

УДК 330.1

Белоусенко М. В.

## ПРОБЛЕМА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ФИРМЫ В НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

*The article focuses on the necessity of analysis of the firm as the main economic unit of industrial society. It is shown that neo-classical approach does not facilitate such analysis. The essence of alternative neo-institutional approach is examined on the basis of O. Williamson's works. Theoretical shortcomings of this stand are discovered. Some measures for improving the methodology of neo-institutional theory of the firm are proposed.*

Неоклассическая экономическая теория не ставит вопрос о природе, происхождении и эволюции фирмы. Вся информация об этом хозяйственном субъекте исчерпывается производственной функцией, которая отражает технологический процесс трансформации факторов производства в готовый продукт, и системой ценовых ограничений, связанных со структурой относительных цен на ресурсы и готовую продукцию. Фирма для стандартной экономической теории (mainstream) — не имеющий внутренней структуры "черный ящик" [1, с. 51 – 52; 2, гл. 1; 3, с. 97].

В статье "Теория фирмы на пороге XXI века" [4] отмечено также то, что и марксизм во многом в этом вопросе похож на неоклассику: в "Капитале" К. Маркса есть множество ярких описаний фабрики, но, как ни странно, совершенно нет ее научного определения [5, с. 328 – 510]. Фирма (предприятие) в марксизме отсутствует, есть только "узел" отношений "капиталист – наемный рабочий", в рамках которого происходит воспроизводство стоимости.

Очевидно, однако, что весь ВВП производится именно фирмами, в рамках фирм экономические агенты получают свойственные им социальные роли, реализуют свои интересы, воспроизводят самих себя путем присвоения доходов, вступают в отношения друг с другом, приобретают профессиональные знания и уме-

ния, во многом формируются как личности и т. д. Фирма — это основной, неразложимый на еще более малые составляющие строительный элемент экономической системы, его клетка. Именно от поведения этой клетки, от обменных процессов, происходящих внутри нее, зависит экономическое здоровье нации. Поэтому она и должна являться исходным пунктом любого глубокого исследования экономических процессов.

И в последние несколько десятилетий в экономической теории осуществлен прорыв в области исследования хозяйственной организации, который произошел благодаря статье Р. Коуза "Природа фирмы" [6, с. 33 – 52]. Основное новшество, которое внес в науку Р. Коуз, — понятие транзакционных издержек, под которыми он понимал издержки использования рыночного механизма цен [6, с. 37]. Считается, что если бы транзакционные издержки были равны нулю, то фирм в рыночной экономике не было бы.

Наиболее крупным исследователем в институциональной теории фирмы на сегодня является Оливер Уильямсон. Оценка его концепции и лежит в основе данной статьи. Главной целью является критическое осмысление тех факторов, которые О. Уильямсон кладет в основание появления и эволюции фирмы в рамках индустриального общества, и исследование возможных путей совершенствования институциональной теории фирмы.

История индустриального капитализма с точки зрения эволюции фирмы выглядит следующим образом: начало этой формации было положено, когда капиталист-купец начал предлагать самостоятельным ремесленникам своими орудиями труда производить из его сырья какие-то блага на продажу (по-английски это называется putting-out system), затем на смену им пришла капиталистическая фабрика, которая характеризовалась централизацией больших команд рабочих под управлением одного капиталиста-собственника, а в XX веке появилась многодивизиональная корпорация с целой бюрократической иерархией наемных менеджеров. Почему так произошло? Почему развитие индустриального общества пошло по пути возникновения и функционирования именно капиталистического предприятия, а не, скажем, рабочих кооперативов? Ответ О. Уильямсона прост: потому, что капиталистическая фабрика и

крупная корпорация более эффективны по сравнению с иными организационно-институциональными формами, так как они значительно больше экономят на трансакционных издержках [7, р. 133 – 137]. Объясняет он это тремя факторами: ограниченной рациональностью, специфичностью активов, оппортунистическим поведением. В середине XX века Г. Саймоном в качестве альтернативы неоклассическому подходу "экономического (рационального) человека" была выдвинута также концепция человеческой природы [8].

Уильямсон начинает свою теорию со следующего положения: "Вначале были рынки" [9, р. 87]. В некоторый момент времени (который никак не специфицирован [10, р. 71 – 72]) экономика представляла собой неопределенное множество независимых, юридически самостоятельных агентов, часть из которых были собственниками машин и оборудования, а часть — собственниками рабочей силы. Отношений найма не существовало. Агенты хотели бы вступать друг с другом в обменные контрактные отношения так, чтобы те, кто владеет машинами, предоставляли их услуги тем, кто владеет лишь рабочей силой, как арендаторам, и наоборот. Такие контракты ничем не отличались бы от тех, которые покупатель заключает с продавцом на рынке любого другого товара. Но агенты не могут записать в контракте относительно приобретения услуг рабочей силы все возможные последствия, а именно: если контракт заключается на длительный срок, скажем, с 1 января по 31 декабря такого-то года, то невозможно точно предвидеть до начала действия самого контракта (*ex ante*, в терминах Уильямсона) какую работу, какого качества и в каком объеме рабочий должен будет выполнить, например, 18 июня в первой половине дня. Это следствие ограниченной рациональности. Известными являются только самые общие условия работы, касающиеся общего ее направления, но не деталей и последствий. Из этого следует, что контракт является несовершенным (*incomplete contract*). А если так, то рабочие после заключения этого договора (*ex post*) могут вести себя оппортунистически: не соблюдать условий контракта, особенно тех, которые не были должным образом "прописаны" в нем, снижая интенсивность работы, ее качество и т. д., претендуя при этом на ту же зарплату.

Безусловно, дисциплинирующим фактором является угроза увольнения со стороны работодателя-капиталиста. Но в данном случае в действие вступает второй фактор — специфичность активов, которыми владеет капиталист-работодатель. Дело в том, что когда он на свои деньги построил фабрику, то тем самым создал специфические активы, то есть его машины и оборудование не могут быть с легкостью проданы, снова превращены в деньги и затем инвестированы в иную отрасль. Оборудование является приспособленным именно для этой отрасли и для этих рабочих, и его трудно продать для использования где-либо еще без потери части стоимости, а значит, часть издержек на приобретение средств производства будет для собственника невозвратными издержками (*sunk costs*). Капиталист, таким образом, не выигрывает много от увольнения рабочего, так как у него нет возможности переналадить оборудование для выполнения иных функций, и поэтому ему придется снова искать рабочего, который обладает такой же квалификацией, что и уволенный, или обучать нового рабочего за счет фирмы, а это все — дополнительные издержки. Поэтому капиталист, с целью снижения трансакционных издержек оппортунистического поведения, вынужден создать специальную структуру, которая бы обеспечивала постоянный мониторинг поведения рабочих, дисциплинировала их и не давала возможности вести себя оппортунистически.

Именно поэтому на смену мелкой ремесленной мастерской и надомной системе пришла фабрика. Но фабрика тоже не позволяла достаточно эффективно экономить на трансакционных издержках, и поэтому ее сменила современная корпорация, основной характерной чертой которой является наличие огромной, внутренне структурированной иерархии наемных менеджеров, обеспечивающих выполнение рабочими их контрактных обязательств. В этом смысле она более эффективна по сравнению со всеми альтернативными вариантами организационно-институционального устройства экономики. Современному деловому предприятию легко дать определение: "...у него есть две специфические характерные черты: оно состоит из множества отдельных производственных подразделений и управляется иерархией наемных менеджеров" [11, р. 1]. Модель возникновения фирмы представлена на рисунке.



Рис. Модель возникновения фирмы по О. Уильямсону

Таким образом, капиталисты и менеджеры способствуют повышению эффективности индустриальной экономики, гарантируя себя от оппортунистического поведения рабочих, тем самым создавая для общества возможность массового производства товаров и услуг. Власть собственника средств производства и менеджера в рамках иерархического аппарата управления фирмы в таком случае происходит вовсе не из стремления алчных капиталистов выжать из рабочих как можно больше труда, не из их стремления усилить власть и контроль над рабочими для получения максимума прибыли, как полагали марксисты и некоторые радикальные экономисты на Западе [12], а для достижения эффективности общественного производства, которую рабочие, захваченные своими узкими интересами (*self-interested-behaviour-with-guile*, по Уильямсону), понять и увидеть не в состоянии.

Первое возражение, которое вызывает представленная концепция в связи с исходным пунктом О. Уильямсона "вначале были рынки", является неадекватным описанием реальной истории. Это миф. История индустриального капитализма не знала такого момента, когда фирмы не существовали. Рынок никогда ничего не производит, рынок — это особый тип взаимосвязи между уже существующими фирмами [13, р. 44]. И ремесленная мастерская, и надомная система, и крупная корпорация — все это фирмы, которые предшествовали друг другу на эволюционном пути развития, и не было никогда такого в истории капитализма, чтобы был рынок, но не было фирм как иерархических образований, в которых, несмотря на контрактный характер взаимоотношений, всегда существовала власть собственников (менеджеров) над рабочими.

Следующим критическим пунктом является концепция ограниченной рациональности. Здесь у Уильямсона наблюдается порочный круг рассуж-

дений: агенты не могут заключать друг с другом совершенные рыночные контракты из-за ограниченной рациональности, но они в состоянии преднамеренно создать такие организации (фирмы), которые в состоянии эффективно справиться с последствиями их собственной ограниченной рациональности: "...агенты, будучи ограниченно рациональными в мире большой неопределенности, в состоянии создать эффективные управляющие структуры... Ограниченно рациональные агенты могут предвидеть последствия их собственной ограниченной рациональности" [10, р. 68 – 69]. О. Уильямсон и сам был вынужден признать указанное затруднение, введя в дополнение к ограниченной рациональности понятие "предвидения" (*far-sightedness*), которое как будто позволяет агентам все же справляться с проблемой построения эффективной организации [10, р. 69 – 72]. Но происходит это уже, очевидно, за счет размывания первоначальных жестких условий самой концепции.

Как это ни странно, но одним из важнейших недостатков теории О. Уильямсона является нежелание рассматривать власть в качестве важнейшей особенности, неотделимой от природы фирмы [7, р. 139]. Дело в том, что он, предполагая, что фирма формируется путем заключения добровольных контрактов между работниками и менеджерами (собственниками), делает вывод, что если рабочие добровольно соглашаются терпеть власть менеджеров над собой, то, значит, нет смысла придавать власти какое-либо значение. Это отмечают многие, справедливо возражая, что власть и право собственности капиталистов никогда не используются ради повышения эффективности как таковой, а всегда ради той эффективности, которая повышает их прибыль и их власть [7, р. 142, 146, 154; 10, р. 78].

Как уже было сказано, важнейшим фундаментальным положением теории О. Уильямсона является понятие специфичности активов [2, с. 64]. По этому поводу можно отметить следующее. Именно индустриальный капитализм представляет собой такую хозяйственную систему, для которой характерна сверхвысокая скорость перемещения капиталов (то есть средств производства) из отрасли в отрасль. Именно капитализм сделал общественное производство максимально гибким в смысле переналаживания производственного аппарата. Конечно, никогда нельзя за уже построенное оборудование выручить прежние средства. Но если бы картина всеобщей специфичности активов была настолько распространена, как думает О. Уильям-

сон, то строй, который он описывает, не был бы капитализмом. Никогда такой строй не смог бы в считанные десятилетия насытить рынки миллиардами товаров. Для индустриального капитализма характерен динамичный механизм адаптации к меняющемуся спросу, позволяющий капиталам "исчезать" из одной отрасли и в то же мгновение появляться уже в форме других средств производства в другой. Чем выше специфичность активов, тем меньше капитализма. Поэтому не является удивительным то, что сам основоположник неинституциональной теории транзакционных издержек Р. Коуз поставил под сомнение тезис О. Уильямсона о фундаментальном влиянии специфичности активов на поведение фирмы [6, с. 104 – 105].

Следующим спорным пунктом его концепции является понятие оппортунистического поведения. Во-первых, О. Уильямсон приписывает оппортунистичность только рабочим, а наниматели, по его мнению, ведут себя в согласии с общественными интересами (самим Уильямсоном никак не определяемыми) [7, р. 138]. Получается, что ограниченная рациональность и нечестное эгоистическое поведение (*self-interesting-behaviour-with-guile*) характеризует только рабочих, но не работодателей. При этом Уильямсон делает явно неверное, не подтверждающееся историческими фактами заключение о том, что профессиональные союзы в рыночной экономике возникли прежде всего, для того, чтобы снизить оппортунистическое поведение рабочих в пользу работодателей [7, р. 144 – 146]. Однако в реальности все было наоборот: профсоюзы по большей части возникли для того, чтобы рабочие могли бороться с оппортунистическим поведением работодателей-собственников, против желания собственников "использовать свою власть в оппортунистической манере" [7, р. 139]. Во-вторых, если уделять столь много внимания оппортунистическому поведению, как это делает О. Уильямсон и многие другие видные неинституционалисты, то возникает вопрос: а зачем вообще агенты объединяются в фирму? Какой в этом смысл, если они, по крайней мере большинство рабочих, тут же начинают делать так, чтобы это коллективное образование распалось, не

достигло своих целей? В реальности взаимодействие наемных рабочих и собственников является не оппортунистическим, обе стороны попросту хотят установить для себя наиболее "удобные" условия деятельности в рамках фирмы. Если для работодателей это включает создание эффективной управленческой структуры, то для рабочих это — желание безопасной внутренней среды в фирме, высокой зарплаты, социальной защищенности, а вовсе не шантажирование работодателей с целью получить большую выгоду, ничего при этом не делая.

И последняя проблема О. Уильямсона и остальных неинституционалистов: они в борьбе с неоклассической теорией, пытаясь сделать ее более реалистичной и вводя в анализ транзакционные издержки (ТАИ), отбросили все остальные виды издержек. Они даже дали другое название издержкам, связанным с технологическими затратами факторов производства, — трансформационные, подчеркивая их коренное отличие от транзакционных. Тем самым они "оторвали" поведение предприятия-фирмы от воздействия цен ресурсов, готовой продукции, то есть от воздействия рынка. Фирма стала у них "ориентироваться" только на ТАИ, а на рыночные сигналы, передаваемые ценами, — нет. Об этом пишет известный американский институционалист Р. Ланглуи (R. Langlois): "...литература по экономике организации склонна игнорировать производственную сторону фирмы, улавливая, таким образом, только часть того, что Коуз назвал "природой фирмы" [15, р. 2; 16, р. 11]. Крупный неинституционалист Х. Демсец пишет о том, что транзакционные издержки — всего лишь часть общей суммы издержек любой фирмы, оперирующей на рынке. Структура издержек включает три составляющих: производственные издержки, затраты на содержание аппарата управления и только в третью очередь — издержки по осуществлению рыночных трансакций [17, с. 242 – 245]. Невозможно ориентироваться только на одну часть совокупных издержек, поэтому фирма и не может быть "выведена" из структуры ТАИ. Демсец указывает, что фирма и рынок не находятся в состоянии взаимозамещения: чем больше рынка (то есть чем ниже ТАИ), тем меньше фирма и наоборот. Нет, рост ТАИ ведет не к замещению рынка фирмой, а к замене управляемой координации в большом количестве мелких фирм на управляемую координацию в меньшем количестве более крупных фирм [17, с. 245 – 246].

Подводя итог всему вышесказанному, надо отметить следующее.

\* В известной статье А. Алчан и Х. Демсец выдвинули сходное положение о том, что фирма необходима для снижения "отлынивания" в командах кооперированных работников [14]. Термины "отлынивание" (*shirking*) и "вымогательство" (*holding-up*) являются центральными понятиями в неинституциональной теории фирмы.

Неоинституциональная теория фирмы разбила стену молчания, которой неоклассическая ортодоксия окружила последнюю. Было начато плодотворное исследование иерархических структур управления с помощью понятия трансакционных издержек, то есть издержек от использования ценового (рыночного) механизма, ранее экономической теорией не учитывавшихся. Однако вариант институциональной теории фирмы, предложенный О. Уильямсоном, являясь наиболее грандиозной попыткой проникнуть во внутренний мир экономической клетки — фирмы, содержит в себе серьезные противоречия.

Во-первых, этот подход совершенно абстрагируется от всей реальной совокупности издержек фирмы, в том числе производственных затрат и затрат на содержание аппарата управления. Он предполагает, что трансакционные издержки являются единственным фактором, определяющим появление и эволюцию фирмы.

Во-вторых, О. Уильямсон в своем подходе совершенно не касается проблемы неравного распределения власти в фирме между ее агентами, полагая, что она распределена между ними равномерно, хотя это совершенно противоречит фактам реальной действительности как развитого рыночного общества, так и переходных экономик.

В-третьих, О. Уильямсон совершенно неправильно трактует поведение работников фирмы, признавая их по природе эгоистичными, действующими против своих общих интересов, в ответ на что более рациональные и озабоченные проблемами повышения общественной эффективности собственники средств производства создают мощную менеджерскую иерархию фирмы.

И в-четвертых, О. Уильямсон искажает эволюционный процесс развития фирм в рамках индустриального капитализма, приписывая организационно-институциональным формам хозяйственных организаций (ремесленной мастерской, надомной системе, фабрике, крупной корпорации) безостановочное стремление к эффективности как таковой, тогда как в истории развитие всегда шло таким образом, что новые формы образовывались только тогда, когда это было выгодно собственникам тех ресурсов, которые были организованы в рамках этих форм в производственные команды.

Критика теории О. Уильямсона позволяет наметить основные направления развития более реалистичной и эвристичной теории фирмы:

дополнить институциональную теорию фирмы экономической теорией власти;

в дополнение к трансакционным издержкам выделить производственные и управленческие;

изменить поведенческие предпосылки теории, разработав более тонкое понимание природы человека, чем концепция ограниченной рациональности Г. Саймона;

развивать представления о рынке и фирме как о неотделимых, не взаимозамещающих, а взаимодополняющих институтах, совместно координирующих экономическую деятельность людей;

выяснить, каков тот фактор, который послужил основной "ведущей силой" эволюции организационно-институциональных форм индустриального капитализма.

**Литература:** 1. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. — 2002. — №1. — С. 50 – 67. 2. Шаститко А. Новая теория фирмы. — М.: ТЕИС, 1996. — 134 с. 3. Шаститко А. Теория фирмы: альтернативные подходы // Российский экономический журнал. — 1995. — №8. — С. 97 – 103. 4. Белоусенко М. В. Теория фирмы на пороге XXI века // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. — Вып. 53. — Донецк: ДонНТУ, 2002. — С. 95 – 100. 5. Маркс К. Капитал: В 3-х т. — М.: Госполитиздат, 1953. — Т. 1. — 796 с. 6. Коуз Р. Природа фирмы // Природа фирмы: Пер. с англ. / Под ред. О. Уильямсона и Дж. Уингера. — М.: Дело, 2001. — С. 33 – 52. 7. Marginson P. Power and Efficiency in the Firm: Understanding the Employment Relationship // Transaction Costs, Markets and Hierarchies. Blackwell. Cambridge, USA. 1993. — P. 133 – 165. 8. Калинин Э., Чиркова Е. Концепция постклассической экономической рациональности // Вопросы экономики. — 1998. — №5. — С. 68 – 78. 9. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. New York: The Free Press. 1985. 10. Slater G., Spencer D. The Uncertain Foundations of Transaction Cost Economics // Journal of Economic Issues. — Vol. XXXIV. — №1. — March, 2000: — P. 61 – 87. 11. Chandler A. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts and London, England. 1999. 12. Marglin S. What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production // Review of Radical Political Economics. — 1974. — №6. — P. 60 – 112. 13. Fourie F. C. V. N. In the Beginning There Were Markets? // Transaction Costs, Markets and Hierarchies / Ed. by Ch. Pitelis. Blackwell, Oxford. 1993. — P. 41 – 65. 14. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. — 1972. — Vol. 62. — №5. 15. Langlois R., Foss N. Capabilities and Governance: the Rebirth of Production in the Theory of Economic Organization // www.druid.dk/97-2.pdf (Working paper. Fourth Draft, April 20, 1998). 16. Langlois R. The Coevolution of Technology and Organization in the Transition to the Factory System / http://papers.ssrn.com (Final Draft). 17. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы: Пер. с англ. / Под ред. О. Уильямсона и Дж. Уингера. — М.: Дело, 2001. — С. 237 – 267.