-338.
2. Дементьев В.В. Некоторые аспекты мотивации экономического поведения в переходной экономике. Донецк: Национальная академия наук Украины. - 1999. - 37 с.
3. Жамс Э. История экономической мысли XX века. М.: Издательство иностранной литературы. - 1959. - 572 с.
4. Клейнер Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц»// Вопросы экономики. - №4. - 1996.
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М.: Прогресс. -1995. - 494 с.
6. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества?// Вопросы экономики. - № 5. - 2000. - С. 45-61.
7. Bocage D. General Economics Theory of Fracois Perroux, Lahman: University Press of America 1985.