

*Erzhena L. Dorzhieva,  
ScD (Economics), senior lecturer,  
Irkutsk State Technical University*

## The Causes of the Firm: a Neoinstitutional Approach

**Keywords:** *firm, transaction costs, opportunism*

**Annotation:** *the article discusses the causes of the firm, presents comparative analysis of neoclassical and institutional approaches.*

Если для классической и неоклассической теорий фирма представляется «черным ящиком», то неинституциональное направление пытается заглянуть внутрь этого «черного ящика», понять механизм принятия решения внутри фирмы. Согласно неинституциональной концепции, фирма противопоставляется рынку как альтернативный способ аллокации ресурсов. Если на рынке ресурсы распределяются между различными отраслями и индивидами согласно ценовым сигналам, то внутри фирмы ценовые сигналы не действуют – ресурсы распределяются административным путем. В классическом и неоклассическом направлениях не было такого противопоставления. Фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как органический элемент его структуры. В неинституциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных специфических контрактов, в которых личные качества сторон имеют значение.

Классическая теория полностью игнорирует процедуру сделки при изучении экономических взаимоотношений. Напротив, представители институционального направления считают, что издержки по проведению сделки имеют существенное, чуть ли не решающее значение, для понимания того, как ведут себя индивиды в рыночной экономике, каким образом они принимают свои решения. В конце концов, только принимая в расчет трансакционные издержки можно объяснить и разнообразие организационных форм бизнеса, и разнообразие форм осуществления сделок. Что касается собственно фирмы, то первым, кто предложил новое понимание этого феномена стал Рональд Коуз, опубликовавший свою работу «Природа фирмы» в 1937 году. Согласно Р. Коузу, основная причина, по которой в экономике существуют фирмы, – это трансакционные издержки, то есть «затраты на управление экономической системой». Как пишет сам Р. Коуз, «Основная причина того, что создавать фирмы прибыльно, должна бы быть та, что существуют затраты использования ценового механизма». По мысли автора, часть ресурсов неизбежно должна быть затрачена на подготовку и проведение сделки, а также на осуществление контроля её точного исполнения со стороны контрагента. В работе Р. Коуз выделил два вида затрат на функционирование ценового механизма: затраты на поиск информации о ценах (распознавание цен) и «затраты на проведение переговоров и заключение контрактов на каждую трансакцию обмена». В последнем случае «может оказаться желательным заключение долгосрочного контракта... вместо нескольких

краткосрочных». По мнению Р. Коуза «возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются нежелательными». Согласно Р. Коузу фирма – это организация (создаваемая людьми для сокращения рыночных издержек), в которой распределение ресурсов зависит не от механизма рыночных цен, а от предпочтений предпринимателя. Структура производственных и сбытовых связей фирмы подчинена задаче уменьшения транзакционных издержек. Если верить неинституциональной экономической теории, то именно минимизация транзакционных издержек, является важнейшим мотивом экономического поведения любого хозяйствующего субъекта.

«Природа фирмы» содержит в себе еще одну фундаментальную идею, которая на долгие годы вперед определила программу исследований институциональной науки. Имеется в виду гипотеза о взаимозависимости между уровнем транзакционных издержек и размерами фирмы. Здесь опять же прослеживается прямое противостояние с классической теорией, которая считает технологические факторы единственно значащими для определения границ фирмы. Минимально эффективный объем продаж или размер операций - это центральная концепция технологического подхода к фирме. Таким образом, институциональная теория сохраняет традиции классической теории, используя в качестве инструмента доказательства предельные величины («Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняется с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию её через другую фирму»). Р. Коуз теоретически обосновал существование и предназначение иерархии, называемой фирмой, в экономической системе. Фирма растет за счёт включения в свой состав все большего числа транзакций, координация которых посредством рынка становится слишком «затратной». Вопреки мнению классической теории, которая с подозрением относится ко всяким элементам «сознательного» распределения ресурсов, координация ресурсов предпринимателем внутри фирмы сопряжена с более низким уровнем издержек. Единственный путь роста, снижающий издержки от заключения контрактов – это интеграция, вытесняющая механизм цен. Фирма «представляет собой интеграцию, если включает организацию транзакций, которые прежде распределялись среди предпринимателей через механизм рынка».

Движущей силой вертикальной интеграции, по мнению представителей институционального направления, безусловно является эффект снижающихся транзакционных издержек. В этом пункте институциональная теория опять пришла в жесткое соприкосновение с классической теорией. Дело в том, что внешне интеграция происходит в форме объединения мелких и средних фирм. С точки зрения классической теории такое объединение оправдано только до тех пор, пока оно позволяет реализовать эффект масштаба производства. То есть в основу анализа кладётся технологический принцип. Считалось, что общая тенденция к интеграции – это тенденция к устранению посредника в условиях конкуренции, то есть попытка установить монополию. Потребовались десятилетия усилий, чтобы утвердилась позиция институциональной теории, согласно которой «фирма есть нечто большее, чем просто инструмент обеспечения эффективности в обычном смысле – достижение экономии от увеличения масштаба производства и наибольшего вовлечения самых

дешевых факторов, – но также обладает координирующим потенциалом, который иногда превышает соответствующий потенциал рынка... Гораздо чаще, чем принято считать, замена рыночного обмена внутренней организацией привлекательна не только возможностями технологической, производственной экономии, сколько перспективой сокращения трансакционных затрат на рынках полуфабрикатов».

Основная идея, лежащая в основе теории трансакционных издержек заключается в том, что большая часть сделок, заключаемых на рынке, не осуществляются в автоматическом режиме. Для совершения таких сделок необходимо создать особые структуры управления и, следовательно, понести определенные издержки. Существование этих издержек полностью игнорируется в рамках классической теории. Фирма является только одной из управленческих структур, в определенном смысле диаметрально противоположной рыночному управлению. Рынок эффективен, когда в сделку вовлекаются активы общего назначения, частота сделок очень высока, а неопределенность при заключении сделок полностью отсутствует. Фирма становится оптимальной структурой управления, если в сделку вовлечены уникальные активы, а степень неопределенности весьма высока.

Другое ответвление теории трансакционных издержек привело к открытию устойчивого стереотипа в поведении экономических агентов, получившего название «оппортунизм». Как и классическая теория, институционализм принимает эгоизм (то есть преследование собственных интересов) как основную поведенческую посылку экономических агентов. Но институционалисты идут ещё дальше, вводя три степени в которых индивид может преследовать собственные интересы: послушание, простое следование собственным интересам и, наконец, оппортунизм. Послушание означает практически полное отсутствие мотива преследования собственных интересов в поведении человека. По мнению О. Уильямсона послушание «означает крайнюю степень регулирования, когда начисто исключается всякое проявление личного интереса». Предпосылка о простом следовании личным интересам означает, что «сделки заключаются на условиях, отражающих исходное положение сторон, причем эти исходные положения будут по требованию партнера полностью и честно раскрыты, сведения о реальном состоянии дел будут точными и исполнение контрактов будет обеспечено нерушимыми обязательствами сторон или непреложными правилами». Однако, наиболее реалистичным типом поведения считается оппортунизм, понимаемый как преследование собственных интересов с использованием коварства. «Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими... В более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной и искаженной информации, особенно когда речь идёт о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии, которая существенно осложняет проблемы экономической организации». Введение в анализ феномена оппортунистического поведения существенно изменяет проблему изучения деловой фирмы. Оппортунистическое поведение, как видно из приведенных определений, существенно повышает степень неопределенности, которая сопровождает заключенные контракты.

В этих условиях неизбежно должны возрасти требования к качеству структур, управляющих процессом заключения и исполнения сделки.

Причинами высоких транзакционных издержек контрактации могут быть: оппортунистическое поведение контрагентов; значительные расходы на ведение переговоров; специфичность приобретаемого актива; а также прочие факторы, делающие получение необходимых активов через контракты дорогостоящей процедурой. В таких условиях, одним из эффективных способов снижения транзакционных издержек, становится присоединение структурных подразделений, занимающихся последовательными стадиями производства и переработки ресурса. Данный процесс известен как вертикальная интеграция. Когда транзакционные издержки начинают превышать издержки организации различных видов деятельности, независимым фирмам имеет смысл объединяться в вертикально интегрированную структуру. Внутренний контроль фирмы за процессами использования и распределения ресурсов в условиях вертикально интегрированной группы ведет к снижению транзакционных издержек.

Стоит заметить, что эффективность альтернативных способов контрактации варьируется в зависимости от национальной культуры ввиду различия степени доверия между людьми, обычаев, нравов и привычек. К этому добавляется и значительное разнообразие правовых институтов. Поэтому в одних и тех же ситуациях риск оппортунизма и возможности улаживания конфликтов в разных странах оказываются очень разными.

Стремление к минимизации транзакционных издержек является одной из основных причин смены экономических институтов и динамики организационной структуры экономики. В рамках теории транзакционных издержек удается удовлетворительным образом объяснить причины и факторы, определяющие границы и рамки отдельных экономических организаций (прежде всего фирм) за счет дополнения характеристик активов характеристиками рыночных трансакций.

Таким образом, совместными усилиями представителей классической и институциональных школ были определены основные причины, обуславливающие существование такого феномена как корпорация. Классическая концепция исходит из того, что размеры фирмы и эффективность ее функционирования определяются технологическими причинами. Представители институционального направления считают, что специфика организации и размер фирмы определяются задачами оптимальной адаптации к особенностям контрактного взаимодействия.