

М.В. БЕЛОУСЕНКО, к.э.н.,
ДОННТУ

ТЕОРИЯ ФИРМЫ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Трансформация социалистической экономики вместе с либерализацией экономической жизни вызвала и либерализацию жизни теоретической. Сложность, запутанность, масштабность и разноплановость процессов трансформации позволяет применять к ним разные, порой конкурирующие теоретические концепции. Достаточно назвать неоклассику, институционализм, теорию корпоративного контроля, теорию "порядка" В. Ойкена, инновационную теорию Й. Шумпетера и др. Одним из таких процессов, подпадающих под перекрестное рассмотрение нескольких теоретических моделей, является теория фирмы. В среде экономистов, после знаменитой статьи Рональда Коуза "Природа фирмы" [1], давно утвердилось весьма серьезное отношение к этому важному образованию индустриального общества. Данная статья пытается подвести некоторые итоги развития теории фирмы.

Прежде чем приступить к ее рассмотрению, необходимо кратко остановиться на значении самой фирмы в экономической системе. Экономика – это сложноструктурированная система производительных сил и производственных отношений, однако понятия производительных сил и производственных отношений являются весьма абстрактными. Зададимся вопросом: как выглядят в реальности производительные силы? Производительные силы – это совокупность взаимосвязанных (товарным обменом, государственным планом) разделенных производственных комплексов, имеющих определенную организационно-управленческую структуру, закрепленную той или иной системой прав собственности. Что это за комплексы? Это

предприятия-фирмы, производящие товары и услуги. Можно сказать, что производительные силы всегда "даны" в форме совокупности предприятий-фирм. Поэтому эволюция предприятия-фирмы – это эволюция базиса любой хозяйственной системы, ее производительных сил. Чем глубже и полнее мы сможем понять, смоделировать эту эволюцию, тем ближе будем к пониманию основных тенденций развития экономики. И важнейшим шагом на пути этого постижения лежит рассмотрение теории фирмы.

После "отмены" марксизма в качестве господствующей теоретической доктрины его место занял неоклассический анализ, так называемый *мейнстрим*. Поэтому первым в нашем анализе будет неоклассическая теория фирмы.

Неоклассическая теория фирмы

Неоклассика оценивает фирму-предприятие как технологическую производственную единицу. Такой подход восходит к теории разделения труда А. Смита. Согласно ей производящая фирма возникает как организация, способная наилучшим образом эксплуатировать разделение труда [7, с.51-52]. Смит приводит свой знаменитый пример с булавочной мануфактурой: если ремесленник сам производит булавки, то он в состоянии произвести за один день очень небольшое количество продукции. Однако разделение труда, упрощение отдельных производственных процедур и закрепление их за отдельными рабочими приводит к тому, что за день мануфактура производит десятки и сотни тысяч булавок. Собственно мануфактура, а позднее и машинная фабрика – это спе-

цифическая организация технологических процессов, способная повышать производительность труда за счет его разделения и кооперации.

Современные неоклассики инкорпировали такое понимание фирмы-предприятия в свою концепцию и слегка ее упростили. Неоклассический подход говорит о том, что фирма-производитель — это "черный ящик", который трансформирует ресурсы, обладающие определенной ценой, в готовую продукцию, которая также попадает на рынок, имея определенную цену. Смысл определения фирмы как "черного ящика" заключается в следующем: такая модель не учитывает внутреннюю сложноструктурированную "начинку" фирмы. Ведь фирма-предприятие — это не только совокупность технологий и производителей, использующих их для производства продукции, но и совокупность социальных отношений. К ним относятся отношения

между рабочими и менеджерами, между менеджерами и собственниками, между собственниками и рабочими, между всем персоналом и внешними организациями и институтами (поставщики, государство, некоммерческие организации и т.д.), между разными группами рабочих (например, между "синими" и "белыми воротничками"). Все перечисленные отношения могут серьезно модифицировать поведение фирмы и ее эволюция происходит как формирование некой равнодействующей всех указанных производственных отношений, ведь их субъекты обладают разными интересами и мотивами поведения. Однако неоклассический подход абстрагируется от всего этого многообразия, выделяя только следующие параметры и ограничения деятельности фирмы: ресурсы, их цены, бюджетные ограничения, готовая продукция и ее цена, что демонстрирует схема.

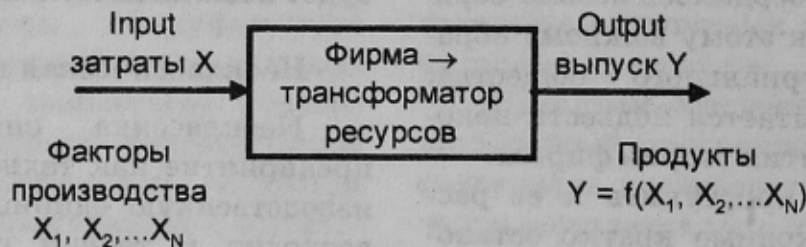


Рис. Природа фирмы неоклассической концепции

Безусловно, такой подход является одновременно простым и наглядным. Фирма-предприятие действительно в качестве организации, погруженной в бурное море рыночных взаимодействий, реагирует чаще и быстрее всего на изменение рыночных параметров, заданных экзогенно: цен ресурсов и готовых товаров, нормы прибыли, ставки ссудного процента и т.д. Однако при этом отбрасывается как минимум половина той субстанции, которая составляет природу фирмы, то есть производственные отношения. Неудовлетворенность такой постановкой вопроса породила новый под-

ход, развиваемый в рамках институционализма. Но прежде чем перейти к нему, необходимо бросить взгляд на парадигму, которая на протяжении многих десятилетий владела умами экономистов не только бывшего СССР, но и ученых левого толка на Западе. Речь идет о марксизме.

Марксистская теория предприятия-фирмы

К. Маркс, в принципе, разделял подход А. Смита к фирме. Более того, общеизвестно, что Маркс в качестве пер-

вичного источника хозяйственного, социального, политического развития общества видел развитие производительных сил. Но в своем конкретно-историческом, теоретическом анализе он перевернул собственный исходный пункт на 180 градусов.

Итак, по идее, Маркс должен был при рассмотрении капиталистического способа производства начинать с эволюции производительных сил. Однако он начинает с социальных отношений, то есть с отношений собственности. С его точки зрения, фундаментом капитализма является отношение собственности "капиталист – наемный работник". Он постоянно подчеркивает, что стоит разрушить этот узел производственных отношений и вместе с ним обрушится весь капитализм, независимо от господствующего типа производительных сил. Вся эволюция по Марксу выглядит так: в результате "первоначального накопления" часть общества, награвив богатства в колониях, лишает мелких сельскохозяйственных и ремесленных рабочих средств производства, что превращает последних в наемных рабочих. И лишь через несколько сот лет возникает технологический базис капитализма – крупная машинная фабрика. Получается, что капиталистический способ производства возникает задолго до появления соответствующих производительных сил. Как же это возможно?

Это возможно только потому, что К. Маркс был уверен в том, что производственные отношения – в данном случае отношения собственности – могут определять развитие производительных сил. Именно поэтому марксизм практически не знает такого понятия, как предприятие. Для него исходной предпосылкой и конечным пунктом является отношение собственности. В рамках указанного отношения "капиталист – наемный работник" происходит, во-первых, производство стоимости, во-вторых, производство рабочими прибавочной

стоимости и ее присвоение капиталистами, и в-третьих, воспроизводство общества и человека. Только после описания того, как данное отношение складывается, Маркс в "Капитале" вводит процесс эволюции фирм-предприятий – мелкого ремесленного производства, мануфактуры и машинной фабрики [9, с.318-510].

Получается, что марксизм впал в другую крайность относительно неоклассики, а именно: он потерял предприятие-фирму как совокупность технологий. Отношения собственности определяют прогресс технологий, процесс развития производительных сил, а не наоборот, как постулировалось с самого начала. Именно им надо уделять наибольшее внимание при анализе хозяйственной эволюции.

Институциональная теория фирмы

Неоклассика и марксизм, оставаясь господствующими направлениями экономической мысли, как было сказано, не могли своими моделями удовлетворить исследователей. Поэтому в качестве альтернативы им обоим выступил институционализм. Речь идет не "старом" институционализме Т. Веблена и Коммонса, а о так называемом неинституционализме, появившемся после пионерных работ Р. Коуза [1]. В статье "Природа фирмы" он поставил вопрос о том, почему существуют фирмы и дал на него необычный ответ. Он сказал, что в отличие от неоклассики, в которой рыночные транзакции являются бесплатными, на самом деле рынок не является незатратной величиной. Наоборот, заключение контрактов рыночного обмена, поиск информации, борьба с нечестным поведением контрагентов, требуют определенных затрат, которые Коуз назвал издержками использования ценового механизма, а позже их назвали транзакционными издержками.

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. Он сказал, что порой такая 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 и рабочими были бы слишком дороги. 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.

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.

Работы Р. Коуза породили целую цепочку теорий, каждая из которых во-

спользовалась 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. Норта и его сторонников не интересует природа фирмы, но с помощью категории трансакционных издержек они пытаются объяснить закономерности исторического хозяйственного развития общества. Основным понятием их подхода является понятие института и институциональной структуры. Под ней они понимают совокупность норм, правил, ограничений поведения хозяйствующих субъектов, представленных как писанные правила (например, законодательно закрепленные права собственности), так и неформальные правила (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.

Второй подход в рамках неoinституционализма разрабатывается О. Уильямсоном и близкими к нему исследователями. Уильямсон, также как и Норт, исходит из того, что фирма и рынок – это принципиально разные способы координации хозяйственной деятельности. В центре внимания О. Уильямсона лежит 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 сле-

дующих 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 (и 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

закрывает 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 [5, 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 полномочиями относительно использования специфических ресурсов.

Такой подход приводит к вопросу о конфигурации прав собственности в фирме. Поскольку контракты суть каналы, по которым передаются пучки полномочий, то установить распределение прав собственности внутри организации – значит определить характерные для нее издержки трансакций, ее управленческую структуру, присущую ей сис-

тому стимулов и вероятное поведение ее членов [5, 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 [5, с.81]. 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 остался далеко не раскрытой.

Нельзя подводить итог рассмотрения природы фирмы без хотя бы краткого упоминания о еще одном важном направлении исследования фирмы, о менеджризме. Старт этому направлению был дан работой А. Берли и Г. Минза "Современная корпорация и частная собственность" [10]. Они и те, кто работал в этой сфере, поставили на повестку дня важнейший вопрос функционирования современных корпораций – вопрос о разделении власти собственников и менеджеров, то есть отделении собственности от контроля и в целом проблемы корпоративного контроля. Отсюда выросла и близкая к неинституционализму теория принципала-агента. Однако проблема корпоративного контроля все таки не касается вопроса о происхождении и природе фирмы как таковой, поэтому в данной статье нет необходимости проводить подробно анализ и этого направления, который, к тому же, был уже сделан Ю.Б. Кочевриным [8].

Таблица

Основные разновидности теории фирмы

	Марксизм	Неоинституционализм	Неоклассика
Основные экономические характеристики фирмы-предприятия	Совокупность ("узел") производственных отношений, прежде всего отношений собственности	Иерархическая административная экономическая организация, минимизирующая трансакционные издержки, сеть специфических контрактов	Совокупность технологий, трансформатор ресурсов в готовый продукт, эксплуатирующий разделение и кооперацию труда

Таким образом к началу XXI века теория фирмы подошла в следующем виде: на крайних, противоположных полюсах находятся две непримиримые

доктрины – марксизм и неоклассический подход, а посередине между ними располагается множество неоинституциональных концепций, выросших из

концепции трансакционных издержек Р. Коуза.

Список литературы

1. Коуз Р. Природа фирмы // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб, Экономическая школа, 2000. – С.11-32

2. Уильямсон О. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Вехи экономической мысли. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб, Экономическая школа, 2000. – С.33-53

3. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. – М.: ТЕИС, 1996.

4. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.

5. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. – М. – 1990. – 90 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. Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджизма. Опыт политэкономического анализа. – М.: Наука, 1985. – 223 с.

9. Маркс К. Капитал. – М.: Госполитиздат, 1953. – Т.1. – 794 с.

10. Bearly A.A., Means G.C. Modern Corporation and Private Property. – New York: Macmillan. – 1932.

Н.Н. АНДРЕЕВА, к.э.н.,

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины

МЕХАНИЗМЫ МОТИВАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

Современные тенденции развития экономики Украины последнего десятилетия могут быть охарактеризованы как явно противоречивые и неутешительные. В инвестиционной политике Украины в течение длительного времени наблюдалась тенденция резкого сокращения капиталовложений, наличие значительного количества незавершённых проектов.

Для переходной экономики сокращение объёмов государственных инвестиций явление типовое, однако в Украине этот процесс получил особенно драматический характер. Важным является тот факт, что в портфеле государственных инвестиций не произошло не-

обходимых структурных изменений. Процедура бюджетного процесса делает акцент на потребностях, а не на возможностях. Правительство не имеет взаимосвязанного набора общих стратегий отраслевого и регионального развития. Существующие критерии анализа инвестиционных проектов не учитывают ключевые стратегические и экономические аспекты их реализации. Подмена потенциального частного инвестирования бюджетными средствами снижает общий уровень инвестиций в экономику, отвлекает государственные деньги от жизненно важных заданий, например, таких, как экология, которые не может выполнять частный сектор.