

говорил, излагая в 1872 году свой взгляд на систему народного хозяйства, И.К.Бабст, который подчеркивал, что оно не является совокупностью отдельных частных хозяйств, с отсутствием какой-либо связи между ними; что истинное и надежное благосостояние каждого может быть достигнуто гармоничным слиянием интересов всех и каждого.

Можно было бы привести и другие примеры, демонстрирующие, как стратегия развития обеспечивает взаимодействие с юридическими, социологическими и иными институтами. Но главным аргументом, свидетельствующим об эффективности выбора самобытного пути развития и формирования на этой основе системы институтов, является Китай. Это единственная страна в мире, реально продвинувшаяся в области сокращения числа бедных за последние десять лет, прошедших после первого саммита ООН в Рио-де-Жанейро по проблемам устойчивого развития, - в остальных странах их стало даже больше. Данный факт означает лишь одно: в основу развития страны положена стратегия, способствующая созданию жизнеспособных, взаимодополняемых и эффективных институтов, обеспечивающих гармоничность развития системы в целом.

Поэтому важно творчески оценить опыт стратегического планирования развития страны, сумевшей за короткий исторический отрезок времени совершить столь значительные и, главное, позитивные перемены, а также изучить суть и принципы

**М.В.БЕЛОУСЕНКО,**

*Донецкий национальный технический университет*

## ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ПАРАДИГМА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ ФИРМЫ

Экономическая теория развивается достаточно неравномерно и фрагментарно. В естественных науках, особенно в физике, познание движется от одной теории к дру-

альные основы очередных стратегических планов, которые были приняты публично на очередном съезде КПК и поддержаны населением страны.

К сожалению, в отличие от Китая Россия не имеет стратегии социально-экономического развития, публично принятой к исполнению государственной властью. Более того, в последнее время наблюдается снижение интереса органов государственной власти к этой проблеме, что, по мнению ряда исследователей, может быть вызвано либо непониманием ее фундаментальной важности, либо выбором такого варианта стратегии, который по каким-то причинам власть не считает нужным довести до общества [5, с. 3].

### Список литературы

1. Буайе Р. Теория регуляции: Критический анализ / Пер. с франц. Н.Б. Кузнецовой. - М.: Наука для общества, Российск. гос. гуманит. ун-т, 1997. - 213 с.
2. Гринберг А., Хисамова З. Рыночная ересь капитализма //Эксперт.- 2002.- №26. - С. 58-63.
3. Кишкин А.С. Самородок русской деловитости //Русский вестник.- 1993. - №3.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. - 272 с.
5. Нигматулин Р., Сорокин Д. Стратегия для России: проблема выбора //Экономика и управление. - 2002. - № 5. - С. 3-12.

гой так, что последующая и более общая концепция включает в себя предыдущую как отражающую закономерности в более частном случае, то есть описывающую бо-

лее узкий слой объективной реальности. В экономической же теории движение похоже на попытку подняться по движущемуся навстречу эскалатору: каждая последующая теория как бы полностью отрицает своих предшественников, отбрасывает их исходные предпосылки и их инструментарий. Только наука стала на одну ступеньку "выше", как в ее недрах рождается новая парадигма, отбрасывающая все предыдущие: ступенька снова сдвигается вниз и мы стоим на том же самом месте.

Так, марксизм отбрасывал все, что было опубликовано после А.Смита и Д.Рикардо, которых Маркс только и считал экономистами, а остальные для него были "наемниками буржуазии", не способными ни к какому научному познанию. Неоклассическая теория полностью отбрасывала марксизм и долгое время не замечала никаких альтернативных концепций, например, институционализма. Учебники экономической теории в основном построены на неоклассической парадигме, и из них нельзя узнать о том, что бывают иные, кроме рынка, механизмы координации хозяйственной деятельности, такие как, например, иерархически организованные производящие единицы - фирмы.

Однако неудовлетворенность таким положением постоянно порождала и порождает альтернативные теоретические концепции, и в них надо очень хорошо ориентироваться, так как они вместе с традиционными направлениями обещают плодотворные и глубокие прорывы в понимании сложных и запутанных закономерностей, присущих современной экономической системе. Попросту говоря, надо искать теории, наиболее адекватные происходящим в экономике событиям, и готовиться к "великому синтезу": ведь не всегда же будет существовать такой разброд и шатание в экономической теории. Для нее, как и для любой точной науки, как воздух необходимо создание всеединой концепции, которая, безусловно, в свою очередь

войдет как частный случай в другую, еще более широкую теорию.

Поэтому необходимо обратить пристальное внимание на те вопросы, которые длительное время находились на периферии экономической теории, но поставлены на первое место всем ходом экономической эволюции к нашему времени и пока что лучше всего освещены неакадемическими направлениями теории. Одним из таких вопросов, который в течение девятнадцатого и во многом в академической науке двадцатого века был периферийным, является вопрос о причине возникновения, формах существования и динамике эволюции базисных экономических элементов ("клеток" хозяйственной системы) - фирм. В классической и неоклассической экономических теориях произошла в свое время даже определенная "упрощающая эволюция": если Адам Смит считал, что фирма-предприятие существует для утилизации возможностей повышения производительности труда на основе разделения труда [7, с.51-52], то неоклассики двадцатого века полностью отождествили фирму и индивида, знающего все свои предпочтения и максимизирующего свою выгоду, то есть прибыль [2, с.48; 7, с.54; а также 11]. Многие комментаторы поэтому указывают на то, что неоклассический подход оторвался от реальности и не учитывает фирму как сложноструктурированную организацию, от процессов, происходящих внутри которой, зависит общий вектор экономической эволюции. Об этом писал О.Уильямсон: "Если многие фирмы в реальной жизни представляют собой крупные иерархические структуры с весьма сложным внутренним устройством, то едва ли есть смысл по-прежнему придерживаться фикции о фирме как элементе атомистической организации. Поскольку характерные черты фирмы как иерархической структуры... обуславливают существенные особенности ее хозяйственного поведения, постольку ее внутренняя организация становится интерес-

ным объектом исследования” [9, с.271, см. также 7, с.58].

Фактически, неоклассика подходит к фирме как к “черному ящику”, на входе в который даны ресурсы со своими ценами, а на выходе - готовая продукция, имеющая свои цены. Все описание функционирования фирмы в таком случае сводится к реализации производственной функции и достижению максимума прибыли [7, с.58]. Производственная функция отражает технологическую зависимость между затратами факторов производства (в основном труда и капитала) и максимально возможным при соответствующей комбинации затрат выходом продукта [11, с.100]. Но если А.Смит все-таки понимал различие между фирмой и индивидом (фирма-предприятие, в отличие от потребителя-индивида, производит продукт и для максимизации выпуска успешно комбинирует ресурсы, в том числе рабочих, дифференцированных разделением труда), то Джон Хикс полностью адаптировал к объяснению поведения фирмы аппарат моделирования поведения потребителя (концепцию кривых безразличия) [7, с.53-54].

Таким образом, в неоклассической теории поведение фирмы совпадает с поведением индивида-собственника, который одновременно владеет своим предприятием, управляет им и трудится на нем. Ясно, что при этом исчезают необходимые предпосылки для анализа проблем корпоративного контроля, взаимоотношений менеджеров и рабочих, менеджеров и собственников, собственников и рыночного окружения, то есть отношений власти. Исчезает необходимость в анализе причин организационно-управленческого разнообразия фирм, свойственного второй половине XX - началу XXI века. Исчезает, или точнее не возникает потребность в осмыслении проблем роста транснациональных корпораций, процесса слияния и поглощения и возникновения новых форм корпораций: горизонтальных корпораций, сетей, обучающих корпораций [5, с.363, 379, 410].

И как ни старались представители этого направления модифицировать свою концепцию, как ни старались придать ей большую реалистичность, например, У.Баумоль и Р.Маррис [7, с.57-59], все равно поведение фирмы для неоклассики имеет второстепенное значение и полностью определяется структурой рынков. Поэтому во второй половине прошлого века появились альтернативные подходы, связанные прежде всего с пионерной работой Р.Коуза “Природа фирмы” [4]. На заложенной им основе выросло несколько направлений, которые в первом приближении могут быть обозначены одним названием “неоинституционализм”.

В статье “Природа фирмы” Коуз поставил вопрос о том, почему существуют фирмы, и дал на него необычный ответ. В отличие от неоклассики, в которой рыночные трансакции являются бесплатными, он не считал рынок бесплатным координирующим механизмом. Наоборот, заключение контрактов рыночного обмена, поиск информации, борьба с нечестным поведением контрагентов требуют определенных затрат, которые он назвал издержками использования ценового механизма, а позже их назвали трансакционными издержками [4, с.16].

Рыночный обмен может достаточно эффективно соединять покупателей и продавцов, производителей и потребителей, и в идеальном случае все субъекты экономики должны быть самостоятельными, независимыми товаропроизводителями. Но почему тогда существуют фирмы, ведь во внутреннем пространстве фирм свободный рыночный обмен заменен на административные, иерархические, неравные связи между собственниками и рабочими, собственниками и менеджерами, менеджерами и рабочими? Р.Коуз противопоставил рынок и иерархическую внутреннюю организацию фирмы как взаимозамещающие механизмы координации экономической активности. Он сказал, что экономическая организация может экономить трансакционные

издержки, то есть затраты на поиск информации, на борьбу с оппортунистическим поведением внутри фирмы могут быть ниже, чем в том случае, когда каждый субъект экономики был бы независимым продавцом или покупателем. Административная власть собственника и менеджера над наемными рабочими будет эффективной, так как рыночные контракты рабочих и собственников средств производства были бы слишком дороги. Появление иерархически построенной экономической организации, то есть фирмы, таким образом, объясняется эффектом экономии трансакционных издержек.

Но сама фирма будет существовать и расширяться до тех пор, пока внутренние трансакционные издержки (затраты на административное управление) будут ниже, чем трансакционные издержки по заключению рыночных контрактов [4, с.20-25].

Таким образом, Коуз вывел отношение равновесия между рыночной средой и внутренней средой фирмы. Ни рынок, ни фирма не могут и не должны "победить" (в отличие от того, что предполагал марксизм – превращение общества в "единую фабрику"), скорее, в хозяйственной системе устанавливается равновесие, баланс между внутрифирменной административной властью и властью свободных рыночных трансакций.

Работа Р.Коуза породила целую цепочку теорий, каждая из которых воспользовалась каким-то одним из элементов подхода, предложенного им. Как правило, экономистов больше всего интересует категория трансакционных издержек. По отношению к ним и к природе фирмы неoinституционализм можно разделить очень условно на три части. Первый подход разрабатывается учеными, близкими к американскому экономисту Д.Норту. Норту и его сторонников не интересует природа фирмы как таковой, но с помощью категории трансакционных издержек они пытаются объяснить закономерности исторического хозяйственного развития общества. Основ-

ным понятием их подхода является понятие института и институциональной структуры. Под ней они понимают совокупность норм, правил, ограничений поведения хозяйствующих субъектов, представленных как писаными правилами (например, законодательно закрепленные права собственности), так и неформальными (менталитет, моральные нормы и правила, традиции).

Норт считает, что фирма (организация) не является институтом общества. Наоборот, экономическая организация, то есть фирма и предприниматели воспринимают сигналы общей институциональной структуры и пытаются извлечь из нее пользу, часто при этом медленно меняя ее [6, с.97-134].

Второй подход в рамках неoinституционализма разрабатывается О.Уильямсоном и близкими к нему исследователями. Уильямсон так же, как и Норт, исходит из того, что фирма и рынок – это принципиально разные способы координации хозяйственной деятельности. В центре внимания О.Уильямсона находится современная крупная корпорация, концерн. Он пытается объяснить эволюцию фирм в сторону крупных вертикально-интегрированных корпораций. Он также рассматривает эволюцию управленческих структур таких фирм.

Согласно его точке зрения, создание крупных корпораций зиждется на следующих составляющих элементах: во-первых, на специфичности активов и, во-вторых, на борьбе с оппортунистическим поведением. К специфическим активам Уильямсон причисляет инвестиции, которые приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером и являются невозвратными. Теория фирмы Уильямсона – теория несовершенных контрактов. Если бы контракты были совершенны, то есть договаривающиеся стороны могли бы до начала инвестиционного процесса и производства оговорить в контракте все возможные условия, могущие возникнуть на каждом этапе их будущих взаимоотношений, то потребность

в фирме-корпорации отпала бы. Совершенные контракты заменили бы фирму. Однако такого рода совершенные контракты либо невозможны в принципе, либо запретительно дороги.

Если же контракт не может учесть всех возможных в будущем условий, то возникает опасность оппортунистического (недобросовестного) поведения партнера, что может выразиться в ухудшении экономической ситуации для данного агента. Когда активы не являются специфическими, недобросовестное поведение контрагента может вызвать сожаление, но ситуацию легко исправить путем нахождения другого адекватного партнера. Если же активы специфичны, то чем выше степень специфичности, тем сложнее переключиться на другого партнера без особых экономических потерь.

А рост масштабов производства, насыщение рынка приводят к росту вероятности оппортунистического поведения, к росту специфичности активов, что и порождает мир современных крупных корпораций.

Третий подход к объяснению экономической природы фирмы развивается американскими экономистами А.Алчаном и Г.Демсецом. Они являются авторами концепции фирмы, которая как бы замыкает тот теоретический круг, который был начат Р.Коузом. Эта концепция представляет фирму в качестве сети добровольных, хотя и специфических контрактов между собственниками и менеджерами, собственниками и наемными рабочими.

Алчан и Демсец признают, что фирма, как особая форма организации, призвана экономить трансакционные издержки. В пределах, в которых она решает эту проблему успешнее, чем децентрализованный рыночный механизм, она вытесняет его. Однако сама фирма представляет собой юридическую фикцию: она состоит из множества людей, которые и действуют в рамках организаций. Единого субъекта под названием "фирма" не существует. Как же

взаимодействуют люди в организациях-фирмах? Они заключают друг с другом добровольные контракты [1, с.67]. Например, рабочие добровольно соглашаются передать власть над собой менеджерам в обмен на доход – заработную плату. Собственники добровольно передают менеджерам часть своих полномочий по управлению предприятием. Фактически, внутренняя среда фирмы – это тоже своеобразный рынок, оформленный долгосрочными контрактами. Корпорация с этой точки зрения представляет собой не иерархически организованную административную власть менеджеров и собственников над наемными работниками, а "внутренний рынок", на котором происходит добровольный обмен правами собственности и правомочиями относительно использования специфических ресурсов:

"Алчан и Демсец утверждают, однако, что характеризовать отношения между нанимателем и наемным работником с помощью категории власти – значит впасть в иллюзию" [9, с.280]

Такой подход приводит к вопросу о конфигурации прав собственности в фирме. Поскольку контракты являются каналами, по которым передаются пучки правомочий, то установить распределение прав собственности внутри организации – значит определить характерные для нее издержки трансакций, ее управленческую структуру, присущую ей систему стимулов и вероятное поведение ее членов [1, с.67].

В этом заключается сильная сторона концепции А.Алчана и Г.Демсеца. Они связали внутрифирменное взаимодействие субъектов хозяйства с правами собственности, а эти последние – с издержками трансакций, что дает ключ к теоретическому постижению и практическим расчетам конкретных управленческих организационных структур реальных фирм. Можно рассчитывать (хотя бы приблизительно) стоимость той или иной системы прав собственности, что позволяет избежать экономического волюнтаризма, при котором

собственность представляется как волевое отношение индивида к вещи. Теперь воля индивида становится объективно определенной величиной трансакционных издержек.

Однако в этом и слабая сторона всей неинституциональной теории фирмы, порождающая двойственность. Р.Коуз начал с того, что противопоставил рынок и фирму как диаметрально противоположные механизмы координации хозяйственной деятельности – свободные рыночные контракты и административное иерархическое управление. Постепенно же фирма превратилась в теории трансакционных издержек из иерархии в специфический внутренний рынок труда и капитала, все субъекты которого вовлечены в атомистическую конкуренцию друг с другом [1, с.81]. А.Шаститко дал такое определение фирмы с точки зрения теории прав собственности и контрактов: "... сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль" [11, с.101].

Анализ привел к тавтологии: рынок – это не фирма, а фирма – не рынок, но фирма – это рынок. Рынок равен рынку, с чего начали, к тому и пришли, загадка природы фирмы осталась далеко не раскрытой.

Если суммировать достижения неинституциональной теории фирмы, то можно выделить следующее:

1. Показано, что фирма представляет собой механизм координации хозяйственной деятельности, принципиально отличный от рыночного механизма свободных цен.

2. Показано, что масштаб фирмы зависит от двусторонней экономии трансакционных издержек, то есть издержек осуществления рыночных трансакций и издержек административного управления.

3. Намечена связь между разнообразием организационно-управленческих форм

фирмы, трансакционными издержками и внешней средой.

4. Указано, что фирма может и должна быть представлена как пучок прав собственности на ресурсы, которые обмениваются и закрепляются долгосрочными контрактами, которые представляют собой фирму и связаны с тем или иным распределением трансакционных издержек.

К недостаткам неинституциональной теории фирмы можно отнести следующее:

1. Слишком сильное противопоставление фирмы, трансакционных издержек и разделения труда<sup>1</sup>.

2. Размывание реальных отношений власти внутри фирмы и замена их "внутренним рынком", основанном на добровольных равноправных контрактах.

3. Отсутствие единства в вопросе о причинах смены и вытеснения (эволюции) одних организационно-управленческих форм фирмы другими.

4. Неясность в вопросе о том, может ли рынок в действительности замещаться фирмой, или это – принципиально различные образования, далекие от отношения "дополнение - замещение"<sup>2</sup>.

5. Нерешенность вопроса о том, каково взаимодействие между фирмой и институциональной системой общества.

Однако указанные недостатки не умаляют ценности анализируемого направле-

<sup>1</sup> Если А.Смит считал, что фирма – это порождение разделения труда, то Коуз, наоборот, противопоставляет фирму как порождение трансакционных издержек разделению труда [4, с.25-26]. Современные же представители теории организации утверждают как раз обратное Коузу и сходное с тезисом А.Смита: "Необходимость в организации вытекает из разделения труда. Организовывать означает разделять труд и координировать его таким образом, чтобы получить желаемый результат. Чем глубже разделение труда, тем большая требуется координация" [5, с.395].

<sup>2</sup> Одна из критических статей против Коуза так и называлась "Действительно ли вначале были рынки?" [12].

ния экономической мысли, и более того, оно позволяет впервые в истории экономической мысли провести реальную экономическую (пусть и укрупненную) оценку той или иной формы собственности (пучка прав собственности, характерного для той или иной организационно-управленческой формы фирмы) и впервые дать не голословное утверждение – частная собственность лучше общественной или общественная лучше частной, – а посчитать, какая форма собственности и в каких условиях экономит больше транзакционных издержек, и только после этого сделать вывод о приемлемости или неприемлемости того или иного пучка прав собственности.

Поэтому для теоретиков является делом первостепенной важности, во-первых, вернуть теории фирмы достойное место в экономической науке<sup>3</sup>, во-вторых, синтезировать единую институциональную теорию фирмы<sup>4</sup>, а в-третьих, попытаться осуществить тот всеобщий синтез, о котором речь шла вначале, то есть попытаться объединить все концепции, исследующие поведение и эволюцию фирмы: неоинституциональную, неоклассическую (технологическую) и, возможно, частично марксизм. Каждая из них описывает свое собственное экономическое "поле" и поведение в этом "поле" хозяйственного атома – фирмы, – имеющего сложную внутреннюю структуру, и задача теоретиков объединить их все в единую теорию фирмы наподобие физической теории, объединяющей все физические взаимодействия.

<sup>3</sup> "Позиции теории фирмы среди других экономических дисциплин за последние два десятилетия утратили свою определенность. В исследовательской практике теория фирмы как самостоятельная дисциплина в 1990-е годы была, по сути, растворена в общей "теории организации промышленности", а в педагогической практике и вовсе уступила ей место" [2, с.48].

<sup>4</sup> "Необходимо творчески переосмыслить существующие в настоящее время концепции поведения фирмы, интегрировать их в единую теорию фирмы" [7, с.67].

### Список литературы

1. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. - М., 1990. - 90 с.
2. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. - 2002. - №10. - С.47-69
3. Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. - 2000. - №5. - С.62-74
4. Коуз Р. Природа фирмы / Вехи экономической мысли. Теория фирмы. / Под ред. В.М.Гальперина. - СПб., Экономическая школа, 2000. - С.11-32.
5. Мильнер Б.З. Теория организации. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 480 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. - 180 с.
7. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. - 2002. - №1. - С.50-67.
8. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Науч. ред. и вступ. статья В. С. Каткало. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. - 702 с.
9. Уильямсон О. Фирмы и рынки / Современная экономическая мысль / Общ.ред. В.С.Афанасьева, Р.М.Энтова. - М.: Прогресс, 1981. - с.271-296.
10. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. - М.: ТЕИС, 1996.
11. Шаститко А.Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Российский экономический журнал. - 1995. - №8. - С.97-103.
12. Fourie F.C.V.N. In the Beginning There Were Markets? / Transaction Costs, Markets and Hierarchies / Ed. by C.Pitelis, Blackwell, Oxford, 1993, p.41-65.