

УДК 330.1

Моделирование высоко-интегрированных корпораций: От неоклассики к неoinституционализму

Канд. экон. наук **Кирьянов Игорь Валерьевич** igor.kiryanov@mail.ru

Новокузнецкий институт (филиал) федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Кемеровский
государственный университет»

654041, Кемеровская область, г. Новокузнецк, ул. Циолковского, д. 23

В предлагаемом материале автором рассматривается принципиальная возможность моделирования высоко-интегрированных экономических структур. В качестве объекта моделирования, им через последовательность рассуждений выбирается корпорация как наиболее изученная и доступная в смысле наличия открытой информации структура. Общий подход к рассмотрению возможности построения модели и формирования обобщенной концепции методического подхода строится на основании последовательного рассмотрения неоклассической модели фирмы и переход от нее к более широкой неoinституциональной. Эволюционный переход от неоклассического подхода к неoinституциональному по мнению автора позволяет обеспечить наиболее качественный результат, как с точки зрения методологии научного исследования, так и возможностей верификации и фальсификации полученных моделей, а также проверки их на достоверность полученных результатов. Отличительной особенностью предлагаемого подхода является не противопоставление теоретических установок неоклассики и нового институционализма, но рассмотрение таковых в их естественной взаимосвязи и эволюционном дополнении друг друга.

Ключевые слова: корпорация, себестоимость, высокая интеграция, система, потребительная стоимость, неоклассика, неoinституционализм.

Simulation of highly integrated corporations: From neoclassicism to neoinstitutionalism

Ph.D. **Kiryanov I.V.** igor.kiryanov@mail.ru

Novokuznetsk institute (branch) of the federal state
budgetary educational institution of higher education
«Kemerovo state university»

654041, Kemerovo region, Novokuznetsk, Tsiolkovsky St., 23

In the presentation the author explores the fundamental possibility of simulation of highly integrated economic structures. As the object simulation them through a sequence of reasoning is selected, the Corporation as the most studied and accessible in terms of the availability of public information structure. The General approach for considering the possibility of constructing models and formation of the General concept of the methodological approach is based on the consecutive consideration of the neoclassical model of the company and its transformation into the wider neoinstitutional. The evolutionary transition from the

neoclassical approach to non-institutional in the author's opinion helps to ensure the highest quality outcome, both from the point of view of the methodology of scientific research, and the verification and falsification of the obtained models, and test them on the validity of the results. A distinctive feature of the proposed approach is not contrasting theoretical assumptions of neo-classical and new institutionalism, but consideration of those in their natural relationships and evolutionary complement each other.

Keywords: corporation, cost, high integration, system, utility value, neoclassical, neoinstitutionalism.

По итогам 2013 года десять лидеров капитализации российского фондового рынка¹, являющиеся крупными корпоративными объединениями высокой степени интеграции² сформировали 28,1% валового внутреннего продукта Российской Федерации (см. табл. 1).

Таблица 1

Лидеры капитализации и доля их выручки в ВВП России

№	Эмитент	Капитализация млн. рублей	Выручка по годовому отчету за 2013 г. млн. рублей	Доля (%) в ВВП России за 2013 г.
1	ОАО «Газпром»	3 284 700,0	3 933 335,0	5,9
2	ОАО НК «Роснефть»	2 666 502,0	4 694 000,0	7,0
3	ОАО «Сбербанк России»*	2 264 162,0	1 478 600,0	2,2
4	ОАО «ЛУКОЙЛ»**	1 734 894,0	4 629 610,8	6,9
5	ОАО «Сургутнефтегаз»	1 212 814,0	814 188,0	1,2
6	ОАО «НОВАТЭК»	1 211 516,0	298 158,0	0,4
7	ОАО «РН Холдинг» (бывш. ТНК- BP Холдинг)	1 006 171,0	688 008,0	1,0
8	ОАО «Магнит»	873 747,0	579 695,0	0,9
9	ОАО ГМК «Норильский никель»**	906 244,0	376 320,3	0,6
10	ОАО «Газпромнефть»	699 863,0	1 267 603,0	1,9
Объем выручки и доля (%) в ВВП России десяти лидеров капитализации в 2013 году			18 759 518,1	28,1
ВВП в текущих рыночных ценах за 2013 г.			66 755 310,0	100,0

* В отчете Сбербанка России выручка определяется специфической строкой, предусмотренной для финансово-кредитных учреждений - «проценты полученные».

** В годовых отчетах ОАО «Лукойл» и ОАО ГМК «Норильский никель» выручка указана в млн. долларов. Для расчетов, приведенных в табл. 1, использован курс Центрального банка России по состоянию на 31.12.2013 г.

Более того, состав ведущих российских композитных и отраслевых индексов³ не менее чем на 92% их общей капитализации⁴ обеспечен компаниями, которые в целом можно охарактеризовать как высоко-интегрированные финансово-промышленные группы с корпоративной формой привлечения

¹ Источник данных: сайт Investfunds группы Cbonds, режим доступа http://stocks.investfunds.ru/issuers/leaders_capitalization/31.12.2013/? (дата обращения 05.07.2014 г.)

² ОАО Газпром на своем официальном сайте указывает информацию о наличии в его структуре 238 компаний с долевым участием ОАО «Газпром» и/или аффилированных лиц имеющих признаки дочерней компании. Схожие по масштабности внутригрупповых взаимодействий показатели демонстрируют и другие участники списка: ОАО «Сбербанк России» – 212, ОАО «ЛУКОЙЛ» – 301, ОАО «НК «Роснефть» – 246 и т.д.

³ Более подробно с составом и структурой индексов можно познакомиться на сайтах www.micex.ru (официальный сайт ММВБ) и www.rts.ru (официальный сайт РТС).

⁴ Собственные расчеты по данным www.micex.ru (дата обращения 03.07.2014 г.).

капитала. Столь высокая концентрация материальных, финансовых и трудовых ресурсов, организованных вполне определенным способом, не может не вызывать повышенный научный интерес к структуре, параметрам и общей организации экономики подобных групп как в теоретическом, методологическом так и прикладном аспектах их изучения [1, с. 27-29].

Прикладное значение исследования данной предметной области связано, по нашему мнению, в первую очередь с возможностью разработки методологии оптимизации внутренних связей элементов таких объединений как на структурном (оптимизация структуры), так и на параметрическом⁵ (оптимизация параметров) уровнях, позволяющая придать им (связям) такие количественно-качественные показатели, которые обеспечат:

- критичное снижение (минимизацию) внутрифирменных транзакционных издержек;
- доказательное определение предельных норм экономической эффективности элементов объединения;
- оценку структурных и параметрических сдвигов сложившейся практики относительно расчетных (условно оптимальных⁶) структурно-параметрических эталонов (и, как следствие, оценку потерь корпоративной структуры, вызванных отклонением от этих эталонов);
- определение оптимального пути развития объединения, направленного на поддержание максимально возможного уровня устойчивости его как системы в периоды неблагоприятной конъюнктуры рынка;
- создание предпосылок высокой конкурентоспособности системы в отраслевом и международном масштабах⁷ в максимально долгосрочном периоде.

То есть по совокупности открывающихся возможностей решение прикладных задач изучения экономики высоко-интегрированных структур с точки зрения оценки эффективности их структурно-параметрической композиции потенциально позволяет организовать отношения экономических агентов, составляющих такие объединения, таким образом, что система в целом получит дополнительные качества: устойчивости, выживаемости и конкурентоспособности которые либо отсутствуют у ее элементов, либо проявляются у них по отдельности в гораздо меньшей степени, чем у всей системы в совокупности; в этом отражается такое свойство системы, как эмерджентность. Сугубо практический, если угодно, меркантильный интерес к исследованиям данной области определяется величиной⁸ ресурсов, вовлеченных в производственно-финансовые отношения таких объединений, позволяющей предполагать существенные экономические выгоды даже от минимальных положительных изменений их организационной структуры (причем эффект от этих выгод получит как сама высоко-интегрированная структура, так и национальная экономика в целом – в силу уже упомянутого выше масштаба деятельности таких структур).

В теоретическом плане изучение экономической модели высоко-интегрированных объединений как связей элементов системы, обеспечивающих производство и реализацию товаров (работ, услуг) в условиях ограниченности ресурсов и высокой конкуренции, позволяет решить ряд методологических задач, среди которых можно выделить:

⁵ Указывая на параметрический уровень оптимизации, автор подразумевает поиск в имеющейся структуре отношений экономических агентов (элементов составляющих такого рода объединения) таких характеристик: (трансфертных цен, сроков расчета, ставок внутреннего кредитования и т.д.), которые обеспечат лучшие из возможных экономических показателей объединения в целом.

⁶ Условно оптимальный – лучший из возможных по совокупности условий в сложившихся обстоятельствах.

⁷ Автор ни в коем случае не противопоставляет отраслевой масштаб международному, наоборот, указывает на разработку методологии, позволяющей производить внутри- и межотраслевые маневры, содействующие укреплению и сохранению жизнеспособности компании в условиях крайне высокой международной конкуренции.

⁸ Как показывают данные табл. 1, более четверти доходов России.

– теоретическое обоснование универсальности⁹ экономического агента, включенного в высоко-интегрированное объединение в качестве элемента системы, обеспечивающее постановку методологических процедур математического моделирования сложных и многообразных связей через высокий уровень абстрактного (в виде математического символа) описания объекта;

– теоретическое обоснование универсальности подобных систем по отношению друг к другу, для распространения методологии формирования математической модели на большую часть известных структур с целью обоснования методологической предпосылки о возможности решения задачи структурно-параметрической композиции (синтеза экономических систем) в общем виде;

– теоретическое обоснование системного способа организации элементов хозяйственной деятельности экономического агента, включающего *себестоимость*¹⁰ в качестве базового элемента, образующего систему связей¹¹, что позволяет установить методологический императив о рассмотрении связи элементов системы высоко-интегрированного объединения *как функции себестоимости*.

– теоретическое обоснование приемлемости в отношении изучаемых структур концепции Р. Коуза, состоящей в утверждении «о стремлении экономических агентов к объединению в целях минимизации транзакционных издержек¹²» для обоснования методологии поиска структурно-параметрических оптимумов исходя из приоритетности требований кратчайшего пути и минимальных издержек¹³ [1, с. 28-31].

Разумеется, объем одной публикации не позволяет дать хоть сколько-нибудь удовлетворительные ответы на столь масштабные и многоплановые вопросы, однако решение любой задачи значительно упрощается в случае ее декомпозиции на логически завершенные по смысловой нагрузке атомарные составляющие. В этом смысле на первом этапе поступательного движения в предлагаемом поле изучения, на наш взгляд, необходимо:

1. Ввести ограничение на множество моделируемых объектов, указав на вполне конкретный тип высоко-интегрированного объединения¹⁴ как наиболее приемлемый для текущего этапа исследования с

⁹ Под универсальностью экономического агента, в данном случае, понимается наличие у каждого из них достаточного количества (для объединения в систему) общих существенных характеристик, с одной стороны, а с другой, наличие у них несводимых различий в способах осуществления хозяйственной деятельности и формирования связанных с ней экономических показателей, позволяющих определять каждый из таких агентов как самостоятельный элемент системы.

¹⁰ В предлагаемой автором задаче теоретического обоснования системного характера организации элементов хозяйственной деятельности агента, себестоимость представляется как объект экономической науки, описанный в виде последнего, предельно общего результата абстрагирования – экономическая категория.

¹² «Основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, состоит, как представляется, в том, что существуют издержки использования ценового механизма. Прежде всего издержки организации производства с помощью ценового механизма сопряжены с выяснением того, каковы соответствующие цены < ... > Эти издержки могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать такую информацию, но их нельзя устранить совсем. Следует также принять во внимание неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контракта на каждую транзакцию обмена» [2, с.41].

«Мы можем подытожить эти аргументы следующим образом: деятельность рынка предполагает некоторые затраты и, формируя организации и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные затраты. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими затратами. А если он этого не сумеет, всегда есть возможность вернуться к услугам открытого рынка» [2, с.43].

¹³ Автор подразумевает установление ряда теоретически обоснованных методологических принципов, позволяющих при разворачивании в древовидную структуру всего логически-комбинаторного поля возможных связей, установление таких алгоритмов поиска, которые в качестве последовательных приоритетов будут выбирать кратчайшие пути, имеющие минимальные транзакционные издержки. В интерпретации автора в межэлементные связи себестоимостей транзакционные издержки включаются как «технологический шум» снижающий эффективность «чистых» взаимодействий. Из чего собственно и следует приоритетность кратчайшего пути, как желание уменьшить потери в «зашумленных» взаимодействиях.

¹⁴ К высоко-интегрированным объединениям (с точки зрения экономики) в самом общем смысле можно отнести, как формальные их виды: холдинги, корпорации, финансово-промышленные группы и т.д, так и неформальные. Например, в

точки зрения доступности информации и степени изученности в экономической науке, а также описать наиболее существенные его характеристики.

2. Обосновать с теоретических позиций системный характер организации и взаимодействия элементов входящих в высоко-интегрированные объединения выбранного типа.

3. Установить достоверность предположения о системообразующей роли себестоимости производимых товаров, работ (услуг) элементами (структурными единицами) исследуемой системы.

4. Описать общий методологический принцип построения модели выбранного типа объединения первого уровня¹⁵, основанный на передаче между элементами системы стоимостей как атрибутов внутренней и внешней характеристики структурных единиц, вступающих во взаимодействие.

1. Введение ограничения на множество моделируемых объектов

Любая попытка создать всеобъемлющие универсальные модели, как правило, натывается либо на невозможность создания таковых, либо на низкую достоверность выдаваемых ими результатов. Повышение эффективности моделирования (соответствия реальному объекту, процессу) достигается (наиболее простым, доступным способом) за счет введения ограничений на многообразие форм моделируемых объектов. Вторым по эффективности методом (как минимум в отношении экономических объектов и систем) можно признать применение моделирования в отношении хорошо изученных (достоверно описанных) образцов с последующим распространением полученных результатов на менее известные формы.

Большая часть известных нам форм¹⁶ организации высоко-интегрированных экономических структур можно в самом общем виде классифицировать на группы так, как это представлено на рис. 1.

Отметим, что в настоящее время существует более подробные классификации форм интеграции хозяйствующих субъектов – см., например, работы Е. В. Устюжаниной [3], И. Д. Котлярова [4] и т. д. – однако для целей нашего исследования дополнительная детализация значения не имеет. Мы, вслед за О. Уильямсоном [5], классифицируем интегрированные структуры по критерию механизма регулирования,

структуру генеральных поставщиков и подрядчиков ОАО «Компания «Сухой» входит около (возможно и более) 150 организаций, не включенных непосредственно в состав холдинга, но являющихся неотъемлемыми (такими, что их продукцию и/или услуги заменить не представляется возможным) элементами в обеспечении производственного процесса. По нашему мнению такие неформальные объединения, возникающие на условиях невозможности замены участников без существенных потерь качества процесса, так же как и формальные можно отнести к структурам высокой степени интеграции, но их изучение не является предметом нашего исследования. Однако автор считает необходимым отметить тот факт, что к структурам высокой степени интеграции им отнесены такого рода объединения, совокупность связей которых не поддается простому поэлементному планированию, а требует создания модели (которая бы учитывала взаимозависимость элементов и эмерджентность формируемой ими системы). То есть при использовании методов простого поэлементного планирования, для которых (в связи с многообразием и большим количеством взаимодействий) не приемлемо из-за того, что к моменту получения результата информация теряет частично (в существенной, значимой ее части) или полностью свою актуальность.

¹⁵ По предположению автора модель высоко-интегрированной структуры на первом базовом уровне, представляет из себя модель формирования себестоимостей как проекция производственного процесса. Это тем более понятно, что в качестве системообразующего элемента нами выбрана именно она. Следующий уровень моделирования по нашему предположению будет уровнем формирования финансов каждого из элементов системы и системы в целом и последним третьим уровнем моделирования должна стать стоимость бизнеса, сформированная двумя предыдущими уровнями. Однако, руководствуясь установкой на декомпозицию старшей задачи на более мелкие логически завершённые модули, а также предполагая поступательное движение в очерченном поле изучения, мы предполагаем, что на данном этапе исследования достаточной будет модель первого уровня – *модель себестоимости элементов высоко-интегрированных структур*.

¹⁶ Мы исключили из рассмотрения экзотические для отечественной практики интеграционные образования такие как: трест, конгломерат, картель, синдикат и т.д. Стоит отметить, что тресты, конгломераты, картели и синдикаты по содержанию их организационно-экономической формы присутствуют, но формально, как правило, не носят такого названия и в классическом виде встречаются достаточно редко.

в соответствии с которым выделяются иерархические (или формальные) и гибридные (или неформальные) структуры.

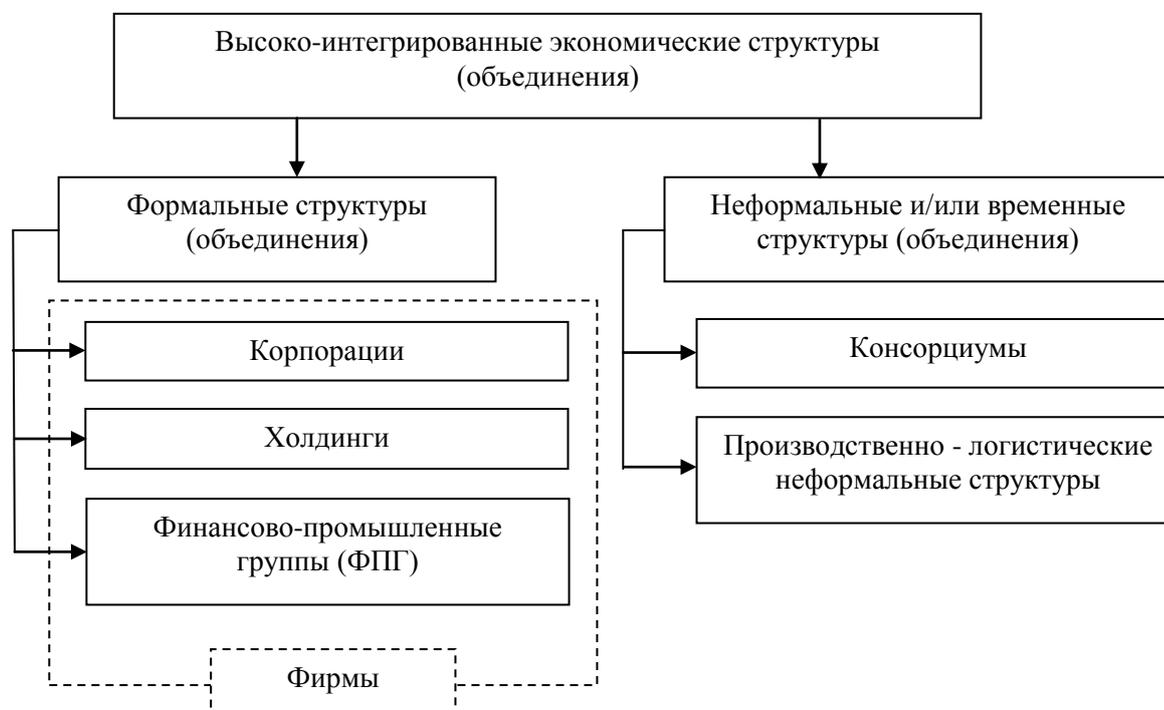


Рис. 1. Классификация высоко-интегрированных экономических структур (классификация предложена автором)

Очевидно, что для целей настоящего исследования (как это уже отмечалось выше) неформальные и/или временные структуры (объединения) являются малопригодными вследствие специфики их механизма интеграции, а точнее, квази-интеграции (Шершева М.Ю. [6]), основанном не на владельческом контроле, а на добровольной кооперации.

Представленные на рис. 1 формальные интегрированные экономические структуры (корпорации, холдинги и финансово-промышленные группы) обладают схожими по совокупности основных характеристик существенными признаками:

1. Интеграция на основе владельческого и/или управленческого контроля со стороны некоторого центра. Причем эта интеграция имеет юридическую природу (т. е. опирается на явный контракт).

2. Единые на всем пространстве структурных единиц хозяйственные интересы, заданные центром, который также устанавливает правила взаимодействия элементов высоко-интегрированной структуры между собой (и в случае необходимости – элементов высоко-интегрированной структуры с внешней средой). Необходимость соблюдения этих правил выделяет высоко-интегрированную структуру (как совокупность элементов) из внешней среды (иначе говоря, даже формально юридически независимый элемент высоко-интегрированной структуры ведет себя не как свободный рыночный игрок, а как элемент структуры, подчиняющийся ее правилам и преследующий цель максимизации выгоды структуры в целом, а не достижения своей частной выгоды) [7].

3. Кооперация, в основе которой вне зависимости от локальных целей (технологическое, рыночное и/или иное преимущество) лежат централизация управления и консолидация ресурсов для более эффективного их использования (стремление к максимизации полезности). При этом

консолидация и распределение ресурсов между элементами высоко-интегрированных структур происходит в соответствии с прямыми предписаниями центра (или по установленным центром правилам).

В самой широкой трактовке понятия такие высоко-интегрированные структуры могут быть детерминированы нами как фирмы (соответственно, неформальные структуры, представленные на рис. 1, как фирмы определены быть не могут – это гибридные, квази-интегрированные структуры). Это представляется возможным, во-первых, с точки зрения неоклассики, где они выступают как целостные образования, целью которых является максимизация полезности на основе рационального ведения хозяйства в условиях ограниченности ресурсов. В этом случае базовой предпосылкой служит эффект эмерджентности систем, проявляющийся в наличие нового качественного эффекта от объединения элементов, когда соединенные вместе они представляют собой нечто большее (более эффективное, полезное) чем простая их сумма. Во-вторых, с точки зрения неоинституциональной парадигмы, где они выступают как сеть контрактов, направленных на кооперацию на основе снижения транзакционных издержек. Это снижение возникает, в том числе, из-за их (контрактов) однородности, а также вследствие общности для элементов ресурсов и хозяйственных интересов.

Таким образом, предоставленные в блоке «Формальные структуры (объединения)» классы интегрированных объединений могут (и скорее всего, должны) быть нами исследованы в следующей последовательности:

1. В рамках неоклассического подхода как оптимизируемые экономические системы на предмет максимальной отдачи от использованных ресурсов и эффекта объединения.

2. В рамках неоинституционального подхода как оптимизируемые экономические системы по критериям: минимизации транзакционных издержек, гибкости (изменения количественных и качественных характеристик без необходимости получения дополнительной информации) контрактов, устойчивости кооперации (как измеряемый уровень адаптивности к структурно-параметрическим изменениям).

Однако именно на этом участке рассуждений особо стоит заострить внимание на степени изученности объекта моделирования не только с точки зрения параметров, определяющих его внутреннее содержание, но и внешнего показателя – рыночной и нерыночной стоимостей бизнеса. На наш взгляд, безусловными преимуществами по доступности информации и распространенности в реальной экономической среде обладают корпоративные структуры. Дать же сравнительную оценку степени изученности холдинговых компаний и корпораций представляется задачей весьма затруднительной, поскольку и неоклассическая, и неоинституциональная теория преимущественно (неоинституциональная, на наш взгляд, в большей степени) оперируют принятием фирма и/или организация. В работах неоклассической школы фирма рассматривается как производственная единица, или, как часто об этом говорят, «черный ящик», имеющий входящий и исходящий материальные потоки, но внутреннее содержимое, которого не рассматривается. Причем с точки зрения неоклассики проблема внутренней структуры фирмы-«черного ящика» мало интересна, главная ее задача (в отсутствие транзакционных издержек, налогов и при наличии совершенного рынка) – максимизация полезности через оптимизацию производственной функции, где речь идет не об оптимизации структуры, но об оптимизации использования факторов производства. При этом соотношение (близость к оптимуму производственной функции) эффективности деятельности фирмы и ее потенциальной стоимости не обсуждаются вообще. Значительно лучше обстоят дела в неоинституциональном учении, где, несмотря на то, что во многих работах, изучающих фирму, отсутствует прямое указание на

корпоративную форму ее организации и/или способа привлечения капитала¹⁷, все же по большей части таковая подразумевается. Так, например, в работе Оливера Уильямсона «Экономические институты капитализма» автор не делает различий между понятиями корпорация и фирма, почти отождествляя последние. Дж. Гэлбрейт в работе «Новое индустриальное общество» оперирует понятием «зрелая корпорация». Пристальное внимание к внутрикорпоративной организации (прежде всего с фундаментальной позиции, определяющей ее возникновение) проявили такие известные авторы, как А. Алчиан, Г. Демсиц, В. Автномов, Р. Нуреев.

И наконец, основным преимуществом корпорации как объекта изучения в отечественной экономической практике является доступность информации, являющаяся следствием требований регулятора к открытой публикации отчетности и списка аффилированных лиц на сайте эмитента. Более того, котируемые на отечественных и международных биржах активы корпораций позволяют провести связанный (результаты финансовой отчетности - цена акции) анализ эффективности внутренней структуры и стоимости компании. С этой точки зрения наиболее ценным на наш взгляд может оказаться история и практический смысл последнего, «нашумевшего» слияния и поглощения ОАО Роснефтью компании ТНК ВР. Таким образом, на наш взгляд наиболее ценным источником информации, предоставляющим наибольший объем эмпирического и теоретического материала, в особенности в целях нашего исследования, является корпорация и прежде всего корпорация российская.

2. Обоснование системного характера организации взаимодействия элементов высоко-интегрированных структур (корпораций)

Системный характер корпоративных объединений с точки зрения неоклассической теории в особых доказательствах не нуждается, и, на наш взгляд, полностью отвечает определению, экономических систем¹⁸ данному Р. Нуреевым: «Экономические системы (economic systems) – это совокупность взаимосвязанных экономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества; единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ» [9, с. 54] с той разницей, что представленное определение относится к экономическим системам макроуровня, что никак не мешает нам перенести их на микроуровень. Задача может несколько осложняться тем фактом, что неоклассическая теория мало интересуется внутренней структурой фирмы (корпорации), но в целом представляет ее как: совокупность хозяйственных единиц, учреждений, и т.п., объединенных организационно [10, с. 1189]. При этом каждая из таких хозяйственных единиц в неоклассике воспринимается как очередной «черный ящик», максимизирующий свою полезность (производственную функцию), что в итоге дает (или должно давать) максимизацию полезности всей системы - корпорации.

¹⁷ «Наконец, заметим, что в экономической теории проводят довольно четкое различие между фирмой и корпорацией: «фирма - это метод организации производства, а корпорация - это метод, подобно договору об обязательствах, привлечения капитала в фирму» [8, с. 302]. Автор данной работы не может согласиться с данным утверждением и считает его в некотором смысле «ограниченным», но указывает на него, дабы сохранить принцип научной объективности, как на одну из возможных точек зрения.

¹⁸ В большинстве источников, в том числе и приведенном в тексте статьи, под экономическими системами преимущественно подразумеваются объединения элементов в рамках национальных экономик, что, на наш взгляд, никак не противоречит примененному в данном исследовании подходу, выраженному в экстраполяции общих рассуждений на структуры меньшего масштаба – высоко-интегрированные корпоративные структуры, действующие в пределах старшей системной области - национальной экономике.

Вместе с тем, с точки зрения неинституционального подхода высоко-интегрированные корпоративные объединения рассматриваются не как системы элементов, но как организации¹⁹, что, по сути и в логике изложения, не противоречит понятию экономическая система. Введение понятия организация, точнее, замена ею понятия системы, в первую очередь связано с расширением в неинституциональном подходе горизонтов исследования от рационально действующих агентов в рамках такой системы до ее организационных принципов («правил игры»), хотя и в самом понятии организации присутствует определение системы. Так, например, А.Е. Шаститко указывает: «Организация – искусственно созданная *система*, в рамках которой и посредством которой люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и (или) коллективные экономические цели.

Представленный вариант определения включает несколько компонентов, которые входят в широко принятые представления об организации (подразумевается, что речь идет об экономической организации) < ... > Наконец, ключевая характеристика организации как системы предполагает ее анализ в контексте соотношения состава (*совокупности элементов*) и структуры (*совокупности отношений между элементами*)» [11, с. 11-12].

Таким образом, мы можем констатировать, что и неоклассический, и неинституциональный подход рассматривают корпорацию, в том числе и имеющую высокую степень интеграции элементов, как их систему. В первом случае это происходит на основе парадигмы рационального экономического агента, максимизирующего свою полезность, а во втором – путем учета институциональных аспектов: оппортунистическое поведение, неполнота (асимметричность) информации, трансакционные издержки, координация посредством явных и неявных (формальных и неформальных) контрактов, стремление не к максимальному, а к социально приемлемому результату. То есть в первом случае мы имеем дело с умозрительной моделью высокой степени абстракции, в некотором роде, очищенной от реалий. Во втором случае – с моделью более широкой трактовки, учитывающей реалистичные (неочищенные от субъективных факторов и различного рода формальных и неформальных институтов) отношения экономических агентов в реальной (учитывающей склонность взаимодействующих сторон к оппортунизму) экономической среде.

Таким образом, на наш взгляд, наиболее очевидным будет путь создания на первом этапе упрощенной, высокой степени абстракции неоклассической модели, а затем внесение в нее развивающих дополнений на уровне внутренних и внешних взаимосвязей и их показателей, отражающих трансакционные издержки, особенности координации, а возможно и специфику институциональной среды и/или положения.

3. Установление системообразующей роли себестоимости в формировании финансов высоко-интегрированных структур

Системообразующая роль себестоимости в формировании финансов высоко-интегрированных структур ранее изучалась автором в нескольких работах [13; 14; 15]. Тем не менее, отдельные аспекты, касающиеся общей методологии, имеет смысл отразить в настоящем изложении расширив, таким образом, общий методологический подход.

В предлагаемой нами методологии моделирования высоко-интегрированного объединения на данном этапе мы исходим из нескольких предпосылок:

¹⁹ Организации не как процесса, но как объекта исследования. По замечанию М.Ю. Березкина: «Понятие «организация» включает в себя два существенно отличающихся друг от друга смысловых плана: с одной стороны, «организация» может рассматриваться как особая деятельность, процесс «организовывания» чего-либо, с другой – «организация» есть результат такой деятельности, объект» [12, с. 1].

1. Высоко-интегрированное объединение (корпорация) рассматривается как множество элементов, связанных высокой интенсивностью взаимодействий (значительно более высокой, чем с внешней средой)²⁰, образующих некоторый целостный объект изучения.

2. Связь элементов объединения заключается в передаваемых ими друг другу потребительных стоимостях.

3. Передаваемые от элемента к элементу потребительные стоимости включают в себя: себестоимость как связь элементов затрат, образующих их (затрат) систему (2) и некоторый коэффициент эмерджентности (μ) устанавливающий размер эффекта (не обязательно положительного) от соединения ранее разнородных элементов (затрат) и образующих положительные, нейтральные или отрицательные (в зависимости от коэффициента эмерджентности) потоки (3).

Положение 1 несложно продемонстрировать так, как это представлено на рис. 2

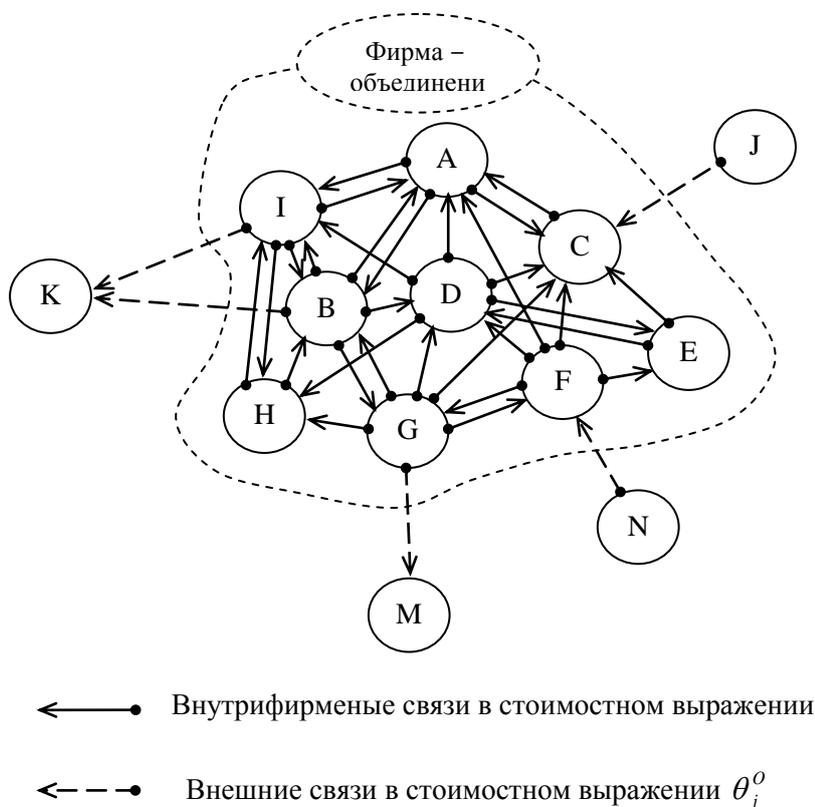


Рис. 2. Разница в интенсивности внутрифирменных и внешних связей

Разница интенсивности описывается формулой:

$$\sum_{i=1}^n \frac{\theta_i^W}{t} > \sum_{j=1}^m \frac{\theta_j^O}{t} \tag{1}$$

²⁰ И. Д. Котляров в своей работе «Внутренняя и внешняя среда фирмы: Уточнение понятий» отмечает: «По сути дела, вместо дихотомического деления «фирма – внешняя микросреда» можно говорить о континууме, на одной стороне которого находится фирма (с максимальной степенью интенсивности внутренних связей), а на другой – среда ведения бизнеса, в которой постоянные внутренние связи отсутствуют, и которая представляет собой совокупность независимых участников хозяйственной деятельности. А между этими крайностями находятся разнообразные формы ведения предпринимательской деятельности с разной степенью интеграции участников (метафирмы) – франчайзинговые сети, стратегические альянсы, аутсорсинговые партнерства, виртуальные предприятия и т. д.» [7].

где:

$\frac{\theta_i^w}{t}$ – интенсивность i -ой внутрифирменной связи в стоимостном выражении в единицу времени t ;

$\frac{\theta_j^o}{t}$ – интенсивность j -ой внешней связи в стоимостном выражении в единицу времени t .

Положения 2 и 3 наглядно можно представить, так как это показано на рис. 3.

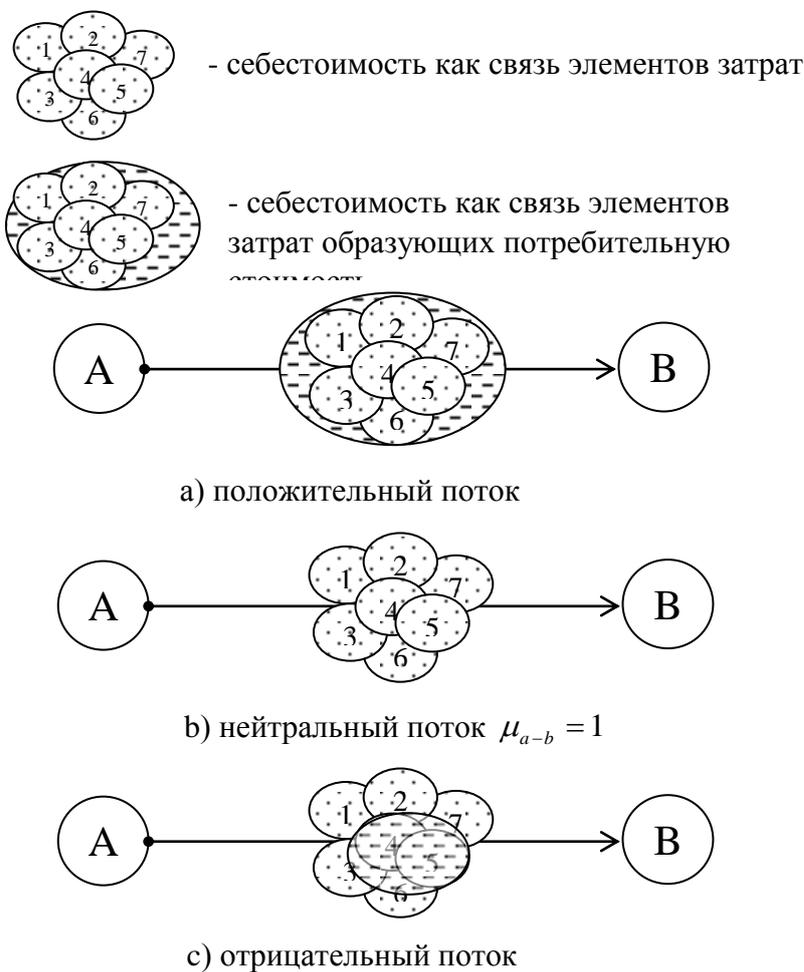


Рис. 3. Себестоимость как связь элементов затрат. Передача потребительных стоимостей

В виде формальной записи себестоимость и потребительные стоимости с учетом коэффициента эмерджентности можно записать так:

$$Q^{a-b} = q_1^{a-b} + q_2^{a-b} + \dots + q_k^{a-b} \tag{2}$$

или $Q^{a-b} = \sum_{k=1}^x q_k^{a-b} \tag{3}$

где:

Q^{a-b} – себестоимость передаваемой потребительной стоимости между агентами A и B ;

q_k^{a-b} – стоимость k -го элемента затрат в себестоимости.

Тогда передаваемая потребительная стоимость:

$$\theta_i^W = \left(\sum_{k=1}^x q_k^i \right) \mu_i \quad (4)$$

Выражение (4) совместно с установленной нами формализованной записью интенсивности внутренних взаимодействий (1) дают основания сделать следующую запись:

$$I^W = \sum_{i=1}^n \frac{\theta_i^W}{t} = \sum_{i=1}^n \frac{\left(\sum_{k=1}^x q_k^i \right) \mu_i}{t} \quad (5)$$

где:

I^W – интенсивность внутренних взаимодействий;

θ_i^W – передаваемая в i -том взаимодействии потребительная стоимость;

q_k^i – стоимость в денежном выражении k -го элемента себестоимости i -го взаимодействия;

t – единица времени, устанавливаемая для оценки интенсивности взаимодействий;

μ_i – коэффициент эмерджентности связи элементов q_k^i себестоимости i -го взаимодействия (передачи потребительной стоимости).

Поскольку t и μ_i есть константы (по крайней мере, на период t оценки интенсивности), то, на наш взгляд, вывод о системообразующей роли себестоимости $\left(\sum_{k=1}^x q_k^i \right)$ очевиден, так как именно этот элемент записи определяется сам как система элементов, в соединении образовавшая нечто целостное (потребительную стоимость), являющееся элементом системы отношений, образующих фирму.

Развивая данные рассуждения в направлении неoinституциональной теории, мы предлагаем руководствоваться определением, предложенным А.Е. Шаститко в его работе «Экономическая теория организаций»: «В соответствии с подходом, принятым в рамках новой институциональной экономической теории, важнейшим фактором вертикальной интеграции являются стимулы экономических агентов, направленные на минимизацию суммарных трансакционных и трансформационных издержек» [11, с.74]. Данная установка тем более соответствует нашей задаче, что ее идея базируется на эвристической модели О.Уильямсона. «В ней показано, что решающим фактором перехода к вертикальной интеграции является уровень специфичности активов, указывающий на величину потерь, с которыми столкнется ограниченно рациональный производитель конечного продукта в случае оппортунистического поведения производителя промежуточного продукта (рациональность которого ограничена)» [11, с. 75].

Указанные выше положения позволяют нам сделать предположения, что для получения неoinституциональной модели корпорации содержательную часть записи (5), отражающую трансформационные издержки и взаимодействия, связанные с образованием и передачей потребительной стоимости, необходимо и достаточно оставить в неоклассическом виде, внося в

имеющуюся модель транзакционные издержки, отражающие специфичность ресурсов, неопределенность и частоту перемещений прав собственности²¹ в каждом i – *ом* взаимодействии.

Предположительно количественная оценка трех указанных параметров будет иметь существенное влияние в следующей по значимости значений последовательности:

1. Специфичность ресурса.
2. Частота транзакций.
3. Неопределенность транзакций.

Однако, хотелось бы отметить то обстоятельство, что неопределенность транзакций при централизованном управлении корпорацией очевидно будет величиной бесконечно малой, по крайней мере, в отношении величины транзакционных издержек²².

Частота транзакций (как и их постоянность) величина хорошо измеряемая, а вот количественная мера специфичности ресурса (актива) может вызвать серьезные проблемы оценки. Тем не менее, говоря о системе отношений внутри фирмы (корпорации) мы справедливо подразумеваем сеть централизованно регулируемых контрактов, обеспечивающих передачу потребительных стоимостей с наименьшими (по возможности) транзакционными издержками. Причем потребительные стоимости есть результат трансформационных издержек, которые в сумме с транзакционными издержками формируют издержки производства²³ [11, с. 116]. Очевидно, что формализованная запись приведенных выше рассуждений будет выглядеть следующим образом:

$$\theta_i^W = \left(\sum_{k=1}^x q_k^i \right) \mu_i + q_i^T \quad (6)$$

где:

θ_i^W – передаваемая в i – *том* взаимодействии потребительная стоимость;

q_k^i – стоимость в денежном выражении k – *го* элемента себестоимости i – *го* взаимодействия;

μ_i – коэффициент эмерджентности связи элементов q_k^i себестоимости i – *го* взаимодействия (передачи потребительной стоимости);

q_i^T – транзакционные издержки в i – *том* взаимодействии.

Для q_i^T справедливо:

$$q_i^T = f(k, c, h) \quad (7)$$

²¹ «Основными сравнительными параметрами транзакций являются специфичность активов, неопределенность и частота. Несмотря на то, что специфичность активов, задействованных для реализации сделок, есть наиболее важная и значимая характеристика последних с точки зрения экономической теории транзакционных издержек по сравнению с другими подходами к экономической организации, два других параметра также играют существенную роль в прояснении поставленного вопроса» [16, с.104-105].

²² А.Е. Шаститко рассматривая вопросы управления транзакционными издержками, в том числе связанными с явлением неопределенности, указывает: «Вот почему в целях устранения опасений одного или всех участников транзакции возникает вопрос о том, как обеспечить убежденность в реализуемости соглашения, даже если специфические активы используются в условиях неопределенности. Средством обеспечения такого рода убежденности являются **достоверные обязательства** (обещания, заслуживающие доверия)» [11, с. 85]. На наш взгляд к достоверным обязательствам смело можно отнести централизованно регулируемые внутрикорпоративные контракты, в том числе с установленными трансфертными ценами. В данном случае средством обеспечения достоверности обязательств являются:

1. Централизованное управление (иерархия).
2. Общность ресурсов (встречный залог).

²³ «Основные идеи, объясняющие переключение с одной формы управления на другую с учетом изменяющихся различий в уровнях транзакционных, трансформационных издержек, а также издержек **производства как суммы первых и вторых** < ... >» [11, с. 116].

где:

q_i^T – транзакционные издержки в i – том взаимодействии;

k – факторы специфичности ресурса;

c – частота транзакции;

h – факторы неопределенности исполнения контракта.

Тогда интенсивность внутрифирменных взаимодействий учетом транзакционных издержек:

$$I^W = \sum_{i=1}^n \frac{\theta_i^W}{t} = \sum_{i=1}^n \frac{\left(\sum_{k=1}^x q_k^i \right) \mu_i + q_i^T}{t} \quad (8)$$

Очевидно, что, как и в записи (5), элемент $\left(\sum_{k=1}^x q_k^i \right)$ является образующим систему отношений²⁴,

поскольку как и в прежнем неоклассическом варианте t и μ_i постоянны. Кроме того, в неинституциональной модели постоянно значение $q_i^T = f(k, c, h)$ в силу следующих обстоятельств:

1. Специфичность ресурса в повторяющемся взаимодействии в ограниченный период времени неизменна.

2. Частота транзакций является функцией от постоянной величины t . Следовательно, в исследуемый промежуток времени постоянна.

3. Неопределенность в корпоративной структуре с централизованной организацией контрактных взаимодействий незначительна либо является в повторяющихся взаимодействиях²⁵ величиной постоянной.

Таким образом, мы можем с уверенностью утверждать, что и неоклассическая модель и модель неинституциональная могут быть представлены через себестоимость взаимодействий как образующий систему элемент.

4. Описание общего методологического принципа (подхода) к построению модели «первого уровня»

Наиболее полная модель фирмы по нашему мнению должна охватывать следующие важнейшие связи и показатели финансово-хозяйственной деятельности:

1. Модель связей себестоимость, передача потребительной стоимости - модель производства.

2. Модель реализации (денежных потоков) промежуточной и готовой продукции - финансовая модель.

3. Модель стоимость фирмы, опирающаяся на модели производства и финансов.

В представленной работе нами рассмотрена задача разработки и доказательного объяснения концепции общего методического подхода к созданию модели «первого уровня». На основании сделанных в п.п. 1 - 3 объяснений, мы можем предложить следующий общий методический подход (см. рисунок 4).

²⁴ Разумеется, мы подразумеваем, что транзакционные издержки q_i^T в наблюдаемом периоде t для одного и того же взаимодействия величина постоянная.

²⁵ Если взаимодействие носит разовый характер, то связанная с ним неопределенность или специфичность ресурса тем более являются постоянной (единожды зафиксированной) величиной.

Разумеется, представленная последовательность этапов является только общей концепцией и требует куда более детальной проработки. Однако, ее общие положения, а также совокупность рассуждений относительно системообразующей роли себестоимости в производственной модели корпорации совместно с изучением вопроса численной оценки транзакционных издержек и их учета в неинституциональной среде могут быть хорошим началом на пути получения полноценной модели корпорации.



Рис. 4. Последовательность этапов общего методического подхода формирования модели корпорации (фирмы) «первого уровня»

Список литературы

1. Проблемы развития экономики и общества: монография / М.А. Ермолина, И.В. Кирьянов, Е.Д. Кочегаров и др. Saint-Louis, MO: Publishing House «Science & Innovation Center», 2013. – 256 с.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)
3. Устюжанина Е.В., Евсюков С. Г., Петров А.Г. Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) их инновационного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. - № 32. – С. 10-32.
4. Котляров И.Д. Шкала оценки степени виртуализации предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. - № 4. – С. 34-38.
5. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – V. 36. – No. 2. – P. 269-296.
6. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М.: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 339 с.
7. Котляров И.Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. - № 1. – С. 56-61.
8. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. – 2-е изд., пераб. и доп. / Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Москва : Проспект, 2013. - 880 с.
9. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. - 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2005. – 576 с.
10. Большой толковый словарь русского языка. / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. - СПб.: «Норинт», 2000. – 1536 с.
11. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 303 с.
12. Березкин Ю.М. Проблемы и способы организации финансов / Ю.М. Березкин. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006 – 248 с.
13. Кирьянов И.В. Моделирование финансов: себестоимость как связь элементов затрат // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 12. С. 8 – 22.
14. Кирьянов И.В. Себестоимость как экономическая категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 9 (38). – С. 592– 601.
15. Кирьянов И.В. Моделирование себестоимости в производственной сфере: элементарные задачи // Сибирская финансовая школа. – 2013. – № 1. – С. 78 – 85.
16. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с., ил.

References

1. Problemy razvitiya ekonomiki i obshchestva: monografiya / M.A. Ermolina, I.V. Kir'yanov, E.D. Kochegarov i dr. Saint-Louis, MO: Publishing House «Science & Innovation Center», 2013. – 256 p.
2. Kouz R. Firma, rynok i pravo / Per. s angl. M.: Novoe izdatel'stvo, 2007. – 224 s. (Biblioteka Fonda «Liberal'naya missiya»)
3. Ustyuzhanina E. V., Evsyukov S. G., Petrov A. G. Organizatsionnoe stroenie krupnykh korporatsii kak faktor stimulirovaniya (sderzhivaniya) ikh innovatsionnogo razvitiya // *Natsional'nye interesy: priority i bezopasnost'*. – 2013. - № 32. – P. 10-32.

4. Kotlyarov I. D. Shkala otsenki stepeni virtualizatsii predpriyatiya // *Vestnik Altaiskoi akademii ekonomiki i prava.* – 2011. - № 4. – P. 34-38.
5. Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly.* – 1991. – V. 36. – No. 2. – P. 269-296.
6. Sheresheva M. Yu. Formy setevogo vzaimodeistviya kompanii. M.: Izd. Dom Gos. un-ta – Vyshei shkoly ekonomiki, 2010. – 339 s.
7. Kotlyarov I. D. Vnutrennyaya i vneshnyaya sreda firmy: utochnenie ponyatii // *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom.* – 2012. - № 1. – P. 56-61.
8. Korporativnye finansy i uchet: ponyatiya, algoritmy, pokazateli. – 2-e izd., perab. i dop. / Kovalev V.V., Kovalev Vit. V. Moskva : Prospekt, 2013. - 880 p.
9. Nureev R. M. Kurs mikroekonomiki: Uchebnik dlya vuzov. - 2-e izd., izm. – M.: Izdatel'stvo NORMA, 2005. – 576 p.
10. Bol'shoi tolkovyi slovar' russkogo yazyka. / Sost. i gl. red. S.A. Kuznetsov. - SPb.: «Norint», 2000. – 1536 p.
11. Shastitko A. E. Ekonomicheskaya teoriya organizatsii. – M.: INFRA-M, 2007. – 303 p.
12. Berezkin Yu. M. Problemy i sposoby organizatsii finansov / Yu.M. Berezkin. – Irkutsk: Izd-vo BGUEP, 2006 – 248 p.
13. Kir'yanov I. V. Modelirovanie finansov: sebestoimost' kak svyaz' elementov zatrat // *Ekonomika i upravlenie v XXI veke: tendentsii razvitiya.* 2013. № 12. P. 8 – 22.
14. Kir'yanov I. V. Sebestoimost' kak ekonomicheskaya kategoriya v modelirovanii finansov ili vozmozhnost' sinteza struktury // *Ekonomika i predprinimatel'stvo.* – 2013. – № 9 (38). – P. 592– 601.
15. Kir'yanov I. V. Modelirovanie sebestoimosti v proizvodstvennoi sfere: elementarnye zadachi // *Sibirskaya finansovaya shkola.* – 2013. – № 1. – P. 78 – 85.
16. Uil'yamson O.I. Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya / per. s angl. SPb.: Lenizdat; CEV Press, 1996. – 702 p., il.