

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

П.С. ЛЕМЕЩЕНКО, д.э.н, профессор,
зав. кафедрой теоретической и институциональной экономики
Белорусский государственный университет

**РАЗВИВАЮЩАЯСЯ ФИРМА:
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ РАМКИ АНАЛИЗА**

«Если мы спросим, «что может сказать экономическая наука о роли коммерческой фирмы в рыночной экономике», то ответом будет молчание, вслед за которым услышим взволнованный лепет – поток ответов, в значительной мере противоречащих друг другу. Лепет этот сам по себе интересен, но, тем не менее, остается лепетом».

Сидней Дж. Уинтер. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации». – В кн.: Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001, с. 267

Раскрывается более сложный и глубокий хозяйственный мир фирмы, которая в своей деятельности совсем не замыкается на цели получения прибыли. Развитие фирмы проходит более сложный этап эволюции, где и размеры прибыли, и ее формы извлечения сопровождаются более качественными параметрами, обеспечивающими устойчивость поведения и повышение конкурентоспособности. Чаще всего узкий коммерческий интерес руководства фирмы мешает технологическим и управленческим инновациям. Результатом этого является ее банкротство и уход с исторической арены.

Ключевые слова: фирма, развитие, институциональный цикл, интересы, отчуждение.

Выяснение направлений социально-экономического развития, поиск причин бедности и путей успеха, благополучия стран являются стержневыми проблемами всей истории эволюции экономической науки. По сути, классическая политэкономия явила себя первой относительно законченной наукой о развитии. Это была упорная, долгая, противоречивая и трагическая работа умов всесторонне образованных людей за поиск стратегии и форм эволюции человеческого сообщества. Особый этап и направление в эволюции теории развития занимает теория марксизма. И, конечно, очень многие параметры социально-политического и технико-экономического развития здесь были представлены достаточно полно и убедительно. Но вывод Маркса о самоотрицании капитала как доминирующей формы раз-

вития, безусловно, не мог быть принят, скажем так, западными экономистами. Высказывались различные версии примирения капитала и труда. Однако от этого в рамках экономической науки данная проблема развития все-таки не была решена. Современный кризис с очевидностью подтверждает это. Скорее всего, сработал идеологический синдром апологетики капитала. Неоклассический же мейнстрим заменил проблему развития анализом условий и факторов экономического роста. И хотя тектонические геополитические сдвиги в связи с разломом социалистической системы хозяйства о «некапиталистических формах развития» еще больше были подвержены сомнению, все же и в рамках теории и особенно на практике проблема развития приобрела еще большую остроту. Начало обсуждаться «устойчивое развитие», а кризисные явления в мире и отдельных регионах, странах привлекли внимание к понятию «инноваций». Пока результаты теории и практики при общей «инновационной риторике» более чем скромны. И одной из причин такого положения является то, что в понятии «инновации» явно преобладает технократический акцент. Политико-экономические и социально-институциональные формы развития опять-таки принимаются как известные. Но они как раз и являются самым сложным уравнением с огромным числом неизвестных параметров. Например, двадцать лет назад необходимость реформирования социалистической системы, говоря современным языком,

© П.С. Лемещенко, 2013

необходимость социальных инноваций, была обусловлена в первую очередь низким качеством продукции, высоким удельным весом ресурсов в национальном доходе и крайне неудовлетворительными темпами внедрения достижений науки, техники в общественное производство, устаревшими методами его организации. После перехода к рынку, к частной собственности в постсоциалистических странах мало что поменялось в этом направлении. Разве только что значительно хуже стал научно-технический потенциал этих стран. Обнаружился, кроме всего прочего, эффект деиндустриализации, обусловленный процессом массовой приватизации. И хотя этот процесс, по всеобщему утверждению, глубоко не проник в реформы Беларуси, но и здесь, например, доля продукции 5-го технологического способа производства в начале 90-х годов в структуре ВВП составляла около 10 %, а ныне она примерно равна 4%. Сегодня 3-й и 4-й технологические способы производства являются доминирующими в народном хозяйстве страны. Производительность же общественного труда в стране составляет примерно 70-80% этого показателя в России и в 4 раза ниже, чем в Германии.

Идея о том, что хорошо живут не те страны, которые обладают большим богатством, а те, которым удалось вовлечь это богатство в *экономический оборот*, становится основным лейтмотивом интеллектуальной революции в современной экономической науке. В Беларуси мысль о том, что это (!) *надо делать* нашла отражение в политике активизации инновационного процесса. Поэтому, действительно, как сегодня много пишут авторы, в современном мире стратегии научно-инновационного развития нет альтернативы. Однако если бы все было так просто, то никакой бы загадки и рынка, и капитала не существовало, а многие социально-экономические проблемы *абсолютного большинства стран мира не усугублялись (!)*, а носили бы лишь относительно временный характер. Скорее всего, и Беларусь, равно как и другие постсоциалистические страны, имела бы иные, лучшие результаты своего «политико-экономического порядка». Получается, что, как минимум, *мы в развитии задержались еще на двадцать лет*, потому что еще в 80-е годы ставилась стратегическая задача перехода на новое качество роста с использованием достижений научно-технического прогресса. Это предполагалось за счет реформы отношений социализма, а говоря

языком текущего дня – за счет *социальных инноваций*, но уже на основе частной собственности и капитала. Но оказывается, что одна и та же задача никак не решается. Восприимчивость к внедрению достижений науки, техники, новых форм организаций осталась по-прежнему крайне низкой с соответствующими другими экономическими, социально-психологическими и иными показателями. В чем же дело, в чем же тайна современного рынка и капитала? К сожалению, при некоторых имеющихся весьма блестящих идеях и глубоких теоретических наработках востребуетея «массовая теория» с теми же риторическими заклинаниями о приватизации и либерализации. «На деле это приводит к тому, что когда экономисты не в состоянии анализировать происходящее в реальном мире, они изобретают воображаемый мир, поддающийся их интерпретации. Вот почему я, – пишет Нобелевский лауреат Р. Коуз, – старался найти причины существования на фабриках и в офисах, а не в сочинениях экономистов, которым я навешивал непочтительный ярлык «чушь» [1, с. 80].

При всей важности общих политико-экономических и институциональных факторах все-таки надо иметь в виду, что фирма или предприятие является основной организационной, технологической, производственной и социальной единицей экономики. И только тогда можно не только более или менее реально представить всю хозяйственную деятельность, но и довести реформы политико-экономического уровня до конкретного главного субъекта богатства – индивида и, конечно, богатства народов [2].

Как самостоятельная и целостная концепция *теория фирмы* сформировалась к концу XIX века в рамках маржинального подхода, что в последующем получило название неклассического направления в науке. Это явилось в целом следствием философско-методологического подхода, который свойственен данному течению науки. Здесь преобладал кроме всего прочего, о чем следует говорить по методологии науки, изучение от частного к общему. Объяснение простое – доминирование частной собственности и, следовательно, частного интереса. Однако было бы абсолютно неправильно думать, что проблема *организации* производства и воспроизводства на уровне основной хозяйственной единицы не интересовала умы экономистов ранее. *Классическая политэкономия* как первая научно оформившаяся сфера теоретической деятельности человека

эту проблему *способа* и *форм* соединения условий и факторов производства и, следовательно, поиска путей повышения производительности труда в рамках капитала обозначила через кооперацию, мануфактуру и фабрику. На первых стадиях развития экономических систем такой единицей выступало патриархальное домохозяйство. Эту форму выдвинул сам уклад жизни, уровень развития техники и технологии, глубина разделения труда и, конечно, содержание сложившихся производственных отношений. Но однозначно было замечено, что именно многие параметры этих внутрисемейных отношений, которые в последующем приобретали в процессе поиска лучшие и более совершенные формы, влияют на конечные результаты хозяйственной деятельности человека. Эта проблемы выбора эффективных организационно-правовых, технологических и пр. форм остро стоят и в настоящее время. Радикальные реформы, которые проводятся перманентно уже более двадцати лет не изменили главного – форм организации предприятий и много того, что связано с принципиальным изменением мотивации собственников-предпринимателей, работников и иных субъектов хозяйствования. Можно заметить, что иногда с легкостью употребляются понятия «корпорация», «ассоциация», «товарищество» и т.д. без особых теоретических обобщений их экономических, юридических, организационных, социально-психологических и иных аспектов деятельности. И тем не менее на практике эти и другие формы приведения в реальное действие условий и факторов производства используются, хотя практика здесь идет своим опытным путем на каждой фирме в расчете не на науку, а на здравый смысл различных экономических агентов.

Если принять во внимание, что экономическая эпоха все-таки начинается с *возникновения капитала и его форм*, то и фирма, предприятие в реальной жизни и, следовательно, в теории более четко обозначили именно в это время – период накопления и формирования капитала. Безусловно, до сих пор можно найти не только интересные, но даже плодотворные в практическом смысле дискуссии относительно понятий «фирма» и «предприятие». Присвоение в 2009 г. Нобелевской премии по экономике О.И. Уильямсону за границы фирмы (вместе с О. Остром) подтверждает, что это не только «живая», но и достаточно актуальная с практической точки зрения тема.

Необходимость организации ресурсов

как одного из важнейшего компонента экономической деятельности вытекает из разделения труда. Последнее обусловлено тем, что таким образом на основе специализации снижаются издержки, освобождая тем самым, например, труд и капитал для других целей и задач. Первые организации появились в военных структурах, поскольку эффективная их деятельность напрямую связана с умением придать деятельную и целенаправленную форму большому массиву людей. Без умелой организации огромная масса военных способна превратиться в толпу, что красноречиво подтверждают истории военных батальонов. Это в полной мере необходимо отнести и к экономической сфере, когда без умения организации даже самые прогрессивные технологии и большие массы физических и трудовых ресурсов могут привести к банкротству. Поэтому известная производственная функция имеет смысл тогда, когда ее этим смыслом наделяют различные институционально-организационные рамки. Таким образом, эффект организации ресурсов в хозяйственной сфере отражает то, что сегодня называют эффектом синергетики.

Исходным в эволюции экономики является простая *капиталистическая кооперация*. Здесь принципиальное значение имеют именно прилагательные «простая» и «капиталистическая». «Простая» означает, что мы имеем дело с ручным трудом, а «капиталистическая» оставляет за границей нашего анализа кооперацию труда, которая использовалась при первобытнообщинном, рабовладельческом, азиатском и феодальном способах производства, когда капитала как сложившегося и постоянно воспроизводимого экономического явления не было. *Кооперация* – лат. «cooperation» – буквально сотрудничество. Имела широкое распространение и применение в так называемый доэкономический период. Например, охота или земледелие также предполагали использование совместного участия для обеспечения жизнедеятельности человека в древности.

В первую очередь можно отметить, что на тот период частная собственность была мелкой и индивидуализированной. Наличие простых элементов труда и примитивных средств труда почти у каждого не фиксировало отношение экономической зависимости. Зависимость была в большей степени от природы, от освоения ее законов существования и сосуществования. Это, во-первых. Во-вторых, что является следствием первого, не было рынка труда, т.е. не было с соответствующими усло-

виями *отношения найма* работодателем. Иначе говоря, основное отношение «наемный труд и капитал» еще не оформило себя реально, чтобы воздействовать на повышение эффективности использования имеющихся в частной собственности ресурсов. Здесь уместно отметить, чтобы развеять существующий миф об автоматическом преимуществе частной собственности, что именно последняя выступала самым серьезным тормозом эффективного хозяйствования. Вот переход к капиталистической частной собственности позволил уже создать дополнительное «напряжение» в новой системе производственных отношений, обеспечив тем самым качественно новый прирост *общественной производительной силы труда* новой системы хозяйствования. И это напряжение также не возникает автоматически, а является результатом следствия разделения труда и капиталистической кооперации. Итак, под *капиталистической кооперацией* понимается такая организация производства капитала, когда много лиц планомерно и во взаимодействии друг с другом работают в одном (или связанных между собой) процессе производства под командой (!) одного капиталиста. Планомерная работа предполагает сознательную постановку целей и конкретных задач для их достижения. Наличие капиталиста означает необходимость координации различных работников в единый процесс. Но такое сочетание комбинированной рабочей силы, *нового отношения* капитала и труда обеспечила скачок в производительной силе труда.

Следующим этапом в развитии организационных форм капитала является разделение кооперированного труда. Таким образом, мы сохраняем преимущества комбинированной рабочей силы, добавляя к ней преимущества, которые приносит разделение труда. Дробление трудового процесса на определенные элементарные операции и закрепление их за конкретными работниками приводят к тому, что работники специализируются на частных операциях. Это обеспечивает более высокую производительность. Однако следует иметь в виду, что сам по себе процесс разделения труда не может дать роста производительной силы труда работников. Это происходит только в том случае, когда организатор обеспечит такую координацию операций работников, которая по совокупности снизит общие издержки на производство определенного вида товара. К тому же такая ситуация предполагает и приобретение большей силы власти у капиталиста и,

естественно, меньшей у наемного работника, выполняющего уже не всю технологическую операцию, а лишь отдельный ее фрагмент. Возникает понятие «частичный рабочий», который не производит полной потребительной стоимости, имеющей самостоятельное значение.

Капитал уже не мог ограничиваться размерами ремесленного производства и поэтому его расширение сферы влияния началось посредством создания *простых кооперативных форм*. Конкретной формой закрепления разделения труда в условиях ручного производства становится *мануфактура*. Мануфактура (manufactura, manus – рука и factura – изготовление) означает ручное изготовление. Главный признак – разделение труда, основанное на первичных орудиях труда. В России, например, были казенные, частные (посессионные) и вотчинные мануфактуры, основанные на принудительном труде крепостных крестьян. С точки зрения образования выделяют органические и гетерогенные. По формам функционирования и управления мануфактур в истории можно выделить рассеянные, смешанные и централизованные.

Но мануфактура все-таки базируется на ручном труде, и это ее отличительный признак. Капитал же, как система отношений, стал той *общественной силой*, которая не только способствовала становлению машинного производства, но и определила конкретную организационную форму существования такого технического базиса. Им стала *фабрика*.

Фабрика – это кооперация специализированных трехзвенных машин, в которой сохраняются «плюсы» кооперации и разделения труда (кооперация машин и разделение труда между машинами) и добавляется огромное преимущество трехзвенной машины. Результат – скачок в производительной силе труда.

Именно в фабрике капитал приобрел адекватную своей социально-экономической природе организационную форму. Таким образом, капитал доказал свое превосходство над мелкотоварным производством и натуральным хозяйством, подчинив эти хозяйствования, основанные на мелкой частной собственности. Дальнейшая история человечества и прогресс соответствующих организационных форм связаны отныне именно с капиталом. Но, видимо, все надо видеть, и отрицание капитала самим капиталом. Например, монополии и финансовый капитал весьма серьезно меняют природу капитала. И, кстати сказать, современные

«мягкие» и ассоциативные организационные формы подтверждают превращение капитала в свою противоположность. Но на этот счет пока нет единого мнения. Однако возникновение такой экономической нормы как «средняя норма прибыли» должно все же убедить даже самых ярых скептиков в том, что развитие капитала имеет пределы и ограничения. Капитал и «средняя прибыль»? Да, это парадокс, но он уже теоретически доказан и признан. Но все же это уже... капиталистический коммунизм, где действует экономический закон: равновеликая прибыль на равновеликий капитал.

Монополии, транснациональные корпорации, транснациональные банки, информационные сети, аутсорсинг и др. существенно изменили и подорвали традиционные черты капитала – конкуренцию, стремление к прибыли, мотивы накопления, распределение доходов и пр., чем подтолкнули экономическую мысль к преодолению «белых пятен».

Воспринимая аналитические итоги неоклассики о фирме, надо понимать, что данное направление начало формироваться с процессом «раскола» *политэкономии* на более частные экономические, социальные, политические, исторические и более специальные научные дисциплины. Неоклассика значительно сузила свой предмет, придала методологии видимость прикладного значения, обратившись к понятию «фирма». Однако все же данное явление было зафиксировано на весьма абстрактном уровне, поскольку фирма приобрела в содержательном смысле статус «черного ящика». Здесь проявилось начало системного анализа с его известными элементами «вход», «выход», «процесс». Фирма, таким образом, получила вид производственной функции $Y = f(K, L, N, \dots, m)$, где на входе фиксируются ресурсы, а на выходе результаты.

Однако ее *внутренняя природа* не подлежала и не подлежит до сих пор какому-либо качественному экономическому анализу. Предполагалось, что ее результаты находятся в функциональной связи от механического прироста стандартных ресурсов: капитала, земли, труда. В последующем, правда, А. Маршалл дополняет эти факторы условием предпринимательского начала. Но, как известно, это начало является (точнее – являлось) предметом рассмотрения *менеджмента*. Х. Демсец в своей работе дал очень точное определение фирмы с точки зрения неоклассической теории: «В стандартной интерпретации, принятой в современной теории, фирмы представлены как

множества производственных мощностей, к которым прилагается мотивация, связанная с извлечением прибыли» [1, с. 237-268]. Основными постулатами такого подхода к фирме являются:

- 1) ограниченность ресурсов;
- 2) рациональное поведение экономических субъектов;
- 3) бесплатность трансакций для производителя;
- 4) все операции осуществляются автоматически;
- 5) не существует проблемы информации для принятия рационального решения.

Эти постулаты предопределяют рассмотрение фирмы на базе технологического подхода, когда она становится некой (!?) материализованной формой существования производственной функции. Все внимание сосредоточено здесь не на том, что происходит внутри этого «черного ящика», а на том, что происходит на его границе с внешней средой. В рамках такого подхода и основные вопросы организации также являются автоматически.

Производственная функция позволяет решить проблему определения размеров и границ фирмы как задачу на экстремум, а точнее, как задачу определения оптимального распределения ресурсов, обеспечивающего максимальную прибыль производителю. Таким образом, решая проблему равновесия производителя, мы определяем тот объем производства, при котором фирма может получить максимум прибыли. Этот объем производства и будет соответствовать оптимальному распределению ресурсов, оптимальному размеру фирмы. Объем производства, обеспечивающий производителю максимум прибыли, соответствует положению, когда предельные издержки равны предельному доходу: $MC = MR$.

Данное условие максимума прибыли сохраняется и при рассмотрении различных типов рынка (совершенная конкуренция, монополия, монополистическая конкуренция, олигополия). Конкретизация ситуации за счет краткосрочного и долгосрочного периодов не приводит к отрицанию полученного условия равновесия. Парадокс лишь в том, что ни в одной стране бухгалтерским учетом не фиксируются эти величины. Непонятно и то, что такое «капитал» ибо это и станки, и карандаш, и калькулятор, и что же такое труд, поскольку последние имеют весьма разные квалификационные уровни не только в разных странах, но и даже в одной стране. Отношение же «труд» и

«капитал» также не имеет своего квалификационного определения ни по содержанию, ни по сущности, ни по форме.

А. Маршалл употребляет понятие «организация» в трех уровнях: на уровне способности приводить в порядок разрозненные элементы в деятельную систему, на уровне индустриальной и машинной организации, а также на уровне способностей предпринимателя координировать производственно-экономический процесс¹. Уже из этого даже вытекает, что достижению формулируемой неоклассиками цели максимизации прибыли будет однозначно предшествовать цель производственно-технологическая. Не будет прибыли, если ты не организуешь производство и ничего не произведешь в соответствии с существующими или будущими потребностями (!). Интересно заметить, что в трудовой теории Маркса товар является исходной категорией экономического анализа, после чего уже выводится источник и фактор прибыли.

А. Маршалл объясняет размер организации наличием экономии от масштаба. Он выделяет два вида экономии – внешнюю, зависящую от общей организации и развития производства, и внутреннюю, которая уже зависит от ресурсов отдельных занятых в производстве предприятий, а также от способности эффективного управления ими.

Данная теория не позволяет учесть и то, что разные по технологическому уровню ресурсы требуют разных организационно-правовых форм и мотивации, которые влияют на результаты производства. Разные интересы работников и владельцев фирмы, наемных менеджеров также не учитываются в производственной функции. Поэтому чтобы разрешить эти и другие вопросы, необходимо обратиться к институциональной теории.

К заслуге А. Маршалла в теории фирмы можно отнести выделение репрезентативной фирмы – типичного среднего представителя производящих экономических агентов, что позволило ему сосредоточиться на анализе издержек производства и нормального предложения. Концепция представительской фирмы позволяет анализировать наиболее общие закономерности именно *функционирования* фир-

мы, но теряет те особые детали, которые отличают один тип организации от другого. Не секрет, что часто предприятия, имеющие однородные с точки зрения количества и качества ресурсы *из-за разной организации и умелости управления* имеют абсолютно разные результаты хозяйствования: одни успешно развиваются, другие – впадают в экономическое существование, а третьи – разоряются.

У Дж. Хикса – более позднего представителя неоклассики, проявляется наиболее отчетливо представление о том, что теория фирмы – это *теория капитала*, его формирование и распределение. Надо отметить, что это более зрелый и более адекватный подход к изучению экономической реальности. Дело в том, что не бывает капитала просто без каких-либо организационных форм. Из этого следует, что капитал есть не просто механическая и внеисторическая сумма денег или каких-либо физических активов. На этой стадии возникает необходимость прояснить, что капитал как-то выстраивает систему особых отношений (?!), которые создают дополнительное «напряжение» в сети отношений и тем самым способствуют дополнительному росту общественной производительной силы труда.

Дж. Хикс, как и все последующие представители неоклассического направления используют метод анализа фирмы как *частного случая оптимизационного поведения индивидов*. Конечно, странно, что законы поведения индивида распространяются на фирму, которая количественно и качественно отличается от этого «голового» и абстрактного субъекта. Но Хиксом проводится практически полная аналогия между поведением индивида как потребителя и поведением фирмы, заменяя функции полезности функциями прибыли, цены товаров ценами ресурсов, предельную норму замещения предельной нормой трансформации. Если целью индивида как потребителя является максимизация совокупной полезности при каком-либо бюджетном ограничении, то целью фирмы ставится максимизация прибыли при ограничении, налагаемом издержками производства. Фирма, таким образом, представляется не более, чем индивидом. Не существует дополнительных характеристик, которые бы отличали фирмы от индивида в поведенческом плане.

Как и в случае поведения потребителя, в теории фирмы Хикса предполагается стабильность и единственность ее равновесия. Возможность какого-либо другого результата сэром

¹ Напомним, что свой переход на более высокий уровень теоретического обобщения А. Маршалл осуществил уже после длительного преподавания «экономики промышленности», являющейся основной функционирования производительного капитала того периода.

Хиксом практически не предусматривается. Случай нестабильного равновесия фирмы трактуется только как очень узкий диапазон поведения в рамках анализа монопольной прибыли.

Следует отметить и тот факт, что у Хикса теория фирмы статическая. Первое представление о динамике фирмы появляется в концепции ожидаемых цен, в которой фирма может менять свои производственные планы в зависимости от изменения своих ожиданий. С этой точки зрения ситуация равновесия и неравновесия Хиксом трактуются как корректировка ожиданий и, следовательно, преимущественно технологических планов фирмы тогда, когда наблюдается несовпадение ожидаемой цены товара и его реальной цены. Таким образом, экономическая динамика в понимании Хикса носит случайный характер и в большей степени ориентирует на понимание природы накопления капитала фирмой.

Конечно, даже беглого взгляда достаточно, чтобы обнаружить теоретические изъяны выше обозначенных подходов определения и классификации фирмы. Речь идет в первую очередь об уровне такой абстракции, которая никак не соответствует реальной природе фирмы. Естественно, в таком случае теряются все другие теоретические наработки для совершенствования практической деятельности фирмы.

Большое внимание на формирование институциональной (неинституциональной) теории фирмы оказали взгляды представителей раннего институционализма, в частности, Дж. К. Гэлбрейта. Главное достижение и автора и теории на этом этапе было то, что институт корпорации к концу 50-х годов был определен главным элементом «нового индустриального общества», принципиально изменившим соотношение стихии рынка и плановой системы. Причем последняя, по мнению Гэлбрейта, стала доминирующим и подчинившим рынок. И действительно, на тот период крупные фирмы выступили ведущей стратегической организационно-экономической формой, где определялся приоритет научно-технического прогресса и где производилась основная масса товаров, где формировалась производственно-экономическая культура.

Гэлбрейт исходит из того, что в зрелых корпорациях и в планирующей системе реальная власть переместилась от собственников к технoструктуре, состоящей из инженерно-технического персонала, не относящегося к

собственникам. К технoструктуре он относит тех, кто обладает специальными знаниями, способностями и опытом группового принятия решений. Главная роль в технoструктуре принадлежит ведущим менеджерам, принимающим основные управленческие решения.

Анализ и выводы Дж. Гэлбрейта по вопросам структуры и управления корпорацией и планирующей системой опираются на выявлении власти технoструктуры и институциональной власти корпораций. Этот автор первым среди экономистов обосновал тезис *о замене власти рынка решениями менеджеров*. Таким образом, в теории Гэлбрейта присутствует ряд положений, являющихся в последующем предметом обсуждения неoinституционалистов, например, *проблема власти и управления* (взаимоотношения собственников и менеджеров) внутри хозяйствующей организации. Здесь исследуется корпорация с точки зрения ее *внутренней структуры*, а не того, как она действует на рынке.

Во многом благодаря книге А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность», вышедшей в 1933 году, возникла теория *принципала-агента*, занимающая важное место в исследованиях современного институционализма. В своей работе эти авторы впервые выдвинули предположение о несовпадении интересов собственников и управляющих фирмы². При этом они основывались на реальных данных о том, что лишь *незначительная часть фирм* в развитых странах первой половины 20 столетия контролировались непосредственно владельцами капитала. Остальные, таким образом, управлялись привлеченными специалистами менеджмента.

Развертывающиеся масштабы фирм, усложнение их с точки зрения техники и технологий, квалификации сотрудников, усложнение технологического процесса производства новых качественных товаров и необходимость быстроты их реализации и другие проблемы так называемого постиндустриального развития с особой остротой выявили, что экономическая наука в рамках функционального анализа не готова к этим и другим новшествам научно-технического прогресса. Поэтому дальнейшее исследование фирмы как основной экономической единицы (организационной)

² Справедливости ради о несовпадении интересов собственников, наемного труда и управленцев и их противоречиях довольно ярко написал Маркс в своих работах, определив эти интересы как жестко противоречивые.

уже осуществлялись в рамках неoinституционализма (Д. Норт, М. Олсон, О. Уильямсон, Р. Коуз, М. Аоки, К. Менар и др.). Основные теории, которые легли в основы неoinституциональной теории фирмы, выступили а) теория трансакционных издержек, б) теория прав собственности, в) теория организаций и г) теория контрактов, которая также тесно смыкается с теорией трансакционных издержек.

Трансакционный подход сформировался в 30 годы XX века в работах Р. Коуза. Неоклассическая теория предполагала, что вся экономическая система и направление ресурсов, в частности, регулируется механизмом цен. Использование ценового механизма – это размещение ресурсов их собственником в соответствии со своими интересами и предполагаемыми рынком ценами, а не согласно указаниям других лиц. Однако Коуз говорит, что, во-первых, сам институт рынка сопряжен со значительными затратами по его обеспечению. Во-вторых, использование этого механизма владельцем фирмы или менеджером также требует немалых издержек. Эти издержки Р. Коуз назвал трансакционными. Сам Коуз говорит, что «очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены. Это означает, что в большинстве случаев трансакционные издержки вызваны, прежде всего, недостаточностью у субъекта, действующего на рынке, информации о состоянии этого рынка. Тем самым предпосылка неоклассики об общедоступности информации в реальности не выполняется. Однако трансакционные издержки можно и надо сократить. Для этого создается организация определенных размеров, управленческой структуры, юридической формы и с определенными полномочиями каждого участника включая организатора-предпринимателя. Предприниматель-организатор, поскольку он может, вероятно (!?), лучше организовать производство и тем самым снизить издержки по сравнению с ценами на факторы и услуги, которые предоставляет рынок, обеспечивает себе еще и доход. Именно стремлением избежать издержек по заключению сделок на рынке Р. Коуз и объясняет существование фирмы, в которой распределение ресурсов происходит административным путем, т.е. посредством приказов и распоряжений, а не на основе ценовых сигналов (!). В пределах фирмы сокращаются затраты на ведение поиска информации, исчезает необходимость частого перезаключе-

ния контрактов, деловые связи приобретают устойчивость, снижается неопределенность по выполнению своей производственной программы, поскольку известны количество и качество ресурсов, административно-правовыми путями защищены проводимые операции и функции. Тогда фирма и рынок с этой точки зрения представляют альтернативные способы организации и заключения контрактов. *Рынок может квалифицироваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних контрактов.*

Но если фирма как институт, организующий хозяйственную деятельность, эффективнее рынка, то возникает вопрос: а зачем нужен рынок, если вся экономика может быть организована наподобие единой фирмы³. Однако в институциональной теории фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на их обеспечение и выполнение: трансакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками). Издержки контроля – это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов, включающие расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов. По мере увеличения размеров организации издержки на проведение дополнительных трансакций внутри фирмы возрастают, с увеличением количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, ведь чем больше трансакций организует предприниматель, тем вероятнее, что эти трансакции будут осуществляться в разных местах, либо будут слишком разнообразными, увеличивая тем самым величину затрат на каждую трансакцию и управленческую функцию. *Таким образом, границы размеров фирмы будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанные с использованием иерархической организации.* Это и является препятствием для организации экономики в целом как одной фирмы. Как обособленный субъект экономической деятельности фирма существует между двумя видами издержек – трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы. Ее минимальный размер, и

³ Правомерность и практичность этой проблемы остро обсуждались в 20-30-е годы прошлого столетия, как в советской экономике, так и за рубежом.

издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

В контексте управления хозяйственной организацией другой реальной проблемой является проблема взаимоотношения собственника фирмы, наемного менеджера и лиц, которые непосредственно занимаются производственной деятельностью (*теория прав собственности*). Эта проблема связана не просто контрактными отношениями, как это иногда, упрощая вопрос, утверждают представители нео-институционализма. Первая часть вопроса обусловлена распределением ответственности (экономической) за принимаемые решения между собственником и управляющим фирмы. Последний в силу специализации может использовать информационную силу своего специализированного положения и тем самым извлекать *инсайдерскую ренту* не неся ответственности за конечные финансово-экономические результаты. Скажем больше: история свидетельствует о серьезном *конflikте интересов собственников и управленцев*. Здесь теряется преимущество частной собственности, когда собственник знает и может лучше управлять своим предприятием. Но за последние лет 70-80 производство сильно усложнилось, а собственники далеко профессионально готовы, например, управлять фармацевтическим предприятием или атомной станцией.

Второе – это отношения между управляющим и работниками фирмы. Последние также в рамках заранее оговоренных полномочий и функций могут проводить оппортунистические действия или же, правильнее сказать, бездействия. Оппортунистическое поведение определяется О. Уильямсоном, который и ввел данное понятие в научный оборот, как «преследование собственного интереса, доходящего до вероломства». Это любые формы нарушения взятых на себя обязательств, например – уклонение от условий контракта. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией (а это являлось теоретической предпосылкой неоклассики) исключает его возможность. В свою очередь в неоинституционализме уровень обладания информацией заранее уже заложен в основу исследования фирмы. Оговаривается, что не все индивиды обладают в одинаковой степени информацией и что по-разному это обстоятельство будет использовано.

Проблема оппортунистического поведе-

ния управляющих решается путем контроля над их деятельностью. И справедливости ради надо отметить, что данная проблем не решена ни на Западе, ни на Востоке, и ни при капитализме и ни при социализме. Идет всегда настойчивый поиск оптимизации властно-контрольных функций с учетом интересов и материально-этической заинтересованности работающих. Для истории отметим, что конфликт интересов, например, обнаружился в американской промышленности в начале 50-х годов. Уровень заработной платы американских рабочих, а он по сравнению с Европой где-то превосходил раза в три, уже их не устраивал. Ведь у человека есть не только интерес к высокой заработной плате, ибо это существо психо-био-социальное. Это начало проявляться в снижении производительности труда. Поэтому возник План наделения рабочих акциями: часть заработной платы выплачивалась в виде акций. Для чего? Для того чтобы американские рабочие чувствовали себя сохозяевами и могли тем самым активизировать свою производственно-экономическую деятельность. Возникли даже теории «революции в управлении», «диффузии собственности» и пр.

Эта же проблема – проблема отчуждения труда от результатов своего труда в середине 80-х годов также остро проявила себя, и рабочие вначале позволили себе «сидячую забастовку». Но надо понимать, что условие уже были совершенно другие. Это оппортунистическое движение возникло уже в условиях, когда собственность формально была общенародной. Подчеркнем, формально. Но исходные условия предполагали весьма широкое участие в реализации общенародной собственности народных масс. Конечно, эти формы не нашли в полной мере своего воплощения. Но ведь и рыночно-капиталистические формы, если использовать традиционную риторику, не сразу были освоены. Например, акционерная форма потребовала длительного пути теоретического освоения. По сей день нет законченной оптимальной формы управления акционерной формой собственности, перешедшей в плоскость *корпорации*. Только недавно почему-то проявила себя проблема инсайдерской ренты, делающей уязвимой защиту интересов коллективной и частной собственности.

Теория организаций (экономических) выросла из идей прав собственности, издержек в целом и транзакционных издержек в частности. «Управленцы» пошли еще дальше, по-

сколько они заметили, что можно значительно увеличить эффективность предприятия за счет умения и искусства управления, а не только за счет дополнительных капиталовложений. К тому же всегда возникал вопрос: если есть земля, труд и капитал, то как же они будут взаимодействовать, какую *форму* надо выбрать, чтобы этим факторам придать действенную силу.

В соответствии с теорией организации Г. Саймона, главная цель фирмы состоит не в максимизации, а в достижении *определенного уровня* прибыли и продаж, удержание определенной *доли рынка* в условиях быстроменяющейся внешней экономической среды фирмы. Основные проблемы функционирования фирмы представители теории экономической организации видят, таким образом, в проблемах организации и управления компанией, т.е. несоответствия интересов работников, руководителей и собственников фирмы.

Нельзя сказать, что экономисты-теоретики «заняли поле» или предмет специалистов по управлению. Речь идет о том, что управленцам для оптимального решения также не хватало информации о том, а как поступить и какое решение принять, если, например, фирма находится в различных конкурентно-монопольных условиях или разной политико-институциональной среде.

Особый вклад в развитие теории экономической организации внес О. Уильямсон. В своем подходе О. Уильямсон использует три теории: прав собственности, управление поведением исполнителя и трансакционной экономики. Он разделяет все ресурсы, которые использует фирма на три категории, общие ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме, специфические, придающие им этот статус непосредственно деятельностью и организацией фирмы, и интерспецифические – максимальная ценность которых определяется только на фирме и именно посредством ее особых условий и сочетания интересов и складывающихся отношений. Скорее всего, здесь надо вести речь о *социальном капитале фирмы*. Если же фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации. Это очень иногда хорошо чувствуют школьники, студенты, когда при перемене места жительства, например, не хотят идти в другую школу, поскольку считают, что не найдут там прием-

лемого для себя климата и условий. Наличие данных типов ресурсов (особенно интерспецифических) и объясняет существование фирмы через коалицию владельцев и работников, связанных между собой сетью формальных и неформальных контрактов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет, таким образом, экономить трансакционные издержки, а их владельцам получать экономическую прибыль – *квазиренду*. Такая трактовка природы фирмы позволяет объяснить многообразие *форм* современных фирм. Именно многообразие способов минимизации трансакционных издержек предопределяет, по мнению сторонников неинституционального подхода, *многообразие фирм*.

Теория контрактов развивает, по сути, теорию организации и трансакционных издержек. Таким образом, трактовка фирмы как сети контрактов стала исходным пунктом для построения типологии, основанной на особенностях *внутрифирменного распределения прав собственности и функций управления*. Если считать индивидуальную частнопредпринимательскую фирму простейшим базовым случаем, то ее владелец обладает пучком прав из пяти элементов (Алчиан Демсетц). Во-первых, он имеет право на остаточный доход: валовой доход минус издержки). Во-вторых, он наделен правом контролировать поведение всех других участников «команды». В-третьих, он является центральной фигурой-принципалом, с которым участники и владельцы всех остальных факторов соглашения. В-четвертых, у него есть право менять членство в «команде», т.е. он имеет право на увольнение. И, наконец, он имеет право передать все вышеперечисленные полномочия на каких-то условиях.

К числу основных выгод такого распределения прав можно отнести, прежде всего, закрепление за центральным агентом права на остаточный доход. Это создает стимул для собственника к эффективному управлению фирмой, а также побуждает его организовывать действенный контроль за работой других. Но надо думать, что этот центральный агент хорошо знает, что и как должен делать каждый и как организовать совместные действия. Кроме того, если существует один центральный агент, то нет никакой нужды вести со всеми участниками команды, что ведет к экономии. В случае необходимости можно прерывать контракт между центральным участником и любым членом фирмы, не разрывая отношений со всеми остальными.

Центральным агентом в такой организации, по мнению Алчиана и Уильямсона, становится владелец наиболее специфического ресурса, готовый заплатить максимальную цену за указанные выше правомочия. В случае с капиталистической классической фирмой таким ресурсом оказывается *физический капитал*. Но лидером частнокапиталистической фирмы может быть и собственник человеческого капитала, если его знания и способности выступают как наиболее специфический для данной фирмы ресурс.

В современном мире ведущей формой деловой организации является *корпорация*. Еще в конце 50-х годов прошлого века *Гэлбрейт Дж. К.* выдвинул положение, что наличие корпораций и их ведущая роль принципиально меняет западную рыночную экономику. Она превращается в *планирующую систему*, заменяя рынок как форму движения информации и принятия решения. Надо отметить, что, действительно, корпорации «задают тон» или правила, а также возможные тренды развития экономики. Остальные вполне могут присматриваться и планировать свои действия в соответствии с планами корпорации. Права владельцев таким фирмам на управление ограничены. Они сводятся к праву на контроль за высшим менеджментом, и то не прямо, а через Совет директоров. Однако существует и ряд преимуществ.

Акционеры несут ограниченную ответственность, что резко снижает риск, связанный с инвестициями и открывает возможность для мобилизации крупных сумм капитала. Акционерная собственность высоколиквидна: изъятие кем-либо своей доли из дела не требует согласия остальных совладельцев, получение которого необходимо в партнерствах или кооперативах. К тому же акционерная собственность служит хорошей формой защиты специфических ресурсов: акционер может продать свои акции, но при этом сами специфические активы никуда из фирмы не уйдут и останутся в «команде».

Вместе с тем в отличие от частнокапиталистической фирмы в акционерном обществе возникает трудно разрешимая проблема «контроля за контролером», т.е. за высшим менеджментом. В корпорации остаточный доход идет не менеджеру, а акционерам. Следовательно, здесь появляется мощный стимул для оппортунистического поведения управляющих: часть ресурсов «команды» они будут пытаться направить на удовлетворение своих

личных нужд в ущерб собственников-акционеров.

С точки зрения осуществления управления контрастный подход к фирме позволяет выделить две принципиально разные организационные формы: *U* – форму (унитарную) и *M* – форму (мультидивизиональную). Но это зависит не от объема и вида капиталов, а от стратегических и тактических задач фирмы, а также от того положения развития, на котором в своей эволюции она находится. Речь идет о *цикле фирмы* и его конфигурации. Надо отметить, что данная проблема – *цикл эволюции фирмы* – крайне мало привлекает к себе внимание исследователей-теоретиков.

Каждый из этапов развития фирмы сопровождается наличием так называемых критических точек **O, A, ..., F**, успешное преодоление которых дает возможность фирмам осуществить не только выживание, но и продолжить свое развитие (см. рис. 1).

Первый этап начинается с зарождения фирмы. Он характеризуется наличием не просто размера капитала, но и четко сформулированной стратегии, сплоченного коллектива единомышленников, одержимых оригинальной идеей, связанной с новой технологией, перспективами роста производства, сбыта продукции и прибыли. Однако этот период связан с большими организационными издержками, отсутствием прибыли ограниченности ресурсов, слабых кредитных возможностей, большой зависимости от рыночной конъюнктуры. Вследствие этого высока вероятность развития кризисных явлений.

Главной особенностью фирмы на втором этапе является быстрое расширение объемов производства, что одновременно сопровождается снижением издержек. Это провоцирует фактор развития кризисных ситуаций вследствие ограниченности трудовых ресурсов, способных обеспечивать выбранный темп роста, недостаточной технической оснащенности и нехватки производственных мощностей. Если фирма за счет быстрого роста прибыли и снижения издержек обеспечивает конкурентоспособность своей продукции, то она переходит на следующий этап своего развития.

Деятельность фирмы на третьем этапе характеризуется большими объемами производства, низкими удельными затратами и достаточной финансовой стабильностью, несмотря на значительно снизившиеся темпы роста. В точке **C** фирма достигает пика своего роста одновременно с минимумом издержек.

Дальнейшее снижение прибыли связано с жизненным циклом товара, устареванием технологии, с насыщением рынков сбыта. Это толкает руководство фирмы на нововведения, пересмотр ассортимента продукции и/или на выход за рамки национального рынка. Последнее связано с возможностью появления кризисов

вследствие дополнительных валютных и политических рисков, неизбежно сопровождающих иностранное инвестирование. Если ничего из вышеперечисленного не проводится, фирма переходит в стадию спада.

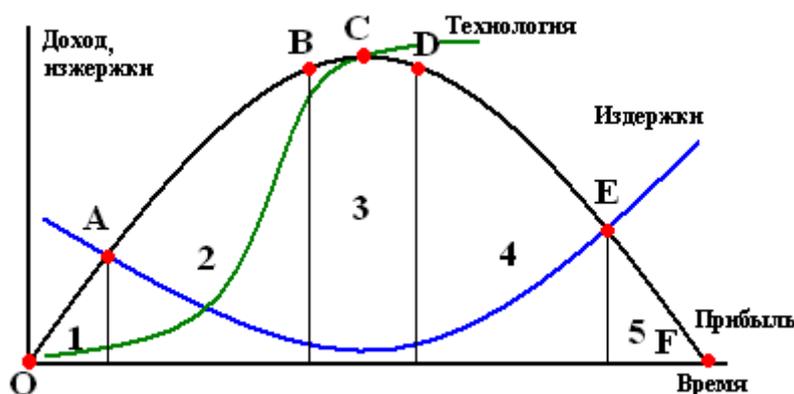


Рис. 1. Жизненный цикл фирмы и критические точки ее развития

Этот этап характеризуется резким снижением прибыли, спадом производства и растущими издержками из-за не предпринятых мер по обновлению производства, что целесообразно было сделать еще в точке **D**. Однако даже на этом этапе возможно преобразование предприятия своими силами или с помощью привлечения инвестиций. Иначе фирма переходит в следующую, завершающую жизненный цикл, стадию. Она закрывается либо ее признают банкротом с последующей ликвидацией или санацией. При последнем исходе жизненный цикл начинается сначала. Но этому предшествует выработка новой *соответствующей идеи и стратегии*. Реализация же последних предполагает нахождение адекватных *хозяйственно-институциональных форм*, без которых не может быть достигнута сформулированная цель максимизации прибыли. Но это текущая и весьма утилитарная задача. Если же вести речь о *структурной инновации фирмы*, которая занимает одну из важнейших стратегических задач в эволюции, то она не решается вне принципиальной выработки новой *идеи, вне институционального контекста*, затрагивающего весьма широкий комплекс проблем.

Микроинституты фирмы, также как и макроинституты, имеют свой *лаг развития* и, следовательно, влияния на результаты деятельности каждого конкретного предприятия. Искусство и профессиональная подготовлен-

ность управленческого персонала определяются уже не тем, какие доходы «выжимаются» на стадии необходимости реформирования предприятия, а анализом или даже интуитивным восприятием возникающих «острых точек» для институциональных изменений. *Институциональные изменения* имеют такую же дискретную траекторию эволюции, как и кривая технико-технологических изменений. Чаще всего они сопровождаются друг друга, придавая фирме динамику именно *развития*, а не количественных параметров функционирования.

Кривая институционального и технологического циклов обычно имеют S-образную форму (см. рис.2).

После внедрения новой организационно-институциональной структуры результаты развития фирмы, включая прибыль от ее использования, появляется далеко не сразу. Однако спустя некоторое время и прибыль будет расти пропорционально затратам вместе с другими параметрами развития. Но если руководство предприятия упустит из поля зрения необходимость отслеживать не только чисто традиционные экономические параметры, но и организационно-институциональные, включая, например, смену мотивационных установок персонала, фирма через определенное время может прийти в состояние нисходящего цикла в эволюции и деградации. К сожалению, практика такова, что ежедневно в мире разоряется

около двухсот тысяч предприятий. Правда, почти столько же и создается, если говорить о количественных рамках.



Рис. 2. S-кривая изменения институтов и технологий

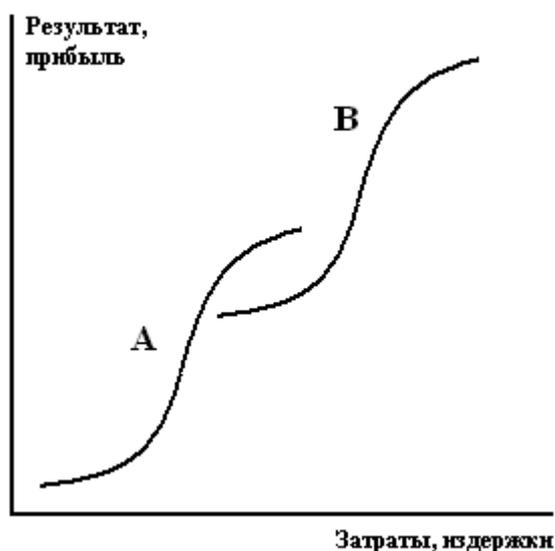


Рис. 3. Организационно-институциональные S-кривые фирмы от А к В

На рис. 3 показаны S-кривые эволюции фирмы от организационно-институциональной структуры А к структуре или состоянию В, откуда видно, что структура А менее результативна, чем структура В. Также видно, что между А и В существует разрыв, обостряя проблему поиска иных аналитических инструментов для выработки новой управленческой парадигмы. К сожалению, институционально-технологические циклы малоизученны, и им обычно не придают значения. Однако они могут существенно повлиять на жизнеспособ-

ность предприятия. Компании, которые не изучают циклы и кризисы, обычно не задерживаются долго на рынке.

Подводя итог, отметим, фирма в «исполнении» доминирующей в общественном мнении теории неоклассиков, крайне консервативна в своем теоретическом обрамлении. По сути дела, за последние сто лет кроме некоторых не очень удачных и применимых для практики теоретических выводов, теория не обнаруживает сколь-нибудь заметного продвижения аналитической мысли. Все тот же

факторный метод производственной функции, все то же дисконтирование доходов и убытков. Но даже практика не подтверждает, что увеличение капиталовложений на определенную величину никак не приводит автоматически к росту в такой или даже меньшей пропорции производимой продукции. В этом плане толчок к *практическому анализу* все-таки дало неоинституциональное направление. И это не случайно, поскольку данное направление базируется на использовании различных научных дисциплин. Все-таки это больше отражает реальность – человек ведь есть не что иное, как психо-био-социальное существо, а не примитивный экономический калькулятор или бездушная машина.

Таким образом, фирма представляет собой крайне противоречивое единство организации материальных и финансовых ресурсов, персонала, институционально-юридических и властных полномочий, сочетания обязанностей

и ответственности. Это по существу целый комплекс отношений, взаимосвязей и иерархий, обязательств и инициатив фирмы в целом, людей и их групп, которые там работают. Следовательно, фирма включает (или может включать) в себя ряд предприятий, обеспечивая согласованное руководство между ними по всем признакам воспроизводства, проводя целостную финансовую, техническую, кадровую, производственную и сбытовую политику.

Литература

1. Коуз Р. Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.
2. Лемещенко П.С., Мельникова Н.А. Институциональная теория фирмы. – Мн.: БГУ, 2005.

Статья поступила в редакцию 18.01.2013

Т.И. АРТЕМОВА, д.э.н., доцент, вед.н.с.,
ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИРМЫ И УСЛОВИЯ ЕЕ МОДИФИКАЦИИ

Системное теоретическое исследование социально-экономической природы фирмы, начатое представителями неоклассического и неоинституционального направлений в экономической науке, остается незавершенным. В современной экономической литературе понятия «фирма», «предприятие», «организация» являются весьма размытыми, хотя и взаимообусловленными. Фирма (предприятие) трактуется как экономическая организация, которая управляется совместными соглашениями или иерархической системой менеджмента. В западной науке под фирмой понимается капиталистическая форма организации производства и управления, что предполагает экономическую обособленность данной организации. На постсоветском научном пространстве концептуальное осмысление феномена фирмы только начинает пробивать себе дорогу; понятие природы фирмы, как правило, используется без специального пояснения – по аналогии с подходом зарубежных ученых. Анализ нормативно-правовых актов в Украине показывает, что правовым субъектом хозяйствования здесь является не фирма, а пред-

приятие.

Между тем, фирма в классическом ее понимании является не просто экономической организацией, но институциональным субъектом. Как автономный институциональный субъект фирма склонна к самоидентификации и опознанию собственной миссии; наделена двойственной (экономической и социальной) природой и способна осуществить ее модификацию; является открытой экономической системой. Осуществляя институциональную модификацию собственной природы, фирма стремится гармонично увязать отношения экономической эффективности и социальной ответственности и транслирует указанную гармонию на макроуровень экономики, в бытие институциональной архитектоники, то есть является источником благонаправленной деятельности. Следуя традициям научного исследования, заложенным классической школой политической экономии и развитым А. Маршаллом, можно определить социально-

© Т.И. Артемова, 2013