

## ИМПЕРАТИВЫ КОНСТРУИРОВАНИЯ КРУПНОМАСШТАБНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКОГО УРОВНЯ

Ерзнкян Б.А.

Центральный экономико-математический институт РАН, г. Москва  
yerz@cemi.rssi.ru, lvova1955@mail.ru

Ключевые слова: корпорации, корпоративные системы, гибридные устройства, сетевые структуры, экосистемы, императивы и ориентиры конструирования.

### Введение

Корпоративные системы мезоэкономического уровня, являющиеся в правовом смысле не столько фирмами (корпорациями, предприятиями, компаниями и прочими структурными элементами микроэкономического уровня), сколько их всевозможными группированиями, функционирующими помимо прочего на основе «отношенческой» контрактации (*relational contracting*), могут в принципе возникать стихийно, на основе самоорганизации. В целом же их создание выступает актом скорее сознательного, чем неосознанного организационного конструирования со стороны заинтересованных в их появлении участников бизнеса (и не только). Причина кроется в том, что они являются не естественными порождениями рыночной в традиционном смысле этого слова экономики, а представляют собой реакцию организационно-институциональных структур на усложнение форм протекания экономической жизнедеятельности в условиях глобализации. Сложность корпоративных структур мезоэкономического уровня объясняется квазирыночным и одновременно квазифирменным характером внутренней природы их гибридной организации, выходящей за рамки стандартной рыночной теории и потому ею не объясняемой. В отличие от стандартной теории такого рода образования хорошо представлены в новой институциональной экономике – в особенности в экономической теории транзакционных издержек О.Уильямсона [1].

К сказанному следует добавить, что если по логике Уильямсона критерием оптимальности появляющихся гибридных структур (устройств) является минимизация транзакционных издержек взаимодействия, то есть еще и иная организационная логика, которая не

замыкается только на трансакционных издержках и в которой неиерархичность выходит в большей степени на первый план, чем в гибридных устройствах Уильямсона. Так, в организационной логике М.Кастельса акцент делается на сетях как фундаментальном материале возникновения новых – принципиально неиерархических структур – организаций, способных «формироваться и распространяться по главным улицам и глухим переулкам глобальной экономики, поскольку они опираются на информационную мощь, предоставляемую новой технологической парадигмой» [2, с. 171]. При желании можно, конечно, принять во внимание и издержки взаимодействия в сетевых структурах, но в них главным образом оказываются значимыми не столько формальные, сколько неформальные институты, поддерживающие их существование и функционирование – такие, как институты доверия и сотрудничества. В.Е.Дементьев так и определяет сетевую организацию, а именно: как группу «формально независимых экономических агентов, связанных между собой отношениями доверия, выгодностью сотрудничества, длительными и устойчивыми кооперационными и информационными связями» [3, с. 18; 4, с. 7]. Ввиду отсутствия общепринятой классификации сетевых отношений [5], можно принять во внимание обобщенную по ряду признаков классификацию сетей:

- 1) по количеству участников;
- 2) по степени фокальности (влияния или доминирования);
- 3) по типу интеграции;
- 4) по направленности;
- 5) по сфере деятельности;
- 6) по длительности;
- 7) по уровню стабильности;
- 8) по наличию участия государства [6, с. 89-90].

О таких усложненных формах экономической организации можно говорить также в терминах экосистем бизнеса Дж.Мура, подчеркивающим важность выстраивания отношений партнеров – как крупных компаний, так и малых и средних предприятий – на основе взаимозависимости и сотрудничества [7].

Прежде чем приступить к выяснению вопроса, каковы же должны быть императивы построения крупномасштабных корпоративных систем мезоуровня, проведем разграничение между схожими, но между собой не идентичными понятиями императивов и ориентиров.

### **Ориентиры и императивы**

Ориентиры, согласно Толковому словарю русского языка, обозначают «неподвижный предмет, по которому ориентируются, а в переносном смысле – избранную цель в жизни, поведении» [8, с. 459]. Согласно тому же источнику, императивы суть «поведение, безусловное требование (книжн.), ... в грамматике – то же, что и повелительное наклонение» [8, с. 245]. Общее между ними, как не трудно увидеть, то, что оба эти понятия служат для выражения *помимо прочего* конструирования поведения экономических (и не только) агентов, в том числе корпоративных структур.

На вопрос, что их отличает друг от друга, можно ответить таким образом: их отличие кроется в условном (выбранном исходя из преимущественно внутренних соображений достижения некой цели) характере цели-ориентира и безусловном (диктуемом скорее извне, побудительном, повелительном) характере требования-императива. При этом если ориентиры могут выстраиваться исходя из тактических соображений, то императивы диктуются главным образом необходимостью достижения стратегических целей. Важность их разграничения особенно принципиальна при широкомасштабном реформировании социально-экономической системы, когда возникает потребность в четком выражении императивных требований для конструирования искомой желаемой системы, которые в динамике могут пересекаться как с ориентирами, так и с конкурирующими между собой иными императивами.

Оба эти понятийных феномена присутствуют как в экономической теории, хотя и не всегда эксплицитным образом, так и в экономической практике. Так, если следовать традиционному разграничению экономики на науку позитивную (дескриптивную, описательную) и нормативную (предписывающую), то с первой будет ассоциироваться скорее понятие ориентира, чем императива, в то время как со второй будет соотноситься понятие императива как требования выполнения нормативной функции. При анализе обычным является описание того, на что ориентировались в своих действиях, скажем, те или иные предприятия, при изложении же экономической политики наоборот – излагаются императивные требования, коим те же предприятия должны будут следовать. При этом проведенное разграничение не следует абсолютизировать. Так, в экономической политике

развития – подчеркнем, не вообще политики, а разрабатываемой в особенности академиком Д.С.Львовым на протяжении всех последующих после либеральных рыночных реформ лет политики развития – принципиальным является требование к нацеленности на обеспечение интерфейса «между современной экономической практикой и высокой экономической теорией» [9, с. 15]. Несмотря на ряд сопутствующих институционально-организационному переустройству недостатков (благоприятная среда для корпоративного мошенничества, информационная асимметрия, порождающая агентскую проблему, включая дискреционное управление менеджеров), политика развития способна привести к широкомасштабной опоре на информационные и телекоммуникационные технологии, доминированию производства идей и технологий, всплеску экономического развития.

### Корпоративные системы мезоуровня: логика развития

Корпоративные системы в узком смысле это корпорации как акционерные общества, уставной капитал которой разделен на определенное число акций, причем корпоративные участники не отвечают по ее обязательствам, а риски, связанные с возможностью убыточной деятельности, они несут в пределах стоимости принадлежащих им акций. В более широком смысле ее трактовать как систему производственную, т.е. систему предприятий, не обязательно акционерных. В более расширенном варианте к корпорациям как первичным элементам системы могут быть приравнены любые структурные элементы, не являющиеся в правовом смысле акционерными компаниями. В широком же смысле корпоративная система включает в себя не только первичные, но и вторичные структуры, образованные из первых – такие, как их группирования.

В целом на микроуровне корпоративную систему образуют корпорации и приравненные к ним предприятия, на мезоуровне – межфирменные объединения в виде финансово-промышленных групп, стратегических альянсов, всевозможных форм вертикальной, горизонтальной, конгломератной интеграции и прочих гибридных институциональных устройств, на макроуровне – корпоративная система в целом со всеми своими структурными единицами [10].

Логику развития интересующих нас крупномасштабных корпоративных систем мезоэкономического уровня удобно проследить в виде движения от предприятий и гибридных устройств к экосистемам, которые как единицы организации хозяйственной деятельности обладают по отдельности своими особенностями. Рассматриваемые во временном разрезе эти особенности позволяют увидеть определенную логику развития по схеме: «предприятия → гибридные устройства → экосистемы». Если раньше основной единицей выступали предприятия (иерархии, фирмы), а затем и гибридные устройства (группирования фирм), то сейчас все более и более на авансцену экономики выходят экосистемы (неиерархические структуры, сети, проектные организации). Одной из причин дрейфа экономики от иерархий к неиерархическим структурам является понимание того, что «в условиях современной конкуренции способность к совместным действиям является важным фактором успеха» [4, с. 7].

Сравним предприятия, гибридные устройства и экосистемы по ряду признаков, предварительно охарактеризовав теории фирмы (табл. 1).

Таблица 1. Теории фирмы и их характеристики

Теория	Характеристики	Примеры
Ортодоксальная (неоклассическая)	Математически фирма как система описывается производственной функцией, кибернетически – «черным ящиком» ( <i>black box</i> ).	В теории это предприятие в чисто рыночной равновесной среде, нацеленное на получение максимальной прибыли.
Трансакционная	Производственная функция дополняется «серым ящиком» ( <i>grey box</i> ), о котором можно сказать, что система представлена структурой управления ( <i>governance structure</i> ).	На практике фирмы тяготеют к одной или более своих типовых форм (структур): унитарной ( <i>U-form</i> ), холдинговой ( <i>H-form</i> ), мультидивизиональной ( <i>M-form</i> ) и/или смешанной.
Целостно-объектная	Предприятие, будучи юридическим лицом, не может быть редуцировано к входящим в него физическим лицам.	Предприятие, обладающее статусом учетно-хозяйственной единицы, и могущее существовать в любой

		предусмотренной законом юридической форме.
Контрактная	Фирма рассматривается как «пучок контрактов» ( <i>nexus of contracts</i> ).	
Институциональная	В развитие транзакционной теории допускается не просто существование, а переплетение «серых ящиков», требующих для своей координации гибридных управленческих устройств.	Гибридная фирма – суть конфигурация фирм: финансово-промышленные группы, бизнес-группы.
Эволюционная	Цвет «ящик» белеет, и он уподобляется организму, обладающему генами, аналогом которых выступают рутины ( <i>routines</i> ).	Предприятия, обладающие рутинным поведением и наделенные памятью, целями, эвристиками, инновациями и прочими характеристиками генов.
Системно-интеграционная	Предприятие трактуется как система с четырьмя подсистемами или системными типами: объектом, средой, процессом, проектом.	Предприятие, в котором все системные типы выступают как структурные единицы, способные интегрироваться в единую систему.
Эмбриональная	Фирма в отличие от всех известных теорий рассматривается не как данность, а своего рода как пред-данность. Она – эмбрион, иначе, если и фирма, то только в потенции.	Сетевые организации, формируемые для решения проектов. Типичный пример – стартапы, которые суть временно возникшие проектные, большей частью инновационной направленности, образования.

Источник: [11, с. 11]

А теперь проведем сопоставление различных форм организации несколько в ином ключе. Так, у *предприятия* лицо может быть охарактеризовано как юридическое. Иерархия здесь – полная. Отсюда и употребление понятия «иерархия» вместо слова «фирма» в качестве синонима в знаменитом труде О.Уильямсона 1995 г., так и не переведенном на русский язык [12]. Отношения между предприятиями – конкурентные, рыночные. Взаимодействия – рыночные, эксплицитная контрактация переговорных транзакций (*bargaining transactions*) vs. внутрифирменная имплицитная контрактация управленческих транзакций (*managerial transactions*) [13]. Время жизнедеятельности – непрерывное. Системный тип – объектный для внешнего мира и интегрирующий все остальные типы внутри себя [14]. У *гибридного устройства* лицо скорее экономическое, чем юридическое. Оно обладает меньшей степенью иерархичности. Отношения – квазирыночные, квазифирменные, а взаимодействия строятся на основе «отношенческой» контрактации (*relational contracting*) [1]. Время – смесь дискретности и непрерывности. Системный тип – процессный. Лицо *экосистемы* – экономическое, по Клейнеру [14]. Вместо иерархии плоские отношения, строящиеся на основе доверия и доминирования сотрудничества над конкуренцией («смерть конкуренции») [7] и зачастую не на противопоставлении, а на сочетании вертикальной и горизонтальной координации. Взаимодействия организуются на основе института доверия, который может подкрепляться иными институциональными механизмами (эксплицитными контрактами) [15]. Время жизни экосистемы – дискретное, а системный тип – проектный.

Сравнительные характеристики приведены в табл. 2.

Таблица 2. Фирмы, гибриды, экосистемы и их характерные признаки

Организации Признаки	Фирмы (предприятия)	Гибридные устройства	Экосистемы бизнеса
Лицо	Юридическое	Скорее экономическое, чем юридическое	Экономическое

Организации Признаки	Фирмы (предприятия)	Гибридные устройства	Экосистемы бизнеса
Иерархия	Полная	В меньшей степени, чем у фирм	Отсутствует
Отношения между организациями	Конкурентные, рыночные	Квазирыночные, квазифирменные	Кооперационные, сетевые
Взаимодействия организаций	Рыночные	На основе «отношенческой» контракта	на основе института доверия, подкрепляемого эксплицитными контрактами
Время жизни	Непрерывное	Смесь дискретности и непрерывности	Дискретное
Системный тип	Объектный для внешнего мира и интегрирующий все остальные типы внутри себя	процессный	Проектный

Источник: автор

Экзистенциальную логику развития корпоративных форм организации экономической деятельности представим следующим образом по схеме «предприятия → гибридные устройства → экосистемы»:

- предприятия – данность в юридическом смысле, с позиций внешнего наблюдателя это объекты, юридические лица, вступающие в эксплицитные контрактные отношения (и практикующие имплицитные отношения внутри себя);

- гибридные устройства – данность в экономическом и отчасти юридическом смысле, между своими участниками практикуется «отношенческая» контрактация;

- экосистемы – данность в экономическом смысле и отсутствие данности в смысле их объектного представления.

Как представляется, приведенная логика развития организационных форм ведения бизнеса проливает свет на характерные особенности современных крупномасштабных корпоративных систем мезоуровня.

### **Институты поддержки корпоративной системы мезоуровня**

Формирование корпоративной системы мезоуровня нуждается в институтах поддержки, даже если она образовывается снизу, а не сверху – на основе самоорганизации. Тем более институциональное подкрепление требуется и для эффективного функционирования уже созданной корпоративной системы.

Поскольку крупномасштабные корпоративные системы мезоуровня во многом определяют не только лицо современной экономики, но и общества в целом, особое значение приобретает необходимость соблюдения – помимо сугубо корпоративных императивов – того, что Д.С.Львов называл духовно-нравственными императивами общественного развития.

Без таких императивов институциональное подкрепление корпоративной системы может обернуться институциональным подрывом, чреватый для самой системы далеко идущими последствиями. Даже если задействованные в корпоративном строительстве и в дальнейшем функционировании корпоративной системы институты будут безупречными в том или ином смысле, их дегуманизация, понимаемая как отчуждение носителей институтов от них самих, может привести систему к краху.

Применительно к событиям реформенных лет 90-х гг. Д.С.Львов называл такое явление синдромом вживания в катастрофу, означающего выработку у народа чудовищной приспособительной реакции к тому, «что, казалось бы, невозможно вынести»: «Врывать людей из этого пагубного состояния невероятно трудно. Но оставаться в нем губительно» [16, с. 19]. Чтобы спасти систему от краха и гармонизировать ее институциональное сопровождение, необходимо перестройку реальной экономики вообще и корпоративной системы в частности подкрепить активным участием в институтах ее носителей. Для этого, по словам Д.С.Львова, необходимо «скорректировать субъективное отношение людей к этой реальности, то есть трансформировать

образ социального мира, который превалирует в сознании сограждан» [16, с. 19]. Цель – наделить экономику духовно-нравственным началом как необходимым условием предотвращения дрейфа в сторону общества массового потребления и построения эффективной современной социально-экономической системы, в которой будут доминировать корпоративные экосистемы, отдающие приоритет доверительным и партнерским отношениям. Необходимо при этом отметить, что такие отношения не являются одинаковыми для различных систем – национальных, региональных, отраслевых, корпоративных: их отличия обусловлены историко-культурными и институциональными особенностями отдельно взятых систем. Анализ этих особенностей, как и императивное требование учета всех контекстов деятельности рассматриваемых систем, приведен в работах [17, 18, 19], в которых подчеркивается необходимость обеспечения конгруэнтности вводимых формальных институтов с существующими неформальными институтами как неременного условия институционального подкрепления и эффективного функционирования крупномасштабной корпоративной системы мезоэкономического уровня.

## Заключение

Крупномасштабные корпоративные системы мезоуровня – это данность современной глобальной экономики, которой присущи такие особенности, как гибридный характер их устройства, доминирование в них сетевых отношений, сочетание вертикальных и горизонтальных форм координации, доминирование институтов доверия и сотрудничества как инструментов достижения преимуществ в инновационной экономике. Степень преобладания указанных характеристик может варьироваться от системы к системе – вплоть до превращения корпоративной системы в единую иерархическую корпорацию на одном полюсе и до ее выступления в форме принципиально неиерархической сетевой организации на другом. Вне зависимости от организационной формы конкретной корпоративной системы эффективность ее функционирования оказывается напрямую зависящей от степени релевантности институтов ее поддержки. Институциональное подкрепление корпоративной системы – процесс динамический, реагирующий на внутренние и внешние изменения, на изменения ориентиров и императивов ее развития.

Работа подготовлена при поддержке гранта РФФИ (проект № 19-18-00335).

## Литература

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Дементьев В.Е. Очередная промышленная революция и организация бизнеса // Львовские чтения – 2018 [Текст]: сборник статей VI Всероссийской научной конференции / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Государственный университет управления. – М.: Изд. дом ГУУ, 2018а. С. 17–21.
4. Дементьев В.Е. Промышленная революция и эволюция экосистем бизнеса [Текст]: // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 42. – М: ЦЭМИ РАН, 2018б. С. 6–13.
5. Попов Е.В. Институты. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – 712 с.
6. Зорина О.О. Классификация сетевых отношений // Львовские чтения – 2018 [Текст]: сборник статей VI Всероссийской научной конференции / Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера; Государственный университет управления. – М.: Изд. дом ГУУ, 2018. С. 86–91.
7. Moore J. The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. – New York: Harper Business, 1996. – xiii, 297 p.
8. Ожегов С.Н., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1999. 944 с.
9. Львов Д.С. Новая экономика – достоинства и противоречия (поиск Третьего пути) / Вступит. статья к книге: Стиглиц Дж.Ю. Ревущие девяностые. Семена развала. – М.: Современная экономика и право, 2005. С. 15-18.
10. Ерзнкян Б.А. Характер и особенности эволюции корпоративной системы российской экономики // Эволюционная и институциональная экономика: теория, методология, практика исследований: Материалы III Всероссийской летней школы молодых

- исследователей эволюционной и институциональной экономики при поддержке РГНФ, Оксфордского росс. фонда (10-14 сентября 2012 г.). Т.2. / отв.ред. В.Б.Акулов. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2013. С. 93-110.
11. *Акинфеева Е.В., Ерзнкян Б.А.* Проектная экономика и сетевая организация инновационного бизнеса // Теория и практика институциональных преобразований в России: сборник научных трудов / под ред. Б.А. Ерзнкяна. Вып. 43.– М.: ЦЭМИ РАН, 2018. С. 6-17.
  12. *Williamson O.* Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. – New York: Free Press, 1975.
  13. *Commons J.R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. No. 21. P. 648–657.
  14. *Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и системный менеджмент // *Российский журнал менеджмента*. 2008. Т. 6. № 3. С. 27–50.
  15. *Ерзнкян Б.А.* Институциональное усиление: три типа отношений // *Журнал институциональных исследований*. 2017. Т. 9. № 1. С. 27-38.
  16. *Львов Д.С.* Миссия России (Гражданский манифест). – М.: Институт экономических стратегий, 2006. – 56 с.
  17. *Yerznkyan B., Gassner L., Kara A.* Culture, Institutions, and Economic Performance // *Montenegrin Journal of Economics*. 2017. Vol. 13. No.2. P. 71-80.
  18. *Yerznkyan B., Gassner L.* Cultural and Institutional Differences at the National and Regional Levels // *International Journal of Economics, Finance and Management Sciences*. 2018. Vol. 4. No. 3. P. 133-138.
  19. *Ерзнкян Б.А.* Значение культурного и институционального контекстов в управлении развитием крупномасштабных систем различных уровней // *Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2018): труды Одиннадцатой междунар. конфер., 1–3 окт. 2018 г., Москва: в 3 т. / Ин-т проблем упр. им. В.А. Трапезникова Рос. акад. наук; под общ. ред. С.Н. Васильева, А. Д. Цвиркуна. – Т. 3 : Секции 12-16. – М.: ИПУ РАН, 2018. С. 432-440.*