

Политическая микроэкономика, или О роли личностей в модернизации¹



ИГОРЬ ГУРКОВ,
доктор экономических наук,
профессор НИУ –
Высшая школа экономики

ПАРАДОКС НАШЕГО КРИЗИСА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО СУММА ТЕКУЩИХ ИНТЕРЕСОВ ЛЮДЕЙ, НЕПОСРЕДСТВЕННО НАПРАВЛЯЮЩИХ РАБОТУ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ОБЪЕКТИВНО НЕ СПОСОБСТВУЕТ РОСТУ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, КАК РАЗ НАОБОРОТ. ДО ТЕХ ПОР ПОКА ВЛАСТИ ПО ФАКТУ БУДУТ ДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ СОХРАНЕНИЕМ СТАТУС-КВО, СУММАРНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БУДЕТ ПРОТИВОПОЛОЖЕН ЗАДАЧАМ МОДЕРНИЗАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.

Выбор целей развития и способов их достижения, то есть стратегическая деятельность любой компании, предопределяется уникальной конфигурацией относительного влияния различных стейкхолдеров. Под стейкхолдерами мы будем понимать не просто «лицо либо организацию, чьи интересы затрагиваются действиями фирмы», а инвесторов специфического ресурса, которые могут требовать должного учёта своих интересов до формулировки и выполнения стратегических действий.

Мы можем выделить четыре основных класса стейкхолдеров:

- инвесторы, вносящие в компанию «складочный капитал»;
- потребители, регулярно привносящие оборотный капитал;

- работники, привносящие «человеческий капитал»;
- власти, снабжающие фирму «административным ресурсом».

Каждый из стейкхолдеров имеет более или менее чёткое представление об объёме привносимого ресурса и требует соответствующей компенсации за использование данного ресурса. Таким образом,

- акционеры сравнивают общую отдачу от владения данным активом с уровнем риска (ценой капитала);
- потребители при каждой покупке проводят сравнение ощущаемой полезности от приобретения товара (качества) и ощущаемой потери от затраты денег (цены);
- работники сравнивают затраты своего времени и усилий с объёмами материального и морального вознаграждения;

- наконец, власти сравнивают выгоды от функционирования фирмы с издержками для государства (общества) от её операций.

Они хотят разного

Все вышеуказанные стремления основных стейкхолдеров можно представить на единой схеме, в которой отражаются важнейшие параметры конкурентоспособности фирмы – цена, качество, издержки, уровень демонстрируемых компетенций в ведении соответствующей деятельности.

На рис. 1 представлены как непосредственные следствия давления соответствующих стейкхолдеров (обозначенных соответственно буквами А – акционеры, Р – работники, П – потребители, В – власти), так и более отдалённые последствия (стрелки, обозначенные коннотациями А', П', В', Р').

Так, потребители стремятся заставить фирму повысить качество и снизить цену на предлагаемый товар.

¹ Работа «Политическая микроэкономика – «естественные интересы» стейкхолдеров и их отражение в антикризисных стратегиях российских фирм» предпринята при поддержке индивидуального гранта Государственного университета – Высшей школы экономики № 09-01-0011.

Следствиями данного давления являются рост компетенций (необходимое условие для повышения качества), рост издержек (практически всегда сопровождающий рост компетенций) и *снижение рентабельности продаж* (за счёт роста издержек при снижении цены).

Также стремление работников снизить усилия и увеличить вознаграждение приводит первоначально к росту издержек и снижению компетенций, что впоследствии влечёт за собой падение качества и, наконец, на конкурентных рынках — соответствующее снижение цены.

Что касается акционеров, то их естественное стремление к рентабельности первоначально отражается в виде мероприятий по снижению издержек и росту цен. Однако снижение издержек провоцирует снижение качества и компетенций, и фирма вынуждена искать способы монополизации рынков для поддержания неадекватных качеству завышенных цен.

Наконец, власти, стремясь минимизировать издержки от контроля над операциями фирмы, в общем виде предпочитают «сохранять всё как есть».

Траектории кризиса: тяга к монополизму и стагнации

Траектории стратегического развития фирмы под влиянием «естественного» давления стейкхолдеров, обозначенные на рис. 1, исходили из предположения о нахождении фирмы в идеальном состоянии среднего положения на рынке (средняя цена при среднем качестве) и в отрасли (средние удельные издержки при среднем уровне компетенций). Однако следствием финансового кризиса стало массовое перепозиционирование российских компаний (см. рис. 2). Этому способствовали рост цены капитала и снижение уровня загрузки мощностей (что привело к росту удельных издержек), обеднение потребителей (что привело к росту ощущаемых цен и к чувству несоот-

Рисунок 1. «Естественное» давление стейкхолдеров — набор взаимоисключающих направлений развития

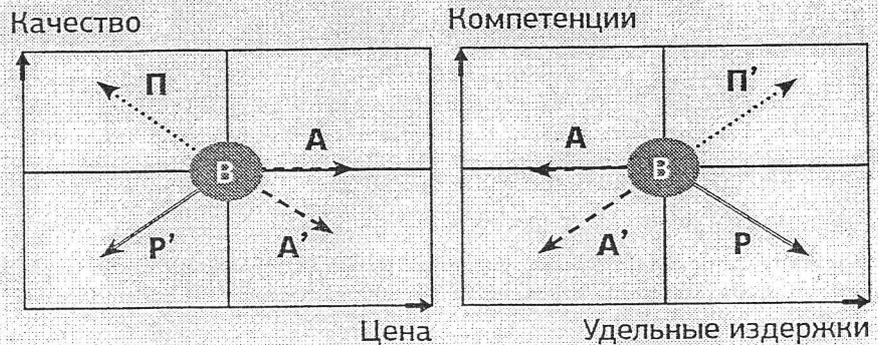


Рисунок 2. Последствия финансового кризиса для российских фирм — массовое перепозиционирование бизнеса

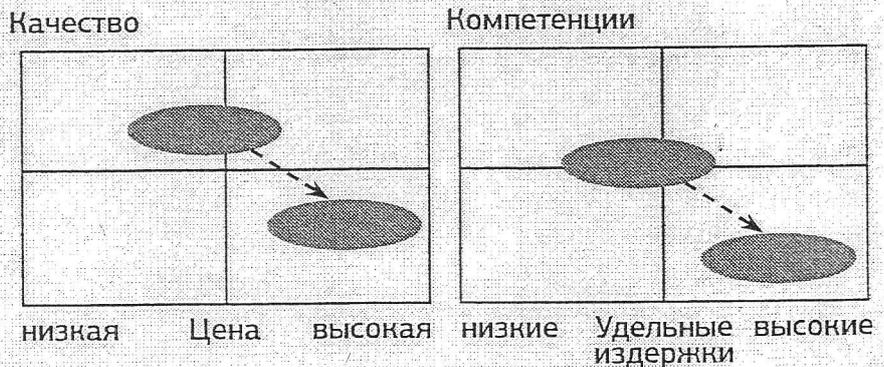


Рисунок 3. Антикризисная стратегия российских фирм — стратегический выбор между реструктуризацией (1), инновационным развитием (2) и поддержанием монополизации рынков (3)



ветствия качества товаров субъективно и объективно повышающимся ценам).

Кроме того, наблюдения за деятельностью российских компаний в 2009 – начале 2010 года наглядно показывают происходящий выбор между тремя возможными траекториями антикризисных действий (см. рис. 3). Постараемся прояснить, интересам каких стейкхолдеров соответствует каждая из обозначенных траекторий развития фирмы.

Траектория 1 (реструктуризация) состоит в резком сокращении издержек путём снижения компетенций и восстановления конкурентного уровня цены. Стремление поддержать с помощью данной траектории объёмы продаж, несомненно, отвечает ведущему мотиву высшего менеджмента, частично соответствует интересам потребителей

бельности. В марте 2010 года, по результатам проводившихся текущих опросов руководителей компаний, предприятия в большинстве своём были готовы начать борьбу за *повышение* цен. Это означает восстановление позиций акционеров в процессе целеполагания.

Траектория 2 (повышение компетенций и рост качества за счёт дальнейшего снижения рентабельности) очевидно соответствует интересам потребителей, явно противоречит интересам акционеров (снижая в краткосрочной перспективе отдачу от бизнеса и повышая риски), умеренно соответствует интересам работников (в отношении роста издержек, но не роста компетенций). Собственно, Траектория 2 и является траекторией прокламируемой после кризисной модернизации российской

данная траектория является отражением интересов акционеров (поддержание финансовой отдачи от бизнеса), прямо противоречит интересам потребителей, неплохо вписывается в систему интересов работников (поддержание издержек при низких компетенциях).

Четвёртый фактор

Все три траектории объективно требуют смены позиции четвёртого типа стейкхолдера – носителя «административного ресурса», традиционно выступающего за сохранение статус-кво.

Власть, выступающая в качестве гаранта общественного консенсуса, будет стремиться поддерживать Траекторию 1. Однако международный опыт дефляционных ловушек (к примеру, длительная стагнация японской экономики) предостерегает российские власти от активного давления в сторону Траектории 1².

Модернизационная Траектория 2 требует от власти значительного объёма не только политической воли, чтобы преодолеть пассивное сопротивление акционеров, но и финансовых ресурсов для субсидирования отдельных компаний и целых отраслей.

Наконец, Траектория 3 вполне соответствует политике государственно-монополистического капитализма, но объективно приводит государство к конфликту с потребителями и производителями, вынужденными субсидировать издержки государственных монополий.

Инструментом лавирования государства должна в подобных случаях стать явно артикулированная «структурная политика» – заявленная позиция властей относительно развития отдельных отраслей и сфер народного хозяйства, то есть внятное обозначение уровня поддержки (противодействия) со стороны государства обозначенных нами траекторий в тех или иных отраслях. Попытки разработки подобной политики силами Минэкономразвития пока эффективно блокируются другими ведомствами³. Это сохраняет «свободу манёвра» для высших эшелонов государственного управления, но объективно пролонгирует стратегическую «паузу» в развитии российских компаний и отраслей.

**Мы можем увидеть, что
послекризисная модернизация
российской экономики возможна
либо напрямую вопреки интересам
акционеров модернизируемых
компаний, либо путём
вне рыночного удовлетворения
их интересов (снижения рисков
и прямого субсидирования роста
компетенций).**

(в области снижения цены), скорее противоречит интересам работников (так как снижение издержек происходит прежде всего за счёт экономии затрат на персонал) и частично соответствует интересам акционеров (так как снижает риски ведения бизнеса).

Действительно, на протяжении 2009 года в конкурентных отраслях российской экономики происходило сдерживание либо прямое снижение цены. Однако глубокого снижения цен на абсолютном большинстве рынков не произошло – акционеры были не готовы идти на дальнейшее снижение рента-

экономики. Мы можем увидеть, что её реализация возможна либо напрямую вопреки интересам акционеров модернизируемых компаний, либо путём вне рыночного удовлетворения их интересов (снижения рисков и прямого субсидирования роста компетенций).

Траектория 3 (фиксация нового положения на рынке) объективно доступна лишь в монополизированных и, возможно, в олигополизированных отраслях. Поведение фирм в данных отраслях (ЖКХ, железнодорожный транспорт и др.) действительно соответствует описанной траектории. Очевидно, что

² Характерным примером является фактическое замораживание практической реализации нового Закона «О торговле».

³ См. «Нереальные запросы». – Эксперт, № 8 (694), 1 марта 2010 года.