

2001. – №10.

11. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. – М.: ТЕИС, 2000.

12. Пустовіт Р. Трансформаційна криза в Україні: оцінка з позицій інституціональної теорії // Економіка України. – 2004. – № 1.

13. Костіна Н.І., Кулик В.В. Моделювання бюджетно-фінансової політики на основі консолідованих рахунків інституційних секторів // Фінанси України. – 1999. – №8.

14. Гайдай Т.В. Категоріальна визначеність

поняття інституцій // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер.: Економіка. – 2005. – №75-76.

15. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономики. – К.: Вища школа, 1998.

16. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М., 2000.

Статья поступила в редакцию 04.01.2006

Е.Г. КАЗАНЦЕВА, к.э.н., доцент,

Кемеровский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета

ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОСТИ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИХ СТРУКТУР В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Проблемами экономической устойчивости и равновесия занимались представители классической, марксистской, неоклассической и других экономических школ и течений. Представители институционализма также внесли значительный вклад в развитие теории устойчивости (А. Алчиан, Дж. Гэлбрейт, Р. Нельсон, С. Уинтер[11] и др.), в частности теории устойчивости олигополий.

В наиболее общем смысле устойчивость – это способность системы компенсировать возмущения и либо возвращаться к исходному состоянию, либо приспосабливаться к новым условиям функционирования[1, с.25]. Возмущения могут быть внутрисистемными и внешними, причем первые, как правило, исподволь созревают в системе, накапливаются, прежде, чем произвести возмущающее действие на систему; экзогенные возмущения – это чаще всего возмущения неожиданные и массивные. Внешние возмущения выступают в допустимых пределах в роли импульсов для внутренних процессов в пределах функциональных возможностей целого, но непосредственно не участвуют в этих процессах. Сохранение целостности определяется исключительно внутренними процессами[2, с.15].

Институционализм рассматривает устойчивость и равновесие как нетипичное и очень кратковременное состояние. Влияние факторов, способствующих приближению системы к равновесию, перекрывается более мощными внешними воздействиями и, что самое главное, эндогенными силами, порождающими в системе состояние «напряженности», бесконечный процесс изменений и развития. М. Веб-

лен считал, что «современная наука все в большей мере становится теорией процесса последовательных изменений, понимаемых как изменения самоподдерживающиеся, саморазвивающиеся и не имеющие конечной цели».

Для развития институционализма большое значение имела статья А. Алчиана «Неопределенность, эволюция и экономическая теория», в которой была высказана мысль, что для экономики нормальным состоянием является состояние неопределенности, проистекающее из несовершенства предвидения и ограниченности человеческого знания. Иными словами, в условиях несовершенного знания невозможно рассчитать оптимум, даже если он существует. Фирмы, по мнению А. Алчиана, действуют не в соответствии с принципом максимизации единственного интегрального показателя их деятельности – прибыли, а интересуются распределением возможных и приемлемых с их точки зрения результатов. Изменение представления о принципах поведения фирм неразрывно связано с изменением представления о внешней среде. В работе А. Алчиана внешняя среда представляет собой не инертное окружение, а активную действующую силу, которая отбирает фирмы, принявшие лучшие решения независимо от способа, каким эти решения были сделаны. Причем невозможно заранее определить или предсказать, какие фирмы пройдут отбор, а можно лишь попытаться объяснить результаты этого отбора[3, с.631].

Устойчивость всей экономической системы, согласно воззрениям институционали-

© Е.Г. Казанцева, 2006

тов, во многом зависит от сочетания меры однородности и неоднородности институциональных единиц. Полная однородность ведет к затормаживанию развития и к уничтожению системы, а полная неоднородность – к нарастанию энтропии и хаоса.

Исследуя устойчивость социально-экономических систем, институционалисты исходят из изучения ее желательности, благоприятности для общества. Они считают, что особое влияние на устойчивость системы оказывают «институциональные ловушки», под которыми понимаются неэффективные устойчивые нормы (неэффективные институты). Термин «институциональная ловушка» применяется также к неэффективным равновесиям, порождаемым соответствующей нормой. Стабильность в этом контексте означает, что при малых возмущениях система остается в институциональной ловушке, возможно, лишь слегка меняя свои параметры, и возвращается в прежнее состояние, как только источник возмущения устранен. В рассматриваемом случае имеет место негативная, неблагоприятная для экономической системы устойчивость. Данное состояние невыгодно для участников системы, но отказ отдельного субъекта от установленных правил ведет к ухудшению его состояния. В. Полтерович так комментирует эту ситуацию: «Отдельный агент или их малая группа несут потери, отклоняясь от институциональной ловушки. Однако одновременный переход всех (или даже значительной части агентов) к альтернативной норме может вести к Парето-улучшению (то есть к улучшению положения всех участников)» [4, с.7].

Попав в институциональную ловушку, система выбирает неэффективную траекторию, и со временем переход к эффективному развитию может оказаться весьма трудным, если вообще возможным. Однако при некоторых условиях такая возможность все же существует» [4, с.7]. Главной причиной устойчивости институциональных ловушек, по мнению В. Полтеровича, является недостаток координации.

Анализируя устойчивость, институционалисты исходят из того, что нынешнее состояние системы во многом определяется предыдущими условиями ее функционирования, а состояние равновесия (устойчивости) может быть множественным. В частности, В. Полтерович высказывает мнение, что для многих экономических и социальных систем равновесие не определяется единственным образом. Если в системе доминирует эффективная норма и, соответственно, экономика находится в эф-

фективном равновесии, то при сильном возмущении она может попасть в институциональную ловушку. Если теперь снять возмущение, то в прежнее состояние она уже не вернется.

В рамках институциональной теории значительное внимание уделяется устойчивости олигополии как одного из типов рыночной структуры. Исследование устойчивости олигополистических структур представляется для современной экономики весьма важным, поскольку влияние олигополий на развитие мировой экономической системы неуклонно возрастает. От устойчивости конкретных олигополистических структур зависит пополнение государственного бюджета, обеспеченность населения конкретными товарами, занятость сотен тысяч людей, состояние деловой активности как на отраслевых, так и национальных рынках.

Олигополии активно завоевывают позиции как на национальных, так и на мировых рынках. В мировом масштабе часто складывается олигополия, в рамках которой конкурируют не более пяти производителей. Например, к началу двадцать первого века всего 3 (из двадцати крупнейших мировых компаний) производили 43% продукции отраслей нефтепереработки, 60 % автомобилей, 60% синтетического каучука, 56 % табачных изделий, 67% упаковочных материалов. Подобная ситуация в наши дни наблюдается в самолетостроении, автомобильной и телекоммуникационной промышленности, сфере компьютерной техники и информационных технологий и пр.

Институционалисты призывали исследовать отдельные предприятия, в том числе и олигополистические структуры, только на фоне общего процесса, в контексте порожденной ими ситуации. Они считали, что необходимо выяснить роль предприятия в постоянном потоке «созидательного разрушения», поскольку невозможно понять его вне этого потока или на основе гипотезы о неподвижности мира. Й. Шумпетер, критикуя экономистов, которые не следовали данной логике, говорил: «Однако именно из этой гипотезы исходят современные экономисты, которые, исследуя, к примеру, ситуацию в олигополистической отрасли (т.е. отрасли, состоящей из нескольких крупных фирм), видят только хорошо известные меры и контрмеры, неизбежно ведущие к высоким ценам и ограничению производства. Они берут текущие величины параметров без учета прошлого и будущего и полагают, что они все поняли, если смогли объяснить поведение этих фирм с помощью принципа максимизации прибыли в данный момент. В работах теоретиков и

докладах правительственных комиссий поведение таких фирм практически никогда не рассматривается как результат прошлого и как попытка справиться с ситуацией, которая быстро меняется, попытка фирм устоять, когда почва уходит у них из-под ног.»[5, с.127-128]. Данное высказывание Й. Шумпетера, который не являлся «чистым» институционалистом, но исследования которого оказали значительное влияние на развитие институционализма, можно в полной мере отнести и к современному этапу экономических исследований, когда зачастую анализируются только отдельные стороны деятельности олигополистических структур без учета исторических особенностей их формирования и страновой специфики функционирования.

До сих пор актуальной остается проблема исследования формирования равновесия внутри олигополистической отрасли, поднятая Й. Шумпетером. Он считал, что в случае олигополии предопределенного состояния равновесия, как правило, вообще не существует. «Здесь возможны бесконечные выпадения и контрвыпадения, военные действия между фирмами, которые неизвестно сколько будут продолжаться. Конечно, есть много специфических случаев, когда состояние равновесия теоретически существует и здесь. Но даже в этих случаях равновесия достичь гораздо труднее. Кроме того, на место «благотворной» конкуренции классиков здесь приходит «хищническая» борьба не на жизнь, а на смерть или состязание за контроль над финансовой сферой. Все это открывает массу возможностей для злоупотреблений и расточительства, а ведь надо учесть еще издержки на проведение рекламных кампаний, препятствия на пути новых методов производства (скупка патентов для того, чтобы их никто не использовал) и т.д. И, наконец, самое важное: даже если в этих условиях чрезвычайно дорогостоящим способом нам удастся добиться равновесия, это вовсе не гарантирует нам ни полной занятости, ни максимального выпуска продукции, как это было в случае совершенной конкуренции. Равновесие здесь может совмещаться с неполной занятостью. И, похоже, неизбежно подразумевает уровень производства, не достигающий максимума, поскольку стратегия сохранения прибыли, невозможная при совершенной конкуренции, в данном случае становится не только возможной, но и неизбежной.»[5, с.123-124].

В последние десятилетия в теоретическом и практическом плане исследование проблемы устойчивости и равновесия олигополи-

стической отрасли существенно не продвинулось. Это связано во многом с объективными причинами. Олигополия как рыночная структура постоянно эволюционирует, в известном смысле мутирует. Рассмотрим только один пример. Современные олигополисты не всегда ведут себя как конкуренты. В целях решения определенных научно-технических задач олигополисты образуют стратегические альянсы. Такие союзы отличаются от традиционных картелей и других олигополистических соглашений, так как они касаются конкретных сроков, рынков, продуктов и процессов и не исключают конкуренции во всех областях (в их большинстве), не охваченных соглашениями.

В своей деятельности стратегические альянсы балансируют между отношениями конкуренции и кооперации. Например, Philips поддерживает 15 текущих совместных проектов со своим ближайшим конкурентом Sony, 14 с Matsushita, 10 – с IBM. Примерно половина всех альянсов организуется партнерами, остро конкурирующими на одних и тех же рынках сбыта.

В мировом автомобилестроении в настоящее время можно выделить, по крайней мере, четыре трансрегиональных стратегических альянса. Первый объединяет Daimler-Benz, Chrysler, Mitsubishi, второй – Renault, Nissan, Samsung, третий – Ford, Mazda, Volvo, четвертый – FIAT, General Motors, Subaru, Suzuki, Daewoo[6, с.80-81].

Взаимодействие внутри альянсов осуществляется на технологическом, производственном и рыночном уровнях. На технологическом уровне участники альянса объединяют усилия в области разработки общих автомобильных платформ (GM и FIAT), двигателей (GM и Isuzu), а также общих серий двигателей и трансмиссий (GM и FIAT).

На производственном уровне участники стремятся к унификации комплектующих и созданию общей системы их поставщиков. Развиваются трансрегиональные поставки двигателей и "пакетов" для организации сборки на местах. Участники альянса используют производственные мощности партнеров для организации выпуска или сборки своих автомобилей. Так, на заводах GM в Таиланде собираются автомобили Alfa Romeo (FIAT), в Джейнсвилле (США) – модели Isuzu, а на заводах Subaru и Suzuki в Японии – внедорожники GM. Двигатели FIAT поставляются на заводы Opel (входящей в состав GM) в странах Западной Европы. Активно поставляются сборочные "пакеты"

из Японии на заводы американской корпорации в странах Африки, Северной и Латинской Америки[6].

На рыночном уровне интегрируются сбытовые сети партнеров и осуществляется "ребрендинг". В 2002 г. продажи автомобилей GM в Японии под марками Subaru и Suzuki превысили 25 тыс. штук. Американские модели, выпущенные в Японии, экспортируются в Австралию под маркой GM. Аналогичная практика характерна и для японских ТНК в США[6].

Стратегические альянсы в современных условиях являются решающим оружием такой конкуренции, где сегодняшние партнеры становятся завтрашними врагами, в то время как сотрудничество на данном рынке контрастирует с ожесточенной борьбой за долю рынка в другом регионе мира. Опираясь на данные о расширении межфирменного сотрудничества в международных масштабах, можно выделить обозначившуюся тенденцию перехода от классической формы международных олигополий к концепции «сети альянсов». По словам известного итальянского промышленника К. де Бенедетти, «... отныне будущее принадлежит альянсам фирм, которые сообща ткут промышленную ткань»[7, с.485].

Одним из главных факторов эндогенных экономических изменений институционалисты считают технологическое развитие. После этого наступает период радикальных изменений в обществе и экономике[8, с.77-78]. Устойчивость современных экономических систем во многом определяется их восприимчивостью к инновациям. Позиции, объясняющей положительное влияние олигополизации на НТП, придерживались еще Й. Шумпетер[5] и Дж. Гэлбрейт. Дж. Гэлбрейт считал, что современная отрасль из нескольких крупных фирм является отличным средством для стимулирования технического изменения. Она превосходно обеспечена для финансирования технических разработок. Ее организация создает сильные побудительные мотивы для того, чтобы предпринимать разработки и использовать их. Власть, которая делает возможным для фирмы иметь некоторое влияние на цены, обеспечивает то, что вытекающие доходы не будут переданы публике подражателями (которые не несли никаких затрат на разработки) до того, как расходы на разработки могут быть возмещены. В этом случае рыночная власть защищает стимул к техническим разработкам.

В ходе исследований Р. Нельсон и С. Уинтер пришли к заключению, что олигополия

– именно та рыночная структура, которая эволюционировала в тех отраслях, где относительно быстро протекало финансирование и изобретение новых технологий. Олигополистическая структура потенциально сочетает лучшие стороны как конкуренции и плюрализма, так и интернализации выгод от НИОКР[9, с.488].

Если монополист может значительный период пользоваться монопольными правами на изобретение и получать сверхприбыли, то для олигополистических отраслей характерна иная ситуация. В условиях динамического воздействия нововведений возможность для олигополии утвердиться надолго и получать высокие прибыли становится мифом. Угроза конкурентных нововведений существует всегда и повсюду.

Именно поэтому многие ученые придерживаются точки зрения, что в современных условиях олигополия как рыночная структура представляет собой эффективную экономическую форму для высшей технической прогрессивности, для реализации технических и технологических возможностей, открываемых НТР, которые в первоначальной их реализации и при освоенных процессах производства требуют обычно все более крупных капиталов. Например, в США 90% затрат на НИОКР в частном секторе сконцентрировано в лабораториях 200 крупнейших корпораций. Только один крупный олигополист мирового масштаба Ford Motor в 2001 году выделил на НИОКР 7,4 млрд. долл., в то время как в России в целом на эти цели было израсходовано около 7 млрд. долл.[10, с.33].

Таким образом, к основным «олигополистическим преимуществам» в сфере внедрения инноваций и нововведений можно отнести высокие уровни: технологии (создание новых продуктов и процессов, специализация, организационно-управленческий опыт, знание приемов проникновения на рынок и его удержания, способность дифференцировать и диверсифицировать производство, наличие патентов, способность в широких масштабах собирать информацию и осуществлять рекламу); промышленной организации (корпоративная структура и качество принимаемых решений); организации НИОКР; привлечения высококвалифицированных управленческих кадров широкого профиля; доступа к источникам капитала на различных финансовых рынках и способность выгодно им маневрировать и использовать колебания в курсах валют; доступа к источникам сырья.

В то же время влияние олигополий на инновационное развитие неоднозначно. При

анализе внедрения достижений НТП в условиях олигополии следует иметь в виду, что во многих олигополистических отраслях значительная часть проводимых фирмами НИОКР носит «оборонительный» характер и направлена на то, чтобы обеспечить фирме наличие продукта, схожего с разработанным конкурентом, а не на то, чтобы выступить с чем-то существенно иным. Малое число фирм может привести к большому числу дублирующих НИОКР без реального их разнообразия.

Наиболее явственно противоречиво влияние олигополий на инновационное развитие проявляется в сфере интеллектуальной собственности. Так, в США еще в восьмидесятые годы двадцатого века 40 крупнейших ТНК получали в год до 30% от общего числа патентов, выданных американским компаниям. «General Electric» в 90-х годах XX века в среднем в день получала 3 патента, покупала 1 и продавала 1 патент за 5 дней. Эта фирма имела 9 внешних и 12 внутренних венчурных фирм.

Доходы от авторских прав практически превратились для олигополистов в дополнительный налог на общество. Цена реализации различного рода программных продуктов значительно превосходит их себестоимость. То же касается и разного рода технических усовершенствований. Производственная политика олигополистов направлена на то, чтобы потребитель вынужден был раз за разом обновлять техническую и программную базу еще до того, как она потеряет эффективность или износится. Товары часто задумываются таким образом, чтобы они служили как можно меньше и заменялись как можно чаще, обеспечивая тем самым бесперебойную работу конвейеров.

Следует отметить, что олигополисты формируют у потребителя определенную инновационную модель потребления, стимулируя его посредством рекламы приобретать все более новые, лучшие, отличные от прежних, самые последние модели товаров. При этом сами олигополисты попадают в своеобразную ловушку навязанной ими модели поведения: ритм производства настолько высок, что товары зачастую устаревают, не дойдя до покупателя и оставшись, по существу, не использованными. Борьба за первенство в изобретениях и их скорейшем внедрении в производство придает особое ожесточение современной конкуренции во все новых и новых областях.

Обобщая вышесказанное следует отметить, что учеными-институционалистами сделан значительный вклад в развитие теории устойчивости и устойчивости олигополистиче-

ских структур, в частности. При этом олигополии рассматриваются как наиболее оптимальный тип рыночной структуры, который интенсивно развивается за счет эндогенного источника – внедрения технологических нововведений. Если говорить о перспективах дальнейших исследований олигополистических структур, то скорейшего разрешения требуют следующие проблемы: исследование проблем устойчивости современных олигополий, факторов саморазвития и самоорганизации олигополистических структур, государственного и межгосударственного воздействия на международные олигополии, институтов, способных координировать деятельность олигополистов, особенностей функционирования олигополий в развивающихся и новых индустриальных странах и пр.

Литература

1. Кузьмин С.А. Социальные системы: Опыт структурного анализа. – М., 1996.
2. Корсунцев И.Г. Онтология развития. М.:Российское философское общество, 2001.
3. История экономических учений/ Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н Макашевой. – М.:ИНФРА-М, 2000.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход//Общественные науки и современность. – 2004. –№ 3.
5. Шумпетер Й.А. Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ./ Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1995.
6. Громов А. Формирование глобальной системы мирового автомобилестроения // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 7.
7. Вафина Н.Х. Транснационализация производства и глобальная экономика // Экономическая теория на пороге XXI века – 7: Глобальная экономика/Под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурина, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М. Юрист, 2003.
8. Нестеренко А.Н. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории//Экономика и институциональная теория/ Отв. Ред. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
9. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений/Пер. с англ. – М.: Дело, 2002.
10. Цыгичко А. Высокая цена конкурентоспособности//Экономист. – 2003. – № 1.

Статья поступила в редакцию 20.01.2006