

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С ПОЗИЦИИ ТЕОРИИ ФИРМЫ

*Работа представлена кафедрой социально-культурного сервиса и туризма
Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина.
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор А. Б. Крутик*

В статье рассмотрены вопросы взаимопроникновения производства, распределения, обмена и потребления, являющиеся основой целостности систем экономических взаимодействий. Данный анализ позволяет структурировать экономические отношения и проследить тенденции их развития, ведь производство экономических благ осуществляется людьми, объединенными между собой экономически, технологически, организационно и юридически. Поэтому в статье мы рассмотрели разграничение таких образований, как предприятие и фирма.

The article covers the questions of interpenetration of industry, distribution, exchange and consumption, which are the base of integrity of the economic interaction systems. The analysis helps to structure economic relations and trace development trends, as economic goods' production is realised by people united in economic, technologic, organisational and legal aspects. Therefore, the author of the article considers differentiation of such entities as an enterprise and a firm.

Возможности предприятий и предпринимательских структур с точки зрения экономического потенциала безграничны, для более точной постановки понятийного аппарата предпринимательской деятельности необходимо обратиться к понятию «теория фирмы» – относительно недавнему приобретению экономической науки.

Современная теория фирмы как целостное образование достаточно далека от законченных форм. В ней присутствуют различные концепции, связанные между собой единым предметом изучения, но отличающиеся подходами к исследованию. При этом степень близости различных подходов к изучению фирмы проявляется как в методологии, так и в получаемых от ее применения результатах. Изменение и развитие системы отношений, составляющих содержание фирмы, предопределяет необходимость поиска адекватных научных представлений о ее природе. Одним из основателей современного подхода к исследованию фирмы является Рональд Коуз, еще в 1937 г. опубликовавший статью «Природа фирмы», в которой он изложил основы те-

ории транзакционных издержек, заложив тем самым основы неонституционального направления в экономической теории. Эта статья, по мнению автора, была не понята и получила определенное признание только десятилетия спустя. Сам Р. Коуз был удостоен Нобелевской премии по экономике в 1991 г.¹

В 1988 г. Р. Коуз опубликовал книгу «Фирма, рынок и право», в которой объединил свои работы 1937, 1946 и 1960 гг. и добавил новые, поясняющие содержание разрабатываемого им подхода, получившего к тому времени широкое признание и отклик в научной среде. Та часть экономической теории, которая связана с фирмами, отраслями и рынками, некогда называлась теорией ценности и распределения, а теперь именуется микроэкономикой, или теорией цен. Микроэкономика как неоклассическая теория цен отличается высоким интеллектуальным уровнем и представляет собой весьма замысловатую область, породившую ряд ценных открытий. Господствующее понимание природы экономической науки как науки о выборе означает, что

производители решают, какие факторы производства использовать, какие блага и в каких объемах производить и продавать в условиях, когда спрос на производимую продукцию, а также отношение между затратами и выпуском заданы.

Экономическая теория до известного времени ограничивалась чрезвычайно абстрактными и формализованными представлениями о фирме как феномене рынка. Между тем большинство людей в индустриальных странах заняты в фирмах, большая часть производства осуществляется фирмами, и эффективность экономической деятельности зависит от того, что происходит внутри каждой отдельной фирмы и входящих в нее предприятий. Основное течение экономической теории, представленное неоклассикой, рассматривает фирму как нечто преобразующее производственные ресурсы в конечный продукт. Поистине поразительно то, что ортодоксальные подходы к исследованию фирмы практически полностью игнорируют такие вопросы, как причины существования фирм, их специализацию и формы организации, различия между фирмами в содержании и эффективности их деятельности. Такое положение делает обоснованную оценку фирмы как «теневой фигуры» или своеобразного «черного ящика», которым она являлась для неоклассики².

Полноценное исследование фирмы связано с формированием неоинституционализма и теории транзакционных издержек (транзакционной экономики). Неоинституционализм как научное направление оформился в 1960–70-е гг. В настоящее время он представлен широким спектром исследований, различающихся между собой как авторскими трактовками используемых понятий и терминов, так и исследовательскими акцентами. Причина формирования неоинституционального направления экономической теории связана с растущим разрывом между реально существующими явлениями и их ортодоксальной интерпретаци-

ей. Объединяющим признаком всех альтернативных неоклассике направлений (и неоинституционализму как основному из них) является критическое переосмысление традиционных версий относительно экономических взаимодействий и дополнение стандартных приемов исследования новыми, позволяющими проследить многообразные взаимосвязи как внутри фирм, так и между ними.

Неоклассика исходит из того, что экономические субъекты преследуют цель максимизации дохода и выбирают для этого наилучшие варианты использования своих ограниченных ресурсов. В этом состоит идея рациональности как принципа экономической деятельности. Все фирмы как рациональные максимизаторы в таком контексте имеют единственный критерий оптимизации принимаемых решений, которым является прибыль как разность между выручкой от продажи продукции и затратами на ее производство. Вторая важная предпосылка неоклассической экономической теории состоит в том, что экономические субъекты обладают необходимой информацией, которая является полной и достоверной. Подобный подход позволяет значительно упростить и, главное, формализовать представления о содержании экономических взаимодействий, но такие упрощения уводят экономическую теорию на слишком большое расстояние от реально действующих в экономике субъектов.

Ф. Махлуп, представляющий неоклассическое направление, считает, что теория фирмы, появление которой он связывает с именем Р. Коуза и относит к концу 1930-х гг., является особой формой маржинализма, а отнесение ее к институционализму, якобы дополняющему неоклассику более реалистическим анализом фирмы, расценивает как иронию судьбы. Отстаивая маржинализм, Ф. Махлуп пишет о том, что философия науки не делит теории на «ложные» или «истинные», а различает «отброшенные» или «еще открытые для критики».

В 1967 г. этот известный ученый относил маржинализм к последним³.

Рональд Коуз, критикуя ортодоксальный подход к исследованию фирмы, призывает не отказываться от достижений неоклассики.

У Д. Норта есть ряд высказываний о том, что неонституционализм вполне вписывается в контекст маржинализма, а их объединение способно приблизить науку к правильному пониманию функционирования и развития экономики.

Поясняя неоклассический подход к теории фирмы и значительную ее «удаленность» от реально существующих деловых организаций, Ф. Махлуп признает, что при решении определенных экономических проблем исследование реально существующих фирм необходимо. К таким проблемам относятся прежде всего распределение фирм по размерам и рост фирмы. В случае исследования размеров фирм такой фактор, как организация и некоторые другие свойства фирм и протекающих в них процессов, должен стать прямым объектом исследования. Трудно не процитировать корифеев экономической науки, когда они, говоря о маржинализме, отмечают, что в нем полученная теория фирмы предполагает, вообще говоря, что фирмы не существует, – и в этом восхитительный парадокс. Этот «восхитительный парадокс» представители так называемых альтернативных неоклассическому течений сначала сделали предметом своей критики, а потом дополнили изучением таких реально существующих признаков, которые позволяют связывать современную теорию фирмы с их работами и именами.

Неонституциональное направление объединяет различные экономические теории, общим для которых является то, что все они признают трансакционные издержки и их значимость для экономического развития. Во многих других вопросах внутри неонституционализма отсутствует единый или единственный подход.

Это, по нашему мнению, не исключает правомерности объединения этих теорий под одной «крышей», а главное, не создает взаимоисключающих сочетаний. Мы согласны с мнением многих специалистов о том, что, сократив усилия, направленные на критику традиционной теории, неонституционалисты смогли сосредоточиться на позитивных исследованиях, заложив прочные основы современных концептуальных подходов к исследованию фирмы и проблем, связанных с ее функционированием.

Со времен К. Маркса известно разграничение затрат на издержки производства, связанные с превращением производственных ресурсов в готовую продукцию, и издержки обращения, состоящие из чистых и дополнительных. Последние связаны с продолжением процесса производства в сфере обращения. В трудовой теории стоимости принято считать, что только производственные затраты являются производительными, с точки зрения увеличения стоимости. Чистые издержки обращения опосредуют формальную метаморфозу стоимости, изменяя ее форму, а не величину.

Уже отмечалось, что насчитывающая несколько столетий методология классической политэкономии рассматривает взаимопроникновение воспроизводственных стадий, позволяющее наблюдать в самом производстве отношения обмена, прежде всего, как обмена деятельностью. Деятельность предприятий в классической традиции принято рассматривать как процесс индивидуального воспроизводства, с необходимостью включающий в себя стадию обмена. Обмен может существовать отнюдь не только в форме рыночных сделок. Науке и хозяйственной практике известны нерыночные формы обмена, существующие там, где есть разделение труда и специализация, но не сформировалось окончательно разделение прав собственности.

Внутри фирм отношения являются не рыночными, а административно-командными. Осуществляющийся внутри фирм

обмен регулируется не механизмом цен, а командами, приказами, распределяющими полномочия и контролирующими их исполнение в рамках оговоренных условий взаимодействия сотрудников. Внутрифирменный обмен носит затратный характер, т. е. порождает издержки, но эти издержки именуется административными. Соглашения (контракты), опосредующие внутрифирменные взаимодействия, порождают не трансакционные, а административные издержки. Но только ли административные затраты порождаются внутрифирменными взаимодействиями? Очевидно, что внутри фирм существуют не только издержки обмена, но и издержки производства, связанные с преобразованием факторов производства в готовую продукцию. Подход к изучению фирмы с позиций индивидуального воспроизводства и кругооборота капитала позволяет исследовать содержательную сторону издержек производства. В современных исследованиях затраты, связанные с преобразованием факторов производства в готовый продукт, часто именуется трансформационными.

Р. Коуз справедливо считает, что без введения в анализ трансакционных издержек невозможно понять современную экономическую систему, и нет оснований для определения политики. Развитие деловой практики и эволюция контрактных отношений направлены на поиск таких форм, которые приводили бы к сокращению трансакционных затрат. Причем затраты на поиск и внедрение таких новых форм должны, естественно, быть выше, чем экономия на трансакционных затратах. Наиболее важной формой адаптации к существованию трансакционных издержек является возникновение таких форм бизнеса, как предприятие и фирма⁴.

Теория трансакционных издержек объясняет существование фирмы тем, что внутрифирменные связи, имеющие нерыночную природу, оказываются более эффективными, чем рыночные сделки, необ-

ходимые для производственного процесса. При этом экономические отношения, существующие внутри фирм и вовне их, рассматриваются как альтернативные. Вне фирмы господствует рынок, обуславливающий затраты на осуществление сделок обмена (трансакционные затраты). Внутри фирмы отношения не рыночные, а иерархические, управляемые не системой цен, а авторитарной властью. Внутри фирмы индивидуальные сделки между различными кооперированными факторами производства устранены, а рыночные трансакции заменены административными решениями. Фирма возникает тогда, когда административные издержки организации трансакций с ее помощью оказываются меньшими, чем издержки вытесняемых рыночных трансакций. Существование фирм рассматривается как условие увеличения ценности производства. Фирма как альтернативная рыночной форме организации экономики может достичь тех же результатов с меньшими издержками, чем возникающие при использовании рынка, позволит увеличить ценность производства.

Распределение прав собственности на производственные ресурсы, преобразуясь в единство, составляющее организацию (предприятие, фирму), проходит стадию перераспределения. Перераспределение элементов пучка прав собственности каждого экономического субъекта закрепляется контрактом, после чего ресурсы подготовлены к тому, чтобы стать факторами производства.

Теория имущественных прав (прав собственности) становится объектом строгого научного анализа. Имущественные права представляют собой систему формальных и неформальных ограничений, регулирующих доступ к экономическим благам.

Имущественные права распространяются на материальные и нематериальные формы активов. Права собственности рассматриваются как важнейшее институциональное образование, упорядочивающее

отношения между субъектами экономики. С позиций индивидуального воспроизводства имущественные права представляются «пучком правомочий» на принятие решений в отношении порядка использования производственных ресурсов.

Экономическое содержание сделок обмена тесно связано с перемещением прав собственности. Р. Коуз отмечает, что при исследовании, например, факторов производства распространено ложное представление о них как о чем-то вещественном. Ложное понимание фактора производства состоит в том, что обычно он мыслится как нечто вещественное, что бизнесмен приобретает и использует (акр земли, тонна удобрений), а не как право выполнять определенные (физические) действия. Мы можем говорить о человеке, который владеет землей и использует ее как фактор производства, но ведь на самом деле землевладельцу принадлежит право выполнять предписанный набор действий. Такая постановка вопроса ведет к тому, что права на определенные действия рассматриваются как факторы производства. Издержки осуществления прав (использования факторов производства) при этом – это всегда убыток, сказывающийся где-либо еще как результат осуществления данного права. Обмен в таком понимании – это передача прав собственности или определенных элементов их пучка на определенных условиях. Фирма с позиций теории имущественных прав представляется системой прав собственности, созданной владельцами производственных ресурсов, приобретающей целостность за счет перераспределения этих прав, формирующей эффективную собственность под руководством предпринимателей⁵.

Имущественные права влияют на поведенческие аспекты экономических взаимодействий, приводя к развитию одних правил поведения и вытесняя или подавляя другие. Распределение имущественных прав влияет на экономический выбор.

В рамках фирм осуществляется перераспределение прав собственности в соответствии с условиями контракта. Владельцы производственных ресурсов передают определенные части прав фирме для использования в хозяйственном обороте. Условия перераспределения прав собственности оговорены в контракте, который можно рассматривать как канал передачи прав собственности.

Контракт – это добровольная форма ограничений, принимаемая на себя участвующими в нем сторонами для осуществления определенных целей. От точного определения прав собственности зависит как эффективность конкретных соглашений, так и эффективность работы организации. В условиях отсутствия точного определения прав собственности и их незащищенности возникает «размывание прав собственности», отрицательно влияющее на все стороны экономических взаимодействий. Соблюдение указанных требований порождает издержки, составляющие часть трансакционных затрат. Неинституционализм исходит из положения о том, что как определение, так и защита прав собственности в реальной экономике являются неполными, несовершенными.

Лауреат Нобелевской премии Э. Оливер Уильямсон свои представления о различных теориях фирмы сводит в подробную схему, в которой разграничены неконтрактные и контрактные направления теорий фирмы. Основным направлением неконтрактных (технологических) теорий фирмы Уильямсон считает неоклассическое. Контрактные теории фирмы относятся к институциональным, имеющим разнообразные составные части.

Неинституциональное направление экономической теории рассматривает фирму как явление, непосредственно связанное с экономической организацией.

Современные подходы к исследованию организаций достаточно многообразны. В отличие от неоклассического (неконтрак-

тного) подхода к исследованию организации многие современные подходы могут быть охарактеризованы как контрактные. О. Уильямсон в своей классификации экономических теорий фирм относит к контрактным три теории: имущественных прав, управления поведением исполнителя, трансакционной экономики. Все три подхода к изучению организаций О. Уильямсон относит к институциональным. Интересно, что в своей классификации теорий фирм, предложенной в статье под названием «Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации», впервые опубликованной в 1990 г. в журнале *Journal of institutional and Theoretical Economics*, этот автор указывает даже на такое направление, как экономика организации. Как следует из текста данной статьи, автор рассматривает термин «организация» в значении «деловая», или бизнес-организация, и трактует ее как соглашение, имеющее определенные институциональные формы. Характеризуя контрактные теории фирм, Уильямсон называет их в разных случаях институциональными или организационными⁶.

Контрактные теории фирмы представлены Уильямсоном с точки зрения того, относятся ли приоритетные для них проблемы к институциональной среде (правилам игры) или к институциональным соглашениям (организациям). К теориям, акцентированным на изучении институциональной среды, относятся теории имущественных прав и общественного выбора. Если теория имущественных прав рассматривает «правила игры» в частном секторе, то «общественный выбор» связывает свои интересы с системами публичного согласования.

Институциональные соглашения, которые в большей степени отражают особенности экономической организации, исследуются на предварительном (*ex ante*) и последующем (*ex post*) этапах контрактного процесса. На предварительном этапе важ-

но определить побудительные мотивы сторон, заключающих соглашение, – различные поведенческие теории, психологические по своему характеру, и прежде всего теория управления поведением исполнителя, исследуют эту область институциональных соглашений. На последующем после заключения контракта этапе особенно важным становится изучение управленческих структур, контролирующих выполнение оговоренных в контрактах условий, – этим занимается теория трансакционной экономики.

По мнению Уильямсона, теория управления поведением исполнителя считает, что контракты способны исчерпывающе предусмотреть все действия, связанные с реализацией достигнутых договоренностей. Трансакционная теория считает достигаемые соглашения несовершенными, что диктует необходимость контроля над ходом исполнения контрактов. Позиция Уильямсона состоит в том, что он доказывает «необходимость выхода анализа за рамки теорий имущественных прав и управления поведением исполнителя и включения в него принципов трансакционной экономики». Основополагающая гипотеза трансакционной экономики состоит в том, что необходимо объединить трансакции с управленческими структурами в их сравнительном анализе. При этом подчеркивается, что трансакции различаются по своим признакам, а управленческие структуры – по своим издержкам и компетенции. Сравнение трансакций и управленческих структур с точки зрения экономии на издержках обращения составляет основное содержание исследований в трансакционной экономике. Как мы уже отмечали, Уильямсон в свою классификацию теорий фирмы не включает экономику организаций. Он ссылается на мнение И. Бэрнарда, высказанное им 50 лет назад, о том, что «наука об организации» имеет иллюзорный характер, и в свою очередь высказывает надежду, что благодаря усилиям ученых она приобретет ясные очертания. Многие специалисты выделяют

теории экономических организаций в качестве отдельного направления в неоинституционализме.

Изучение исследований, представляющих неоинституциональное направление, показывает обилие оригинальных авторских трактовок, отличающихся одна от другой как в исходных основаниях, так и в выводах, к которым приходят разные авторитетные специалисты. Это дает основание считать, что неоинституционализм далек от внутренней однородности теорий, хотя и объединенных чрезвычайно значимыми общими идеями. Мы согласны с тем, что в неоинституциональной теории между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения.

Традиционные взгляды маржинализма на оптимальные размеры фирмы связаны с движением эффекта от масштаба. Определенные разногласия по этому вопросу были и прежде, но в 1970-е гг. они усилились. Принято считать, что положительный эффект масштаба в долгосрочном периоде изменяется. Разработка вопросов, связанных с изменением отдачи факторов производства и издержек фирмы для краткосрочного и долгосрочного периодов, показывает, что положительный эффект масштаба неизбежно сменяется отрицательным эффектом. Средние валовые издержки в долгосрочном периоде по мере расширения производства сначала снижаются, а затем неизбежно возрастают. В таком понимании оптимальные размеры предприятия соответствуют такому масштабу производства, при котором достигается самый низкий уровень средних издержек. Эмпирические исследования привели к необходимости исследования факторов, способствующих стабилизации эффекта от масштаба и закреплению эффекта возрастающей отдачи. В такой интерпретации даже для фирм одной отрасли будут наблюдаться разные «оптимальные» размеры выпуска. Именно такое положение и выявляют эмпирические данные, свидетельствующие о том, что опти-

мальные размеры фирм сильно различаются не только между отраслями, но и внутри одной отрасли. Во второй половине 1960-х гг. был выявлен так называемый X-фактор, ведущий к «X-эффективности», отчасти объясняющий недостоверность идентификации оптимального размера производства на основе эффекта масштаба. Наши исследования подтверждают, что существует группа факторов (объединенных названием «X-фактор»), которые действуют по-разному в разных фирмах, приводя к более высокой или к более низкой их эффективности. Харви Лейбенштейн выделяет три элемента «X-эффективности», в которые входят 1) внутривзаводская мотивационная эффективность, 2) внешняя мотивационная эффективность и 3) эффективность нерыночных ресурсов. Выявление факторов «X-эффективности» заставляет признать, что соотношение между ресурсами и выпуском не является определенным⁷.

Жестко специфицированные ресурсы, становясь факторами производства, в конкретных предприятиях могут давать и дают разные результаты.

По нашему мнению, открытие «X-эффективности» и введение ее в микроэкономический анализ маржиналистской теории фирмы является своеобразным мостиком между неоклассикой и неоинституционализмом, который объединяет не только приставки «нео» в их названиях, но и реально существующие явления и процессы, открытием и осмыслением которых они занимаются.

Изучение представленных в научных публикациях подходов к исследованию фирм показывает, что существуют не только достаточно серьезные расхождения в содержании отдельных концепций, в оценках моментов взаимосвязи, общности или различий между теориями фирмы, но и различные подходы к классификации концепций. Последнее, по нашему мнению, естественное следствие того, что фирма как феномен рынка является сложным и многогранным образованием, а теория фирмы далека от завершенности.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ *Зибер Н. И.* Очерки первобытной экономической культуры. М.: Гос. соц.-эконом. изд-во, 1937.

² История экономических учений: Учеб. Пособие / Под ред. В. Автономова. М.: ИНФРА – М, 2006; Исследования по общей теории систем / Под общ. ред. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина. М.: Прогресс, 1969.

³ *Капелюшников Р. И.* Рональд Коуз или сотворение рынков // США – экономика, политика, идеология. 1993. № 1. С. 50–24; *Макконелл К. Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. М.: Республика: АПС, 1995.

⁴ *Капелюшников Р. И.* Указ. соч.

⁵ История экономических учений; *Капелюшников Р. И.* Указ. соч.

⁶ История экономических учений.

⁷ *Макконелл К. Р.* Указ. соч.