

# Экономический расчёт в корпоративном содружестве

Кевин Карсон

01.06.2007

Основные положения рассуждений Людвига фон Мизеса о рациональных вычислениях хорошо известны. Рынок факторов производства необходим для оценки производственных ресурсов, чтобы планировщик мог распределить их рационально. Проблема не имеет ничего общего ни с объемом данных, ни с проблемами агентства. Скорее вопрос в том, как сказал Питер Кляйн: «Как же директор узнает, что сказать агенту?»

Этот «расчетный» аргумент может быть применен не только к плановой экономике государства, но и к внутреннему планированию крупной корпорации в условиях интервенционизма или государственного капитализма. (Под государственным капитализмом я имею в виду средства, с помощью которых, как сказал Мюррей Ротбард, «наше корпоративное государство использует силу принудительного налогообложения либо для накопления корпоративного капитала, либо для снижения корпоративных издержек», в дополнение к картелизации рынков с помощью правил, обеспечивающих принудительное использование искусственной собственности, а также такие права, как «интеллектуальная собственность» и иная защита привилегий от конкуренции.)

Ротбард разработал аргумент экономического исчисления именно так. Он утверждал, что чем дальше внутреннее трансфертное ценообразование корпорации уходило от реальных рыночных цен, тем более внутреннее распределение ресурсов характеризовалось расчетным хаосом.

Калькуляционный аргумент Мизеса может быть применен к крупной корпорации - как при государственном капитализме, так и в некоторой степени на свободном рынке - другим способом, не рассматриваемым Ротбардом. Основной причиной вычислительного хаоса, в понимании Мизеса, было отделение предпринимательской деятельности от технических знаний, и попытка принимать производственные решения только на основе технических соображений без учета таких предпринимательских соображений, как ценообразующие факторы. Но этот принцип работает и по-другому: производственные решения, основанные исключительно на затратах и ценах на продукцию без учета деталей производства (типичная практика МВФ, в

которой учитываются только финансы и маркетинг, а производственный процесс рассматривается как черный ящик), также могут привести к хаосу.

Однако основное внимание в этой статье уделяется рассуждениям Мизеса в свете распределенной информации. Ф. Хайек в «*Использование знаний в обществе*» поднял новую проблему: не генерация или источник данных, а сам объем данных, которые должны быть обработаны. При этом считается, что он открыл второй фронт в войне Мизеса против государственного планирования. Но на самом деле его аргумент был почти таким же разрушительным для Мизеса, как и для коллективистов.

Мизес минимизировал важность распространяемой информации в своей собственной критике государственного планирования. Он отрицал какую-либо корреляцию между бюрократизацией и большими размерами. Бюрократия как таковая была особым правилом в политике, в отличие от ориентированного на прибыль поведения предпринимателя. Поэтому частная фирма по определению была освобождена от проблемы бюрократии.

При этом он игнорировал проблемы с информацией и координацией, присущие большим размерам. Крупная корпорация обязательно распределяет знания, относящиеся к обоснованным предпринимательским решениям между многими департаментами и подотделами до тех пор, пока затраты на агрегацию этих знаний не перевесят выгоды от этого.

Как ни он ни старался, Мизес не мог освободить капиталистическую корпорацию от проблемы бюрократии. Нельзя определить бюрократию из существования или преодолеть проблему распределенных знаний, просто используя слово «предприниматель». Мизес пытался сделать бюрократический или небюрократический характер организации простым вопросом ее организационных целей, а не ее функционирования. Мотивация корпоративного работника от генерального директора до производственного работника по определению будет стремиться к прибыли; его воля находится в гармонии с волей акционера, потому что он принадлежит организации акционера.

Определяя цели организации как «получение прибыли», Мизес, как и неоклассики, рассматривал внутреннюю работу организации как черный ящик: рассматривая внутреннюю политику капиталистической корпорации как изначально ориентированную на прибыль, Мизес одновременно рассматривал предпринимателя как неделимого субъекта, воля и восприятие которого пронизывают всю организацию. Предприниматель Мизеса был задумчивым и вездесущим, руководя действиями каждого сотрудника от генерального директора до уборщика.

Он рассматривал разделение собственности и контроля, а также возникающие в результате этого проблемы со знаниями и агентами, которые в основном отсутствуют. Изобретение двойной бухгалтерии, которое сделало возможным раздельный расчет прибылей и убытков в каждом подразделении предприятия, «освободило предпринимателя от излишней детализации», пишет Мизес в «*Human Action*». Единственной вещью, необходимой для превращения каждого отдельного сотрудника корпорации, начиная с генерального директора и далее, была возможность контролировать баланс любого подразделения или офиса и увольнять чиновника, ответственного за красные чернила. Мизес продолжает:

«Именно система двойной бухгалтерии делает возможным функционирование системы управления. Благодаря этому предприниматель в состоянии разделить расчет каждой части своего общего предприятия таким образом, чтобы он мог определить роль, которую он играет в рамках всего своего предприятия. В рамках этой системы бизнес-расчета каждый раздел фирмы представляет собой целостную сущность, как бы гипотетический независимый бизнес». Предполагается, что этот раздел «владеет» определенной частью всего капитала, используемого на предприятии, который он покупает у других подразделений и продает им, где у него есть свои собственные расходы и собственные доходы, где его операции приводят либо к прибыли или убытку, который включается в его собственное ведение дел, в отличие от результатов других разделов. Таким образом, предприниматель может присвоить руководству каждой секции большую независимость. Единственная директива, которую он дает человеку, которому поручает управление ограниченной работой, — это получать как можно больше прибыли. Расчет прибыли показывает, насколько успешно или неудачно управляющие выполняли эту директиву. Каждый менеджер и подчиненный отвечает за работу своего раздела или подраздела. Его собственные интересы побуждают его к предельной заботе и усилию при ведении дел его секции. Если он понесет убытки, его заменит человек, которого предприниматель ожидает более успешного, или весь раздел будет прекращен.

### **Рынки капитала как механизм контроля**

Мизес также определил внешние рынки капитала как контрольный механизм, ограничивающий управленческие полномочия. О популярной концепции акционеров как пассивных активов перед лицом управленческого контроля он писал так:

«Эта доктрина полностью игнорирует роль, которую рынок капитала и денег, биржи акций и облигаций, которые подходящая идиома называет просто «рынком», играет в направлении корпоративного бизнеса». На самом деле изменения цен акции и корпоративные облигации являются средствами, применяемыми капиталистами для верховного контроля за движением капитала. Структура цен, определяемая спекуляциями на рынках капитала и денег и на крупных товарных биржах не только решает, сколько капитала доступно для ведения бизнеса каждой корпорации; это создает положение дел, к которому менеджеры должны детально настроить свои операции.

Вряд ли можно представить, чтобы наиболее лучшие из прогосударственных социалистов занимались оптимистическим взглядом на утопический потенциал сокращения чисел.

Питер Кляйн утверждал, что это предвещало отношение Генри Манна к механизму, с помощью которого предприниматели контролируют корпоративное управление. Пока существует рынок для контроля над корпорациями, усмотрение руководства будет ограничено угрозой враждебного поглощения. Хотя руководство обладает достаточной степенью административной автономии, любое существенное отклонение от максимизации прибыли приведет к снижению цен на акции и поставит корпорацию под угрозу внешнего поглощения.

Вопрос, однако, заключается в том, распределяет ли капитал высшее руководство между подразделениями корпорации или сторонними финансовыми капитали-

стами, - даже информацию, необходимую для оценки внутренней работы фирм и принятия соответствующих решений.

Насколько реальное государственное капиталистическое распределение финансовых отдача отличается от картины Мизеса, можно предположить в рассказе Роберта Джеколла в «Моральных лабиринтах» о внутренней работе корпорации (особенно о пресловутой практике «голодания» или «доения» организации, чтобы завышать свою очевидную краткосрочную прибыль). Является ли очевидная выгода устойчивой или иллюзорным побочным эффектом от употребления семян кукурузы, часто является лучшим решением тех, кто непосредственно вовлечен в производство. Чисто денежных расчетов тех, кто наверху, недостаточно для достоверной оценки таких вопросов.

Одна большая проблема с моделью предпринимательского централизованного планирования Мизеса с помощью двойной бухгалтерии заключается в следующем: часто иррациональные ограничения, налагаемые сверху, приводят к появлению «красных чернил» на более низких уровнях. Но те, кто находится на вершине иерархии, отказываются признавать двойную связь, в которую они помещают своих подчиненных. «Правдоподобное отрицание», нисходящий поток ответственности и восходящий поток кредитов, а также практика стрельбы в распространителя информации за плохие новости - вот что смазывает колеса любой крупной организации.

Что касается внешних инвесторов, то участники рынков капитала даже больше, чем руководство, получают данные, необходимые для оценки эффективности использования факторов в рамках «черного ящика». На практике враждебные поглощения, как правило, тяготеют к фирмам с низкой долговой нагрузкой и явно низкой краткосрочной прибылью. Корпоративные рейдеры с большей вероятностью чувствуют запах крови, когда есть возможность загрузить приобретение новым долгом и лишить его активов для краткосрочной прибыли. С другой стороны, лучший способ избежать враждебного поглощения - это нагружать организацию долгами и раздувать краткосрочные доходы путем «доения».

Другая проблема, с точки зрения тех, кто находится наверху, заключается в определении значения красных или черных чернил. Как крупный инвестор различает потери, вызванные игрой высшего руководства системы в своих собственных интересах за счет производительности организации от убытков, возникающих как обычные эффекты делового цикла? По Мизесу все люди, которые отвергли эконометрический подход неоклассиков, потому что переменные были слишком сложными, чтобы их контролировать, должны были ожидать таких трудностей.

«Игра» руководства вполне может быть чисто защитной реакцией на структурные стимулы, способом отвлечь давление от тех, кто выше, чья единственная задача - максимизировать кажущуюся прибыль без учета того, как краткосрочные сбережения могут привести к долгосрочным убыткам. Практики «голодающих» и «доильных» организаций, которыми так много занимался Джеколл - откладывание необходимых затрат на обслуживание, прекращение эксплуатации установок и оборудования и т.п., чтобы раздуть квартальный баланс, были вызваны именно таким иррациональным давлением, как когда-то давление советских руководителей на предприятия однажды столкнулись с госпланом.

## Общая культура

Проблема усложняется, когда одна и та же организационная культура, определяемая потребностями самой системы управления, является общей для всех корпораций в олигопольной индустрии, созданной государством, так что такая же картина красных чернил появляется во всей отрасли. Проблема еще более усложняется, когда общая атмосфера государственного капитализма позволяет корпорациям в картелизованной отрасли работать на черном рынке, несмотря на чрезмерные размеры и дисфункциональную внутреннюю культуру. Становится невозможным сделать достоверную оценку того, почему корпорация вообще прибыльна: черные чернила являются результатом эффективности или какой-то степени защиты от конкурентного наказания за неэффективность? Если решения типа МВФ об извлечении активов и доении в интересах краткосрочной прибыльности, приводящей к долгосрочному ущербу для жизнеспособности предприятия, они более склонны к усилению господства над ними, чем осуждаются инвесторами и вышестоящих лиц. В конце концов, они действовали в соответствии с общепринятым мнением, изложенным в «Big Handbook» МВФ. Должно быть, они учитывали солнечные лучи или что-то еще.

На самом деле, финансовое сообщество иногда осуждает преступления против норм корпоративной культуры, даже если они довольно успешны. Акции «Costco» упали в цене, несмотря на то, что компания превзошла «Wal-Mart» по прибыли, в ответ на негативную рекламу в бизнес-сообществе о своей заработной плате выше среднего. Аналитик «Дойче Банка» Билл Дрехер со смехом заметил: «В «Costco» лучше быть сотрудником или клиентом, чем акционером». Тем не менее, в мире инвестиций, основанных на вере, «Wal-Mart» «остается дорогой на улице, которая, как и Wal-Mart и многие другие компании, считает, что лучше всего обслуживать акционеров, если работодатели делают все возможное, чтобы снизить расходы, включая стоимость рабочей силы» (Business Week Online, 12 апреля 2004 г.) – выражение «на улице» обозначает торговые отношения людей на рынки открытых операций, примечание.

С другой стороны, руководство может быть щедро вознаграждено за запуск корпорации на землю при условии, что оно делает все правильно в соответствии с нормами корпоративной культуры. В истории «New York Times», которую Дигг удачно назвал так: «Генеральный директор Home Depot получает выходное пособие в размере 210 миллионов долларов за отсасывание на работе», сообщалось, что уходящий главный исполнительный директор «Home Depot» Роберт Нарделли получил огромный пакет выходного пособия, несмотря на ужасную производительность. Хорошо, что он не поднимал слишком высокую заработную плату, иначе бы он не ел в ресторанах.

Как и следовало ожидать, подозреваемые начали защищать честь Нарделли. В статье Аллана Мюррея в «Уолл Стрит Джорнале» отмечается, что он «более чем удвоил свои доходы».

Но Том Блюмер из «BizzyBlog», чьи источники по понятным причинам предпочтуют оставаться анонимными, указал на некоторые неудобные факты о том, как Нарделли добился этих увеличенных доходов:

- «Его объединение закупок и многих других функций для Атланты из нескольких регионов привело к тому, что покупатели потеряли связь со своими поставщиками.
- Увольнение знающих и опытных людей в пользу неосведомленных новичков и лиц, занятых на неполный рабочий день, значительно сократило расходы на зар

ботную плату и выплату пособий, но в конечном итоге оттолкнуло клиентов и дало компании заслуженную репутацию посредственного обслуживания.

• Нарделли и его приспешники использовали все возможности учета, приобретения и быстрого определения, чтобы цифры выглядели хорошо, а бизнес ухудшался».

В последующем комментарии, адресованном лично мне, Блюмер предоставил дополнительную информацию:

«С тех пор я узнал, что Нарделли в последние месяцы перед тем, как идти, забрал всю закупочную функцию из Атланты и перенес ее в Индию» - из всего, что можно выбрать для иностранного аутсорсинга.

Мне говорят, насколько плохо сейчас между магазинами HD и покупателями телевизоров, а также между их покупками и поставщиками.

Мало того, что существует барьер языкового диалекта, но и покупатели в Индии не знают «языка» американского оборудования - или даже того, что составляет половина того, что описывают магазины и поставщики.

Мне говорят, что тратится впустую невероятное количество времени, денег и энергии - все во имя того, что, по всей вероятности, было обусловленной бонусами целью сокращения численности персонала и снижения затрат на «G & A» [общие и административные] (потому что расходы были перенесены на магазины и поставщиков).

Более одного наблюдателя отмечали сходство в их искажающих эффектах стимулов в рамках советской системы государственного планирования и западной корпоративной экономики. Мы уже отмечали системное давление, чтобы создать иллюзию краткосрочной прибыли, подрывая долгосрочную производительность.

Рассмотрим прогноз Хайека о неравномерном развитии, нерациональности и нерациональном распределении ресурсов в плановой экономике («Социалистический расчет II: состояние дискуссии»):

«Нет никаких оснований ожидать, что производство остановится или что власти столкнутся с трудностями при использовании всех доступных ресурсов, или даже что объем производства будет постоянно ниже, чем это было до начала планирования». Следует ожидать чрезмерного развития одних линий производства за счет других и использования методов, которые неуместны в данных обстоятельствах. Мы должны ожидать чрезмерного развития некоторых отраслей по цене, которая не была оправдана важностью их увеличения производства, и увидеть неконтролируемое стремление инженера применять новейшие разработки в других местах, не принимая во внимание, подходят ли они с экономической точки зрения в данной ситуации. Во многих случаях использование новейших методов производства, которые не могли бы применяться без централизованного планирования, было бы скорее признаком нецелевого использования ресурсов, а не доказательством успеха.

В качестве примера он привел «превосходство с технологической точки зрения некоторых частей российского промышленного оборудования, которое часто поражает случайного наблюдателя и которое обычно рассматривается как свидетельство успеха».

Любой, кто наблюдает неравномерное развитие корпоративной экономики при государственном капитализме, должен вызывать чувство дежавю. Целые категории товаров и методы производства были разработаны с огромными затратами либо в

рамках военной промышленности, либо благодаря субсидированным государством исследованиям и разработкам в гражданской экономике без учета затрат. Субсидии на накопление капитала и техническое образование радикально искашают формы производства. (По этим вопросам см. Работы Дэвида Нобла «Силы производства и Америка по замыслу») Фабрики блокбастеров и экономическая централизация становятся искусственно прибыльными благодаря системе межштатных автомагистралей и другими средствами экстернализации издержек обращения.

#### Всепроникающая иррациональность

Он также достаточно хорошо описывает среду повсеместной иррациональности в большой корпорации: управление работниками и самообслуживание; меры по «сокращению затрат», которые истощают производственные ресурсы, оставляя при этом руководство нетронутыми; и тенденция расширять бюрократическую область, сокращая обслуживание и поддержку существующих обязательств. Распределение ресурсов руководством, несомненно, создает своего рода потребительную стоимость, но без надежного способа оценить альтернативную стоимость или определить, стоило ли это преимущество.

Хорошим примером является больница, входящая в корпоративную сеть, которую я имел возможность наблюдать из первых рук. Менеджмент оправдывает повторные сокращения медсестер и техников в качестве мер «снижения затрат», несмотря на увеличение затрат из-за ошибок, падений и инфекций МРСА (метициллин-резистентного «*Staphylococcus aureus*»), которые превышают предполагаемую экономию. Конечно, оправдание «сокращения расходов» для сокращения численности прямых работников не распространяется на патронажную сеть сотрудников «RN», прикрепленных к отделению медсестер. Между тем, руководство вкладывает деньги в непродуманные капитальные проекты (например, реконструкцию рабочих мест, которые, фактически, делают палаты менее функциональными, или чрезвычайно дорогой новый блок «ACE», который никогда не открывался, потому что он был так плохо спроектирован); дорогой хирургический робот, приобретенный, в основном, за престижную цену, не делает ничего, что не могло бы быть достигнуто путем труда дополнительной медсестры. Но команда менеджеров вряд ли столкнется с какими-либо негативными последствиями, когда три другие крупные больницы какого-то региона будут работать точно так же.

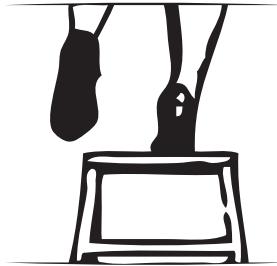
Такие «патологии», очевидно, не являются результатом свободного рынка. Это, конечно, не означает, что величина как таковая не приведет к издержкам неэффективности в некоторых фирмах, которые могут существовать в условиях *laissez faire*. Проблема вычислений (в широком смысле, включающая информационные проблемы Хайека) может или не может существовать в некоторой степени в частной корпорации на свободном рынке. Но граница между рынком и иерархией будет определяться точкой, в которой выгоды от размера перестают перевешивать затраты на такие проблемы расчета. Неэффективность большого размера и иерархии может быть вопросом степени эффективности, но, как сказал Рональд Коуз, рынок будет определять, стоит ли эта неэффективность того.

Проблема заключается в том, что государство, искусственно уменьшая затраты на большие размеры и ограничивая конкурентные негативные последствия проблем с расчетами, способствует увеличению размеров, чем это было бы чревато в случае

свободного рынка, а с ним и проблемы с расчетами до патологической степени. Государство способствует неэффективности большого размера и иерархии после того, как они перестают того стоить с точки зрения чистой социальной эффективности, потому что те, кто получает выгоды большого размера, не являются теми же сторонами, которые оплачивают издержки неэффективности.

Решение состоит в том, чтобы устраниить государственную политику, которая создала ситуацию, и позволить рынку наказать неэффективность. Однако, чтобы попасть туда, некоторым либертарианцам необходимо пересмотреть свои неоспоримые симпатии к большому бизнесу как «угнетенному меньшинству» и помнить, что они должны защищать свободные рынки, а не победителей в нынешней статистической экономике.

Библиотека Анархизма  
Антикопирайт и инфоанархизм



Кевин Карсон  
Экономический расчёт в корпоративном содружестве  
01.06.2007

Скопировано из [teletype.in](http://teletype.in) (оригинальная статья [c4ss.org](http://c4ss.org))

[ru.anarchistlibraries.net](http://ru.anarchistlibraries.net)