

6

Теория фирмы

6.1. Трактовка фирмы как результата наличия издержек функционирования рыночного механизма / 6.2. Контрактная природа фирмы. Фирма как ядро контрактов / 6.3. Виды экономических организаций, их характеристики

6.1. Трактовка фирмы как результата наличия издержек функционирования рыночного механизма

Вплоть до середины XX в. в рамках неоклассического анализа практически не уделялось внимания природе и внутренней организации фирмы, поскольку никакого вопроса здесь не усматривали. Фирма трактовалась как своего рода «черный ящик», на входе в который - труд и капитал, а на выходе - продукты. В качестве двигателя этого процесса рассматривался своекорыстный интерес, направленный на максимизацию богатства.

Иными словами, в рамках неоклассической теории конкурентную фирму моделировали как некую целостность, идентифицируя ее с собственником капитала. Эта целостность как субъект экономических отношений имела дело с ценами-параметрами, комбинировала труд, землю и капитал, замещая одни факторы производства другими так, чтобы минимизировать издержки, корректировала объем своего выпуска до тех пор, пока не достигалось равенство между предельной выручкой и предельными издержками. Вне поля зрения оставались вопросы о базисной природе фирмы, о том, дополняет ли фирма рынок или замещает его, и почему существует такое разнообразие организационных фирменных структур.

Интерес к этой проблеме связан с именем одного из основоположников неинституционального направления Р.

Коуза, который в своей знаменитой статье «Природа фирмы» дал вариант ответа на вопрос: почему часть экономической деятельности осуществляется на основе прямых распоряжений внутри фирмы, а другая часть осуществляется на рынке, где «приказы» исходят от цен? Иными словами, почему в одном случае ресурсы размещаются посредством механизма цен, в других - усилиями предпринимателя-координатора.

Коуз отвечает на этот вопрос следующим образом: рынок требует порой чрезмерно высоких транзакционных издержек. Правда, он говорит в первую очередь об издержках использования ценового механизма. Причем наиболее очевидные издержки организации производства с помощью ценового механизма заключаются в выяснении того, каковы же соответствующие цены. Конечно, эти затраты могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе. И хотя на определенных рынках, например на товарных биржах, разработаны методы для минимизации этого типа издержек, однако даже там они полностью не устраняются. Затраты на проведение переговоров и заключение контракта на каждую транзакцию обмена (что неизбежно на рынке) также следует принять во внимание.

По мнению Коуза, экономические агенты сталкиваются с выбором: организовывать ли им деятельность непосредственно через рыночные сделки либо прибегнуть к согласованию в рамках структуры фирмы. В вышеуказанной статье рассматривалась природа этого выбора и предлагалось объяснение появления фирмы как заменителя рыночных операций в целях уменьшения издержек, связанных с действием рыночного механизма. По мнению Коуза, в той мере, в какой механизм директивного управления позволяет экономить транзакционные издержки, фирма вытесняет рынок.

Иначе говоря, признается, что деятельность рынка предполагает некоторые затраты и что, формируя организации и предоставляя некоему авторитету (предпринимателю) право направлять ресурсы, можно их сократить. Фирма, таким

образом, будет представлять собой систему отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Таким образом, по мнению Коуза, фирма представляет собой иерархическую структуру, которая в отличие от рыночных сделок управляется не двусторонними контрактами, а прямыми директивами.

При данном подходе фирма трактуется как средство минимизации издержек согласования взаимодействий хозяйственных субъектов. Идея Коуза в терминах Коммонса сводится к следующему: нацеленность на минимизацию трансакционных издержек заставляет экономического субъекта заменять торговые трансакции на трансакции управления и рационализации, попадающие в зону собственного контроля фирмы.

В противовес преобладающей в экономической теории традиции, отводящей главную организующую и координирующую роль рыночному механизму, Коуз первым поставил вопрос об организующей роли деловой фирмы, которая может вмешиваться в действие рыночных сил, представляя собой островки сознательной власти в океане бессознательной кооперации, осуществляемой посредством механизма цен. И вполне логично предположил, что механизм цен, взятый лишь как способ распределения ресурсов, может быть вытеснен, только если замещающие его отношения представляют какие-либо собственные выгоды.

По мнению Коуза, именно возрастание издержек, связанных с организацией и координацией рыночных сделок, ведет к перемещению операций от рынка к фирме.

Но если с возникновением фирмы отпадают определенные затраты и фактически сокращаются затраты производства, то почему вообще сохраняются рыночные трансакции? Почему все производство не осуществляется одной большой фирмой? Ответ заключается в том, что координация экономической деятельности тоже сопряжена с определенными издержками. Поэтому фирма замещает рынок, но не может сделать это полностью.

Во-первых, как отмечает Коуз, с увеличением размеров фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции. Иными словами, затраты на организацию дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать.

Во-вторых, может оказаться, что по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью.

Таким образом, по мере увеличения фирмы определенные элементы трансакционных издержек растут. Очевидно, что чем больше организация, тем труднее достичь совпадения интересов сотрудников с интересами принципала. Как следствие, с ростом фирмы растут издержки предупреждения оппортунизма, т.е. издержки контроля. И, возникая вследствие экономии на издержках одного рода, фирма увеличивает издержки другого рода, что свидетельствует о существовании проблемы, трактуемой экономистами как «убывающая доходность управления». Сам Коуз назвал уменьшающуюся эффективность организации по мере ее роста «убывающей предельной эффективностью менеджмента».

Это позволило ему сделать вывод, что рост пределов фирмы (организации) будет иметь место до того момента, когда издержки организации дополнительной трансакции внутри фирмы станут равными издержкам осуществления той же трансакции на рынке. Это означает, что оптимальные размеры фирмы определяются границей, где издержки рыночной координации равны издержкам централизованного контроля. Таким образом, согласно формулировке Коуза, степень, в которой фирма замещает рынок, зависит от сравнительных предельных издержек организации обмена в рамках того или иного механизма.

Коуз отмечает, что при прочих равных условиях фирма будет тем больше, чем:

- меньше затраты организации и чем медленнее растут эти затраты с умножением организуемых транзакций;
- меньше ошибок делает предприниматель и чем медленнее растет число ошибок с умножением организуемых транзакций;
- больше понижается (или меньше растет) цена предложения факторов производства с ростом фирмы.

Коуз также отмечает, что чем больше транзакций организует предприниматель, тем вероятнее, что транзакции будут осуществляться в разных местах либо будут очень разнообразными, что не может не являться дополнительной причиной падения эффективности с ростом размера фирмы. Поэтому все новшества, позволяющие пространственно сблизить факторы производства (подобно телеграфу и телефону), а также все новшества, улучшающие технику управления, способствуют увеличению размеров фирмы.

Обратим внимание, что Коуз дает определение фирме, совместимое, как он сам подчеркивает, с двумя самыми, на его взгляд, могущественными инструментами экономического анализа: идеей предела и идеей замещения, которые вместе образуют идею замещения в пределе. А введение им категории транзакционных издержек позволило проанализировать и фирму, и рынок с точки зрения экономии этой категории затрат.

Если обратиться к классификации транзакционных издержек, то легко обнаружить, что фирмы дают большой выигрыш в том, что касается издержек по ведению переговоров. С другой стороны, фирма, которая, по определению Коуза, относится к иерархическим структурам, является благодатной почвой для оппортунистического поведения, порождая проблему «принципал - агент».

Как следствие, обладая сравнительной эффективностью в экономии того или иного вида транзакционных издержек, и рынок, и фирма являются институтами, обеспечивающими минимизацию затрат при осуществлении обменов. Тем самым их сосуществование - институциональное условие эффективной хозяйственной деятельности.

Причину появления фирмы как результата наличия трансакционных издержек или издержек рыночных трансакций (как это было в первоначальном варианте у Коуза) можно вполне интерпретировать в духе «теоремы Коуза». Как вы помните, из нее следует, что только при нулевых трансакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не оказывает никакого влияния на процесс производства. Но следствием нулевых трансакционных издержек должно стать функционирование собственников ресурсов как независимых товаропроизводителей. Но именно потому, что в реальном рыночном хозяйстве эти условия не имеют места, фирма и существует.

Еще раз напомним, что в отличие от рыночных сделок основой функционирования фирмы являются не двусторонние контракты, а прямые директивы, так как это обеспечивает экономию трансакционных издержек. В своей концепции фирмы Коуз считает возможным трактовать право управления, являющееся главной функцией предпринимателя, в категориях правовых отношений «хозяина - слуги» или «нанимателя - наемного работника». Именно право контроля и вмешательства первого в вопросы когда, что и как делать является важнейшей характеристикой этих отношений и отделяет слугу от независимого подрядчика или от того, кто просто обязался передавать нанимателю плоды своего труда. Последнего отличает от слуги не отсутствие или наличие фиксированной заработной платы, как и выплаты комиссионных, а, скорее, свобода, которой он пользуется в своей деятельности.

Отношения «хозяина - слуги» не укладываются в категорию классического контракта, где в общем случае последний рассматривается как разовый обмен правами, сопровождающий торговую трансакцию. И с этих позиций фирма выглядит как иерархическая структура, построенная на властных полномочиях. Однако, как уже отмечалось, в неоклассической, как и в неоинституциональной теории, в явной или неявной форме присутствует постулат добровольности как следствие свободы «экономического» человека. Поэтому неудивительно,

что идея авторитарной сущности фирмы в рамках данного направления экономической науки стала подвергаться сомнению. Этот шаг оказался возможным на пути расширения понятия контракта (сделки) далеко за рамки договора о единичной купле-продаже. Так появилась возможность трактовать проблему фирмы как проблему выбора оптимальной формы контракта.

6.2. Контрактная природа фирмы. Фирма как ядро контрактов

В современной неинституциональной экономической теории фирма определяется как сеть или сплетение контрактов, где под контрактными отношениями подразумеваются долгосрочные деловые связи, постоянные контакты и периодические согласования условий без обращения к помощи суда и прочих посредников.

Иными словами, внутрифирменные отношения трактуются в категориях имплицитного (или отношенческого) контракта. Большой вклад в разработку данного подхода внесли американские экономисты А. Алчиан и Г. Демсец. В статье «Производство, информационные издержки и экономическая организация» (1972 г.), ставшей классической, они начинают анализ фирмы с критики положения, выдвинутого Коузом в статье «Природа фирмы» (для которого ключевым в понимании фирмы является возможность осуществлять производство в рамках данной структуры в приказном порядке, на основе властных полномочий или дисциплинарных механизмов более высокого порядка, чем те, которые доступны на традиционных рынках).

По мнению же Алчиана и Демсеца, в арсенале фирмы нет таких властных полномочий или механизмов, которые в сколь-нибудь значительной степени отличались бы от отношений, предусматриваемых обычными рыночными контрактами между двумя людьми. В этом смысле авторы не видят принципиальной разницы между властью покупателя над продавцом и между

работодателем и наемным рабочим. Согласно их представлениям, отдельный потребитель может «возложить» на своего продавца задачу поставить ему товары по цене, приемлемой для двух сторон. В точности то же самое работодатель может сделать в отношении работника. В случае невыполнения условий происходит разрыв отношений. Таким образом, не существует никаких контрактных обязательств продолжать свои отношения ни у продавца, ни у работодателя.

В отличие от рассмотрения фирмы как иерархических отношений, Алчиан и Демсец рассматривают фирму как аналог рыночных отношений, т.е. как систему добровольных взаимовыгодных контрактов, где согласие участвующих сторон означает, что они выбрали наилучшую альтернативу из возможных.

Но здесь возникает следующий вопрос. Чем же тогда отличаются отношения «работодатель - наемный работник» и «продавец - покупатель»? По мнению указанных авторов, только лишь одним - командным использованием ресурсов и централизованной позицией одной из сторон (именно работодателя) в контрактных отношениях по поводу всех иных (помимо трудовых) ресурсов.

Таким образом, главной характеристикой фирмы становится наличие занимающего центральную позицию участника контракта в командном производстве, а не некоей высшей направляющей или дисциплинирующей силы авторитарного характера. И дальше авторы ставят следующий вопрос. Что же такое командное производство и почему оно вызывает к жизни контрактную форму, называемую фирмой?

Командная производственная деятельность - это деятельность, при которой объединенное или совместное использование ресурсов обеспечивает более высокий выпуск, чем сумма продуктов, полученных за счет использования ресурсов по отдельности. А так как совместный продукт команды больше арифметической суммы индивидуальных продуктов ее членов, то это предполагает выигрыш от кооперации производственных факторов. Иными словами,

преимущества коалиции (команды) заключаются в том, что объем выпуска, произведенный командой, может быть больше суммы индивидуальных вкладов, внесенных участниками¹¹⁸.

При такой трактовке фирма представляет собой коалицию владельцев кооперирующих факторов производства, связанных между собой сетью контрактов. Ядро этой коалиции образует долговременный «отношенческий» контракт по поводу интерспецифических (взаимозависимых) ресурсов. Как уже отмечалось, интерспецифичность означает, что по отношению друг к другу данные ресурсы являются взаимозависимыми, взаимоуникальными. Иными словами, если коалиция распадется, ни один из ее участников не сможет найти на рынке эквивалентной замены своим нынешним партнерам; ценность каждого окажется ниже, чем в существующей комбинации. Продолжающаяся ассоциация обеспечивает им квазиренту, которую они делят между собой. Поэтому экономически они заинтересованы друг в друге, в продолжении сотрудничества.

Но, как уже подчеркивалось, при осуществлении производства всей командой невозможно точно измерить индивидуальный вклад каждого из ресурсов в общий результат. Как следствие - возможность оппортунизма в различных

¹¹⁸ Данный подход уже был разработан в рамках австрийской экономической школы в теории комплиментарных благ, где совокупная ценность данной группы материальных благ определяется величиной предельной пользы, которую могут принести все эти материальные блага при совместном использовании. При этом суммарная полезность отдельно используемых благ меньше, чем полезность их при совместном использовании. И уже в рамках данной теории возникает вопрос — какому фактору приписать «излишек» предельной полезности, возникающий при совместном использовании благ. Ответ заключался в том, что данный излишек полезности должен приходиться на долю самых труднозамещаемых благ. Бем-Баверк подтверждает правильность своей гипотезы ссылкой на то, что именно в практической жизни из общей суммы дохода вычитаются прежде всего издержки производства, которые представляют собой расходы на способные замещаться производственные блага (наемный труд, сырье, оборудование). Чистый же доход относят за счет не могущих замещаться членов комплиментарной группы.

формах. И, по мнению Алчиана и Демсеца, именно в целях предотвращения этого явления члены коалиции выделяют (!) центрального агента, который имеет право найма, увольнения и осуществления надзора. Возможность же оппортунистического поведения в данном случае блокируется путем предоставления центральному агенту статуса претендента на остаточный доход.

Но как только некто становится претендентом на остаточный доход, максимизация объема выпуска требует и того, чтобы на него было возложено выполнение нерутинных задач, которые с трудом поддаются измерению. Этими задачами будут:

- сбор информации;
- выборка из множества потенциальных членов команды;
- выбор потенциальных контрактных форм;
- заключение контрактов с индивидами за пределами коалиции (покупателями продукции и продавцами производственных ресурсов);
- поиск товаров с ценностными характеристиками;
- подбор эффективных команд, нахождение подходящих контрактных соглашений и обеспечение их выполнения.

И вряд ли вызовет сомнение, что ценность коалиции будет в определяющей степени зависеть от мастерства, усилий и везения того, кого мы назвали центральным агентом и который в экономическом анализе представлен собственником «классической» капиталистической фирмы. При этом, согласно взглядам А. Алчиана и Г. Демсеца, решая вышеприведенные нерутинные задачи, которые можно трактовать как задачи с большой долей неопределенности, центральный агент обладает пучком прав.

Во-первых, он, как уже отмечалось, является претендентом на остаточный доход, т.е. доход, остающийся после того, как всем остальным членам команды будут выплачены причитающиеся им по договору суммы вознаграждения.

Во-вторых, являясь центральной фигурой, с которой остальные факторы - участники команды заключают контракты, имеет право контролировать их поведение.

В-третьих, имеет право изменять членство в команде (т.е. право найма и увольнения).

В-четвертых, имеет право продавать все перечисленные правомочия.

В чем значение именно такого пучка прав собственности? Благодаря типу контракта (получившего название «зонтичного»), когда одна сторона является центральной по отношению ко всем остальным, достигается существенная экономия издержек по ведению переговоров. Наличие прав на управление и изменение членства в команде повышает эффективность контроля за поведением остальных членов команды и решает проблему оппортунистического поведения. Право на изменение членства в команде кроме того означает, что центральный участник может прерывать контрактные отношения с кем-то из членов команды, не затрагивая при этом отношений с остальными ее членами. Остается проблема «контроля за контролером». Она решается наделением центрального участника правом на остаточный доход, что дает ему мощный стимул не вести себя оппортунистически при выполнении своих контрольно-управленческих функций.

Кто из собственников факторов производства займет место центрального агента? При прочих равных условиях (которые можно трактовать как задачи с большой долей неопределенности), тот, чей вклад в общие усилия труднее всего измерить - предприниматель.

Фигура предпринимателя вводится в рамках неоклассического анализа Й. Шумпетером. И именно человеку-предпринимателю, в функцию которого входит реализация новой комбинации факторов производства, отводится в концепции экономического развития данного экономиста решающая роль.

Обратим внимание, что в концепции Шумпетера предпринимательская деятельность¹¹⁹ связана с применением уже имеющихся средств, а не с созданием новых. Возможности нового применения средств сами по себе в избытке, они могут быть известны. Но, как полагает Шумпетер, это «мертвые» возможности. Предприниматель же практически реализует их, преодолевая технологические и финансовые затруднения, и открывает новые пути получения прибыли, которую следует рассматривать как избыток над тем доходом, который установился в процессе хозяйственного кругооборота. При этом решение тех нерутинных задач, которое и возлагается на претендента на остаточный доход, требует наличия типа характера, который свойствен, по Шумпетеру, предпринимателю¹²⁰.

Нелишне напомнить, что понятие «предприниматель» формализовал в середине XVIII в. французский экономист Р. Кантильон. В работе «Исследование о природе торговли» он показал, что расхождение между рыночным спросом и предложением создает возможности покупать дешево и продавать дорого. И людей, использующих возможности извлечения прибыли в этих условиях, Кантильон назвал предпринимателями, т.е. индивидами, желающими купить по известной цене и продать по неизвестной. Более того, он отметил, что эти действия не обязательно требуют производственной деятельности и не обязательно поглощают личные средства предпринимателя. По Кантильону, предпринимательская прибыль - это вопрос предвидения и желания брать на себя риск, а само предпринимательство - экономическая функция особого рода, состоящая в приведении

¹¹⁹ Предпринимательская деятельность в теории Шумпетера является синонимом новаторской деятельности, а предприниматель выступает как новатор.

¹²⁰ Этими чертами характера являются: опора на собственные силы, предпочтение риска, ценность собственной независимости, ориентация на собственное мнение, потребность в достижении успеха и как ключевое качество предпринимателя - стремление к нововведению.

предложения в соответствие со спросом на различных товарных рынках. Другими словами, отличительной чертой предпринимательства является риск в производственно-хозяйственной деятельности, связанный с неопределенностью будущей хозяйственной ситуации, в первую очередь с неопределенностью спроса на товар.

Эта идея Кантильона получила дальнейшее развитие в работах американского экономиста Ф. Найта, о котором мы упомянули, рассматривая отношения продажи и найма. Последний отмечал, что предприниматель осуществляет свою деятельность в среде, где царит неопределенность, и приобретение информации сопряжено с издержками. Прибыль в этих условиях выступает как награда за успешный поиск. Говоря его словами, единственный риск, ведущий к прибыли, есть уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функции ответственности в последней инстанции¹²¹.

Данные подходы не только не противоречат, но в определенной степени дополняют подход Алчиана и Демсеца, которые трактуют предпринимателя как собственника наиболее специфического ресурса, ценность которого в наибольшей степени зависит от продолжения существования коалиции. Именно он будет готов заплатить максимальную цену за право контролировать команду. И именно этот участник коалиции и будет «собственником» фирмы, хотя в буквальном смысле ему принадлежат далеко не все ее ресурсы.

В рамках обозначенных подходов предприниматель (совпадающий с фигурой собственника в унитарной фирме)

¹²¹ Надо сказать, что такая трактовка предпринимателя корнями уходит к французскому экономисту XIX в. Ж. Б. Сэю, который выделил в прибыли процент и предпринимательский доход, рассматривая последний как вознаграждение за рациональную организацию факторов производства. Это представляло вознаграждение за особый дар - предпринимательские способности, которые в дальнейшем стали рассматриваться как четвертый фактор производства в добавление к классической триаде: труда, капитала и земли.

выступает как лицо, ищущее и реализующее ценную комбинацию производственных ресурсов в условиях принципиальной неполноты информации или неопределенности. В таком виде фигура предпринимателя присутствует и в неоинституциональном экономическом анализе, где фирма рассматривается как сеть контрактов. Акцент же в рамках анализа, предпринятого Алчианом и Демсецем, заключается в подчеркивании связи между специфичностью ресурса и правом на остаточный доход.

При этом в случае «классической» капиталистической фирмы таким наиболее специфическим ресурсом является физический капитал. Но самым специфическим в команде может быть и человеческий капитал. В последнем варианте его носитель будет центральной стороной для остальных членов коалиции. В качестве примеров «классически-капиталистических команд» с центральным участником - владельцем человеческого капитала можно привести адвокатские конторы, рекламные бюро, инжиниринговые фирмы и т.д.

Но в любом случае доход «центрального агента» будет зависеть в конечном счете от его предпринимательского таланта, т.е. от умения сформировать жизнеспособную, эффективную команду. По мнению Алчиана, именно разность между ценностью команды и суммарной ценностью всех ресурсов, которой они могли бы обладать вне фирмы, и будет представлять доход на инвестиции предпринимателя, связанные с поиском способной принести успех коалиции.

Интересно отметить, что в соответствии со взглядами Алчиана и Демсеца благодаря потокам информации, стекающим к центральной стороне контрактов (работодателю), фирма приобретает характеристику эффективного рынка, на котором информация о качествах большого набора специфических ресурсов становится доступной с меньшими издержками. Такой подход позволил им трактовать фирму как специализированный суррогат рынка для командного использования ресурсов (внутренних) в той

степени, в какой она обеспечивает лучший, т.е. сопряженный с меньшими издержками, сбор и сопоставление знаний о возможностях их использования.

Иными словами, фирма является инструментом повышения конкуренции между наборами ресурсов, равно как и механизмом для наиболее эффективного их вознаграждения¹²². Алчиан и Демсец предлагают, в связи с вышеизложенным, рассматривать фирму как рынок, находящийся в частной собственности.

Расхождение во взглядах Коуза и Алчиана и Демсеца на природу фирмы меньше, чем может показаться на первый взгляд. Как представители неоинституционального направления они трактуют фирму как спонтанный институт, решающий проблему минимизации трансакционных издержек. Как отметил Коуз, в тех пределах, в которых фирма решает эту проблему успешнее, чем децентрализованный рыночный механизм, она вытесняет его.

Разногласия же между Коузом и Алчианом сводятся к следующему. Не отрицая того, что фирма предполагает наличие совокупности долгосрочных контрактов между собственниками производственных ресурсов, Коуз подчеркивает тот факт, что на фирме ценовые сигналы играют сравнительно малую роль. Это означает, в частности, что трудовой ресурс перестает реагировать на ценовые сигналы и становится управляемым ресурсом. Иными словами, появление фирмы означает замену рыночных сигналов (ценовых) прямыми указаниями, и это также означает, что на смену рыночному обмену приходят

¹²² Конкуренция здесь понимается как процесс выявления и трансферта знаний или информации о характеристиках и потенциальных выгодах использования ресурсов в различных сферах приложения. Иными словами, принимается трактовка конкуренции Хайеком как «обнаруживающей процедуры». В данном контексте движущей силой поиска возможностей как раз и становится предприниматель, стремящийся достичь наиболее эффективного сочетания своих уникальных знаний с рыночной ситуацией и тем самым обеспечить первенство в конкуренции и большой доход.

иерархические отношения. Используя терминологию Коммонса: на смену транзакции сделки приходит транзакция управления.

Алчиан же с Демсецем, признавая наличие прямых указаний в процессе функционирования фирмы, считают, что они вполне вписываются в систему рыночных отношений при принятии постулата добровольности и взаимовыгодности заключаемых контрактов. Это позволяет им трактовать фирму как суррогат рынка.

В целом, в рамках неоинституционального анализа фирмы подчеркиваются два аспекта:

- фирма предполагает наличие совокупности долгосрочных контрактов между собственниками производственных ресурсов;
- на фирме ценовые сигналы играют сравнительно малозначительную роль (поскольку здесь нет непрерывного измерения объема выпуска и его продажи по некоторой цене), и на смену рыночному обмену, как правило, приходят иерархические отношения.

Представляя собой сеть контрактов, фирмы (экономические организации) облегчают кооперацию специализированных ресурсов - в этом их главная функция с точки зрения транзакционной экономики. Ведь если бы экономика представляла собой сплошной однородный рынок, транзакционные издержки были бы настолько велики, что разделение труда было бы полностью заблокировано. Иначе говоря, фирмы возникают как ответ на дороговизну рыночной координации, способствуя экономии транзакционных издержек. Фирма минимизирует, среди прочего, издержки кооперации и издержки, связанные с обеспечением выполнения контракта. Как уже упоминалось, эти издержки являются ключевыми в теории издержек агентских отношений. Именно особая природа человеческого капитала приводит к попыткам снижать транзакционные издержки посредством особых типов явных и неявных (формальных и неформальных) контрактов.

В теории фирмы неявные (отношенческие) контракты играют ключевую роль. Не будет преувеличением сказать, что теория фирмы - это теория несовершенных контрактов. Ведь

если бы контракты были совершенны, т.е. договаривающиеся стороны могли бы до начала инвестиционного процесса и процесса производства оговорить в контракте все возможные условия, то потребность в фирме отпала бы, совершенные контракты заменили бы ее. Однако такого рода совершенные контракты либо невозможны в принципе, либо запретительно дороги.

При рассмотрении в предыдущей лекции проблемы оппортунистического поведения, в частности угрозы «вымогательства», отмечалось, что в этих условиях участники команды будут избегать долговременных инвестиций. И как раз средством страхования от этой опасности могут явиться долговременные контракты, в которых будут оговариваться как условия выхода из команды, так и штрафные санкции за преждевременные выходы. Однако всех условий заранее оговорить невозможно (это неизбежное следствие неполноты информации), поэтому преобладающей формой внутрифирменных контрактов являются отношенческие (имплицитные) контракты¹²³.

Теория фирмы как теория контрактов является проявлением основополагающих принципов, заложенных в неoinституциональный анализ - базовых и для неоклассического анализа. В первую очередь это касается принципа методологического индивидуализма, позволяющего рассматривать появление любых институтов как результат рационального выбора индивидов и, таким образом, трактовать их как определенные типы контрактов. Это означает, среди прочего, что если экономические организации и имеют значение, то поведенческой самостоятельностью они не обладают, ибо действуют не организации, а индивидумы внутри организаций. В этом смысле фирма - юридическая фикция, а в реальности есть сочетания различных сложно

¹²³ Впрочем, самой радикальной формой защиты от «вымогательства» является превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместное имущество, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий.

структурированных контрактов¹²⁴. Вклад Алчиана и Демсеца в неоинституциональную теорию и состоит в том, что они смоделировали организацию в фирмах разного типа в терминах контрактных отношений, рассмотрев фирму как ядро (сеть) контрактов.

Трактовка фирмы в качестве сети контрактов, естественно, подводит к вопросу о конфигурации прав собственности в ней. Поскольку контракты суть каналы, по которым передаются пучки правомочий, то установить распределение прав собственности внутри организации значит определить характерные для нее издержки трансакции, ее управленческую структуру, присущую ей систему стимулов и вероятное поведение ее членов. И с этих позиций в рамках неоинституционального анализа рассматриваются различные виды экономических организаций.

6.3. Виды экономических организаций, их характеристики

В неоинституциональной экономике, как уже понятно из предыдущего изложения, ключевым понятием при анализе фирмы являются трансакционные издержки. Рассматривая природу и разновидности фирм, представители неоинституционального направления обращают внимание на то, что всякой экономической организации соответствует особая конфигурация трансакционных издержек. И каждая форма экономической организации при определенной структуре и величине трансакционных издержек превращается в наиболее эффективный способ координации экономической деятельности.

Иными словами, альтернативные экономические институты обладают сравнительными преимуществами в экономии на разных категориях трансакционных издержек и их

¹²⁴ Как увидим в дальнейшем, для неоинституционального направления типичным является взгляд на общество как на систему добровольных взаимовыгодных контрактов в различных областях человеческой деятельности.

сосуществование связано как раз с этим¹²⁵. Как уже отмечалось, механизм рыночной координации сравнительно эффективнее в экономии информационных издержек; такие организации, как фирма, дают большой выигрыш в том, что касается издержек по ведению переговоров; вместе с тем иерархические структуры - благодатная почва для оппортунистического поведения. Не удивительно, что трансакционные издержки и, не в последнюю очередь, издержки контракта имеют огромное значение для размещения ресурсов и структуры экономической организации.

В этом ракурсе (сравнительного анализа с позиции трансакционных издержек) рассмотрим различные виды экономических организаций.

Начнем с *унитарной фирмы*, т.е. фирмы, находящейся в единоличном владении. Об унитарной фирме достаточно много говорилось в предыдущем параграфе, поскольку она является базовой единицей в неинституциональном анализе, в частности, в экономическом анализе как Коуза, так и Алчиана и Демсеца. Здесь еще раз обратим внимание на то, что в представлении последних создание фирмы предполагает ситуацию, когда несколько собственников производственных ресурсов заключают двусторонние контракты не друг с другом, а с неким центральным агентом в целях минимизации трансакционных издержек и совокупной ценности своих активов.

Таким образом, сущность классической фирмы определяется как контрактная структура, для которой характерно:

- производство, связанное с совместным использованием ресурсов;
- наличие нескольких собственников ресурсов;
- наличие одной стороны, общей для контрактов с собственниками всех ресурсов, которая обладает правом на пересмотр контракта с любым из собственников ресурсов, а

¹²⁵ Методологический принцип, предложенный видным представителем неинституционального направления О. Уильямсоном, и состоит в том, что способы экономической организации оцениваются не абстрактно, а на основе сравнительного институционального подхода.

также правом на остаточный доход и на продажу своего статуса центральной стороны в контрактах.

Центральный агент именуется собственником фирмы и работодателем. В рамках данной концепции отсутствует какой бы то ни было авторитарный контроль; все отношения представляют собой просто контрактную структуру, подверженную непрерывному изменению со стороны центрального субъекта. Сама же контрактная структура возникает как средство повышения эффективности командного производства.

Такая структура экономической организации имеет свои плюсы, которые, в первую очередь, связаны с четкой спецификацией прав собственности. Но в то же время имеется и ряд минусов. Среди прочего, из-за высоких транзакционных издержек внешнего финансирования деятельность фирмы, находящейся в единоличном владении, ограничена размером богатства ее собственника. К минусам следует отнести и высокие издержки принятия риска, которые могли бы повысить стоимость фирмы. Поэтому наиболее распространенной формой (по удельному весу в создании ВВП) экономической организации в современной рыночной экономике является акционерное общество открытого типа или открытая корпорация.

В отличие от собственника «классической» капиталистической фирмы, владельцы (акционеры) *открытой корпорации* обладают меньшим пучком прав (или правомочий). Они не имеют права на изменение членства в команде, а их право на контроль за другими членами коалиции сводится к праву контроля за высшими управляющими. Таким образом, права собственности акционеров корпораций оказываются размыты по сравнению с правами классического предпринимателя.

В чем же состоят выгоды подобной организационной эволюции?

- Относительное преимущество открытой корпорации - в схеме прав на остаточный доход, способствующий

крупномасштабным рискованным инвестициям. Это связано с тем, что права, которые дают обыкновенные акции открытой корпорации, сводят к минимуму потенциальные противоречия между максимизацией полезности собственниками-акционерами и максимизацией рыночной стоимости фирмы. С одной стороны, поскольку оценивание акций на бирже происходит с низкими издержками, собственники корпорации могут легко обменять акции на деньги. В то же время ограниченная ответственность, свойственная корпорации открытого типа, гарантирует непрекращающееся существование фирмы, несмотря на изменение прав собственности на нее. Добавим, что характерная для такого типа экономической организации диверсификация активов делает привлекательными рискованные капиталовложения. Таким образом, организация экономической деятельности в форме открытой корпорации представляет собой способ мобилизации крупных сумм рискованного капитала с относительно низкими издержками.

- Акционерная собственность, представляя собой групповое, совместное обладание всеми специфическими для коалиции ресурсами в качестве единого пучка правомочий, является достаточно действенным способом защиты ОТ оппортунизма («Грабительского» поведения) членов команды. Очевидно, что акционеры могут продать лишь свою долю в капитале корпорации, но сами специфические для команды ресурсы не уводятся, они остаются в фирме. Продавая свою долю, акционер не нуждается в разрешении со стороны других членов коалиции.

- В корпорации повышение эффективности достигается за счет специализации различных членов на выполнении функций, связанных с существованием коалиции (а не за счет их совмещения одним участником как в «классической» фирме). В частности, в корпорациях открытого типа функции выдвижения и реализации проектов осуществляются управленцами (менеджерами), а функции санкционирования и контроля - собственниками (акционерами). Последние наделены правом голосовать за кандидатов в совет директоров, правом на долю

остаточного дохода, правом продажи акций на организованном рынке.

Соответственно здесь имеет место различие между лидером коалиции - членом команды, обладающим относительно более высокой производительностью в работе, связанной с решением вопросов, что «должна» и что «не должна» делать фирма, и собственником - владельцем наиболее специфических ресурсов, дающих право притязать на остаточный доход. Соединение «лидерства» и «специфичности» в одном лице характерно только для классической капиталистической фирмы.

Главная проблема, порождаемая акционерной формой собственности, - контроль за высшими управляющими, которые имеют широкое поле для проявления различных форм оппортунистического поведения. В частности, они могут переключить часть ресурсов команды на свои личные потребности в ущерб интересам собственников корпорации. В «классической» фирме эта проблема решалась путем наделения центрального агента правом на остаточный доход, в корпорации этого нет.

Долго считалось, что распыление акционерной собственности делает контроль за поведением менеджмента чрезвычайно неэффективным: стимулы быть хорошо информированным о поведении управляющих ослабевают у акционеров по мере уменьшения их доли в совокупном капитале корпорации. Однако существуют серьезные аргументы в пользу мнения, что возможности для оппортунизма высших менеджеров относительно ограничены. В первую очередь, он сдерживается рынком капитала и рынком профессиональных менеджеров.

Так, капитализация будущих последствий текущих действий менеджмента выражается в колебаниях курса акций корпорации на бирже. При падении курса акций начинается их сброс, что прямо угрожает положению менеджеров и, следовательно, оказывает контролирующее воздействие на их поведение (т.е. биржа дисциплинирует менеджеров в пользу интересов акционеров). Важнейшая роль в предотвращении

оппортунистического поведения принадлежит также рынку труда, где талант и квалификация управляющих оцениваются на основе сигналов, поступающих с рынка капитала. Кроме того, понимание менеджерами всех рангов, что судьба каждого зависит от судьбы команды в целом, побуждает их к взаимному контролю в целях ограничения оппортунистического поведения внутри корпорации.

Распыление акций также не всегда выступает фактором, ведущим к ослаблению контроля над управляющими. В этих условиях даже небольшого пакета акций может оказаться достаточно для превращения его в контрольный. Тем самым создаются предпосылки для эффективного наблюдения за деятельностью менеджмента со стороны представителя акционеров. И, наконец, вознаграждение менеджеров может быть определенным образом увязано с уровнем остаточного дохода корпорации. Взвешивая выгоды и издержки акционерной собственности, большинство современных авторов приходят к выводу, что она не может быть источником снижения эффективности.

Отличительной чертой *государственных фирм* в сравнении с вышеперечисленными является, по мнению представителей неинституционального направления, отсутствие важнейших элементов из пучка правомочий, входящих в содержание понятия «собственность»¹. В первую очередь, отсутствие права на свободную продажу всех остальных правомочий, а также ограничение прав на остаточный доход и управление. Тем самым:

- затрудняется возможность специализации членов команды в раздельном выполнении функций принятия риска и функции управления, как это происходит в частных корпорациях. Поэтому государственные агенты не будут распределяться в соответствии с относительными преимуществами, которыми они обладают в выполнении той или иной из этих задач;
- становится невозможно выразить капитализированную стоимость будущих последствий текущих действий

менеджмента, т.е. получить биржевую оценку его управленческой эффективности;

- происходит ослабление контроля со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением управляющих, поскольку они лишены права продать свою долю в капитале государственного предприятия¹²⁶.

Поэтому возможности менеджеров получать разного рода неденежные вознаграждения за счет ресурсов предприятия оказываются намного выше. Отдельные члены в командах государственных учреждений и предприятий (особенно - неприбыльных) не могут притязать на остаточный доход в денежной форме, поэтому повышение цен на услуги такого предприятия не увеличивает денежного дохода участников его команды. Как следствие, государственные фирмы заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их условиями, которые обеспечивают членам команды получение дополнительных реальных доходов.

Фактический материал по сопоставлениям предприятий, находящихся в собственности государства и частных лиц, свидетельствует, что государственные предприятия, при прочих равных условиях, устанавливают более низкие цены на свою продукцию. Если же цена ниже цены рыночного равновесия, то это приводит к ситуации дефицита и неценовым механизмам рационализации ограниченных ресурсов. К ним относятся, в первую очередь, списки, карточки и т.д. Поэтому при распределении ресурсов режим частной собственности больше тяготеет к рынку, режим государственной собственности - к нерыночным критериям рационализации, обеспечивающим большую свободу действий тем, кто их устанавливает и применяет. Кроме того, государственные предприятия слабее реагируют на изменения в спросе, производят менее разнообразную продукцию, медленнее осваивают новую

¹²⁶ См. выше раздел о трех системах собственности.

технику, имеют более продолжительные сроки службы высших управляющих.

Но означает ли это, что государственная собственность всегда менее эффективна, нежели частная? И если да, то чем объяснить, что в условиях рыночной экономики вообще продолжают существовать подобные очаги неэффективности, не исчезающие в ходе конкуренции? Объяснение может быть дано и через категорию транзакционных издержек. И это будет означать не что иное, как признание, что в ряде случаев государственная собственность может быть наиболее эффективным средством решения проблемы их снижения¹²⁷.

Важнейший вклад транзакционного подхода к проблеме фирмы (экономической организации) можно было бы сформулировать так: нет никаких априорных оснований для того, чтобы отдавать абсолютное предпочтение какой-то одной форме экономической организации перед всеми остальными; каждая при определенной структуре транзакционных издержек превращается в наиболее эффективный способ координации экономической деятельности.

Тем не менее экономическим организациям, в основе которых частная собственность, отдается предпочтение. Именно потому, что благодаря свободе обмена и комбинирования прав собственности она предоставляет максимально широкое поле для создания и выбора самых различных организационных форм, в том числе и таких, которые строятся на, казалось бы, противоположных ей принципах. Но в любом случае в рамках неинституционального анализа разнообразие организационных форм является реакцией на проблему минимизации транзакционных издержек.

По мнению представителей неинституционального направления, в решении этого вопроса, как правило, более эффективными оказываются организационные формы, использующие не одну только административную

¹²⁷ В частности, при производстве такого общественного блага, как национальная оборона.

(государственное учреждение), но одновременно и административные, и рыночные системы контроля (открытая корпорация). Предприятиям первого типа предпочтение может быть отдано только в том случае, если они обладают какими-то дополнительными преимуществами (обеспечивают экономию на масштабах, например). В целом же назначение любой организации заключается в том, чтобы снижать масштабы уклонения от выполнения контрактных обязательств и оппортунистического поведения и способствовать координации экономической деятельности.

Один из выводов представителя неоинституционального направления Уильямсона как раз и состоит в том, что выбор между различными организационными формами (механизмами координации и контроля) - иерархической, характерной для крупной фирмы, рыночной и смешанной - происходит в результате сравнения эффективности осуществляемых этими структурами транзакций. Существование же неэффективных способов экономической организации в рамках данного подхода объясняется, в первую очередь, высокими издержками перехода от одной формы организации к другой¹²⁸.

Итак, существование множества типов экономических организаций связано, в рамках неоинституционального анализа, с существованием различного вида транзакционных издержек. Но чем определяются транзакционные издержки, величина и структура которых непосредственно влияют на формы экономической организации, и что определяет их изменения? Далекое не в последнюю очередь - политика государства. Поэтому представляет несомненный интерес взгляд на природу государства, рассмотрение его роли в экономике в рамках институционального анализа.

¹²⁸ Проблемы, порождаемые существованием данного типа издержек, рассмотрены в последующих лекциях.