

РОЛЬ АКСИОЛОГИЧЕСКОЙ МАТРИЦЫ СОБСТВЕННИКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕГУЛЯЦИИ

Щеблыкин В.Н., кандидат экономических наук, профессор, соискатель
ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»

В статье рассмотрено понятие аксиологической матрицы собственников, выявлена ее роль в экономической регуляции, показано важное значение качества собственности как интегрирующего различные потребности групп собственников и стейкхолдеров понятия.

Ключевые слова: качество собственности, экономическая регуляция, аксиология.

UDC 330.16

ROLE OF AXIOLOGICAL MATRIX OF OWNERSHIP IN ECONOMIC REGULATION

Shcheblykin V.N., candidate of economics, professor, applicant at FGUP «STANDARDINFORM»

The article considers the notion of axiological ownership matrix as well as indicates its role in economic regulation and states its significance of ownership quality being a notion that integrates requirements of various groups of owners and company stakeholders.

Keywords: the quality of ownership, economic regulation, axiologic.

Попытки сконструировать рационально-дедуктивное понятие собственности предпринимались неоднократно. Наиболее известное определение принадлежит Г.В.Ф. Гегелю, сформировавшему понятие собственности как позитивного, негативного и бесконечного определения вещи волей.

Наиболее перспективное с точки зрения плодотворности экономической исследовательской программы рассмотрение понятия собственности было предпринято в рамках школы «трансакционной экономики». В частности, американскими экономистами С. Пейовичем и Э. Фьюрботном было

предложено следующее определение: «Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения, возникающие между людьми в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти отношения определяют такие нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно или соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести издержки из-за их несоблюдения...» [1]. Следует подчеркнуть, что в русскоязычной литературе термин «права собственности» употребляется для отграничения от объектов данных прав, хотя в рамках указанных представлений теории права собственности собственностью являются именно наборы («пучки» или «доли») прав. Поскольку собственность можно понимать только в контексте общественных поведенческих отношений, то понятийный аппарат теории собственности в последние годы стремительно расширяется за счет адаптации (в т.ч. из социологии, социальной психологии и т.д.) или введения терминов, описывающих те или иные аспекты отношений людей по поводу благ.

Можно выделить следующие основные тезисы консенсусной концептуальной теории роли собственности в поведении экономических агентов и функционировании экономики в целом. Ключевым понятием ее современного этапа является термин «экономическая регуляция», предложенный, наряду со многими другими, Нобелевским лауреатом по экономике 2009 года О. Уильямсоном в ряде работ. Экономическая регуляция понимается как совокупность форм организации человеческой деятельности по созданию и поддержанию механизмов социально-экономических взаимодействий. Конкретные формы экономической регуляции вырабатываются исходя из необходимости снижения суммарной величины трансакционных издержек путем балансирования между их различными видами. Развивая подход, предложенный Р. Коузом, О. Уильямсон выделяет три важнейшие характеристики трансакционных сделок, детерминирующие величину соответствующих издержек, определяющие виды трансакционных контрактов и организационных форм регулирования:

- 1) неопределенность (зависимость от будущих непредсказуемых событий);
- 2) длительность (в зависимости от однократных трансакций до долгосрочных отношений);
- 3) специфичность (определяемая возможностью альтернативного использования ресурса, являющегося предметом сделки, без существенного снижения его экономической ценности).

В зависимости от характеристик сделок выделяются три основных вида трансакционных контрактов: 1) классический (разовый и формализованный); 2) неоклассический (долговременный и имеющий рамочную форму, т.е. конституирующий основные принципы взаимоотношений и предусматривающий определенную зону их возможного оперативного изменения в соответствии с изменениями ситуации); 3) отношенческий (связывающий партнеров с высокой степенью взаимозависимости и содержащий большинство пунктов в имплицитном виде).

Этим трем видам контрактов соответствуют три организационные формы регулирования – рынок; гибридные фирмы (многосубъектные альянсы и т.д.); фирмы. Рыночное регулирование в наибольшей степени подходит для сделок с неспецифичными ресурсами, минимизируя бюрократические издержки, а по мере возрастания специфичности ресурсов пропорциональное возрастание рисков оппортунистического поведения партнера требует для своей минимизации административного контроля над контрагентами, т.е. переноса трансакций внутрь фирмы. Соответственно, для рыночного регулирования характерны сильные финансовые стимулы для собственников и слабая степень административного контроля, для внутрифирменного – наоборот. Таким образом, структура собственности (от малого частного бизнеса до гигантских фирм и, в пределе, государственных корпораций модели «рыночного социализма») детерминирует степень минимизации тех или иных трансакционных издержек, характерных для отдельных видов деятельности, тем са-

мым напрямую определяя эффективность функционирования регулятивной структуры в целом.

Рассмотрение возможностей адаптации выводов данной теории к посттранзитивной экономике России показывает, что ее ключевым пунктом, требующим развития, является уточнение и конкретизация менталитета российских экономических агентов. Классическая транзакционная теория исходит из предпосылки ограниченной рациональности экономических агентов, которая имеет объективную и субъективную причины. Объективная состоит в изначальной неполной информированности агентов, недостаточной транспарентности экономических процессов, существенной асимметрии информации. Субъективная – в стремлении агентов минимизировать собственные интеллектуальные усилия по уточнению стратегии, поскольку усилия требуют затрат времени и сил, являющихся для экономических агентов невосполняемым ресурсом. Ограниченная рациональность, осознаваемая самими агентами, приводит к выстраиванию системы мер предосторожности, складывающихся в институциональные формы регуляции. Второй важной предпосылкой транзакционной теории является признание факта возможности оппортунистического поведения агентов, определяемого как стремление к частной выгоде за счет несоблюдения или частичного соблюдения контрактов. Возможность оппортунистического поведения также приводит к необходимости выстраивания системы мер предосторожности. Регулятивные системы предотвращения оппортунистического поведения можно разделить на два основных вида: экзогенные, предлагаемые участникам взаимодействия извне, и эндогенные, вырабатываемые в процессе самоорганизации. Всестороннее рассмотрение вопроса генезиса и функционирования регулятивных систем предотвращения оппортунистического поведения позволило Э. Остром [2] сформулировать следующие выводы: регулятивные институциональные высказывания можно разделить на стратегии, нормы и правила. Стратегии формулируют предпочтительное правило поведения в определенной ситуации и содержат три обязательных элемента – субъекта, желаемое действие и ситуа-

цию срабатывания. Нормы дополняют высказывания о стратегиях модальным глаголом (может, должен, не должен), формирующим добавочную ценность действий (положительную для санкционированных и отрицательную для несанкционированных); добавочная ценность может иметь внутренний источник (самоуважение, совесть и т.д.) или же внешний (отношение окружающих). Правила отличаются от норм наличием санкции за нарушение, таким образом, правила требуют появления особой инстанции, налагающей санкции. Экзогенное (прежде всего, государственное) регулирование порождает правила, эндогенное – нормы, которые могут перерасти в правила только в случае недостаточной эффективности добавочной ценности нормы самой по себе, требующей введения формальных санкций и инстанции, их налагающей, то есть выделения экзогенной надзорно-контролирующей инстанции. Ряд полевых и лабораторных исследований Э. Остром показали, что эндогенные социальные нормы могут устойчиво и эффективно функционировать на протяжении долгого времени, не нуждаясь в формализации и дополнении санкциями, при этом они часто воспринимаются как «более справедливые». В свою очередь, введение экзогенных правил зачастую подрывает авторитет эндогенных социальных норм, вытесняет их, но далеко не всегда способно предложить такой же, или превосходящий уровень эффективности. Таким образом, заключает Э. Остром, наихудший вариант регуляции возникает тогда, когда государство вводит новые правила, но не имеет достаточно ресурса для контроля за их соблюдением: это разрушает старые социальные нормы, уменьшает социальный капитал в целом, но не предлагает адекватной замены.

Автор полагает, что необходимо расширить и дополнить две указанные причины ограниченной рациональности экономических агентов, рассмотрев природу их целеполагания. Теория трансакционной экономики эволюционировала из классических рыночных представлений, рассматривавших экономических агентов как лиц, абсолютно рационально стремящихся к максимизации прибыли. Она уточнила представление об их рациональности, указав

на неизбежную неполноту информации и стремление избежать лишних временных затрат на ее обработку, но по-прежнему сохранила базовое представление о «человеке экономическом», стремящемся к максимальной прибыли, хотя труды Э. Остром наглядно показали расхождение между прогнозами относительно оппортунистического поведения, вытекающими из абстракции «экономического человека», и экономическими реалиями, изученными как в полевых, так и в лабораторных условиях. Полученные Э. Остром данные о наличии некоей добавочной ценности нормы самой по себе, включая даже эндогенную ценность, которая не может быть объяснена давлением социума, указали на ограниченность и одномерность модели «экономического человека». В психологической теории мотивации А. Маслоу показано, что человеческие потребности и, соответственно, ценности имеют многоступенчатую иерархическую структуру:

- 1) физиологические: голод, жажда и т.д.;
- 2) экзистенциальные: безопасность существования, комфорт, постоянство условий жизни;
- 3) социальные: социальные связи, общение, привязанность, забота о других и внимание к себе, совместная деятельность;
- 4) престижные: самоуважение, уважение со стороны других, признание, достижение успеха и высокой оценки, служебный рост;
- 5) духовные: познание, самоактуализация, самовыражение, самоидентификация.

Потребности следующего уровня, как правило, актуализируются при достижении достаточного уровня удовлетворения потребностей предыдущего, поэтому предельная полезность мотивационных стимулов одного уровня, начиная с определенной точки, начинает резко снижаться.

Удельные значимости перечисленных потребностей, равно как и методы их удовлетворения, различаются в зависимости от личностных и социально детерминированных особенностей людей. Для описания конкретной структуры ценностных предпочтений предлагается использовать понятие ак-

сиологической матрицы. Понятие матрицы (лат. *matrix* – первопричина) широко используется в философии, социологии, экономике и психологии, означая устойчивую внутреннюю структуру, предопределяющую действия объекта. В частности, существуют понятия институциональной матрицы, когнитивной матрицы и др. Под аксиологической матрицей экономического агента предлагается понимать устойчивую структуру его ценностных предпочтений, определяющую ведущие мотивы деятельности. При этом от удельного веса социальных и престижных потребностей зависит «добавочная ценность» норм, определяющая их прочность. Следует подчеркнуть, что из данного анализа вытекает важное следствие: нельзя рассматривать стремление к прибыли как ведущий мотив человеческого поведения, поскольку сам по себе финансовый успех не относится ни к одной из потребностей, но является средством для удовлетворения некоторых из них, соответственно, значимость той или иной величины прибыли меняется в зависимости от контекста удовлетворяемой потребности: понятно, что получение прибыли, необходимой для удовлетворения физиологических потребностей, является абсолютным императивом любого человека; прибыль, обеспечивающая экзистенциальные потребности, так же важна для подавляющего большинства людей. Однако по мере роста объема прибыли ее предельная полезность в удовлетворении указанных потребностей снижается. Финансовый успех продолжает играть важную роль и в удовлетворении потребностей следующих уровней, но его роль в этом обуславливается особенностями менталитета социума: в большинстве обществ с рыночной экономикой финансовый успех рассматривается как важный показатель востребованности индивида, обеспечивает удовлетворение потребностей четвертой ступени, а иногда и пятой (например, в рамках протестантской этики, рассматривавшей коммерческий успех как подтверждение благочестия, предпринимательская деятельность служила важным средством самоидентификации и самоактуализации).

Но в общественном сознании не всякий финансовый успех расценивается одинаково: позитивно расценивается лишь прибыль, полученная в ре-

зультате деятельности, считающейся общественно полезной. Поэтому при анализе требований собственника необходимо перейти от парадигмы «экономического человека» к «социальному человеку». Сравнительный анализ парадигм «человека экономического» и «человека социального» применительно к ценностям собственника приведен в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение парадигм «человека экономического» и «человека социального»

Характеристика	Человек экономический	Человек социальный
Базовая ценность	Деньги	Удовлетворение всей пирамиды потребностей
Горизонт принятия решения	Небольшой, т.к. в связи с концепцией дисконтирования ценность отдаленных во времени доходов резко снижается	Большой, т.к. одной из базовых потребностей является общественное признание и самореализация, которые могут быть достигнуты на протяжении длительных интервалов времени («я памятник себе воздвиг нерукотворный»)
Склонность к оппортунистическому поведению	Высокая; ограничивается только соотношением выгод и возможного ущерба от санкций за нарушение правил	Низкая; ограничивается положительной добавленной ценностью соблюдения общественных норм и отрицательной - их нарушения
Характер взаимосвязей с социумом	Атомизированное общество, «война всех против всех»	Органические взаимосвязи с социумом, высокая зависимость от его ценностей и нацеленность на общий успех
Распространенность типажа	Общество в переходные периоды, связанные с деконструкцией коллективной аксиологической матрицы	Устойчивое общество

Применение рассмотренной теории к историко-генетическому анализу развития российских регуляционных институтов в период реформ показывает, что в 1990-е годы был реализован именно изученный Э. Остром сценарий вытеснения новыми слабыми государственными правилами старых социальных норм. Произошла масштабная деконструкция аксиологических матриц, характерных для социалистического общества, стремительное формирование слоя новых частных собственников, зачастую связанное с серьезными нарушениями законодательства; все это привело к почти полной неприменимости

эндогенных регулятивных норм, характерных для экономики предшествующего периода. При этом попытка некритического переноса некоторых рыночных ценностей без понимания внутренних взаимосвязей аксиологической матрицы привела к абсолютизации значения прибыли без необходимого осмысления общественной полезности способов ее получения. Таким образом, была произведена искусственная редукция всего спектра потребностей «социального человека» к «экономическому человеку», поскольку рядом идеологов реформ такая редукция была признана необходимой для активизации механизмов рыночного саморегулирования и предпринимательской инициативы.

Слабость государства в период реформ, неспособность его институтов вырабатывать адекватные правила и контролировать их исполнение привели к институциональному вакууму регуляции. В таких условиях, с одной стороны, были предприняты попытки заимствования регулятивных норм из криминальной сферы и даже придания им статуса правил, за соблюдением которых следили так называемые «авторитеты»; с другой – слабость контрактной дисциплины на рынке обусловила необходимость формирования разветвленных вертикально интегрированных корпораций, стремящихся гарантировать функционирование цепи поставок на базе отношений собственности внутри семейного или дружеского круга. Усиление государства в 2000-е годы, совершенствование судебной системы привели к укреплению контрактной дисциплины, регулируемой формализованными экзогенными правилами. Однако мировая практика свидетельствует о том, что развитие экономики невозможно без накопления социального капитала, эндогенных регулятивных норм. Иногда эти нормы вырабатываются естественным путем в ходе длительного эволюционного развития и получают в коллективном сознании меткие, несущие в себе мощный заряд добавочной ценности формулировки, например, итальянский принцип, выработанный во время реструктуризации системы собственности и управления градостроительными работами в Неаполе – «не строить дом поперек дороги». Но вышерассмотренная предпо-

сылка ограниченной рациональности, стремление к минимизации агентами интеллектуальных усилий показывают, что ускорить и сориентировать в нужном направлении процесс генезиса эндогенных норм можно с помощью разработки и конкретизации общих принципов, воспринимаемых сообществом агентов как понятные и справедливые. Применительно к поведению собственников указанная задача требует формирования нормативно-аксиологического понятийного аппарата. Предлагается в качестве исходного терминологического базиса развертывания данного аппарата использовать понятие «качества собственности». Данный подход мотивируется следующими соображениями. Во-первых, понятие «качества» имеет положительную эмоциональную окраску и хорошо отвечает требованиям к базовому нормативному понятию, описывающему ценность, вокруг достижения которого объединяются экономические агенты. Во-вторых, в экономике существует детально разработанный понятийный аппарат качества, в рамках которого интегрируются потребности всех заинтересованных сторон. В-третьих, введение понятия качества собственности позволяет установить более очевидную и непосредственную связь между характеристиками собственности и качеством продукции, работ, услуг фирмы, а также – с качеством жизни населения.

Следует отметить, что вопросу определения категории «качество» отводится достаточно много места как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе. Вначале необходимо дать определение категории вообще и экономической категории в частности.

«Категории (от греч. *kategoría* – высказывание, обвинение; признак) в философии – наиболее общие и фундаментальные понятия, отражающие существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания ... Отражая действительность, категории являются вместе с тем необходимым интеллектуальным средством ее преобразования. Теоретическое воспроизведение действительности и ее мысленное творческое преобразование возможно лишь в системе категорий. Категории выступают в роли «мер-

ки» умопостигаемого объекта, логического средства его понимания и фиксации. Они суть организующие принципы мышления, узловые пункты связи субъекта и объекта» [3]. В данном определении можно увидеть подтверждение значения исследования категориальной природы понятия «качество собственности» не только как средства осмысления всего богатства ее количественных и качественных свойств и характеристик, но и как необходимого средства их преобразования, поскольку только на основании ясно осознанной категории качества собственности как цели управления возможен эффективный менеджмент качества.

В настоящее время общепризнанным для применения в указанных целях является категориальный подход к качеству, изложенный в ГОСТ Р ИСО 9000-2008, явившийся результатом планомерного эволюционного развития и обобщения лучших мировых практик в области управления качеством. В его пункте 3.1 излагаются термины, относящиеся к качеству. В частности, под качеством предлагается понимать степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям. ГОСТ Р ИСО 9000-2008 следующим образом раскрывает термин требование (requirement): потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным. Слова «обычно предполагается» означают, что это общепринятая практика организации, ее потребителей и других заинтересованных сторон, когда предполагаются рассматриваемые потребности или ожидания. Для обозначения конкретного вида требования могут применяться определяющие слова, например, такие как требование к продукции, требование к системе качества, требование потребителя.

Установленным является такое требование, которое определено, например, в нормативном документе. Требования могут выдвигаться различными заинтересованными сторонами.

Необходимо конкретизировать базовый понятийный аппарат указанного стандарта применительно к понятию качества собственности. Историки права [4] выделяют две основные традиции в понимании права собственно-

сти – континентальную и англосаксонскую. Первая считала необходимой концентрацию всех прав собственности на объект в руках одного владельца, рассматривая случаи рассредоточения правомочий среди нескольких лиц как феодальные пережитки. В противоположность этому англосаксонская правовая традиция консервировала многие институты феодального права, допуская, в частности, возможность раздробления собственности на какой-либо объект на правомочия нескольких лиц. Анализ показывает, что «континентальному» пониманию собственности соответствовало бы «абсолютистское» определение ее качества, как соответствие исключительно ожиданиям ее владельца. Англосаксонскому же пониманию собственности (более распространенному в современном социуме) соответствует плюралистичное понимание качества, изложенное в ГОСТ Р ИСО 9000-2008, которое требует учета потребностей всех заинтересованных субъектов.

Таким образом, говоря о качестве собственности, необходимо, прежде всего, очертить круг заинтересованных сторон, чьими требованиями (потребностями или ожиданиями) определяется понятие качества.

Применительно к собственности предприятия такими заинтересованными сторонами являются: в первую очередь, собственники предприятия; далее, наемный менеджмент, персонал предприятия, деловые партнеры, государство в лице федеральных, региональных и местных органов власти, общественность территорий, так или иначе связанных с деятельностью предприятия. Однако, поскольку собственность является результатом социальной конвенции, призванной, в конечном счете, максимизировать благо общества путем рационального использования ресурсов, то необходимо учитывать и требования к собственности со стороны других субъектов, влияющие на оценку ее качества. При этом следует учитывать соответствие присущих характеристик требованиям в динамике, не ограничиваясь горизонтом планирования одного из заинтересованных лиц, а используя наиболее дальний горизонт планирования из возможных (его можно назвать полным жизненным циклом собственности, на протяжении которого приняты экономическими

агентами решения еще имеют значения хотя бы для одной из заинтересованных сторон). Кроме того, качество собственности невозможно определять вне контекста конкретной институциональной среды, регламентирующей процессы экономической регуляции всех заинтересованных сторон.

Анализ позволяет предложить следующее определение качества собственности, развертывающее и конкретизирующее подход ГОСТ Р ИСО 9000-2008: степень соответствия совокупности присущих собственности отличительных свойств в условиях единого пространства экономической регуляции на всем протяжении полного жизненного цикла собственности потребностям или ожиданиям собственника и других заинтересованных сторон, которые установлены ими, являются общепринятой социальной нормой или обязательными государственными правилами.

Развитие понятийного аппарата качества собственности, уточнение его роли в аксиологических матрицах собственников позволяет сформировать единый для всех экономических агентов понятийный аппарат, снизив тем самым интеллектуальные и временные издержки процесса коммуникации для выработки социальных норм, влияющих на стимулы и поведение экономических агентов, определяющих стратегии развития предприятия.

Список использованных источников

1. The economics of property rights. Ed. by Furubotn E. G., Pejovich S. – Cambridge, 1974.
2. Ostrom, E., with Crawford, Sue E. S., «A Grammar of Institutions». American Political Science Review 89, no. 3 (September 1995), pp. 582-600.
3. Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1982.
4. Лазар Я. Собственность в буржуазной правовой теории. – М., 1985.