

Относительно новый экономический анализ соотношения рынка и фирмы кроме углубления содержания этих категорий повлек существенное изменение структуры всей экономической теории. С точки зрения неоклассического подхода ценность определяется возможностью и способностью индивида заплатить за ту или иную единицу товара. С точки зрения такого же подхода к экономической оценке результата деятельности обладание правами и последующее распределение богатства не имеет основополагающего влияния на поведение потребителей и производителей.

Неоинституциональной основой противопоставления рынка и фирм является включение и последующий учет издержек транзакционного процесса. Игнорирование издержек транзакций в экономическом анализе основывалось на предположении неоклассиков о полноте информации. Допущение существования информационных издержек — первый шаг в оформлении теории транзакционных издержек. Модель рационального выбора при этом не изменяется, но требуется учитывать следующее условие: расходы на поиск дополнительной информации о сделке должны уравниваться ожидаемым предельным доходом от нее [1, 517]. Необходимость более полного учета затрат в последующем привела к выводу о возможности обоснования «всех транзакционных издержек, вычитаемых из издержек получения информации об обмене» [2, 108]. Приведенные теоретические допущения, по-нашему мнению, имели революционное значение. Из этих допущений можно сделать два вывода. Первый состоит в том, что рынок информации становится определяющим по сравнению с остальными отраслевыми рынками, а конкуренция на этих рынках имеет особенности, без учета которых микроэкономический анализ будет неполным, не учитывающим действительный источник динамики экономической системы.

Второй вывод сводится к тому, что транзакционные издержки оформляются правовой системой; правоприменительная практика норм определяет удельный вес транзакционных издержек в системе. Поскольку транзакционные издержки в свою очередь являются частью информационных, правам, регулируемым в экономической системе, присущи свойства информации и чисто общественного блага.

Поэтому формирование и функционирование прав собственности кроме расширения учитываемых затрат со стороны субъектов требует изменения подхода к экономическому обмену между продавцами и покупателями. Анализ транзакционных издержек с позиции до- и постпроизводственного процесса предполагает конструирование обновленных принципов (факторов) функционирования рынка. Остановимся на некоторых неоклассических допущениях, подвергшихся модернизации (изменениям и дополнениям).

Если рассматривать стремление индивида к максимизации полезности как простой утилитаризм [3, 628], то учет связи между величиной полезности и определенным видом деятельности можно охарактеризовать как сложный утилитаризм [4, 8]. Однако учет особенностей конкретного вида деятельности связан с нормативно-ценностными ограничениями, сковывающими устремления индивидов. Значит, при определении условий максимизирующего поведения следует включать в анализ

непродуктивные (не связанные с количеством произведенного товара, услуг) факторы.

Для того чтобы сложный утилитаризм не трансформировался в оппортунизм, необходима институциональная среда, благоприятная для обеспечения возможной полноты информации и оптимального контракта. В условиях нечетких гарантий возрастает прогностическая неопределенность, поэтому четкость спецификации прав собственности влияет на эффективность сделок между субъектами. По этой причине достижение соглашения является дополнительным благом для участников обмена.

Функциональный подход к рыночным отношениям объективен, так как рынок также основывается на ряде правил (норм). Совокупность норм, которые применяются и учитываются участниками рыночного обмена, составляет так называемую конституцию рынка. Любая совокупность отношений, и прежде всего права собственности, основываются не только на формальных, но и на неформальных нормах. Совокупность неформальных норм составляет «правила игры», по которым взаимодействуют продавцы и покупатели в различных сферах деятельности, и представляет собой соглашение [5, 79]. Эти «правила поведения» признаются всеми участниками обмена. Представители современной институциональной теории – экономики соглашений (Р. Буайе, А. Орлеан, Л. Тевено и др.) – пришли к выводу о том, что следование нормам является предпосылкой рационального поведения. Следование нормам снижает неопределенность и сокращает временной интервал, требуемый для достижения поставленной цели. Основными являются нормы, предполагающие уважительное отношение и добросовестное подчинение закону, способствующие спецификации прав собственности.

В отличие от конституции рынка, фирмы с позиции как экономики соглашений, так и транзакционных издержек являются более сложной структурой. С позиции экономики соглашений многие сферы деятельности стыкуются. С точки зрения соотношения соглашений, фирма действует на границе рыночных соглашений, основанных на ценовом механизме, и индустриальных, связанных с производственной деятельностью.

Неоклассическая теория акцентирует внимание только на производственных закономерностях функционирования ресурсов и факторов производства. Подход же с позиции экономики соглашений, т.е. конституции рынка, также сужен. Рациональный выбор может реализоваться только в рамках определенных норм. Если они отсутствуют, рыночные транзакции неоправданно повышаются и ставят под сомнение варианты рационального выбора.

Классификация и описание соглашений в экономической теории способствовали введению новых норм, возникающих на стыке соглашений. В случаях несогласованности они способствовали заполнению институционального вакуума и корректировке действия контрагентов.

На основе специфики применения той или иной нормы проявляется протяженность результата взаимодействия. Именно от этого зависит функциональное поле субъекта и общие рамки институтов.

Любое соглашение, в котором происходит обмен и защита прав собственности, определяется неинституционализмом как контракт. Он отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемых в заданных институциональных рамках [6, 65]. Именно реализация цели, состоящая в минимизации издержек, привела субъектов к необходимости образования в рамках

рынка фирм, которые в настоящее время с позиции транзакционных издержек ему противопоставляются.

В подходе к сущности фирмы неинституционалисты акцентируют внимание на контрактных отношениях. Под фирмой подразумевается сплетение контрактов [7, 16—17].

На основе установленного различия контракта и любого вида соглашения можно сделать два методологических вывода о свойствах фирм и их роли в экономической системе.

Возможные варианты организационных форм предприятий определяются правовой системой. В целях индивидуализации субъекта гражданско-правовых отношений законом устанавливаются виды юридических лиц. Их количество конечно, а возможности производственной и коммерческой деятельности оговариваются в правовом режиме. Однако в рамках конкретных фирм заключение контрактов индивидуально и устанавливаются предпринимателем (менеджером).

Следовательно, результаты деятельности также зависят не только от структуры и особенностей комбинации ресурсов и факторов производства, но и от отраслевых рынков данного вида товара, типа рынка. Контрактная природа фирмы — основной результат развития предпринимательского фактора. Предприниматель в современных условиях должен прежде всего организовывать и координировать множество разнообразных контрактных отношений между собственниками и потребителями ресурсов, необходимых для ведения производственно-хозяйственной деятельности. Через действие предпринимательского фактора институциональные рамки не только ограничивают поведение субъектов, но и могут создавать условия для расширения возможностей рационального выбора.

Как сплетение различных контрактов фирма представляет собой единство многообразного с заложенным системным синергетическим эффектом, импульсом развития экономической системы в целом.

Поэтому первый вывод сводится к тому, что институциональный анализ акцентирует внимание на реальных условиях функционирования предприятия и рассматривает модель рационального выбора в качестве не общего, а частного случая. Модель не является всеобщей, а описывает поведение индивидов в определенных институциональных условиях.

Второй вывод основывается на том, что отличительной особенностью контрактов является реализация прав собственности. Как только предприятие перестало быть производственной единицей, а дополнилось куплей-продажей прав собственности, оно трансформировалось в организацию, противопоставленную рынку. Права собственности придают фирме черты многообразия и неисчерпаемости.

Среди основных вопросов неоклассической теории проблема собственности не рассматривается. Отсутствие проблемы собственности в рамках неоклассической теории связано с особенностями неоклассического анализа.

Изучение основных экономических параметров микроэкономики основано на математических принципах непрерывности функций и классификации факторов производства и, соответственно, доходов. С этих позиций предпринимательский фактор выходит за рамки неоклассической теории, так как требует изменения пространственно-временных параметров и функциональных зависимостей.

М. Блауг последовательно демонстрирует условия, при которых совокупный продукт в точности сводится к возмещению издержек каждого из производственных факторов в соответствии с их предельной производительностью. Это утверждение справедливо для частного случая, имеющего вид функции Кобба-Дугласа [8, 408—418].

Маржиналистская концепция не позволила также однозначно определить место предпринимательства в распределении доходов. Трудность введения в концепцию предпринимательского фактора с точки зрения неоклассического анализа связана с тем, что (как указывал Ф. Эджуорт) мы не в состоянии определить предельный продукт фактора, если он является одновременно бесконечно делимым и строго однородным [8, 425]. Другими словами, экономическая классификация всех ранее исследуемых факторов легко поддавалась математической оценке в силу их вещественного характера. Собственник ресурса автоматически выводился за рамки неоклассического исследования. Подразумевалось, что он тождествен вещественному фактору. Тогда проблема распределения доходов сведена к исчислению объемов выпуска, удовлетворяющих условию равенства платы за ресурсы предельным продуктом, созданным этими ресурсами.

Однозначность трактовки потребления также сузила понятие «полезный эффект». Извлечение полезности из благ в первую очередь означает постоянный поток доходов, которые можно комбинировать в зависимости от способа и временных ограничений передачи благ. Множественность возможных вариантов использования полезных свойств не ограничивается только потреблением, сбережением, обменом и инвестированием.

В современных условиях извлечение социальной полезности в результате эксплуатации блага зависит от возможностей наследования, залога, аренды и т.д. Извлекать полезность можно из каждого права по отдельности и, комбинируя их, достигать максимизирующего результата. Экономическая возможность в применении благ и их социальных свойств зависит от границ использования норм, которые вырабатываются правовой системой.

Поэтому сочетанием экономических и правовых отношений, способствующих реализации качественного свойства собственности-делимости, определяется жизнеспособность фирм. На первый план вместо умения минимизировать транзакционные издержки и определять оптимальный выпуск продукта выдвигается способность создания схемы прав собственности, т.е. извлечение результата из возможных комбинаций временных и частичных прав по поводу факторов и ресурсов, находящихся в собственности и владении фирмы.

Кроме этого, в условиях развитого обмена правами необходимо умение, во-первых, заменять разветвленную сеть транзакций одной — оптимальной, сокращающей разнообразие контрактных сделок; во-вторых, оценивать иерархию контрактных отношений во времени и пространстве; в-третьих, комбинировать транзакционные издержки для их минимизации; в-четвертых, в условиях высокой степени неопределенности выбирать наиболее рациональный способ действия, учитывающий поведение партнеров. Всеми вышеперечисленными средствами должен уметь пользоваться современный менеджер.

Основой новых знаний должно стать практическое использование правовых норм как

экономического блага, обладающего свойствами информации. Так, способы ограничения и защиты прав собственности формируются правовой системой, но имеют экономический эффект, выражающийся не только в издержках трансакций. Поведение и выбор фирм имеет макроэкономический результат.

Впервые Д. Норт предпринял попытку объяснить влияние прав собственности на экономический рост. Он будет иметь место, если права собственности таковы, что предпринимать социально продуктивную деятельность целесообразно [9, 123].

Способность правовой системы оформить и разнообразить возможности обмена влияет на макроэкономические результаты. Так, простое увеличение (разрешительная практика в использовании собственниками объектов собственности) актов оборота прав автоматически ведет к росту национального дохода.

Следовательно, дополнение количественного неоклассического анализа качественным неинституциональным придает социально-экономическим исследованиям большую степень объективности, приближая их к конкретным условиям хозяйственной практики.

Литература

1. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы: Сб. ст. СПб., 1995.
2. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, 1990.
3. Вебер М. *Избранные произведения*. М., 1990.
4. Colander D. *Introduction / The Analysis of Rent — Seeking and DUP Activities*. Cambridge, 1984.
5. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // *Вопр. экономики*. 1997. № 10.
6. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // *Уроки организации бизнеса: Сб. ст. Л., 1994*.
7. Cheung S. *The Contractual Nature of the Firm* // *J. of Law and Economics*. 1983. Vol. 26.
8. Блауг М. *Экономическая мысль в ретроспективе*. М., 1994.
9. North D., Thomas R. *The Rise of the Western World* // *A New Economic History*. Cambridge, 1973.