

ОПТИМИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

© 2014 Б.Г. Хаиров, Д.Г. Хаметов*

Ключевые слова: взаимодействие властных и предпринимательских структур, эффективность, социальная ответственность.

Рассматриваются проблемы объединения усилий государства и предпринимательских структур для формирования благоприятной экономической среды. Достижение устойчивого развития экономики при взаимодействии властных и предпринимательских структур возможно в случае одновременного достижения экономической и социальной эффективности.

Общественное устройство стран с развитой социально ориентированной рыночной экономикой немыслимо без эффективного механизма взаимодействия предпринимательства как ее доминирующего субъекта, обладающего хозяйственной властью, с органами законодательной и исполнительной власти на макро-, мезо- и микроуровне.

Рассматриваемое взаимодействие предопределено, на наш взгляд, объективной необходимостью нормального функционирования хозяйственной и политической власти. В современной России практика такого рода узаконенного взаимодействия еще не сложилась. Основными содержательными (структурными) элементами любого взаимодействия являются хозяйствующие субъекты и отношения, которые хозяйствующие субъекты устанавливают и поддерживают между собой. Частно-государственное взаимодействие - это самоорганизующаяся система предпринимательских и властных структур с присущими всей системе общественными институтами, регулирующими деятельность названных субъектов.

Народно-хозяйственный комплекс России является сложной системой взаимодействующих макроэкономических элементов. Структура народного хозяйства не является постоянной: одни отрасли и виды производств характеризуются бурным развитием, другие, напротив, замедляют темпы своего роста. Структурные изменения в экономике могут иметь

стихийный характер, а могут быть регулируемы со стороны государства в ходе осуществления структурной политики, являющейся составной частью макроэкономической политики. Основными методами государственной структурной политики являются государственные целевые программы, государственные инвестиции, закупки и субсидии, различные налоговые льготы отдельным предприятиям, регионам или группам отраслей.

Последнее десятилетие ознаменовалось радикальными изменениями, преобразившими социальный, политический и экономический облик России. В этих условиях особую значимость и актуальность приобретают взаимодействие властных структур и бизнеса, политики и экономики как в федеральном центре, так и на местах: в регионах и муниципальных образованиях.

Приватизация и акционирование не привели к созданию в отечественной промышленности эффективных хозяйствующих структур. Необходимость создания новых конкурентных преимуществ, налаживания хозяйственных связей взамен разрушенных старых обязывает уделять огромное внимание проблемам разработки новых прогрессивных форм организации взаимодействия власти и бизнеса на социально-ориентированных принципах.

Некоторые из таких форм возникли сравнительно недавно, другие существуют более длительное время, однако постоянно видо-

* Хаиров Бари Галимович, кандидат экономических наук, зам. директора по научной работе Омского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. E-mail: hairrov@bk.ru; Хаметов Денис Гайсович, аспирант Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии (СибАДИ)", г. Омск. E-mail: denis.khametov@gmail.com.

изменяются и совершенствуются, адаптируясь к экономическим условиям. Одним из необходимых условий адаптации является развитие хозяйственных связей властных и предпринимательских структур. Примеры успешного функционирования интегрированных хозяйственных структур в мировой практике убеждают в существовании и возможностях, и перспектив, которые открываются перед предприятиями, входящими в такие структуры. В российских условиях имеется ряд реальных предпосылок, которые могли бы быть использованы при трансформации мирового опыта в отечественные условия.

В новой экономической среде многие предпринимательские структуры не имеют четкой скоординированной политики формирования партнерских отношений. Необходимо отметить, что отсутствие глубоких теоретических исследований на этапе их выбора стало одной из главных причин низкой экономической эффективности взаимодействия властных и предпринимательских структур. Отсутствует понимание того, насколько тесными должны быть такие связи и каким образом они должны осуществляться¹. В то же время необходимо отметить, что применяемые новые формы организации производства по многим направлениям не конкретизированы. Активы многих крупных предприятий перестали использоваться полностью, и появилась возможность задействовать их иным образом, создавая новые очаги деловой активности с участием властных структур.

Государственная поддержка устойчивого развития конкурентоспособных предпринимательских структур путем создания нормативно-правовых основ регулирования предпринимательской деятельности реализуется государственными органами в финансово-кредитной системе, в системе налогообложения, в развитии системы стимулирования кадров и информационной поддержки бизнеса, в проведении активной антимонопольной политики.

Целостность воспроизводственных процессов, складывающихся в национальной экономике, когерентность их изменений во времени свидетельствуют о том, что конкуренция не может рассматриваться как главенствующий способ, определяющий эволюционное развитие экономических субъектов, экономических взаимодействий и институтов. Харак-

тер изменений во времени динамических и структурных параметров национальной экономики определяется тем, что в ней противоречиво взаимодействуют силы интеграции и конкуренции. Каждая система должна рассматриваться во взаимодействии с другими системами того же уровня иерархии с учетом их синергизма и взаимодействия. Созданию логистической системы партнерства и ее успешному функционированию препятствуют, как правило, сохранение приоритета собственных, частных интересов входящих в систему субъектов и отсутствие реального их единства².

Рыночные методы хозяйствования как форма институциональной организации рыночного поведения - деятельность, основанная на использовании основных рыночных инструментов и механизмов, способствующих эффективной адаптации экономических агентов к изменяющейся макроэкономической среде. Система рыночных методов хозяйствования в любой стране представляет собой единый пространственно-временной механизм, которому для обеспечения быстрой адаптации к текущей конъюнктуре требуются рыночные отношения, а для развития в долгосрочной перспективе - институциональная организация, совокупность организационных структур (правовых, политических, экономических и т.п.), которая вносит в воспроизводительный процесс сознательный порядок (планомерность).

Меняется характер рыночной конкуренции: конкуренция отдельных компаний перерастает в конкуренцию союзов и альянсов в цепи поставок. Это требует разработки новых форм и методов управления, интеграции и координации деятельности партнеров в сфере производства, торговли и сервиса³.

Возникла объективная необходимость разрешения рыночных противоречий на паритетных началах между государственной властью и субъектами, осуществляющими предпринимательскую деятельность.

В современных условиях формирование эффективных субъектов собственности в значительной мере связано с возникновением и развитием корпораций - ключевого элемента национальной системы предпринимательства во всех промышленно развитых странах. Важнейшей целью корпорации как ассоциированного собственника капитала становится со-

гласование интересов всех участников корпоративных отношений: собственников (акционеров), менеджеров и работников. Корпоративное управление направлено на гармонизацию интересов как внутри корпорации, так и при ее взаимодействии с внешней средой.

Сохранение за государством мощного экономического базиса позволяет неуклонно наращивать множество социально значимых расходов. Именно на основе такого базиса государство разнообразными инструментами - от государственных заказов и государственных закупок до льготного кредитования, налоговых преференций или даже бюджетных доплат за инвестиции в конкретные инновационные проекты - формирует такую структуру интересов (и прибылей) бизнеса, которая определяет и реализует государственную стратегию развития, т.е. обеспечивает партнерское вовлечение бизнеса в достижение государственных (общенациональных) целей.

Современная макроэкономическая ситуация как в России, так и в мировом хозяйстве в целом характеризуется достаточно высоким уровнем нестабильности, которая ограничивает возможности использования стандартного аналитического инструментария для моделирования интеграционных процессов и анализа их последствий.

Для экономики России в условиях, когда активно формируются экономические механизмы рыночного типа, проблема анализа и учета фактора неопределенности приобретает важное значение. В условиях высокой нестабильности и неопределенности внешней среды наибольшего успеха добиваются те компании, структура и система управления которых обеспечивают опережающее реагирование на постоянно изменяющуюся рыночную конъюнктуру, перестраивая свою деятельность под требования потребителей. Важнейшей чертой данного процесса стал переход к такому типу производства, когда на первое место выдвигается не выпуск товаров на рынок, а их адресное потребление как конечный результат в цепочке "производство - потребление" на фоне двух взаимоувязанных, хотя и развивающихся по своим законам процессов:

◆ укрупнение, концентрация производства и капитала;

◆ формирование хозяйствующих структур нового типа - интеграционных образований, основанных на корпоративности.

Базовые характеристики таких интегрированных экономических структур:

◆ масштабность;

◆ системная целостность и одновременно разнородность хозяйственных объектов, входящих в корпорацию;

◆ наличие собственных интересов и отсутствие единых стандартов управления внутри интегрированных образований.

Основными направлениями государственной поддержки предпринимательства, независимо от отраслевой принадлежности и сферы деятельности, являются: создание льготных условий доступа предпринимательства к финансовым, материально-техническим и информационным ресурсам, научно-техническим разработкам; помощь в организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководителей и персонала малых предприятий и предоставления государственной статистической отчетности; формирование и реализация федеральных, отраслевых и региональных программ, направленных на насыщение рынка экологически чистыми и безопасными товарами, конкурентоспособными средствами их производства.

Чтобы выстроить собственную хозяйственную систему, России в соответствии с мировым опытом хозяйственных систем необходимо учесть особенности политического, экономического и социального характера, поскольку любые перемены приводят к волнениям на разных уровнях и в различных сферах деятельности общества. Для того чтобы все это проходило безболезненно для общества и экономики в целом, по мнению автора, следует применить "скрытый подход" в выстраивании диалектической системы, используя механизм деприватизации, а также существующие государственные финансовые средства. В целях создания собственной диалектической хозяйственной системы государство должно распределить финансовые средства Российской Федерации по важнейшим отраслям экономики, используя инструменты рынка ценных бумаг. Таким образом, государственное регулирование значительной части предприятий и структур, составляющих основу российской экономики, позволит со-

здать отечественную диалектическую систему на основе опыта развитых и развивающихся стран.

Современные тенденции развития экономики России отражают наличие и отсутствие единства между предпринимательскими структурами и органами государственной власти. Основу экономики страны составляет промышленность, которая позволяет объединить существующие ресурсы (полезные ископаемые, трудовые и т.д.) с современным мировым и отечественным научно-техническим прогрессом.

В конце прошлого столетия экономика России показала, что развитие отраслей промышленности осуществлялось стихийно, не учитывая и не реализуя задачи, необходимые для становления России как развитого социально-экономического государства.

Между государством и предпринимательством в настоящее время осуществляется активный поиск компромиссов в сотрудничестве для решения и достижения общих целей и задач. Однако решить проблему интеграции власти и бизнеса невозможно без детального изучения взаимодействия экономики и юриспруденции в достижении эффективности.

Достижение эффективности предполагает внесение таких модификаций в законодательство, которые позволят наиболее эффективно регулировать экономику. Двумя основными видами эффективности, рассматриваемыми в теории взаимосвязи права и экономики, являются Парето-эффективность и эффективность по Кальдор-Хиксу. Парето определяет эффективность как такое распределение ресурсов, когда при изменении экономического равновесия выигравшие от этого изменения приобретают больше, чем теряют проигравшие. Эффективность, по Кальдор-Хиксу, предполагает, что при изменении экономического равновесия, по крайней мере, одна из сторон улучшает свое состояние и ни одна из сторон не несет потерь⁴.

Наиболее резко изменение текущего экономического состояния проявляется в моменты несчастных случаев и других происшествий. Применение определенной логики при установлении правил компенсации издержек в случае происшествия позволяет построить общую модель эффективности.

Гuido Калабреси в одной из основополагающих книг о взаимосвязи права и эко-

номики “Издержки происшествий. Юридический и экономический анализ” приводит базовую структуру оценки различных законодательных правил, которые могут применяться в случае происшествий или несчастных случаев (в дальнейшем - происшествий).

По мнению Калабреси, вопрос, кто обязан возмещать издержки от происшествий (несчастных случаев), должен быть решен в зависимости от цели применяемого законодательства⁵. Он также отмечает, что решение о возложении обязанностей возмещения издержек на того или иного участника хозяйственных отношений является политическим. Другими словами, такое решение принимается в соответствии с текущей позицией властных структур по тому или иному вопросу и призвано поддерживать политику, осуществляемую этими структурами.

Калабреси предлагает базовую классификацию возможных решений относительно распределения издержек происшествий. Издержки должны: 1) быть понесены потерпевшими (“жертвами”); 2) прямо компенсироваться нарушителями “жертвам” на индивидуальной основе; 3) нестись широким кругом лиц, которые с высокой долей вероятности могут стать “жертвами”; 4) нестись широким кругом лиц, которые с высокой долей вероятности могут стать нарушителями; 5) компенсироваться теми, кто в определенном понимании является нарушителем общепринятых моральных правил; 6) компенсироваться теми, кто с высокой долей вероятности может стать нарушителем моральных стандартов; 7) компенсироваться из централизованных фондов государства или платить определенными отраслями промышленности в соответствии с критериями (такими, как финансовое благополучие), которые могут совсем не быть вовлеченными в происшествие; 8) возмещаться комбинацией вышеуказанных методов.

Первый указанный способ является наиболее простым и наиболее радикальным - “жертва” сама несет издержки. Данный подход не может применяться широко, он используется в случаях, когда “жертва” сама несет ответственность за понесенный ущерб. Также этот подход используется, когда больше никто не может быть ответственным. Например, в случае укуса насекомого - переносчика опасной болезни во время путеше-

ствия только “жертва” может компенсировать свой ущерб (при отсутствии страховки). Данного ущерба можно было избежать с меньшими издержками - путем вакцинирования перед поездкой в опасную местность или путем страхования здоровья.

Издержки происшествия должны быть компенсированы нарушителем “жертве” персонально, когда четко прослеживается вина нарушителя. Например, в известных судебных делах, связанных с возгораниями автомобиля Форд Пинто, компания “Форд” была признана виновной за ожоги и смерти людей, сгоревших заживо в этих автомобилях. Компания по решению судов выплатила огромные суммы компенсаций пострадавшим, гораздо большие, чем она могла потратить на конструктивные доработки, чтобы предотвратить повреждения, понесенные потребителями, и, как следствие, выплаты компенсаций. Компания “Форд” совершила правонарушение (tort), которое было классифицировано как грубая халатность (gross negligence) - конструкция автомобиля была дефективной, и руководство компании знало об этом, но не предприняло действий по улучшению продукта. Этот случай также можно рассмотреть как случай строгой продуктовой ответственности (strict product liability), когда производитель потенциально опасного продукта является в первую очередь ответственным за повреждения потребителей, вызванные данным продуктом.

Проблема заключалась в том, что бензобак не был надлежащим образом закреплен и мог взорваться при достижении определенной скорости. Чтобы исправить этот конструктивный недочет, компании “Форд” было необходимо потратить 11 долл. на автомобиль, что составило бы 137 млн долл. в год. Менеджмент компании подсчитал, что неисправные бензобаки вызовут 180 смертей от ожогов, 180 случаев серьезных повреждений от ожогов, 2100 сгоревших автомобилей каждый год. Менеджеры установили, что компания уплатит 200 000 долл. за каждую смерть, 67 000 долл. за вред здоровью и 700 долл. компенсации за каждый сгоревший автомобиль, что итого составит 49,5 млн долл. Но суд присудил 128 млн долл. компенсационных платежей (с учетом специфических для англо-американского общественного права

“наказательных” платежей (punitive damages), которые, в отличие от штрафов, выплачиваются виновником происшествия напрямую пострадавшему; значение “наказательных” платежей в общественном праве - сильнее наказать виновного и не допустить повторения вредоносных действий в будущем как самим виновником, так и другими лицами) только по одному случаю в Калифорнии в 1978 г. Данная сумма существенно превысила запланированную руководством компании экономии на жизни и здоровье потребителей. В результате компания была вынуждена отозвать 1,5 млн автомобилей Форд Пинто, чтобы исправить дефект⁶.

Из данного примера можно заключить, что прямая компенсация нарушителем пострадавшему и, более того, уплата “наказательных” платежей, которые могут значительно превосходить компенсационные платежи, является одной из основных предпосылок англо-американской системы общественного права в отношении правонарушений. Для других систем права данный способ компенсации менее характерен, но он способствовал развитию законодательства о правах потребителей, а также усилению ответственности производителей за дефекты в продукции.

Компания “Форд” допустила ошибку при определении эффективности, не взяв в расчет социальную ответственность перед покупателями. Налицо противоречие между этикой и социальной ответственностью и эффективностью. Некоторые матери, такие как человеческая жизнь и здоровье, не имеют денежной ценности в цивилизованном обществе. В настоящее время отзыв автомобилей для исправления конструктивных недостатков, недопущение вреда для потребителей и, как следствие, многомиллионных исков являются обычной практикой. Компания “Форд” могла предотвратить издержки от несчастных случаев, понеся гораздо меньшие затраты на исправление дефектов до выпуска автомобиля Пинто на рынок.

Люди, которые с высокой долей вероятности могут стать “жертвами”, компенсируют издержки происшествий в определенных случаях. Для минимизации затрат наиболее часто используются разные виды страхования. Принцип оптимизации затрат, лежащий в основе страхования, предполагает, что по-

тенциальная “жертва”, чтобы избежать большего платежа из своих собственных средств, платит определенную сумму страховой компании и передает ей риск. Страховые компании, в свою очередь, минимизируют собственные затраты, прибегая к нечестной практике и используя лазейки в законодательстве. Так, в США наиболее частыми плательщиками упомянутых выше “наказательных” платежей являются именно страховые компании. Например, в деле “Взаимная страховая компания Нью-Йорка против Наследников доктора Рэя Ламара Вессона” (Mutual life insurance Company of New York v. Estate of Ray Lamar Wesson, M.D., Deceased, by Emogene Hall, Administratrix), рассмотренном судом в штате Миссисипи в 1987 г., компания, застраховавшая жизнь погибшего, наряду с компенсационной выплатой по договору была обязана судом дополнительно выплатить 1,5 млн долл. “наказательных” платежей. Страховая компания выплачивала компенсации в меньшем размере, чем это было предусмотрено договором (порядок расчета компенсаций клиентам не раскрывался); высший менеджмент компании распространял среди персонала памятку, в которой предписывалось производить выплаты клиентам в полном объеме только в том случае, если клиенты понимают нечестные действия компании и с высокой вероятностью обратятся в суд⁷. В данном случае решение суда изменило экономические взаимоотношения между двумя сторонами, каждая из которых стремилась любой ценой минимизировать свои затраты. Решение суда было направлено на восстановление этики и справедливости - никто не может причинять вред другому без компенсации и наказания.

Издержки происшествий могут компенсироваться потенциальными виновниками происшествий. Для этих целей служит страхование гражданской ответственности. В России действует обязательное страхование автогражданской ответственности. В соответствии со стремлением минимизировать издержки страховые компании часто стремятся сокращать и откладывать платежи по страховым случаям, переносить свои офисы за пределы крупных городов и другими способами усложнять потерпевшим получение возмещения. В российской законодательной си-

стеме не предусмотрено “наказательных” платежей, кроме того, сама система гражданского права, действующая в нашей стране, отличается от англо-американского общественного права: гражданское право предполагает только следование тексту закона, а не достижение, по мнению судей, “справедливости”. Поэтому страховые компании рискуют только суммой возмещения затрат и имеют возможность обходить недостатки законодательных текстов.

Люди и организации, вовлеченные во вредную деятельность, платят издержки происшествия, несмотря на то, виновны они или нет. Производители продукции, загрязняющей окружающую среду, наряду с уплатой налогов должны покупать лицензии, платить сборы на охрану окружающей среды и регулярные штрафы вне зависимости от того, произошел ли несчастный случай. Такие предприятия подразумеваются “вредными” в силу специфики своей деятельности. Тем не менее, когда несчастный случай произошел, такие предприятия могут быть привлечены к ответственности не только за свою вредную сущность. В деле компании Exxon Mobil в 1989 г. вдоль побережья Аляски была повреждена окружающая среда в результате ошибки пьяного капитана нефтяного танкера “Exxon Valdez”. После разлива нефти компания Exxon выплатила 3 млрд долл. штрафов и платежей на восстановление окружающей среды. Первоначально суд постановил выплатить также 2,5 млрд долл. “наказательных” платежей, сумма была в итоге снижена до 500 млн долл.⁸ Тем не менее, сложно определить сумму ущерба для окружающей среды, и ущерб природе, как и ущерб жизни, здоровью, сложно выразить в деньгах.

Еще один подход к компенсации издержек заключается в том, что их должны понести те, кто с наибольшей вероятностью может начать “вредную” деятельность, нарушить моральные правила. Например, большие корпорации часто считаются виновными в недостаточном развитии малого бизнеса, злоупотреблении своим более сильным положением на рынке. Большие компании в некоторой степени отражают теорему Коаса: ресурсы получает тот, кто наиболее их ценит⁹, т.е. большая компания может дать количественно и в большинстве случаев качественно боль-

ший результат от переработки потребленных ресурсов. Тем не менее, в современных экономических условиях, особенно на развивающихся рынках, большие корпорации получают власть в результате конспирации, лоббирования интересов, картельных соглашений и других подобных практик.

Издержки происшествий могут выплачиваться из государственных фондов или нестись определенными высокодоходными отраслями экономики. Например, в нефтедобывающих странах доходы от нефтяной отрасли финансируют большую часть государственных расходов. Нефтяные компании платят налоги на добычу полезных ископаемых и акцизы, наряду с общими налогами, которые платят все компании. Доходы, полученные от прибыльной отрасли, компенсируют издержки от таких происшествий, как, например, засуха или наводнение.

Стоит отметить, что редко используется какой-либо один подход к компенсации издержек происшествий. Чаще всего применяется комбинация способов. Это зависит от типа нарушителя и “жертвы” - являются ли они юридическими или физическими лицами, каким законодательством регулируются взаимоотношения между ними - общим государственным или частным (контрактным), какой курс действий может быть применен для достижения оптимального результата для обоих участников и общества в целом.

Общим свойством экономических отношений является то, что каждый их участник стремится максимизировать свое благополучие любыми средствами, с наименьшими затратами для себя, вне зависимости от затрат других участников экономических отношений.

Вмешательство законодательства и суда в данные отношения нацелено на достижение справедливости (для систем общественного права) и легитимности (для гражданского права), чтобы достичь эффективности как для обоих участников (нарушитель и “жертва”), так и для общества в целом. Эффективность и этика являются до некоторой степени конфликтующими понятиями, потому что в некоторых случаях участники экономических отношений могут посчитать эффективным то, что неэтично, но в совокупности, в единстве экономическая эффективность и социальная ответственность представляют собой основу для устойчивого развития экономики.

¹ См.: Хаиров Б.Г. Формирование отношений властных и предпринимательских структур региона на принципах логистического администрирования // Вестн. СибАДИ. Омск, 2012. № 5 (27). С. 149-154.

² Там же.

³ Хаирова С.М. Использование концепций логистики и инновационного подхода в управлении при формировании региональной транспортно-логистической системы // Вестн. СибАДИ. Омск, 2011. № 4 (22). С. 86.

⁴ Cooter R., Ulen T. Law and Economics. Sixth edition. Boston. Addison-Wesley. 2012. 555 p., pp. 42-81.

⁵ Calabresi G. The costs of accidents. A legal and economic analysis. New Haven and London. Yale University Press. 1970. P. 22.

⁶ Pasquarello G. Ford Pinto. 2006. URL: <http://www.engineering.com/Library/ArticlesPage/tabid/85/articleType/ArticleView/articleId/166/Ford-Pinto.aspx>.

⁷ Varady T. Contracts. Introduction with focus on common law. Budapest. Central European University. 2011. P. 172-175.

⁸ The Wall Street Journal. 2008. June 30. P. 12-15.

⁹ Cooter R., Ulen T. Op. cit.

Поступила в редакцию 16.01.2014 г.