

НАНОЭКОНОМИКА И ТЕОРИЯ ФИРМЫ*

© 2004 Г. Б. Клейнер

ЦЭМИ РАН

Термин «наноэкономика» впервые появился в научной литературе в 1987 году в работе К. Эрроу¹. В последнем абзаце статьи «Размышления над эссе», завершающей сборник статей, подготовленный в его честь², Эрроу писал: «Главы, написанные Уайтекером, Уильямсоном и Лейбенстайном, посвящены вопросам организации и, в более общем смысле, нерыночным отношениям, присущим экономическим операциям. Почему Уайтекер прав, отмечая неопределенность моих взглядов в этой сфере? Почему работа Г. Саймона, которая так много значила для всех нас, имела тем не менее не так уж много прямых следствий? Почему школа «старого» институционализма потерпела столь сокрушительное поражение, хотя в ее составе были такие мощные аналитики, как Торстейн Веблен, Дж. Коммонс и У. Митчелл? Сейчас я думаю, что на эти вопросы есть два ответа. Первый состоит в необходимости и важности анализа специфики благ, который был представлен в трудах Уильямсона и его коллег по «новому» институционализму. Однако это направление не в состоянии дать новые ответы на традиционные экономические вопросы о распределении ресурсов и степени их полезности. Скорее оно могло бы ответить на новые вопросы: почему экономические институты возникли так, как они возникли, и никак иначе? Это погружает нас в глубины экономической истории, но приносит более точные *наноэкономические* (курсив мой — Г.К.) (если я правильно использую греческий, «нано» — это экстремальная версия «микро») обоснования экономическим ре-

шениям, чем это обычно делается. Вторым ответом состоит в признании глубоких логических трудностей, связанных с идеей установления пределов рационального поведения, хотя не меньшие логические трудности связаны и с идеей тотальной рациональности. Становится очевидным, что в человеческом способе решения проблем есть некий неразложимый элемент творчества. Какой же тогда должна быть теория, описывающая творчество и экономиста-исследователя и экономиста-агента?»

К сожалению, призыв Эрроу не был услышан мировым экономическим сообществом. Как показал анализ публикаций в экономических изданиях, включая Интернет, термин «наноэкономика» используется сейчас главным образом в двух смыслах: 1) как теоретическое описание сектора экономики, использующего *нанотехнологии* (конструирование материалов, веществ, изделий на атомном и молекулярном уровне)³, 2) как теория экономического поведения *детей* («бэбиномика»).

В экономической литературе на русском языке понятие наноэкономики было впервые предложено в 1996 г. автором данной статьи (незнакомым, к сожалению, в то время с упомянутой публикацией К. Эрроу) в работе «Современная экономика России как «экономика физических лиц»⁴. В дальней-

*Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, проект 02-06-80170.

¹ Arrow, K. Reflections on the essays. In: Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy / Ed.: G. R. Feiwel. — L.: Macmillan, 1987. 734 p.

² Ibid.

³ По мнению многих исследователей, ожидающееся в ближайшие десятилетия распространение нанотехнологий приведет к коренной трансформации всех без исключения производственных и хозяйственных процессов и появлению нового экономического уклада, поэтому термин «наноэкономика» используется также для символического обозначения будущего облика экономики, см.: Чумаченко, Б., Лавров, К. Нанотехнологии — ключевой приоритет обозримого будущего. // Проблемы теории и практики управления, 2001, № 5.

⁴ Клейнер, Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». // Вопросы экономики, 1996. № 4.

шем понятие наноэкономики использовалось в работах автора и ряде других публикаций⁵, а в 1999 г. появилось в статье «Наноэкономика» «Политической энциклопедии»⁶.

Однако до настоящего времени наноэкономика не заняла общепризнанного места в системе разделов экономической науки. Это часто приводит к смешению ее предмета и предмета микроэкономики, обедняет методологию анализа, а иногда и вызывает двустороннюю путаницу: с одной стороны, поведение крупного предприятия порой априорно анализируется так, как будто это некоторое физическое лицо (не случайно в последние годы в статистике активно используется словосочетание «демография предприятий»), с другой — поведению индивида приписываются характеристики, свойственные деятельности предприятия.

Так, учебник по микроэкономике Р. Пиндайк и Д. Рубинфельда начинается словами: «Экономическая наука подразделяется на две основные области: микроэкономiku и макроэкономiku. Микроэкономика рассматривает деятельность отдельных экономических субъектов. К ним относятся потребители, работники, инвесторы, землевладельцы, фирмы...»⁷. Не странно ли, что в перечне объектов изучения микроэкономики «через запятую», т.е. как однородные, перечисляются такие разные субъекты экономики, как, например, работники и фирмы? Работник — это физически и идеологически неделимый (хотя порой и противоречивый) индивид, а фирма — коллектив, где принятием и исполнением решений занимаются порой многие тысячи организованных определенным образом индивидов — работников этой фирмы и акционеров. Может ли сколько-нибудь адекватно описываться поведение этих объектов с помощью одной теории? По-видимому, это возмож-

но лишь на уровне самых общих черт. Очевидно, что к объяснению поведения индивидуального и коллективного экономического агента должны привлекаться по крайней мере две различные экономические дисциплины и, соответственно, различные теории.

Для индивидуального агента такой дисциплиной является наноэкономика. В основе наноэкономики должна лежать теория индивида, аналогичная по назначению *теории фирмы* и описывающая поведение индивидуального агента. При этом в общем случае этого индивида следует полагать в той или иной степени иррациональным, наделенным творческим даром и склонным не только к «алгебре» расчетов наилучшего результата, но и к внелогическому, порой вдохновенному, а порой и апатичному поиску характерной именно для него экономической истины. Именно для такой теории и предлагал К. Эрроу, как можно полагать, название «наноэкономика».

Назрела необходимость уточнить определение наноэкономики, исследовать ее место и функции в системе сходных экономических понятий (макро-, микро-, мезоэкономика и др.) и попытаться понять, как могла бы выглядеть «теория человека». Необходимо также рассмотреть характеристики российской экономики и ее современного состояния с наноэкономической точки зрения. В частности, хотелось бы ответить на вопросы: завершилась ли в России стадия «экономики физических лиц»; каковы возможные варианты и условия дальнейшего движения экономики и общества? Этим вопросам и посвящена настоящая статья.

Уточнение терминов

Слово «наноэкономика», как и почти все термины, включающие слово «экономика», по меньшей мере двузначно из-за неоднозначности слова «экономика» в русском языке. С одной стороны, «экономика» — это сама экономическая система, т.е. хозяйство или его часть, рассматриваемые с точки зрения функционирования процессов производства, распределения, потребления и связанных с этим процессов принятия решений. С другой стороны, экономика — это область знаний, научная дисциплина, изучающая данную систему. Соответственно,

⁵ См., напр.: Клейнер, Г. Наноэкономика. Анатомия еще одного странного российского феномена // Юридический вестник. № 22. 1997; Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Д. С. Львов. М.: Экономика, 1999; Красильников, О.Ю. Структурные сдвиги в экономике: теория и методология. Саратов: Научная книга, 1999.

⁶ Политическая энциклопедия. М.: Мысль, 1999.

⁷ Пиндайк, Р., Рубинфельд, Д. Микроэкономика. М.: Дело. 2000. С. 22.

макроэкономика может рассматриваться и как страновая экономическая система, рассматриваемая с точки зрения процессов роста, занятости, инвестирования и т.д., и как отрасль экономической науки, обладающей особым объектом изучения, ракурсом его видения, концептуальным и техническим аппаратом. Подобно этому под наноэкономикой может пониматься и сама экономическая система, рассматриваемая с точки зрения поведения отдельных физических лиц («экономика физического лица»), и научная дисциплина, изучающая эту систему.

Есть и еще один вариант использования терминов макро-, микро-, наноэкономики и подобных — в некотором смысле метафорический. Экономика конкретной страны может быть условно названа *макроэкономической* (или *макроэкономикой*), если макроуровень может рассматриваться как основной целостный и самостоятельный уровень, причем решения, принимаемые на макроуровне, определяют экономическую ситуацию на всех уровнях, (например, в случае абсолютно централизованно управляемой экономики). В качестве одного из примеров подобного словопотребления термина «микроэкономика» можно привести цитату из работы: «Когда экономика становится структурно-уровневой и тем самым выходит за рамки микроэкономики, приоритетными должны считаться финансово-денежные аспекты развития...»⁸. Другой пример подобного рода можно заимствовать из работы автора данной статьи⁹, где развитие отечественной экономики с начала 40-х годов прошлого века представлено в виде последовательности 7 периодов (фаз). Каждый из этих периодов характеризовался типом управления экономикой, отождествляемым с типом основного самостоятельного и целостного субъекта управления: «экономика государства», «экономика регионов», «экономика отраслей», «экономика подотраслей», «экономика крупных предприятий», «экономика малых предприятий», «экономика физических лиц». Используя метафо-

рическое понимание терминов, экономику России первого периода можно охарактеризовать как макроэкономiku, второго, третьего и четвертого — как мезоэкономiku, пятого и шестого — как микроэкономiku и последнего, седьмого, — как наноэкономiku¹⁰.

Несмотря на то, что в большинстве случаев из контекста понятно, в каком смысле употребляется слово «экономика» и включающие его в качестве одного из корней термины, все же недоразумения здесь нередки и следует стремиться каждый раз к максимальной четкости.

Наноэкономика в системе экономических дисциплин

Наиболее известное деление экономической науки на разделы (дисциплины) основано на классификации объектов и предметов исследования¹¹. В уже приведенной цитате из учебника Р. Пиндайка и Д. Рубинфельда экономическая наука подразделялась на две основные области: микроэкономiku и макроэкономiku. Однако дихотомическое деление всей экономической науки на две дисциплины, как хорошо известно, не отвечает потребностям ни преподавания, ни аттестации научных кадров, ни организации исследований (вспомним не столь давнее и вряд ли кого устроившее преобразование довольно разветвленной системы экономических институтов Госплана в Институт макроэкономики и Институт микроэкономики), ни библиотечного дела, ни статистики. В каждой из этих сфер принята своя классификация, утверждаемая соответствующим государственным органом или общественным институтом. Так, верхний уровень классификационной системы экономичес-

¹⁰ Пользуясь таким языком, можно было бы потребовать от экономики, чтобы она была не просто «экономной», как, озвучивая подготовленный Г. Арбатовым, А. Бовиным и Г. Цукановым текст доклада, требовал в 1981 г. на XXVI съезде КПСС Л. И. Брежнев, но чтобы она была «макроэкономной», т.е. регулировалась бы с помощью принимаемых на макроуровне решений, или «микроэкономной», т.е. регулируемой с помощью решений микроэкономического уровня.

¹¹ См., напр.: Попов, Е. Классификация и специализация разделов экономической науки // Общество и экономика. 2001. № 2; Инишаков, О.В. Структурное уточнение содержания экономической теории: потенциал многоуровневого подхода // Российский экономический журнал. 2003. № 3.

⁸ Евстигнеева, Л., Евстигнеев, Р. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий. // Вопросы экономики. 1998. № 8.

⁹ Клейнер, Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». // Вопросы экономики. 1996. № 4.

ких дисциплин журнала *Journal of Economic Literature*, издаваемого Американской экономической ассоциацией, кроме макро- и микроэкономики содержит еще 17 разделов. В экономический обиход давно вошло понятие мезоэкономики, предназначенное для массива знаний об объектах промежуточного между макро- и микроэкономическим уровня: регионах, отраслях, комплексах, крупнейших предприятиях¹². В последние годы в связи с процессами глобализации усилился интерес к проблемам мировой экономики, когда объектом изучения является максимально широкая сфера и т.д. Это направление получило название мегаэкономики.

Понятно, что наноэкономика, описывающая мотивацию и факторы поведения отдельного социального индивида (агента), относится к низшему уровню в структуре экономических систем, в то время как мегаэкономика — к наивысшему. Но как должно квантифицироваться пространство между ними? С точки зрения объекта изучения, традиционным является деление экономики на регионы, отрасли (имеются в виду «чистые» отрасли), вертикально или горизонтально интегрированные группы (комплексы) и предприятия¹³. Если объединить все промежуточные образования в один сред-

ний уровень, а уровень предприятия оставить в качестве самостоятельного, то мы получаем следующую последовательность: мегаэкономика (мировая экономика); макроэкономика (страновая экономика); мезоэкономика (отраслевая, региональная и групповая экономика); микроэкономика (экономика предприятия); наноэкономика (экономическое поведение индивида).

Обратим теперь внимание на предмет исследования. Для каждой экономической системы, на каком бы уровне она не находилась, существует один или несколько традиционных способов *структурирования*, т.е. выделения тех или иных ее подсистем (элементов) и рассмотрения системы как совокупности этих взаимодействующих подсистем. Для мировой экономики — это прежде всего деление на страны; для страны — районирование или отраслевое деление, для регионов или отраслей — деление на предприятия и организации; для последних — представление каждого(ой) из них в виде совокупности взаимодействующих индивидов и их групп (коллективов подразделений предприятия). Такую структуризацию можно назвать *объектной*, поскольку каждый из элементов структуры является организационным объектом. Одновременно используется и не менее традиционная *процессная* структуризация, т.е. представление функционирования объекта в виде взаимосвязанных процессов.

Как правило, каждому из видов структуризации системы отвечает свой подход к ее изучению и своя научная дисциплина. Так, мировое хозяйство, рассматриваемое с процессной точки зрения, изучается в рамках собственно мегаэкономики; если же говорить о структуризации мирового хозяйства в виде взаимодействующих и развивающихся стран, то данная предметная область характерна для дисциплин «международная экономика» или «международная торговля». Организационная структуризация страновой экономики может быть осуществлена по-разному. Наиболее употребительным является деление экономики страны на регионы, отрасли и комплексы. Взаимодействие, функционирование и развитие этих образований является предметом мезоэкономики. Для дисциплины, объектом изучения кото-

¹² Различные варианты подхода к пониманию мезоэкономики представлены в работах: Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. М.: Наука, 2001; *Ларионов, И.К.* Мезоэкономика: Учеб. пособие. М.: Дашков и К°, 2001; *Ng, Y.-K.* Meseconomics: a micro-macro analysis. New York: St. Martin's Press, 1986 и др. Следует также упомянуть альтернативные трактовки термина «мезоэкономика». Так, О. В. Иншаков предлагает называть мезоэкономическими 4 уровня, каждый из которых является промежуточным между двумя соседними из 5 основных (мега-, макро-, микро-, мини-, наноуровни), см.: *Иншаков, О.В.*, *op. cit.* Каждый мезоуровень по О. В. Иншакову состоит из групп интегрированных субъектов предыдущего уровня. По нашему мнению, экономические отношения распространяются далеко не на все такие группы (скажем, взаимоотношения между профессиональными группами работников, составляющие, по Иншакову, промежуточный между нано- и мини-мезоуровень, не носят как правило экономического характера). Поэтому предлагается выделять один мезоуровень (между макро- и микроуровнями), а не 4.

¹³ Иногда предлагается еще и деление экономики на «рынки», например, рынки металлов, зерна и т.п. По нашему мнению, корректное разбиение множества всех экономических агентов по различным рынкам невозможно, поскольку практически каждое предприятие является участником нескольких рынков.

рой является предприятие, процессная структуризация соответствует подходу, при котором основными объектами внимания являются изменения цен, объемов привлекаемых и поставляемых факторов в зависимости от изменения внешнего окружения. Именно такая структуризация фактически служит предметной областью для микроэкономики в ее традиционном (неоклассическом) понимании. Структура предприятия обычно изучается в рамках дисциплины, именуемой «экономика предприятия». Е. В. Попов и А. И. Татаркин предлагают для этой дисциплины альтернативное и более краткое наименование «миниэкономика»¹⁴. Наконец, если объектом является отдельный индивид, физическое лицо, то процессный подход акцентирует внимание на процессах адаптации, обучения, познания и соответствующего изменения интенсивности и производительности труда; организационная внутренняя структуризация здесь невозможна, поскольку человек физически и организационно неделим, но предметной областью в данном случае может стать взаимодействие и развитие индивидов. Это — естественная сфера наноэкономики (см. табл. 1).

Таким образом, представляется логичным, пользуясь (за одним исключением) корневым термином «экономика» с той или иной приставкой, обозначающей размеры изучаемых объектов, выделить следующие пять иерархических уровней: мегаэкономика, международная экономика; макроэкономика; мезоэкономика; микроэкономика; миниэкономика; наноэкономика. В табл. 2

¹⁴ См., напр.: Попов, Е.В., Татаркин, А.И. Миниэкономика. М. : Наука, 2002.

эти дисциплины и их характеристики приведены в линейном порядке.

Как видно при упорядочении экономических дисциплин в порядке «измельчения» объектов изучения *процессный и объектный подходы чередуются* (за исключением «пограничных» дисциплин — мега- и наноэкономики, где они вынуждены сочетаться). В этом заключен важный смысл, подтверждающий логичность предлагаемой конструкции. Дело в том, что комплексность и, следовательно, эффективность изучения экономических систем может быть достигнута только тогда, когда каждая из них рассматривается и в объектном (организационном), и в процессном (функциональном) разрезах. «Лестница» дисциплин, выстроенная в табл. 2, позволяет осуществлять именно такое исследование: каждые две соседние «ступеньки» реализуют сочетание дезагрегированного и агрегированного подходов¹⁵.

¹⁵ Сочетание процессного и объектного подходов является отражением общего принципа двойственности в системном анализе. В экономико-математических исследованиях этот принцип находит отражение, в частности, в сочетании агрегированных и дезагрегированных моделей системы. Для построения математических моделей экономических систем такой подход был обоснован автором в 1980-х годах и назван «принципом бочки». Деревянная бочка состоит из относительно большого количества боковых досок (модельный аналог — совокупность большого числа дезагрегированных моделей), скрепленных малым количеством ортогональных к доскам обручей (агрегированные модели). Моделирование эффективно только в том случае, когда в его основе лежит сочетание дезагрегированных и агрегированных моделей данной системы, см.: Клейнер, Г.Б. Совершенствование хозяйственного механизма подотрасли на основе применения экономико-математического моделирования и средств вычислительной техники // Совершенствование методов управления деятельностью подотрасли. М. : ИНЭУМ, 1985.

Таблица 1

Система базисных экономических дисциплин и структуризация их предметных областей

Структура объектов	Объекты изучения			
	Мировая экономика	Страновая экономика	Предприятие	Индивид
Процессная	Мегаэкономика (экономический рост, инфляция, безработица, неравенство)	Макроэкономика (экономический рост, инфляция, безработица, динамика процентных ставок)	Микроэкономика (ценообразование, выпуск продукции, привлечение ресурсов)	Наноэкономика (восприятие и оценка информации индивидом, обучение, познание, адаптация, динамика интенсивности труда и потребления)
Объектная	Международная экономика (функционирование и взаимодействие стран)	Мезоэкономика (функционирование и взаимодействие регионов, отраслей, комплексов)	Миниэкономика (функционирование и взаимодействие подразделений предприятия)	Наноэкономика (функционирование и взаимодействие индивидов)

Таблица 2

Система базисных экономических дисциплин и иерархия их предметных областей

№ п/п	Экономическая дисциплина	Объект изучения	Предмет изучения	Ракурс изучения
1.	Мегаэкономика	Глобальная экономика; мегауровень	Мировая экономика как единая система	Сочетание процессного и объектного подходов
2.	Международная экономика	Мегаэкономика как совокупность экономик отдельных стран; мегауровень	Экономические взаимоотношения между странами	Объектный подход
3.	Макроэкономика	Экономика отдельной страны; макроуровень	Экономические процессы внутри каждой страны	Процессный подход
4.	Мезоэкономика	Экономика отраслей, регионов, комплексов, крупных предприятий; макро-мезоуровень	Экономическое взаимодействие и развитие регионов, отраслей, комплексов	Объектный подход
5.	Микроэкономика	Экономика рынков отраслей в разрезе взаимодействия предприятий; мезо-микроуровень	Экономические процессы привлечения ресурсов, формирования цен объемов производства предприятий	Процессный подход
6.	Миниэкономика	Экономика предприятия в разрезе подразделений; микроуровень	Экономическое взаимодействие и развитие подразделений предприятия	Объектный подход
7.	Наноэкономика	Поведение индивидуальных участников процессов производства, распределения, потребления; наноуровень	Процессы, акторы и факторы, определяющие поведение индивидуальных агентов экономики.	Сочетание процессного и объектного подходов

Таким образом, место наноэкономики в системе основных разделов экономической науки определяется естественным положением ее объекта — индивида — в системе экономических объектов. Задача наноэкономики — объяснять и прогнозировать экономическое поведение человека, определять внутренние и внешние детерминанты и факторы его поведения в различных экономических ситуациях, в том числе — с точки зрения рациональности/иррациональности. Как и в случае микроэкономики, важной является часть поведения, связанная с экономическим взаимодействием с другими индивидами и социальными группами.

Наноэкономика позволяет выявить влияние деятельности отдельных физических лиц на поведение производственных микроэкономических объектов — предприятий, домохозяйств, организаций, определить внутренние и внешние факторы поведения потребителей. В этом смысле наноэкономика естественным образом дополняет микроэкономiku и миниэкономiku.

К наноэкономике можно отнести значительный ряд работ, авторы которых не использовали термин наноэкономика и считали свои работы относящимися к таким разделам, как микроэкономика, менедж-

мент, социология и др. По нашей классификации работы, описывающие поведение менеджеров, генеральных директоров, индивидуальных потребителей, следует относить к наноэкономике. «Экономика Робинзона Крузо» — типичный предмет наноэкономики. Нельзя не упомянуть в этой связи работы Нобелевских лауреатов Г. Беккера, Д. Канемана и В. Смита, а также А. Тверски. Обзор основных направлений и результатов по изучению «экономического человека» можно найти в трудах В. С. Автономова¹⁶.

Приведем одну из постановок задач, подход к решению которых существенно зависит от того, является ли объект изучения наноэкономическим или микроэкономическим.

Для обобщенного описания производственной деятельности предприятия (фирмы) в микроэкономике чаще всего используется производственная функция (ПФ):

$$Y = F(K, L), \quad (1)$$

значением которой является объем производства продукции данным предприятием за период, а аргументами — показатели размеров вовлеченного в производство в данном

¹⁶ См., напр.: Автономов, В.С. Человек в зеркале экономической теории. М. : Наука, 1993.

периоде (обычно — за год) в деятельность предприятия капитала (K) и труда (L).

Попробуем сначала ответить на вопрос, какой могла бы быть производственная функция наноэкономического объекта, например, наемного работника предприятия.

В качестве значения наноэкономической производственной функции можно было бы в первом приближении также использовать доход (y) данного работника, т.е. суммарную заработную плату плюс все виды вознаграждений. В качестве периода можно также использовать год, хотя более естественным для индивида было бы использование среднемесячного дохода в течение года.

Что же касается аргументов, то здесь, очевидно, нельзя впрямую использовать те же показатели, что и в микроэкономической ПФ (1), хотя, несомненно, количественная оценка результативности труда в целом зависит от возможностей данного субъекта (аналог «капитала») и затраченных трудовых усилий (аналог «труда»). Для того чтобы корректно сформировать список факторов наноэкономической производственной функции, рассмотрим сначала, какие требования должны предъявляться к составу аргументов производственной функции.

Первое состоит в том, что включенные в состав ПФ содержательные характеристики $x_1, \dots, x_n$ (в отличие от искусственных, *dummys* переменных) должны быть наблюдаемы и измеримы в какой-либо шкале, не менее сильной, чем порядковая. Это порождает отношение частичного порядка $x \geq x'$ на множестве $X = \{x\}$ векторов $x = (x_1, \dots, x_n)$, отражающее возможность сравнения ресурсоемкости субъектов. Иными словами, субъект с характеристиками x обладает не меньшими ресурсами, чем субъект с характеристиками x' тогда и только тогда, когда $x \geq x'$.

Второе требование состоит в том, чтобы данная функция была согласована с отношением ресурсной упорядоченности $x \geq x'$ на множестве X . Это означает выполнение условия: если $x \geq x'$, то $f(x) \geq f(x')$. Иными словами, если у данного субъекта имеется больший запас ресурсов, чем у другого, то и его доход, вообще говоря, будет выше.

Учитывая эти требования, можно предложить следующий ответ на поставленный

вопрос. Общеизвестно, что на уровень жизни влияют такие характеристики индивидов, как уровень образования и квалификации, целеустремленность, соединенная с трудолюбием. Имеет также значение уровень толерантности, позволяющей субъекту интегрироваться в среду окружения (в противном случае нельзя исключить маргинализации субъекта). Все эти характеристики в принципе наблюдаемы и измеримы, причем согласованы с размерами дохода. Обозначим через E обобщенную характеристику уровня образования и квалификации работника, через W — объем целенаправленных затрат его труда на выполнение должностных обязанностей и через R — характеристику его положения в системе взаимоотношений с другими работниками предприятия (деловые и дружеские связи, возможности влияния, получения информации, толерантность и т.п.). Можно считать, что E отражает запас «когнитивного капитала» работника, R — запас «социального (отношенческого) капитала», W — объем затрат труда. Тогда наноэкономическая производственная функция работника будет в общем случае иметь вид:

$$y = f(E, W, R). \quad (2)$$

Это не означает, что таким же образом будет выглядеть ПФ для любых групп наемных работников: для работников конкретной компании распределение заработной платы и бонусов может формироваться вовсе не в соответствии с мерой объема и сложности труда (что отражено в составе аргументов предложенной выше ПФ), а по совершенно иным принципам. Поэтому для построения *наноэкономический ПФ конкретной компании* требуется специальный анализ.

Если речь идет не о наемном работнике, обладающем в качестве ресурсов лишь своим временем и своими силами, а, скажем, о профессиональном инвесторе, то и значение, и факторы наноэкономической ПФ, не говоря уже о ее виде или параметрах, будут иными.

Используя наноэкономическую производственную функцию (2), можно в принципе строить для описания поведения нанообъекта оптимизационные модели типа задачи на максимум прибыли. Приведем пример построения такой модели в «неоклассическом духе».

Для построения такой модели нужно построить наноэкономическую функцию издержек работника. Доход работника за период расходуется на питание, приобретение и ремонт одежды, обуви, товаров для дома, оплаты жилищно-коммунальных услуг, медицинские расходы, расходы на культуру и образование, а также сбережения. Часть из этих расходов не зависит от переменных E, W, R , часть можно представить в первом приближении как линейную однородную функцию от этих переменных. Тогда издержки будут равны

$$z = \varepsilon E + \omega W + \rho R + Q,$$

где z — размер издержек, которые несет работник, обеспечивая свою производственную деятельность; ε — норма затрат на поддержание уровня образования и квалификации (норма амортизации «когнитивного капитала»); ω — затраты на единицу рабочего времени; ρ — затраты на поддержание взаимоотношений с другими работниками (норма амортизации «социального капитала»); Q — «непроцентные» расходы, т.е. не зависящие от переменных E, W, R расходы, которые несет работник (как и при построении микроэкономических функций затрат, предполагается, что величины $\varepsilon, \omega, \rho$ не зависят от E, W, R).

Средства, остающиеся в распоряжении индивида после оплаты им затрат, связанных со служебной деятельностью, составят величину

$$P = f(E, W, T) - \varepsilon E - \omega W - \rho R - Q.$$

Если предположить, что «рациональный» работник, распределяя свои финансовые средства, самостоятельно (в определенных пределах) определяет уровень своего образования и квалификации, объем рабочего дня и размеры социального капитала в соответствии с целью увеличения своего дохода, то поведение работника может быть описано в виде статической задачи максимизации «прибыли» в зависимости от переменных E, W, R :

$$\begin{aligned} P = f(E, W, R) - \varepsilon E - \omega W - \rho R - Q &\rightarrow \max, \\ E_0 \leq E \leq E_1, \\ W_0 \leq W \leq W_1, \\ R_0 \leq R \leq R_1, \end{aligned} \quad (3)$$

где $E_0 (E_1), W_0 (W_1), R_0 (R_1)$ — минимальные (максимальные) значения соответствующих показателей, определяющие границы допустимого для субъекта выбора¹⁷.

Есть ли основания считать наноэкономикой частью экономической науки в том общепринятом ныне смысле, который был сформулирован Л. Роббинсом: «Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»¹⁸? Ответ, несомненно, положительный, причем представляется даже, что к наноэкономике такое определение подходит в большей степени, чем, скажем, к макроэкономике. Человек распределяет свое время, силы, привязанности, влияние, приоритеты, имущество и другие, как правило, неизбежно ограниченные средства для реализации своих целей. Каковы эти цели, каковы факторы и эффективность такого распределения, — эти вопросы естественны именно для наноэкономики.

Экономику относят, как известно, к общественным наукам. Не выпадает ли наноэкономика, объектом изучения которой служит отдельный индивид, из корпуса *общественных наук*? По нашему мнению, нет. Несмотря на то, что в центре стоит индивидуум и в качестве основного источника факторов его поведения рассматривается его собственная история, привычки, предпочтения, все же влияние среды на его поведение в той или иной степени должно учитываться. Отметим, что в силу специфики объекта исследований наноэкономика находится на пересечении интересов неоклассической, институциональной (новой и старой) и эволюционной теорий. Можно ожидать, что именно на этом уровне может быть достигнут прогресс в решении актуальной задачи синтеза этих теорий¹⁹.

¹⁷ В общем случае границы выбора определяются бюджетом времени, которым располагает индивид, поскольку выполнение служебных обязанностей (в строгом смысле слова), установление и поддержание деловых связей и повышение образовательного уровня должно осуществляться в разное время. Мы в данной работе не рассматриваем детально всех проблем моделирования рационального поведения работника и ограничиваемся приведенным принципиальным примером.

¹⁸ Роббинс, Л. Предмет экономической науки. — THESIS. Зима 1993, Т. 1. Вып. 1.

¹⁹ Один из вариантов постановки такой задачи см.: в Евстигнеева, Л., Евстигнеев, Р., op.cit.

Особенностью наноэкономики, выделяющей ее из ряда указанных в табл. 1 и 2 дисциплин и обусловленной ее граничным положением в их ряду, является наиболее тесное соседство с другими, неэкономическими дисциплинами. Наноэкономика опирается на результаты психологии, социологии, истории, эргономики, аксиологии (науки о ценностях, т.е. значимости тех или иных объектов и условий для человека или социальной группы), менеджмента и других дисциплин, среди которых основную часть составляют гуманитарные. По словам М. Алле, «экономическая наука представляет собой лишь часть более обширного целого — социальных наук. <...> Социальные науки могут добиться сегодня больших успехов только на пути синтеза»²⁰. Естественным и наиболее подходящим полем для такого синтеза является наноэкономика.

Взаимосвязи теории фирмы и наноэкономики

Под *теорией фирмы (предприятия)* предлагается понимать целостную систему взглядов на сущность, поведение и эволюцию предприятий той или иной группы. Эта группа может быть сформирована по страновому, временному, отраслевому, размерностному признакам, по принадлежности к определенной организационно-правовой форме, наличию определенной структуры собственности и т.п. Поскольку каждое конкретное предприятие принадлежит к различным подобным группам, можно говорить о различных теориях (или, в несколько другой терминологии, которой мы также будем пользоваться, вариантах такой теории) даже одного-единственного предприятия.

В целом согласно излагаемому подходу к теории фирмы, любая полная теория предприятия должна давать (хотя бы качественные) ответы на следующие вопросы относительно предприятий данной группы:

— где проходит граница между предприятием и окружающей средой;

— каковы взаимоотношения между ними, иными словами, какими наблюдаемыми факторами детерминируется поведение предприятий в различных сферах, где оно функционирует;

— какое влияние оказывает интенциональная (целевая) сфера предприятия на его функционирование; иными словами, каковы доминанты в принятии и реализации решений.

Совсем не обязательно, чтобы теория объясняла *все* аспекты деятельности предприятия, но речь должна идти именно о функционировании *предприятия как целого*, а не какой-либо его подсистемы. Отметим также, что, на наш взгляд (не совпадающий с позицией, представленной, например, в (Пресняков, 2003)), такие вопросы, как объяснение существования предприятий или вопрос о сущности и измерении эффективности предприятия, находятся вне пределов теории предприятия в собственном смысле и должны рассматриваться не с «фирмоцентрических», а с более широких, в том числе мезо- и макроэкономических позиций²¹. Таким образом, теория предприятия — это система взглядов, содержание которой как бы ограничено «снизу» необходимостью описания структуры и факторов функционирования заданного множества предприятий и одновременно ограничено «сверху» предметом исследования — предприятием, рассматриваемым как целостность.

Структура каждого конкретного варианта теории предприятия в рамках данного подхода выглядит следующим образом. В основании любого варианта теории предприятия лежит *видение* или *восприятие* предприятия как экономического объекта, опирающиеся на базисные, «сущностные» представления о предприятии. Для вербализации, уточнения и — при необходимости — математического моделирования этого *видения* применяется определенный *понятийно-категориальный аппарат*, термины, образы²², характеризующие сущность предприятия, его границы, поведение и эволюцию и используемые для формулирования априорных

²¹ Примерно таким же образом, каким рассматривается эффективность инвестиционных проектов.

²² Образы как отсылка к предшествующему культурному опыту читателя часто используются как важная часть языка при изложении экономических теорий. Достаточно вспомнить такие широко используемые образные выражения как «экономический человек», «невидимая рука рынка», «социальный ген», «правила игры» и др.

²⁰ Алле, М. Экономика как наука. М. : Наука для общества, РГГУ, 1995. С. 49, 98.

и иных положений. Далее теория должна включать *концепцию* данного класса объектов, выделяющую их (в данном случае — предприятие) из иных образований в различных сферах (пространствах), где протекает функционирование этих объектов. Исходные концептуальные представления о предприятии, его функциональных и структурных характеристиках, лежащие в основании каждого конкретного варианта теории предприятия, образуют как бы «прото-теорию» или архетип восприятия предприятия, отражающий базисные характеристики предприятия и его окружения, детализируемые в дальнейшем в процессе построения конкретного варианта теории. Следующей составляющей теории предприятия является так называемое *системное описание объекта* — представление предприятия в виде системы, выделяемой из окружающего мира с помощью функциональных признаков, пространственных признаков или их сочетания²³. Здесь при необходимости могут отражаться его составные части, функции, взаимосвязи и т.п. Далее в состав теории входит совокупность *предпосылок*, принимаемых без сколько-нибудь строгого доказательства исходных принципов, определяющих степень условности подхода к исследованию. Следующие два компонента — установленные в данной теории *правила вывода* следствий из исходных посылок, подтверждения или опровержения гипотез и *правила интерпретации* полученных выводов в терминах, непосредственно применимых к каждому из объектов, описываемых данной теорией. Завершающей частью теории является совокупность выводов и заключений относительно предприятий данного класса, полученных из исходных положений с помощью допустимых для данной теории предприятия способов обоснования заключений. Перечисленные компоненты можно считать разделами своеобразного *паспорта* теории предприятия. Кроме них в паспорт должно входить описание «области определения» теории в пространстве объектов, в нашем случае — указание множества предприятий, к которым относится данная теория. Можно говорить о национальной теории пред-

приятия, имея в виду в качестве предмета теории совокупность всех российских предприятий; о теории предприятий переходного периода; о теории машиностроительных предприятий; малых предприятий; предприятий, находящихся в собственности коллектива и т.д.

Наличие в структуре теории предприятия раздела, отражающего общее видение предприятия как экономического объекта, позволяет говорить о разных ракурсах и позициях, с которых рассматривается предприятие. В соответствии с объектной классификацией экономических дисциплин (см. табл. 1) выделяются: мегаэкономическое, международно-экономическое, макроэкономическое, мезо-, микро- и миниэкономическое и, наконец, наноэкономическое видение предприятия.

Говорить о *мегаэкономическом* видении предприятия можно только в применении к крупнейшим транснациональным компаниям, для остальных это, выражаясь кинематографическим языком, слишком мелкий план. *Межстрановое* видение также позволяет рассмотреть только крупнейших экспортеров или импортеров национальной продукции. Их поведение обычно описывается в рамках неоклассических моделей, хотя имеется и определенный задел в части описания поведения ТНК на базе институциональных концепций. *Макроэкономическое* видение предприятия имеет богатую историю развития, основанную также главным образом на неоклассической теории фирмы. В макроэкономических построениях предприятия предстают как целостные и неделимые объекты, реагирующие на изменение условий спроса и предложения на различных рынках: изменение цен, кредитных условий, диффузию технологий и т.п. С точки зрения *мезоэкономики*²⁴ предприятие предстает уже как более структурированный объект, — потенциальный или реальный член мезоэкономических систем (рынков, отраслей, ассоциаций, региональных экономических систем). Описание предприятия в данном случае выглядит более информативным, чем при макроэкономическом

²³ Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. М. : Наука, 2004.

²⁴ Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. М. : Наука, 2001.

ческом подходе, поскольку место и роль предприятия в качестве элемента мезоэкономических систем требуют многоаспектного рассмотрения. При *микроэкономическом* видении предприятие рассматривается как участник конкурентных или партнерских отношений с другими предприятиями, домохозяйствами и индивидами. В таком ракурсе на первый план выходят вопросы ценообразования и ценового реагирования, потребительская и производственная функции предприятия. *Миниэкономическое* видение концентрирует внимание на внутренней структуризации предприятия. Соответствующая теория фирмы должна была бы описывать взаимодействие и функционирование подразделений, соответствующих выбранной миниэкономической структуре. Надо сказать, что этот аспект в теории фирмы развит недостаточно, что в какой-то степени компенсируется исследованием этого вопроса в рамках стратегического менеджмента в работах Чандлера²⁵ и др.

Наиболее существенным в контексте данной статьи является *наноэкономическое* видение предприятия, т.е. рассмотрение его с позиций отдельного индивида — работника, внешнего стейкхолдера, заинтересованного наблюдателя. Перспективным представляется здесь развитие системно-интегративной теории фирмы²⁶, основанной на непосредственном учете наноэкономических характеристик предприятия — ментальности работников, корпоративной культуры, различного рода внутрифирменных социальных институтов и способов обучения и распространения знаний. Наноэкономический подход в теории фирмы развивается не только как продолжение «ресурсной концепции» фирмы или теории ее «динамических способностей», в рамках которых индивидуальные стейкхолдеры и работники рассматриваются как ресурсы фирмы. Наноэкономическое видение предусматривает

многостороннюю связь между индивидом и фирмой: с одной стороны, работник представляет ресурс для фирмы, с другой — фирма рассматривается как ресурс для реализации жизненных интересов работника. То же относится и к внешним стейкхолдерам. В итоге можно сделать вывод, что развитие теории фирмы не может быть выполнено в отрыве от наноэкономики, необходим синтез наноэкономики и традиционных подходов к концепции фирмы.

Наноэкономические характеристики экономики России

Прежде, чем перейти к характеристике современной экономики России с наноэкономических позиций, хотелось бы акцентировать внимание на одном обстоятельстве, важном для экономического анализа. Необходимо различать характеристики экономики России как *объекта* исследования и характеристики *состояния* этого объекта. В первом случае речь идет об идентификации страновой экономики в системе экономик других стран, определении устойчивых специфических черт российской экономики, выделяющих ее среди экономик других стран. Во втором случае — о характерных для конкретного периода особенностях экономики, которые формируются на фоне устойчивых черт. Ниже перечислены (без претензии на полноту) некоторые наноэкономические особенности России. Эти особенности характеризуют черты восприятия, осмысления, оценки и переработки индивидуальными агентами информации, важной для принятия экономических решений, а также обусловленные этими процессами особенности экономического поведения агентов.

Источниками для приведенных выводов послужили публикации в экономической, социологической, публицистической, а также художественной литературе.

Бинарность мышления и проблемы ментальной эволюции. Известные культурологи Ю. М. Лотман и Б. А. Успенский отмечали, что «специфической чертой русской культуры является ее принципиальная полярность... Основные культурные ценности <...> располагаются в двуполосном ценностном поле, разделенном резкой чертой и лишен-

²⁵ Чандлер, А.Д. Функции штаб-квартиры в многопрофильной фирме // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1.

²⁶ Клейнер, Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10; Клейнер, Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1.

ном нейтральной аксиологической зоны»²⁷. Такая бинарность отличает в социокультурном плане Россию от стран Запада, сделавших выбор в пользу трехзначной логики мышления аристотелевского типа²⁸ вместо двучной платоновской и неизбежно ведет к «взрывному», по выражению Ю. М. Лотмана, характеру развития, при котором полюса общественно-ценностных диполей просто меняются местами.

О ментальной неустойчивости в сходном смысле еще раньше писал И. А. Бунин: «Есть два типа в народе. Но и в том и в другом есть страшная переменчивость настроений» (Бунин, 1990). Сходное мнение сформулировал и академик И. П. Павлов в лекции «О русском уме», прочитанной в 1918 г.: «Все дело в детальной оценке подробности условий. Это основная черта ума. Что же? Как эта черта в русском уме? Очень плохо. Мы оперируем насквозь общими положениями, мы не хотим знать ни с мерой, ни с числом. Мы все достоинство полагаем в том, чтобы гнать до предела, не считаясь ни с какими условиями. Это наша основная черта»²⁹.

С. Шекшня³⁰ приводит перечень пар полярных человеческих качеств, характерных для российского менталитета в том смысле, что переключение с одного члена пары на другой может происходить мгновенно и непредсказуемо. К таким парам С. Шекшня относит: элитарность — эгалитарность; вера в чудо — пессимизм; недоверие — доверчивость; подозрительность — открытость; лень — ударный труд; агрессивность — избегание конфликта; жестокость — сентиментальность.

Индивидуальное восприятие окружающего мира в виде бинарной ценностной модели и соответствующее политическое кредо («кто не с нами, тот против нас»), создает ментально-идеологическую основу

кризисного стиля развития общества и противостоит самой сути идеи эволюционного кумулятивного развития. Эволюционный стиль движения может иметь место только при наличии промежуточной, «нормальной» зоны³¹. Именно здесь, в «срединной» зоне, происходит непредвзятый (объективный) анализ ситуации, сепарация позитивных элементов и тенденций, закрепление достигнутого и формирование перспектив последовательного роста. Срединная зона общественного сознания служит хранилищем исторической памяти, позволяющей не повторять прошлые ошибки, обеспечивать эволюционный характер развития. Полярность ментальной культуры трудно совместима с исторической эволюцией.

Данная характеристика ментальности фактически отвечает так называемой манихейской концепции восприятия мира, которую И. Г. Яковенко включает в число предложенных им шести основных компонент «культурного ядра» России. Согласно этой концепции, «мир предстает как арена вечной борьбы двух космических сил — Света и Тьмы, Добра и Зла». При этом «мы» — всегда «свет», а «они» — всегда «тьма». Человек, живущий в манихейской системе представлений, склонен любое взаимодействие с «они» представить в форме конфликта и перевести в конфликт»³².

Следствием бинарной ментальности индивидуумов является соединение в каждом из субъектов в близких пропорциях элементов добра и зла при неустойчивом равновесии между ними. В древнегреческой мифологии существа с такими свойствами именовались «демонами». Демон в принципе может как способствовать добрым начинаниям, так и приносить зло. В зависимости от ситуации или внутренних побуждений такой «демонический» индивидуум может непредсказуемо демонстрировать или бесконечную доброту, или немотивированную жестокость³³.

³¹ Лотман, Ю.М. Культура и взрыв. М.: Гнозис, 1992.

³² Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб, 2003. С. 17.

³³ Если понимать демонизм именно так, то вряд ли можно согласиться с Р. Рейганом и признать СССР «империей зла». Более точным было бы название «империя демонизма».

²⁷ Успенский, Б.А. Избранные труды, Т. 1. — М.: Гнозис, 1994. С. 220.

²⁸ Аристотелевский закон «исключенного третьего» предполагает объективное существование «третьего» (кроме «А» и «не А») варианта, но требует «исключения» его из логики доказательства.

²⁹ Павлов, И.П. О русском уме. Природа. 1999. № 8.

³⁰ Шекшня, С. Как это сказать? по-русски? Современные методы управления персоналом в современной России. М.: Управление персоналом, Интел-Синтез, 2003.

На уровне предприятий бинарность мышления субъектов сказывается как на особенностях поведения инвесторов и собственников (неустойчивость мнений, непредсказуемость решений, отсутствие последовательности и т.п.), так и на поведении менеджеров и работников. В частности, она не позволяет в должной мере использовать «производственную память». Хранение производственных знаний и навыков, равно как и возможности кодификации знаний, существенно затрудняются и удорожаются. Особенности взаимоотношений в треугольнике «собственники — менеджеры — работники» также несут на себе отпечаток бинарности мышления³⁴.

Бинарность отношений в обществе. Бинарность мышления субъекта хорошо сочетается с его несамостоятельностью, зависимостью субъекта от тех или иных внешних обстоятельств. При этом главным фактором этих отношений является влияние *лидера*. «Россия относится к лидерскому типу обществ. Это значит, что у нас не развит социальный порядок, т.е. договорные нормы, цели и связи, сознательно выработанные и всеми признанные»³⁵. Это приводит к тому, что в реальности действиями субъекта управляет не закон и принятый порядок, а мнение конкретного лидера: начальника или «авторитета». Фактически субъекты становятся «имитаторами» действий этих лидеров. Вслед за «лидером» субъект может в одночасье изменить ценностную структуру (по крайней мере, ее поверхностный слой) и признать желаемым то, что отвергалось ранее. Общество разбивается на пары «ведущий — ведомый», и его организация поддерживается не столько принятыми нормами и институтами, сколько достаточно сложной структурой подобных бинарных взаимосвязей³⁶.

В этих условиях влияние закона (как правило, «духа закона», а зачастую и «бук-

вы закона») на принятие индивидуальных экономических решений подавляется прямым указанием или высказыванием соответствующего лидера. Устойчивая эндогенная целеустремленность подменяется неустойчивым экзогенным целеполаганием.

Личностный характер общественных отношений. В любой общественной подсистеме, начиная с производственного коллектива и кончая российским обществом в целом, отношения носят сугубо личностный характер. Так, сколько-нибудь эффективный менеджмент в российских условиях возможен только с помощью органического сочетания поиска «пути к душе» управляемого субъекта, с одной стороны, и явного применения власти, с другой. Если для американского менеджмента традиционно считается справедливым лозунг «ничего личного», то для российского более верен его антипод: «ничего безличного».

Согласно концепции Ю. Пивоварова и Ф. Фурсова, системообразующим элементом русской истории выступает «власть — не политическая, государственная или экономическая, а Власть как метафизическое явление, Власть вообще». По их мнению, такие властные отношения — результат влияния ордынского господства. Именно Золотая Орда принесла на Русь принцип: «Власть — все, население — ничто»³⁷. Такого же мнению придерживаются и О. И. Шкаратан и В. В. Карачаровский³⁸.

Вместе с тем традиционная российская «власть власти» не означает, что все решения индивидуумами принимаются только «под диктовку» сверху. Не следует также думать, что власть задает нерушимые ограничения, в рамках которых и принимаются решения. Иррациональный характер поведения субъектов приводит к тому, что и эти рамки оказываются нарушенными, и направление решений искаженным. И задаваемые действующими институтами ограничения, и властные призывы к индивидууму могут в любой момент быть им нарушены ввиду эмоциональной неустойчивости и пе-

³⁴ См., напр.: Клейнер, Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. 2000. № 5.

³⁵ Пригожин, А.И. Патологии политического лидерства в России // Общественные науки и современность. 1996. № 3.

³⁶ По мнению психологов, доля патерналистски зависимого населения доходит до 80 %. См.: Известия, 6 сентября 2004 г. С. 14.

³⁷ Пивоваров, Ю., Фурсов, Ф. Русская власть, русская система, русская история. Красные холмы. Альманах. М.: Городская собственность, 1999.

³⁸ Шкаратан, О.И., Карачаровский, В.В. Русская трудовая и управленческая культура // Мир России. Т. XI. № 1.

ременчивости внутренних ценностных установок.

Логоцентричность мышления. Неоднократно отмечалась логоцентричность мышления³⁹ отечественного индивида, когда слово значит больше, чем мысль. Речь идет о чрезмерной опоре мысли на изреченное субъектом и услышанное его собеседником слово. Слово не выражает мысль, а формирует ее. «Откуда я знаю, что я думаю. Вот скажу — тогда узнаю». Эта фраза из предисловия Б. Заходера к своему переводу «Алисы в стране чудес» как нельзя лучше характеризует логоцентризм мышления. В свою очередь, «логоцентризм подчиняет мысль — все концепции, коды и ценности — бинарной системе» (Л. Сиксус). Логоцентризм так же, как и бинарность мышления, вполне согласуется с чертой, которая, по мнению И. Г. Яковенко, входит в число шести базисных особенностей отечественной культуры: речь идет о познании мира через противопоставление «должного» и «сущего». При этом «должное» априорно считается недостижимым, что позволяет индивиду освободиться от морального долга следовать культурным или законодательным нормам. «Возникает ситуация «двух норм»: «культура препятствует увязыванию нормы закона и нормы жизни, нуждается в дистанции между ними»⁴⁰.

Следствием логоцентризма является и явление, получившее название «лозунговость мышления», а также безоглядная вера населения в телевизионную агитацию, что через механизм выборов сказывается на политической структуре страны.

Субъективная интерпретация и оценка информации в логоцентрических обществах условна и решающим образом зависит от формы ее представления.

Логоцентричность мышления вкупе с личностным характером общественных от-

ношений находят свое отражение в чрезмерной оценочности речи. Как в бытовой, так и в деловой речи оценочная лексика, богатые запасы которой имеются в языке, является более распространенной и кажется более органичной, чем объективная.

Лингвисты утверждают, что «русский язык, и русская ментальность, и русская культура принадлежат, по-видимому, к одним из самых сложных в коммуникативном отношении. Русская словесная коммуникация обладает специальными усложняющими признаками: она имеет, как правило, несколько смысловых слоев, очень часто связана с провокацией, предельно насыщена дезинформацией, допускает возможность запутывания собеседника и т.п. Деловые люди знают, что нет переговоров, которые вести было бы труднее, чем переговоры с русскими»⁴¹.

Устойчивые лингвистические конструкции (фразеологические сочетания) обычно связывают в русском языке обозначение каждого данного явления с характеристикой его экстремального проявления⁴². Согласно же известной гипотезе лингвистической относительности Сепира-Уорфа строй мышления и характер познания определяется языком.

Согласно исследованиям А. Асмолова, зав. кафедрой психологии личности МГУ, процентное содержание вражды в русском языке гораздо выше, чем во многих других⁴³. Такое же мнение высказывают и исследователи российской части Интенета⁴⁴.

Иррациональность ожиданий и иррациональность поведения. Если в западной литературе понятие «рациональные ожидания» рассматривается как естественная для индивидуального экономического агента экстраполяция предсказуемых тенденциальных изменений, то для российского менталите-

⁴¹ Зарецкая, Е.Н. Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело. 2002. гл. 6.

⁴² Е. Н. Зарецкая (ор. cit) приводит фрагмент словаря таких конструкций: дождь — проливной, брюнетка — жгучая, дурак — круглый, истина — абсолютная и т.д.

⁴³ Известия, 2 октября 2004 г.

⁴⁴ Дубровский Д.В., Карпенко О.В. и др. Язык вражды в русскоязычном Интернете // Материалы исследования по опознаванию текстов ненависти. СПб.: Издательство Европ. ун-та, 2003.

³⁹ «Не менее значимо и имя главного героя — Бенедикт. «Благое слово» — так надо понимать, чем и подчеркнута опасная логоцентричность русской культуры. Означенная логоцентричность не спасает главного героя от душегубства, скорее — наоборот — душегубству способствует» Елисеев, Н. Рецензия на роман Т. Толстой «Кысь» // Новая русская книга. 2001. № 6.

⁴⁰ Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М.: Никитский клуб. 2003. С. 15.

та скорее свойственны неоправданно завышенные «иррациональные ожидания», адресуемые как самому себе, так и внешним обстоятельствам. Наличие неоправданных ожиданий на поддержку предприятия государством, администрацией города и т.п. неоднократно отмечались при опросах директоров предприятий; в некоторых случаях понятие ожиданий используют для объяснения сохранения директорами избыточного коллектива предприятий. Отечественный фольклор наполнен историями, когда в тяжелой или неопределенной ситуации на помощь приходит чудо. Разрыв между затратами труда и его результатами, сложившийся в сознании в течение многих веков, заполняется ожиданиями чуда⁴⁵.

Иррациональность поведения индивидов и классификация психологических факторов, ее обуславливающих, обсуждались в работах автора⁴⁶. Иррациональность ожиданий деформирует «поле возможностей» выбора и не позволяет правильно оценить его последствия, а бинарность мышления создает помехи при осмыслении и формулировании цели выбора. Вместе с тем это позволяет многим индивидам, наделенным творческим даром, за пределами рационального поля возможностей отыскать и реализовать такие решения возникающих проблем, которые не могли бы быть найдены рациональными субъектами⁴⁷. Основное затруднение при этом состоит в том, что «рациональное» решение приложимо, как правило, к множеству ситуаций, в то время как «иррациональные» должны придумываться каждый раз *ad hoc*. Кроме того, «иррациональные» решения носят индивидуальный характер и с трудом распространяются от одного индивида к другому. Преобладание локальных иррациональных решений над регулярными и рациональными соответствует «раз-

реженной» национальной институциональной системе⁴⁸.

Контрактация и постконтрактное поведение. Отношенческий контракт (как формализация некоторого порядка) в качестве фактора, регулирующего поведение индивида, не играет существенной роли в российской социально-экономической системе, хотя сам процесс и факт заключения формального контракта имеет значение. Контракт в России — не догма и не руководство к действию. Скорее контракт несет те функции, которые в других экономиках свойственны «протоколу о намерениях».

Обычно различают два полярных подхода к контрактам, определяющим взаимоотношения работника и предприятия (работодателя). Первый из них получил название «философия контракта» (условно говоря, американская система), второй — «философия судьбы» (условно говоря, — японская)⁴⁹. По нашему мнению, ни одна из этих форм социальных отношений на предприятии не характерна для предприятий России. Принадлежность к коллективу не рассматривается как «судьба», т.е. долговременное и непреодолимое обстоятельство, а контракт не рассматривается, как уже было сказано, как обязательный для исполнения (причем обеими его сторонами — как работодателем, так и работником). Для взаимоотношений между работником и предприятием в российских условиях наиболее характерной является своеобразная «философия гостя». Согласно ей отношения работника к коллегам и руководству аналогичны взаимоотношениям между гостями, собравшимися на дружескую вечеринку (включая хозяина квартиры). Членство здесь не накладывает безусловных обязательств, но связано с определенными традициями взаимных ожиданий: каждый из собравшихся ожидает от остальных уважительного отношения; хозяин ожидает учета его интересов как принимающей стороны; несвоевременно покинуть собрание — значит проявить неуважение к хозяину и другим гостям; вопрос об исклю-

⁴⁵ Клейнер, Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста // Экономическая наука современной России. 2000. № 1; Клейнер, Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопросы экономики. 1998. № 9.

⁴⁶ Клейнер, Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория // Экономика и математические методы. 2001. т. 37. № 3.

⁴⁷ Множество таких примеров содержится в рассказах М. Н. Задорнова.

⁴⁸ См.: Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. М. : Наука, 2004. П. 1.6.

⁴⁹ Клейнер, Г.Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы // Общественные науки и современность. 1997. № 3.

чении кого-либо из участников и/или замене его другим при соблюдении предыдущих условий обычно не ставится. Примерно такая же «философия» имеет место и в большинстве традиционных трудовых коллективов предприятий и их подразделений⁵⁰.

В целом для российского общества характерен низкий уровень контрактной дисциплины⁵¹ и неуважительное отношение к закону («законнепослушание», по выражению В.С. Автономова) в целом⁵².

Личностный характер общественных отношений существенно деформирует и систему трансакционной контрактации. Заключение и реализация контракта о поставках в российском обществе — это тоже своеобразный «путь к душе». В условиях доминирования личностных отношений выгода заключения и исполнения, скажем, контракта о поставках между двумя юридическими лицами оценивается с позиций тех физических лиц, кто заключает эти контракты или определяет степень их выполнения.

Особенности торга и несклонность к компромиссу. Полярная ментальность отечественных субъектов рынка определяет и такое распространенное явление, как несклонность к компромиссу: если срединная ценностная зона отсутствует, то процесс принятия решений сводится к победе в «перетягивании каната». Стоит сравнить торговлю на рынке в центральной России с поведением продавцов и покупателей на восточном базаре, чтобы понять ментальное различие между жителями этих местностей: основой торговли на восточном базаре является взаимный компромисс продавца и покупателя, в то время как на типичном российском базаре покупка, как правило, осуществляется по цене продавца. В итоге разброс цен на один и тот же товар в пределах одного города может превышать 50 %.

Такой же «бескомпромиссный» способ принятия решений имеет место в большинстве ситуаций, где присутствуют противоположные интересы. Л. Горичева справед-

ливо противопоставляет российский тип согласования интересов при принятии решений западному «симфоническому» стилю совместного функционирования⁵³. По нашему мнению, бинарный характер отечественного менталитета допускает «симфонический» способ функционирования только при наличии сильных властных ограничителей и мотиваций, которые способны обеспечить гармонизацию поведения участников, имеющих полярные и неустойчивые взгляды. Иными словами, в российской экономике «оркестр» без дирижера-лидера и административных методов руководства, по-видимому, невозможен.

«Импульсный» характер труда. Основные трудности экономика России в течение многих десятилетий испытывала из-за низкого качества массовой продукции. В отличие от промышленно развитых стран «проблема тиражирования», т.е. выпуска больших объемов продукции с достаточно высоким качеством всех товарных единиц и сейчас остается наиболее сложной для России. Создание же и изготовление *выставочных образцов* продукции, в особенности тех, где требуются нестандартные творческие решения, в особенности в экстремальных условиях, в связи с экстраординарными событиями (выставка!), в условиях дефицита ресурсов — вот сфера, в которой российскому работнику нет равных в мировом масштабе. Именно здесь трудовой (а, следовательно, и общеэкономический) потенциал России может быть реализован в наибольшей степени. *Импульсный* характер труда, изначально, по-видимому, присущий в массе отечественному товаропроизводителю, затрудняет поддержание надлежащего уровня качества работы в течение долгого времени.

В системе будущего международного разделения труда, в частности, Россия должна занять те ниши, в которых могут быть проявлены наиболее выигрышные черты ее социально-экономического потенциала. Так, на наш взгляд, вряд ли эффективно организовывать в России в широких масштабах так называемые «сборочные» производства. Значительно большие надежды на получение

⁵⁰ Клейнер, Г.Б., *op.cit.*

⁵¹ См., напр.: Капелюшников, Р. Механизмы формирования заработной платы в российской промышленности // Вопросы экономики. 2004. № 4.

⁵² Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М. : Никитский клуб. 2003. С. 70.

⁵³ Горичева, Л. К вопросу о целостности национального хозяйства // Вопросы экономики. 1996, № 9.

конкурентных преимуществ сулит производство «интеллектоемкой» продукции. Экспорт именно такой продукции должен со временем сменить сырьевой экспорт России.

Преобладание экзогенных ценностей на эндогенными в ценностном поле индивида. В работе⁵⁴ было предложено классифицировать социальных агентов в зависимости от характера их целевых установок. При этом все виды целей делились на две группы: материальные и символические. Агенты, для которых в большинстве случаев главным мотивом выбора является достижение материальных (финансовых) целей, относятся к типу «*homo economicus*»; агенты, для которых мотивация связана главным образом с улучшением институционального положения, относятся к типу «*homo institutius*» (разумеется, это упрощенная, дихотомическая классификация агентов). В художественной и публицистической литературе такие типы характеризуются соответственно как «рвач» («стяжатель», «корыстолюбец») и «карьерист» («честолюбец»)⁵⁵. Если «рвач» рассматривает карьерные достижения как средство получения материальной выгоды, то «карьерист», рассматривает материальные ценности как возможное средство достижения властных или авторитетных позиций. Если же трактовать выбор агента как решение оптимизационной задачи на максимум при заданных ограничениях, то для *homo economicus* материальная выгода относится к критериальной части задачи, а институциональные характеристики ситуации — к ограничительной, в то время как для *homo institutius*, наоборот, доступные материально-финансовые ресурсы играют роль ограничений, а оценка институциональной ситуации — роль критерия. Было показано также, что в силу ряда геополитических и этнокультурных факторов в российском обществе преобладает тип *homo institutius*.

⁵⁴ Клейнер, Г.Б. Особенности формирования социально-экономических институтов в России // Вестник ГУУ. Сер. «Институциональная экономика. 2000. № 1.

⁵⁵ Контраст между двумя типами личности можно проиллюстрировать на примере персонажей поэмы Н. Гоголя «Мертвые души» Плюшкина и Ноздрева. Если первый (корыстолюбец) озабочен сохранением и приращением вещественных и денежных ценностей, то второй (честолюбец) идет на все, в том числе — на материальные потери, ради завоевания внимания и интереса любой, пусть даже временной, аудитории.

Это существенно влияет на наноэкономические и нанополитические характеристики общества. Изменение вектора общественных настроений в «мире *homo institutius*» происходит благодаря импульсам, идущим «сверху вниз», поскольку *homo institutius* обладает повышенной чувствительностью к возникающим во вне мнениям «начальства» и готовностью к ценностной переориентации. Эндогенные (и более устойчивые) ценностные установки свойственны меньшинству индивидов в России.

Стало традицией отмахиваться от возможных будущих рисков и перспективных проблем («авось пронесет!») и воспринимать действительность «здесь и сейчас», без учета возможных неблагоприятных последствий⁵⁶. Это обстоятельство в значительной степени определило зигзагообразный и возвратно-поступательный, «кризисный» характер общественного движения в России в течение XX — начала XXI веков.

В заключение данного раздела отметим, что мнение о наличии специфических черт поведения у российского «экономического человека» разделяется далеко не всеми учеными. Сторонники универсальности экономических законов выводят особенности экономики каждой страны из особенностей ее институциональной системы, а не из особенностей индивидов. Так, в дискуссии о цивилизационной специфике России в Никитском клубе 29 октября 2002 г., В. Л. Тамбовцев выступает с позиций «настороженного» наблюдателя: «Меня очень задела <...> фраза о том, что российская цивилизация обладает некоторыми чертами, не позволяющими описать ее в терминах западных наук»⁵⁷. Напротив, В. С. Автономов считает, что без учета цивилизационной специфики невозможно ответить на многие вопросы экономического характера, например,

⁵⁶ По данным опроса фонда «Общественное мнение», проведенного среди 1500 респондентов в июле 2004 г., 67 % граждан России не стараются делать сбережения (26 % стараются их делать, а 7 % затруднились ответить на этот вопрос). В семьях 76 % из числа опрошенных никаких сбережений нет. <http://bd.fom.ru/report/map/tb042907>. Конечно, сбережениям препятствует и чрезвычайно низкий уровень доходов около трети жителей России, но все же статистика остается показательной.

⁵⁷ Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М. : Никитский клуб. 2003. С. 39.

объяснить различия между достигнутым к данному периоду уровнем экономического развития России и других транзитных стран⁵⁸. По нашему мнению, наноэкономический фактор априорно следует рассматривать как равноправный элемент в системе других факторов экономики, учитывая вместе с тем, что он несет на себе отпечаток длительного исторического пути и является в силу этого одним из наиболее консервативных.

После определения наноэкономических черт российской экономики возникает естественный вопрос: благодаря каким факторам возникли эти особенности? Как правило, исследователи выводят эти особенности из геополитического положения страны, истории ее развития, культурных традиций⁵⁹. Как бы то ни было, сами по себе перечисленные выше особенности российского индивида не могут рассматриваться как негативные. В соответствующих обстоятельствах они могут стать источниками выживания и развития страны. Однако для этого эти особенности должны быть исследованы, осмыслены и учтены при построении системы институтов всех уровней и выработки соответствующей государственной политики⁶⁰.

Наноэкономика российских реформ

В работе автора⁶¹ экономика России периода 90-х годов была охарактеризована как «экономика физических лиц», т.е. экономика, в которой а) основным самостоятельным

и сохранившим целостность агентом является физическое лицо, индивидум; б) поведение этих агентов определяет в значительной степени ситуацию в экономике. В частности, в «экономике физических лиц» поведение предприятий и организаций определяется главным образом личными интересами, привычками, ожиданиями физических лиц — их руководителей, а связи между работниками, руководителями и самими предприятиями предельно ослаблены. Другими словами, пользуясь метафорическим смыслом понятия «наноэкономика», экономику России этого периода можно назвать *наноэкономикой*. Продолжается ли до сих пор эта фаза или же Россия, преодолев подростковые болезни роста, вышла из «наноэкономического» состояния?⁶² Каким может быть путь дальнейшего движения?

На рисунке символически изображены фазы, пройденные отечественной экономикой в течение послевоенного периода. Существенно, что эти фазы, сменяя одна другую, не вытесняются полностью из глубин индивидуального и общественного сознания, а как бы накладываются друг на друга, образуя многослойный ментальный фундамент и соответствующую среду принятия решений. От предыдущих фаз остаются ожидания поддержки или, наоборот, угроз со стороны субъектов, уже сошедших как доминирующие с экономической арены. По своей сути эти ожидания могли бы рассматриваться как иррациональные, однако следует учитывать, что, охватывая значительное число граждан, они превращаются во вполне рациональную силу. Так, в массовом сознании память об эре «экономики государства» превращается в «воспоминания о будущем» и неосознаваемой тягой к госпатернализму, к образу «государства-отца».

Процессы институциональной деструкции и максимального социально-экономического сепаратизма (читай — растаскивания), характерные для всех уровней экономики периода конца 1980 — конца 1990-х годов, неизбежно — просто в силу естественной цикличес-

⁵⁸ Цивилизационная специфика России: «каким аршином мерить?» М. : Никитский клуб. 2003. С. 70.

⁵⁹ См. Гольц, Г.А. Культура и экономика России за три века. Новосибирск : Сибирский хронограф. 2003; Ахиезер, А.С. Россия: критика исторического опыта. Т. II. Теория и методология: Словарь. Новосибирск : Сибирский хронограф. 1998; Клейнер, Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста // Экономическая наука современной России, 2000. № 1; Хилл, Ф., Гадди, К. Сибирское проклятие. Обрекает ли российская география судьбу российских реформ на неудачу // ЭКО. 2004. № 6; Паршев, А.П. Почему Россия не Америка. Книга для тех, кто остается в России. М. : Крымский мост, 2000.

⁶⁰ Более подробно точка зрения по этому поводу: Клейнер, Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста // Экономическая наука современной России. 2000. № 1; Клейнер, Г.Б. Реформирование предприятий и качество продукции // Инвестиции в России. 2001. № 1.

⁶¹ Клейнер, Г. Современная экономика России как «экономика физических лиц». Вопросы экономики, 1996. № 4.

⁶² Напрашивается аналогия между метафорической характеристикой состояния экономики России как «наноэкономики» и его определением как «бэбиномики», детской экономики, — одного из альтернативных значений слова «наноэкономика».

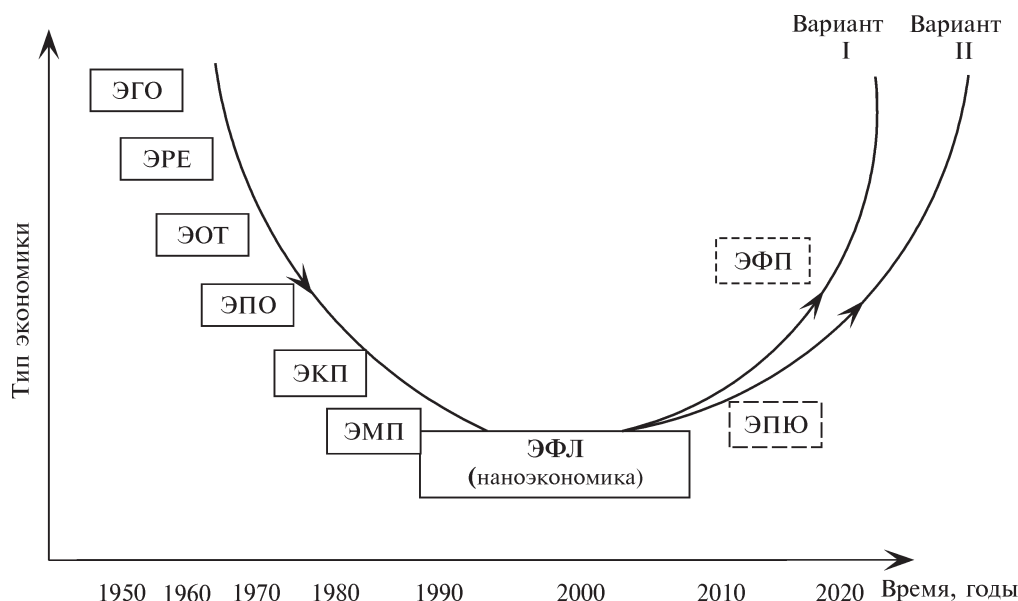


Рис. Последовательность стадий движения отечественной экономики: ЭГО — «экономика государства», ЭРЕ — «экономика регионов», ЭОТ — «экономика отраслей», ЭПО — «экономика подотраслей», ЭКП — «экономика крупных предприятий», ЭМП — «экономика малых предприятий», ЭФЛ — «экономика физических лиц», ЭФП — «экономика физических предприятий», ЭПЮ — «экономика предприятий (как юридических лиц)»

ти общественного движения — должны были смениться процессами институционального строительства и экономической консолидации. Вопрос состоит в том, какая институциональная система придет на смену «экономике физических лиц» и какие субъекты станут участниками консолидационных группировок. В частности, будет ли достигнута внутрифирменная консолидация работников и менеджмента и «околофирменная» консолидация собственников и других стейкхолдеров? Возобладают ли среди работников и коллективов предприятий «фирмобежные» или, наоборот, «фирмостремительные» процессы? Ожидает ли нас реконфигурация системы предприятий и реструктуризация внутрифирменного социального пространства?

Заметим прежде всего, что в качестве основных субъектов «экономики физических лиц» 1990-х годов выступали генеральные директора предприятий, так что с микроэкономических позиций указанный период можно назвать «экономикой директоров»⁶³. В про-

цессе укрепления институтов собственности к началу XXI века эта экономика, сохраняя общие черты «экономики физических лиц», стала трансформироваться в «экономику мажоритарных собственников», где именно решения собственников (доминирующий собственник существует не менее чем у 2/3 открытых АО⁶⁴), по-прежнему диктуемые личными интересами, играют определяющую роль. Примерно в половине случаев, насколько можно судить по результатам обследований предприятий, наиболее значимый пакет акций контролируется генеральным директором, и тогда эти персонажи совпадают.

Однако между «экономикой директоров» и «экономикой собственников» существует большое различие. Стремясь к диверсификации капитала, крупные собственники в течение последних четырех лет собирают «под свое крыло» недооцененные активы самого различного профиля. В настоящее время, по данным исследования Мирового банка, 23 крупнейшие частные группы контролируют около 35 % объема продаж в России, 17 % всех банковских активов страны,

⁶³ Здесь можно опереться на мнение А. Д. Некипелова, согласно которому основным фактором «квазирыночности» российской экономики данного периода было поведение руководителей предприятий, см.: Некипелов, А.Д. О теоретических основах выбора экономического курса в современной России // Экономическая наука современной России, экспресс-выпуск. 2000. № 5.

⁶⁴ Долгопятова, Т.Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2.

16 % всех занятых в производстве. Ширится процесс «дурного конгломерирования» бизнеса. В итоге «полоса отчуждения» между жизнью предприятия и интересами его фактического собственника/руководителя увеличивается и заполняется различного рода многоуровневыми бюрократическими конструкциями. Предприятие по существу превращается из товаропроизводителя в услугопроизводителя и отсекается от непосредственного взаимодействия с рынком. Такой процесс, представляющий оборотную сторону интеграционных процессов, особенно активно развивающихся с начала 2000-х годов в промышленности⁶⁵, можно назвать «цеховизацией» предприятий. У предприятий-цехов нет естественных экономических стимулов снижать издержки, идти на риск не вполне детерминированных инвестиционных проектов. «Рыночный нюх» лиц, принимающих конкретные решения в таких компаниях, притупляется, а «рыночная интуиция» сходит на нет.

Все это приводит к тому, что процессы транзакционной контрактации и связанные с ними процессы конкуренции становятся неэффективными. Контракты заключаются исходя не из анализа объективных характеристик предмета транзакции, а из субъективных соображений, учитывающих предпочтительность для собственника контактов (и, соответственно, контрактов) с одними предприятиями (и представляющими их физическими лицами) перед другими.

В «экономике собственников» снижается и возможность воздействия общества на предприятие⁶⁶.

⁶⁵ См. *Радыгин, А.Д.* Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе // Вопросы экономики. 2001. № 5; *Долгопятава, Т.Г.*, *op. cit.*

⁶⁶ Если обсуждающиеся сейчас в Государственной Думе поправки к Закону «Об акционерных обществах», предусматривающие права владельцев 90 % акций предприятия на выкуп оставшихся 10 % акций, будут приняты, то дисбаланс между правами и ответственностью собственников достигнет нетерпимых размеров. Отметим, что вопрос о повышении ответственности доминирующих акционеров ставился автором еще в 1996 г. в статье *Клейнер Г.* Современная экономика России как «экономика физических лиц». В работе автора «Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике» (Вопросы экономики, 1999, № 8) предлагалось ввести налог на производственный капитал в зависимости от экономической эффективности его использования, например, от показываемой прибыли.

Следствием стадии «экономики физических лиц» явилась *персонификация* предприятия, когда предприятие воспринималось не как автономный субъект экономики, самостоятельное юридическое лицо, а как элемент связки «предприятие — директор». Сейчас эта «спарка» приняла вид «предприятие — доминирующий собственник», причем «длина связующего шнура» увеличилась. Однако и сейчас предприятие не выступает как самостоятельный субъект экономики. В этих условиях, как и ранее, успех в конкуренции между предприятиями — производителями однородного товара обусловлен не столько различием в уровне технологии и организации производства, сколько неодинаковым положением представителей спарки «предприятие — собственник» или «предприятие — руководитель» в административной среде. Все это сужает возможности реализации права потребителя на качественную продукцию и делает экономику в целом неэффективной⁶⁷.

В период расцвета «экономики физических лиц» связка «предприятие — директор» была достаточно устойчивой, что и создавало предпосылки для персонификации предприятий. Несмотря на то, что устойчивость этой связки оказалась сильно поколебленной процессами передела собственности конца 1990-х — начала 2000-х гг. и многие директора сменили место работы, восприятие предприятий как индивидуализированных субъектов экономики (подобных в этом смысле, скажем, субъектам Федерации) сохранилось. Необходимо отметить, что традиционная микроэкономическая теория, как известно, не предполагает у предприятий индивидуальности. Предприятие характеризуется кругом показателей, определяющих характеристики технологии, продукции, местоположения и т.д. Название предприятия имеет значение лишь в той мере, в какой оно кодифицирует эти харак-

⁶⁷ Поведение «первого лица предприятия» — его собственника или директора — в России, в отличие, скажем, от США, не находится в жестких институциональных рамках, не сдерживается страхом потери деловой репутации или доверия коллег. Даже законодательные ограничения, как мы видели, не являются для таких индивидов непреодолимой преградой. В этих условиях предприятия как субъекты экономики являются своеобразными заложниками своих руководителей.

теристики. Для описания же российской персонализированной экономики требуется разработка теории не обезличенной «нарицательной экономики» (*«common economics»*), а «собственной» или «именованной» экономики (*«proper or named economics»*). Таким образом, повышение адекватности микроэкономической теории в случае России требует учета в микротехории наноэкономических компонент и подходов⁶⁸.

В «доолигархический» период (приблизительно — первая половина 1990-х годов) «экономика физических лиц» в России могла рассматриваться как более или менее децентрализованная в том смысле, что сколько-нибудь устойчивые интересы практически всех индивидов были обособлены как друг от друга, так и от интересов предприятий и организаций. В последующий период произошла определенная структуризация интересов физических лиц, затронувшая главным образом средний уровень экономики: возникновение мезоэкономических альянсов привело к субординации значительной части руководителей средних и малых предприятий по отношению к «олигархам», «суболигархам» и «малым олигархам». На уровне наемных работников слабость профсоюзных организаций пока препятствует консолидации интересов и поведения индивидов и уходу от «экономики физических лиц». Подобным же образом, несмотря на попытки экономической консолидации «олигархов», осуществляемые организациями типа Российского союза промышленников и предпринимателей, эта часть экономики также остается «экономикой физических лиц». На среднем же уровне экономика физических лиц постепенно трансформируется в (также именованную) «экономику брендов»⁶⁹.

⁶⁸ Для мезоэкономических образований сходная точка зрения обосновывается в работе Деметьев, В.Е. Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория // Российский экономический журнал, 2002. № 4.

⁶⁹ Поскольку именно такой вид конкуренции является наиболее эффективным для потребителя, именно средние по размеру предприятия, объединенные в мезоэкономические структуры, представляют собой наиболее перспективные для экономики образования, где рыночные принципы организации могут быть органически соединены с наноэкономическими особенностями работников и координации их действий.

В течение последних 3—4 лет активно идет мезоэкономическая отраслевая консолидация предприятий. Практически в каждой отрасли возникают отраслевые холдинги (один или несколько) или отраслевые альянсы, объединяющие предприятия, производящие однородную продукцию. Можно упомянуть машиностроительные холдинги («Силловые машины» и др.), металлургические, кондитерские, пивоваренные объединения предприятий и др. При этом крен идет в сторону «сильных» форм объединения, позволяющих руководству объединений сначала определять кандидатуру генерального директора⁷⁰, затем осуществлять управление маркетингом и реализацией продукции, а впоследствии — контролировать как поставку, так и закупку продукции, не говоря уже о финансовых потоках. В целом анализ интеграционных процессов последних лет, включая процессы слияний и поглощений⁷¹, свидетельствует о стремлении почти всех самостоятельных предприятий так или иначе примкнуть к источникам экономической или политической власти. По существу речь идет о вариантах рентоориентированного поведения. При этом консолидация захватывает оба конца связки «предприятие — собственник»: включение предприятия в ту или иную бизнес-группу происходит параллельно с подчинением руководителя/собственника соответствующей иерархической группе физических лиц.

Уже в 2002 году по данным обследования ГУ-ВШЭ⁷² большинство руководителей обследованных фирм не согласились с мнением о том, что фирма абсолютно независима в своих действиях. Предприятия координируют свои действия либо в рамках от-

⁷⁰ Симптоматично, что в ряде случаев, например, на Волжском трубном заводе, где занято около 11,5 тыс. работников, должность первого лица предприятия переименована из «генерального директора» в «управляющего директора». На Волгоградском заводе тракторных деталей и нормалей (численность занятых — 1350 чел.) соответствующая должность именуется с недавних пор «исполнительный директор».

⁷¹ По данным исследовательской группы Dealogic, только в течение 2003 г. количество сделок по слиянию и поглощению в России превысило четыре сотни, а объем достиг 10 млрд долл.

⁷² Гурков И.Б., Аврамова Е.М. и др. Стратегическая архитектура конкурентоспособной фирмы // ЭКО, 2004. № 5.

раслевых или межотраслевых структур, либо входят в интегрированные корпоративные структуры. Выжить предприятиям в одиночку становится все труднее. Согласно данным обследования ЦЭМИ РАН и РЭБ 2004 года, подавляющее число предприятий считают необходимой разработку промышленной политики на федеральном (95 %), региональном (93 %) и даже муниципальном (84 %) уровнях. При этом около 80% предприятий считают, что такой политики нет ни на одном из указанных уровней. Все это говорит об острой потребности в координации. Возможно, что размах интеграционных процессов объясняется не столько экономической оптимизацией границ предприятий и адаптацией структуры экономики, сколько настоятельной и неудовлетворенной потребностью в координации.

В целом похоже на то, что самостоятельное функционирование и развитие предприятия как основного товаропроизводственного звена в условиях рыночной, т.е. не управляемой централизованно, экономики в России пока в принципе невозможно. По нашему мнению, основные препятствия к этому носят наноэкономический характер. Ментальные, поведенческие, коммуникативные и, если можно так выразиться, конкурционные, т.е. относящиеся к процессу достижения компромисса и договоренности, особенности индивидуальных агентов, перечисленные в предыдущем разделе, будучи спроектированы на руководителей, работников и собственников конкретного предприятия, вряд ли совместимы с устойчивым и эволюционным развитием предприятия, последовательным наращиванием его социально-экономического рыночного потенциала.

По поводу всего изложенного в данном разделе возможен вопрос такого типа: разумеется, в любой экономике каждое предприятие кем-то руководится — генеральным директором, собственником, председателем совета директоров и т.п.; этот человек или группа людей улавливают и интерпретируют сигналы рынка и общества и направляют деятельность предприятия в русло, обеспечивающее ему рыночный успех. В чем же тогда особенности российской ситуации?

Ответ состоит в учете следующих особенностей экономического состояния России:

а) институты, направляющие деятельность руководителей/владельцев предприятия в полезное для предприятия и общества русло (среди этих институтов: развитый фондовый рынок; эффективное и непритворное стратегическое и бизнес-планирование; независимое судопроизводство; деятельность профсоюзов, профессиональная конкуренция, ответственность исполнительного директора перед акционерами и Советом директоров; репутационные институты, законодательство о банкротстве и т.п.) развиты в России недостаточно⁷³;

б) в силу «разреженности» институциональной среды и особенностей менталитета, о которых шла речь выше, большинство руководителей/владельцев предприятия озабочены в первую очередь достижением индивидуальных и краткосрочных целей, а не целей развития предприятия;

в) личные цели руководителя/владельца могут носить разнообразный и, как правило, переменчивый характер, что в определенной степени зависит от того, к какому типу — *homo economicus* или *homo institutus* — он относится; такая переменчивость целей плохо согласуется с последовательной деятельностью предприятия;

г) в силу особенностей функционально-управленческой конфигурации предприятий, сложившейся в России, «давление рынка» не обеспечивает для предприятия ни «скрепов», способствующих его целостности и устойчивости «в самом себе», ни «колею», определяющую последовательное продвижение предприятия к желательным позициям в пространстве зон хозяйствования⁷⁴;

д) разрешение споров между хозяйствующими субъектами идет, как правило, с применением неправовых практик⁷⁵, с использованием криминальных и коррупционных методов или привлечения административного ресурса;

⁷³ Клейнер, Г.Б. Институциональная структура предприятия и стратегическое планирование. М. : ГУУ, 2004.

⁷⁴ Клейнер, Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1.

⁷⁵ Заславская, Т.И. Проблема распространения и институционализации неправовых социальных практик. Российская экономика на новых путях / Под ред. Э.И. Гойзмана и Р. Н. Евстигнеева. М. : Институт бизнеса и экономики, 2003.

е) предприятия как субъекты экономики не имеют достаточных институциональных и, в частности, правовых, средств для защиты и сохранения своего суверенитета; государство не берет на себя ответственность за защиту суверенитета предприятий от неправовых посягательств;

ж) работники предприятия как социальные субъекты также не имеют достаточных институциональных средств для защиты своих интересов и сохранения своего статуса как работников предприятия.

Внутренняя целостность предприятий также, как и ранее, остается под вопросом. Взаимная «приверженность» как прогрессивная форма взаимоотношения между предприятием и работником, равно как и предприятием и неаффилированным контрагентом⁷⁶ остается недостижимой мечтой. Об этом свидетельствует сохраняющаяся практика внутри- и внешнефирменных неплатежей⁷⁷. Сохраняется и необязательность руководителей предприятий как в отношениях с собственными работниками, так и в отношениях с партнерами.

Таким образом, можно сделать вывод, что стадия «экономики физических лиц» не закончилась в России, хотя «директорская экономика» и уступает место «экономике доминирующих собственников». Кроме того, идут активные процессы группировки и консолидации как капиталов, так и их владельцев. В результате возникает гибрид «экономики олигархов» с «экономикой бюрократии».

Все эти процессы протекают на фоне усиливающегося расслоения множества предприятий по уровню «успешности» и степени защищенности от неблагоприятных

изменений⁷⁸. Процессы кластеризации предприятий, относящихся к группе нестабильных и тяжелых, а это более 70 % всех экономических субъектов, происходят уже в течение достаточно длительного времени. При этом группировка (слияние, поглощения и т.п.) предприятий происходит не столько в микроэкономическом «пространстве предприятий», сколько в наноэкономическом «пространстве руководителей/собственников». Надо полагать, что пока доля предприятий, находящихся в тяжелом или неустойчивом состоянии, не уменьшится существенно, стадия «экономики физических лиц» будет продолжаться.

Одновременно идут и процессы консолидации внутрикорпоративных сил, однако пока ни усилия в области стандартизации корпоративного управления, ни движение в защиту корпоративной социальной ответственности не внесли перелома в ситуацию.

Общий вывод: *экономика России в целом остается «наноэкономикой».*

Каким может быть прогноз дальнейшего движения? Ответ на этот вопрос определяется анализом как экономических, так и политических тенденций. Несомненно, что в течение нескольких ближайших лет дезинтегрированное и дезинституционализированное состояние середины 1990-х годов будет преодолено, так что движение по одной из восходящих ветвей кривой на рисунке неизбежно.

В настоящее время мы находимся в некотором смысле на перепутье, причем выбор одного из двух возможных направлений зависит от позиции и действий государства. По мнению А. Д. Радыгина, началось движение к государственному капитализму⁷⁹.

⁷⁶ Обоснование перспективности этой формы маркетинга см., напр.: *Морган, Р.М., Хант, Ш.Д.* Теория приверженности и доверия в маркетинге взаимоотношений // Российский журнал менеджмента. 2004. Т. 2. № 2.

⁷⁷ На 1 августа 2004 г. по данным Госкомстата просроченная задолженность по крупным и средним предприятиям составила 23,4 млрд руб. или около 600 руб. на одного занятого, что составляет свыше 8 % от среднемесячной зарплаты. Примерно такой же процент от среднемесячного выпуска продукции составляет на середину 2004 г. и просроченная кредиторская задолженность предприятий. Иными словами, каждый 12-й рубль руководители предприятий удерживают вместо того, чтобы выплатить его работникам или контрагентам.

⁷⁸ Так, по данным обследования ЦЭМИ РАН и РЭБ в 2004 году, 20,1 % опрошенных предприятий признали свое финансово-экономическое положение тяжелым, 45,3 % — нестабильным, 28,9 % — устойчивым и 5 % — находящимся на подъеме. Эти данные полностью согласуются с результатами конъюнктурных опросов ЦЭК, по которым в 2003 г. примерно 5 % опрошенных руководителей предприятий характеризуют ситуацию как «хорошую», 25 % — как «неудовлетворительную», 70 % — как «удовлетворительную» (в это число в опросе ЦЭМИ РАН — РЭБ входят предприятия, считающие положение как нестабильным — 45,3 %, так и устойчивым — 28,9 %).

⁷⁹ *Радыгин, А.* Россия в 2000—2004 годах: на пути к государственному капитализму // Вопросы экономики. 2004. № 4.

Несомненно, А. Д. Радыгин прав, считая, что рост объемов и власти бюрократического аппарата непременно должен в тех или иных формах выплеснуться в экономическую сферу, несмотря на то, что пока влияние государства на экономику не нашло сколько-нибудь устойчивых форм. Однако ситуация носит двойственный характер. С одной стороны, явное усиление влияния государства на олигархические группы и их лидеров, попытки построения «вертикали власти» ценою создания управляемого Федерального собрания, сегрегация экономических групп на «лояльные» («уполномоченные») и «нелояльные» («равноудаленные») и другие подобные меры говорят об экспансии роли государства. С другой стороны, планы сокращения госсектора, акционирования ГУПов, дальнейшей приватизации госсобственности, особенности реализованного варианта реформы правительства, а также ряд заявлений высших лиц государства свидетельствуют о том, что государство одновременно стремится к сокращению своего присутствия и ответственности в экономике.

Будет ли государственное руководство проводиться в дальнейшем с помощью административных и политических рычагов через конкретных физических лиц или же — с помощью государственного предпринимательства — через госсектор и госсобственность? Первый путь связан с продолжением фазы «экономики физических лиц» (возможно, в варианте более структурированной «экономики групп физических лиц» и в дальнейшем «экономики физических предприятий»), развитием «именованной экономики» (вариант I на рисунке), второй — с постепенным переходом к естественной для рыночной экономики западного типа «нарицательной экономике» и — в дальнейшем — к корпоративной экономике или «экономике предприятий» (вариант II). Нанoeкономический анализ, основанный на упомянутых выше особенностях наноуровня отечественной экономики, говорит о том, что первый вариант, ведущий в конце цикла к «экономике государства», является более вероятным.

* * *

Как показано выше, многие животрепещущие экономические вопросы, в особен-

ности, относящиеся к странам с переходной экономикой, имеют «наноэкономические» ответы. Кроме того, наноэкономическое объяснение позволяет внести экономическую составляющую и соответствующую аргументацию в обсуждение в принципе нерыночных внутриорганизационных взаимоотношений. Все это делает разработку наноэкономики, причем под ее «естественным» собственным именем, актуальной задачей развития экономической науки и практики в целом.

Задача построения единой или «стратегической», по выражению Р. Рамелта, теории предприятия (фирмы) должна решаться на базе наноэкономических подходов, реализующих учет человеческого фактора в деятельности организаций. Актуальные направления развития теории фирмы связаны главным образом с интеграцией в рамках одной теории, с одной стороны, описания согласованного функционирования разнокачественных видов внутрифирменного капитала (ментальный, культурный, институциональный и др. виды капитала), с другой — разноуровневого и разностороннего видения предприятия, включая непременно наноэкономический взгляд.

Необходима также разработка различных вариантов теории экономического индивидуума, подобных вариантам теории предприятия (фирмы), в том числе — разработка системной теории индивида, корреспондирующей с системно-интеграционной теорией фирмы⁸⁰.

Кроме развития теоретических подходов, необходима и разработка специфического наноаналитического инструментария, в том числе модельного.

Возможно, развитие наноэкономики приведет к расширению или даже принципиальному изменению инструментария экономического регулирования на всех уровнях экономики. Подобно тому, как развитие атомно-молекулярных нанотехнологий, как ожидается, в скором будущем позволит собирать любой материальный макропредмет непосредственно из атомов, точно так же применение индивидуальных экономических нанотехнологий позволит создавать микро-, мезо- и даже макроэкономические

⁸⁰ См. Клейнер, Г., *op. cit.*

системы с заданными свойствами путем «конструирования» их из отдельных конкретных индивидуумов. Надо сказать, что *нанополитические* технологии уже сейчас начали активно применяться наиболее продвинутыми политехнологами.

Экономика любой страны растет, как дерево, «снизу вверх», т.е. с наноуровня. Для России сегодня, как мы пытались показать, наноуровень экономики имеет особое зна-

чение. Именно здесь заложены и препятствия, и стимулы экономического роста. Меры по выходу на путь к устойчивому экономическому и социальному подъему страны также должны быть ориентированы в первую очередь на наноэкономику. Это, в свою очередь, предъявляет особые требования к степени согласованности и целенаправленности экономической и социальной политики на всех уровнях управления.