

РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК  
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

*М.А.Дерябина*

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ:  
ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПАРАДИГМ

МОСКВА – 2016

**Дерябина М.А.** Организация реального сектора экономики: эволюция теоретических парадигм: Доклад. М.: Институт экономики РАН, 2015. – 42 с.

ISBN 978-5-9940-0574-3

В докладе исследуются теоретические основания организации реального сектора экономики. Основное внимание уделяется эволюции теоретических парадигм в процессе социально-экономического развития, а также основным трендам организации данного сектора. В первом разделе рассматривается эволюция теории фирмы как автономной экономической организации и основного актора рыночных отношений. Второй раздел посвящен координации деятельности фирм в системе рыночных отношений, основным ее формам, включая сетевые рыночные связи. Подтверждается необходимость согласованного развития материально-технического базиса организаций и принципов их рыночных отношений, недопущения возможности отрыва денежного капитала от материальных форм богатства, как это неоднократно происходило в условиях финансовых кризисов.

**Ключевые слова:** теория организации, теория фирмы, рыночная координация, иерархия, ценовой механизм, сетевые формы координации, горизонтальные связи, партнерство, методологический индивидуализм.

**Классификация JEL:** B210, D210, L120, L140, L200, L220.

The paper studies theoretical background of real sector organization of economy. Main attention is paid to the evolution of the theoretical paradigms in the course of socio-economic development, including the modern trends in real sector organization. The first part of the paper deals with the evolution of theory of firm as an autonomous economic organization and a basic actor of the market relations. The second part explores the coordination of firms' activities in the market relations system, and the forms of its coordination including the network of the market connections. The research corroborates the necessity of concerted development of material and technical basis of the organizations and the principles of their market relations. The author underlines inadmissibility of tearing off money capital from material forms of the wealth watched more than once during the financial crises.

**Keywords:** theory of organization, theory of firm, market coordination, hierarchy, price mechanism, networks of coordination, horizontal connections, partnership, methodological individualism.

**JEL Classification:** B210, D210, L120, L140, L200, L220.

© Дерябина М.А., 2015

© Институт экономики РАН, 2015

## Оглавление

Введение .....	4
Раздел 1. Эволюция теории фирмы в процессе организационного развития .....	7
1.1. Фирма как автономная экономическая единица.....	7
1.2. Основания теоретической трактовки фирмы как автономной экономической единицы .....	8
Раздел 2. Формы рыночной координации: вектор развития.....	20
2.1. Фирма в системе рыночной координации.....	20
2.2. Сетевые формы рыночной координации.....	27
Заключение.....	37
Литература .....	39

## Введение

Теория организации реального сектора (в зарубежной литературе – «организация промышленности» или «экономика промышленности») существенно продвинулась и определилась в качестве самостоятельной области знания с появлением знакового труда Жана Тироля «Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности» (*Tirole*, 1988; *Тироль*, 1996). Подобно тому, как «Природа фирмы» Р.Коуза «открыла» в свое время границы фирмы, введя для этого понятие трансакционных издержек, исследование Ж.Тироля по организации реального сектора («промышленности») задало новый вектор теоретического объяснения организации рынков<sup>1</sup>. Ж.Тироль не ставит специально цель противопоставить теорию организации основным понятиям неоклассики, но концентрируя внимание на поведении фирм и проявлении рыночной власти, он при необходимости деликатно, но настойчиво корректирует привычные постулаты неоклассической теории.

Еще один новый вектор концепции организации, важный для понимания и объяснения особенностей настоящего этапа мирового экономического развития, – неразрывность материально-технического аспекта формирования рынка и его агентов и законов их рыночного поведения. В неоклассике в этом не было нужды. С появлением необходимости встроить фирму как агента в представления о рыночных стратегиях, о структуре рынков и рыночном доминировании уже недостаточно было категорий совершенной рыночной конкуренции, соответствующей ей антitrustовской политики, утверждений о вредности чрезмерной степени концентрации и монополизации. Законы рынка и рыночного поведения объяснить без привлечения реальных материально-технических характеристик невозможно. А значит, невозможно объяснять рынок без изучения организации. Это относится и к природе фирмы, и к ее поведению на рынке, и к отраслевой структуре. Вопрос этот важен не только сам по себе. Отсюда следует понимание государственной власти и государственного вмешательства в рыночные отношения. Важно понять ту грань, за которой регулирующая функция власти объективно может придти в противоречие с ограничивающим воздействием реальных материально-технических факторов.

В процессе жизненно необходимой модернизации российской экономики важно четко понимать, что для ее развития финансовые потоки, денежные ресурсы должны быть конвертированы в новые реальные активы, способные генерировать постоянный доход. Найти качественное реальное обеспечение для обесценивающихся денежных ресурсов –

---

<sup>1</sup> Оба автора – лауреаты Нобелевской премии по экономике: Р.Коуз – 1991 г., Ж.Тироль – 2014 г. Мотивировка Нобелевского комитета подчеркивает значимость анализа в работах Ж.Тироля «рыночной власти и регулирования», причем центральное место в нем занимает объяснение рыночного равновесия, устанавливаемого крупными компаниями, и методы их регулирования.

задача очень сложная. Эффективные проекты, тем более мегапроекты, с прицелом на перспективу не всегда адекватно описываются в денежном выражении. А ведь возможность запустить масштабные реальные проекты сейчас является одним из решающих конкурентных преимуществ. И даже ограниченность денежных ресурсов не должна отодвигать решение данной проблемы, скорее наоборот. В условиях сжатия кредитных ресурсов (а для России и недоступности внешних рынков капитала) необходимость эффективных реальных проектов только возрастает. В каком-то смысле промышленный капитал должен потеснить финансовый, а государственная промышленная политика – временно перехватить инициативу у рынка. Понимание этого объясняет подъем интереса к теории организации, который наблюдается в настоящее время (присуждение Ж.Тиролю Нобелевской премии 2014 г. за разработку вопросов рыночной власти и регулирования в немалой степени обусловлено актуальностью темы). Кстати, развитые страны в последнее время активно возвращают реальные производства в метрополии, обращаются к продвинутой промышленной политике, в которой востребована и теория организации. Россия же во многом воссоздает промышленный капитал заново, а для этого тем более требуются соответствующие организационные и институциональные предпосылки.

Для адекватного восприятия организации («промышленности») и ее значения для других секторов экономической теории необходимо, наряду с прочим, определиться по двум группам вопросов. Во-первых, это теория фирмы как вечный вопрос организации. Для теории организации специальный интерес представляет эволюция теоретических парадигм фирмы по мере углубления понимания общего процесса социально-экономического развития. На каждом этапе принципиально значимыми становятся те или иные аспекты организации со своими институциональными особенностями. Объяснение природы фирмы в рамках современного знания все более усложняется, и новые аспекты не всегда согласуются между собой (как, впрочем, и сами факторы развития).

Во-вторых, важно понять связь между природой и структурой фирмы и характером ее поведения и взаимосвязей с другими субъектами рынка т.е. проследить возможные формы рыночной координации и их соотношение в современной экономике. Для России это сейчас вопрос первостепенной важности. Задачи структурных сдвигов и заявленного импортозамещения обусловлены необходимостью относительно быстро и грамотно перестроить массу кооперационных производственно-хозяйственных связей. Неизбежно освоение новых форм горизонтального кооперирования и методов горизонтального управления, сетевого взаимодействия фирм и организаций. Главный же вопрос, возникающий при исследовании форм рыночного взаимодействия, заключается в выявлении того, насколько допустимым и эффективным может быть вмешательство в рыночные отношения, кто и в чьих интересах осуществляет его. Долгое время ответ был однозначным –

государство. В последнее время все большее значение приобретает политика общества и его институтов.

Такой подход предопределил структуру доклада. В первом разделе рассматриваются теоретические подходы к природе, миссии, структуре фирмы, базирующиеся на различных аспектах ее развития и функционирования. Второй раздел посвящен анализу возможных вариантов организации взаимодействия предпринимательских структур в рыночных процессах, т.е. форм рыночной координации. Характер этих отношений, по мнению автора, сейчас приобретает особую актуальность. При анализе рыночной координации, как и теории фирмы, используется метод постепенного наращивания поля теоретического знания и обобщения реального опыта. Это значит, что теоретические парадигмы более ранних этапов мирового социально-экономического прогресса не отвергаются, при этом выявляются и объясняются новые теоретические и практические тренды.

# Раздел 1. Эволюция теории фирмы в процессе организационного развития

## 1.1. Фирма как автономная экономическая единица

Организация реального сектора экономики базируется на совокупности автономных экономических единиц, основной массив которых составляют фирмы разных типов и масштабов. В теории организации фирма рассматривается как автономная единица, имеющая систему связей с внешней средой, с одной стороны, и обладающая своей собственной природой и внутренней организацией, с другой (*Мильнер, 2012*). Как автономная экономическая единица фирма трактуется практически во всех теоретических доктринах, однако при этом основой анализа являются принципиально разные, в некоторых случаях взаимоисключающие, аспекты. Так или иначе, основные характеристики фирмы как автономной экономической единицы, начиная от простых предпринимательских форм и вплоть до крупнейших современных корпораций, группируются по трем направлениям теоретического объяснения. Во-первых, это природа фирмы, необходимость ее существования в экономике и ее главное отличие от других видов субъектов, действующих на рынке, например, от государства или домохозяйств. Во-вторых, речь может идти о возможных целях фирмы как коммерческой организации. В-третьих, выявляются истоки конкурентоспособности (выживаемости) и устойчивого развития фирмы в системе рыночных отношений. Эти направления теоретического объяснения фирмы включают в целом анализ упомянутого взаимодействия с внешней средой (рынком) и отношений, формирующихся внутри нее. При этом различные теоретические доктрины по-разному соотносят эти характеристики фирмы. Варианты теоретического объяснения фирмы в большинстве своем являются обязательной частью более широкого круга вопросов, составляющих смысл любой концепции. Основное внимание в данном докладе уделяется изучению принципов, целей и результатов вычленения автономных единиц, составляющих основу организационного каркаса экономики, прежде всего, ее реального сектора. Принципы формирования и теоретического объяснения фирм постоянно развиваются, меняются в зависимости от общего экономического прогресса и конфигурации системы факторов, его определяющих. К числу наиболее значимых для общей эволюции теории фирмы как устойчивого элемента организации реального сектора можно, на наш взгляд, отнести некоторый набор устоявшихся в научной литературе вариантов объяснения относительной автономности ее как субъекта производственно-хозяйственных и рыночных отношений.

## 1.2. Основания теоретической трактовки фирмы как автономной экономической единицы

**Фирма как субъект рыночного обмена.** Этот аспект теоретического объяснения экономической автономности доминирует в неоклассической теории и трактует фирму как организацию с ресурсами на входе и выпуском на выходе. Целью фирмы как автономно действующего субъекта рынка является максимизация этого выпуска, обычно в виде прибыли или рыночной стоимости. Роль фирмы в экономике заключается, таким образом, в преобразовании ограниченных ресурсов в полезные блага. Предполагается, что рынок, на котором приобретаются ресурсы и на который представляются произведенные блага, обладает определенными характеристиками – полнотой, совершенством и бесплатностью информации, рациональностью поведения субъектов и равновесной стабильностью цен. Это понимание фирмы в категориях оптимального экономического поведения. Опираясь на имеющиеся у нее возможности, фирма способна сделать оптимальный выбор в рыночной конъюнктуре, адекватно реагируя на неизбежно возникающие изменения и ограничения. Процессы, которые протекают при этом в рамках самой фирмы (например, формирование и перестройка организационной структуры, внутрифирменное управление), при названных характеристиках рынка, может быть, и признаются, но решающего значения не имеют. Главным является то, что происходит на границе фирмы с внешней рыночной средой. Фирма в такой трактовке рассматривается обычно как некий «черный ящик», обеспечивающий максимальный выход при минимальных затратах ресурсов. А все, что происходит внутри фирмы, в принципе идентично тому, что вообще происходит на рынке в процессе обмена. Для трактовки фирмы как субъекта рыночного обмена неоклассическая теория нуждалась в таких значимых характеристиках, как право юридического лица и феномен ограниченной ответственности. Трактовка фирмы как субъекта рыночного обмена предполагала наличие предпринимательских способностей как ресурса производства (*Marshall*, 1920). В рамках данного объяснения фирма могла рассматриваться как частный случай рационального оптимизационного поведения индивида (*Hicks*, 1946). Такое понимание и объяснение фирмы как автономной экономической единицы рынка принадлежит основным направлениям экономического мейнстрима и приводится в большинстве учебников по экономикс<sup>2</sup>.

**Фирма как производственная функция.** Это теоретическое объяснение фирмы органично связано с приведенным выше неоклассическим пониманием и в какой-то степени принимает на себя теоретический пробел содержания «черного ящика» (*Майклтуэйт*,

---

<sup>2</sup> Р.Нельсон и С.Уинтер, излагая теоретико-организационные основы экономической эволюционной теории, пользуются для объяснения основных категорий методом противопоставления одного подхода (эволюционно-институционального) другому (ортодоксальной теории). Авторы подчеркивают, что ортодоксальный (неоклассический) подход не позволяет понять и реалистично смоделировать процесс адаптации фирмы к экономическим изменениям (*Нельсон, Уинтер*, 2000).



Вулдридж, 2010). Вместе с тем «производственный» подход имеет свои определенные смысловые особенности. В данном теоретическом аспекте фирма рассматривается как форма организации комплекса техники и технологий, необходимых для производства определенных видов продукции или услуг. Этот подход традиционно обозначается как технологический детерминизм. Такое объяснение фирмы актуально для случаев организации разработки, производства и эффективного вывода на рынок технологически сложной продукции. Представление фирмы как производственной функции опирается на описываемую ею (функцией) зависимость между результатами производства и затраченными факторами<sup>3</sup>. Техничко-технологические преимущества фирмы, трактуемой как производственная функция, обеспечиваются возможностью эффективного выбора конкретных вариантов комбинации ограниченных ресурсов. Большинство направлений экономической теории не рассматривает технологический детерминизм в качестве самостоятельного, а тем более жесткого принципа устойчивой организации. Как неоклассика, так и институциональная теория развивают идею о множестве производственных возможностей. Такое множество опирается не просто на комплекс изначально физически ограниченных материальных ресурсов, а на знания фирмы о том, как можно эффективно преобразовать имеющиеся у нее ресурсы. Фирмы используют существующие на рынке в свободном доступе технические знания (реальный технический прогресс), являющиеся для них своего рода экзогенным фактором. Но не менее важны и те знания, способности и возможности, которые позволяют фирме эффективно использовать собственный потенциал, т.е. знания как эндогенный фактор устойчивого существования фирмы (ключевые компетенции). Признание производственной функции в качестве одного из элементов теоретического объяснения фирмы как автономной экономической единицы может дополнять другие, более сложно выстроенные теоретические концепции.

Обе описанные трактовки фирмы являются, как известно, основой неоклассического понимания микроэкономики. Фирма осуществляет трансформацию ресурсов в готовые блага, а рынок обеспечивает акты обмена. При этом реализуемая фирмой производственная функция предопределяет способ максимизации прибыли как целевой функции. В целом получалась вполне стройная теоретическая конструкция. Однако использование ее в анализе реальных процессов микроэкономики обнаруживало недостаточность методологического доминирования такого подхода и очевидную неполноту поля исследования. Закономерно шел поиск иных теоретических моделей фирмы, восполняющих несовершенство неоклассических ее толкований. Не отрицая основ, этот поиск содержал как их дальнейшее развитие, так и определенную коррекцию отдельных постановок.

---

<sup>3</sup> Имеется в виду, что производственная функция показывает соотношение между объемом (в стоимостном выражении) затрачиваемых фирмой ресурсов в единицу времени (сырье, труд, капитал, земля, предпринимательские способности) и количеством (стоимостью) получаемой продукции за тот же период.

Коррекции, в частности, был подвергнут один из главных тезисов – максимизация прибыли. Представлению о фирме как о безусловно рационально действующем субъекте микроэкономики была противопоставлена концепция получения удовлетворительной прибыли, т.е. по существу концепция ограниченной рациональности<sup>4</sup>. Под другим углом зрения ставится сам вопрос целеполагания. Главным приоритетом становится не максимизация прибыли, а нахождение приемлемой для фирмы («удовлетворительной») ее величины под давлением постоянных и сложных внешних и внутренних проблем и ограничений (Саймон, 1995). Корректировке подверглась и сама идея максимальной прибыли как главного критерия рыночного успеха фирмы (Baumol, 1962). Для бизнеса в качестве альтернативы цели максимизации прибыли выдвигалась максимизация выручки от реализации продукции фирмы как показателя успешной деятельности на рынке и сохранения конкурентных позиций. Соответственно снижение объема продаж, напротив, должно свидетельствовать об утрате конкурентных преимуществ (Baumol, 1958). В кризисных ситуациях цель «удовлетворительных» размеров прибыли вообще трансформируется в цель выживания.

Оставаясь в рамках неоклассической исследовательской парадигмы, корректирующие ее теории меняли ракурс исследования. Анализ переводился в управленческий аспект. При этом фирма рассматривалась не как некая целостность, а напротив, как сложная структура, создаваемая группами с различными, в ряде случаев противоречивыми, интересами (Cyert, March, 1963). Менеджеральные и поведенческие теории исходят из тезиса, что понять и осуществить цели фирмы могут люди, располагающие реальной картиной всех сторон бизнеса, т.е. управляющие. А для управляющих, делающих выбор на конкретных рынках от лица фирмы, более значимы цели роста, развития и диверсификация бизнеса. При этом темпы роста объемов продаж предстают для собственников более очевидными, чем собственно рост прибыли, который к тому же далеко не всегда можно точно уловить (Marris, 1963; 1966). В долгосрочном периоде показатель роста продаж принято считать одним из лучших измерителей делового успеха, а диверсификация, связанная с расширением номенклатуры, помогает легче ориентироваться в условиях меняющегося спроса. Однако, как свидетельствует анализ в рамках менеджеральных теорий, управляющие могут легко «соскользнуть» с целей роста фирмы и максимизации дохода на цели выгоды для себя – заработная плата, престиж, доля на рынке, позиционирование в управленческой вертикали (Baumol, 1959).

**Фирма как единица устойчивых социальных отношений.** В этой трактовке фирма рассматривается как организация, объединяющая различных индивидуумов (собственников и наемных работников, в том числе управляющих) во всем разнообразии их ролей,

---

<sup>4</sup> Здесь имеется в виду только часть положений более широкой концепции ограниченной рациональности, включающей большой спектр ограничений человеческого поведения в реальных условиях по сравнению с неоклассическим рациональным. В свою очередь, теория ограниченной рациональности составляет важный сегмент теории поведенческой экономики (Капелюшников, 2013а,б).

взаимоотношений и интересов. Устойчивость фирмы как автономной экономической единицы обусловлена тем, насколько эффективно она удовлетворяет потребности и цели индивидуумов. Основной акцент делается не на контрактные механизмы внешней рыночной среды, а на «человеческие» факторы эффективности, действующие внутри фирмы и создающие основу ее автономности (Лукиа, Белоусенко, 2006). Укорененная в мейнстриме теоретическая традиция методологического индивидуализма перестает быть прямолинейной, обогащается вариантами и нюансами, различия в которых приводят к большему разнообразию организационных толкований. Так, сторонники менеджизма исходят из доминирующей роли управляющих в системе интересов, не исключая возможности полного расхождения интересов менеджеров и акционеров. А ортодоксальная неоклассика, напротив, традиционно исходила из изначального приоритета собственников. Для теоретического объяснения природы фирмы такая антитеза не может быть достаточной. Устойчивая экономическая автономность не может базироваться на простом доминировании интересов какой-то одной группы. Речь может идти о постоянном внутреннем торге коалиций индивидуумов по интересам, в результате которого вырабатывается консолидированная позиция как внутри фирмы, так и в отношениях с внешней средой. Такой подход частично созвучен неоинституциональной теории. Современная фирма, в особенности крупная, является коалицией не только собственников и наемных работников, но и более широкого круга формальных и неформальных заинтересованных лиц – кредиторов, партнеров по производственной и хозяйственной кооперации, всех тех, кто способствует росту доходов и рыночной стоимости фирмы (стейкхолдеры). Интегрирующим началом для внутреннего единства оказываются те взаимодействия профессиональных и интеллектуальных потенциалов работников, которые присущи именно данной фирме (Когут, Зандер, 2004). Таким образом, подход к фирме как к совокупности устойчивых социальных отношений созвучен также современным теоретическим направлениям, объясняющим фирму в «человеческом измерении» и с позиций ресурсов знаний. Заслуживает самого пристального внимания *поведенческая экономическая теория*, трактующая фирму как устойчивый комплекс человеческих групп с различными интересами, которые находятся в процессе постоянного взаимодействия, согласования и эффективного разрешения возникающих конфликтов (Капелюшников, 2013b).

**Фирма как совокупность ресурсов.** Ресурсная концепция объяснения автономности фирмы исходит из того, что фирма есть неделимый уникальный комплекс материальных и человеческих ресурсов, способный существовать только в качестве единого целого («пучок ресурсов») и только как таковое обеспечивать фирме прибыль и конкурентные преимущества (Penrose, 1980). Главным объяснением самого существования фирмы является ее способность генерирования и развития специфических ресурсов, невозпроизводимых для

других участников рынка. При этом важно понимать, что между материальными и человеческими ресурсами существует определенная грань – материальные можно купить или скопировать, тогда как человеческие генерируют невоспроизводимые специализированные знания и компетенции (*Richardson, 1972*).

Фирма способна выживать в рыночной среде и развиваться лишь в той мере, в которой она способна генерировать, приобретать, поддерживать и развивать свои ресурсы (*Pfeffer, Salancik, 1978*). Долгосрочное конкурентное преимущество фирме обеспечивают такие характеристики ее ресурсов, как ценность (высокая стоимость), редкость, невозможность точной имитации (копирования), отсутствие стратегически эквивалентных субститутов (*Barney, 1991*)<sup>5</sup>. В составе ресурсов знаний наиболее важными являются так называемые некодифицируемые («неявные», по терминологии М. Поланьи), т.е. не только теоретические, но и накопленные конкретные практические знания и навыки организации, обеспечивающие высокий уровень специфичности ее ресурсов (*Polanyi, 1966*). Важно, что специфичность некодифицируемого знания как ресурса организации может быть обеспечена только на уровне ее целостного коллектива, и носителем его не является никакой отдельный индивидуум. В этом смысле фирма может (и должна) рассматриваться как форма интеграции знаний множества индивидуумов, позволяющая быстро адаптироваться к изменяющейся рыночной среде (*Grant, 1996*). А сама реакция фирмы на эти изменения предполагает непременную реконфигурацию компетенций. Таким образом, ресурсная теория представляет фирму как особую совокупность агентов и ресурсов, объединенных в устойчивую целостность для совместной производственной и коммерческой деятельности (*Лукиша, Белоусенко, 2006*)<sup>6</sup>.

Трактовка фирмы как комплекса материальных и человеческих ресурсов была бы незавершенной, если не соотнести ресурсный принцип объяснения фирмы как автономной экономической организации с возможными формами *рыночной координации*. В фирме, понимаемой как совокупность ресурсов, координация деятельности участников осуществляется как через иерархические связи и отношения (административная управленческая вертикаль), так и путем их самоорганизации (горизонтальные связи, добровольное сотрудничество). А это значит, что трансакции в рамках фирмы все-таки отличаются от стандартных рыночных трансакций. Если в объяснении фирмы исходить из человеческих ресурсов, то экономическая автономность обуславливается особыми социальными отношениями, которые нельзя непосредственно вывести из рыночных. Целостность фирмы опирается на те компетенции индивидов и такие свойства отношений

---

<sup>5</sup> Перечисленные характеристики являются базовыми и типовыми, используемыми для измерения ресурсов знаний организаций при создании ими стратегических альянсов и инновационных консорциумов.

<sup>6</sup> Ценным, редким, неимитируемым, незаменимым может быть любой ресурс фирмы – технологии, географическое положение, бренд, квалификация работников (*Сторчевой, 2013*).

между ними, которые обеспечивают существование ее как единого и устойчивого целого. Такая целостность не может быть скреплена с помощью стандартных рыночных контрактов (Тис, Пизано, Шуен, 2003).

Классическая (неоклассическая) теория фирмы, как известно, объясняла природу и принципы ее деятельности, исходя из той роли, которую фирма играет в процессе рыночного обмена. Это именно то звено, которое формирует и определяет спрос на блага и ресурсы. На основании издержек деятельности фирм происходит формирование рыночных цен на товары как предметы обмена. При этом функции фирмы и рынка четко разделены: первая обеспечивает трансформацию ресурсов в готовые блага (производство), а вторая осуществляет их обмен, реализуя размещение ресурсов и распределяя готовую продукцию. В этой строгой дихотомии ортодоксальной теории фирме как производственной функции отводится подчиненная роль. А между тем в ходе экономического развития все более отчетливо проявлялось несоответствие между теоретическими постулатами экономической науки и практикой предпринимательской деятельности. Теоретический поиск должен был дать ответы на множество вопросов, связанных как с особенностями сложных процессов обмена и характером сделок на современных рынках, так и с концептуальным восприятием природы фирм, которая в таком контексте уже не может быть втиснута в «черный ящик».

Развитый рынок индустриальной экономики связан для фирм с особым видом затрат на реализацию сделок – анализ рынка и поведения конкурентов, поиск и приобретение информации, защита и собственно реализация сделок. Эти издержки получили название транзакционных. Таким образом, под ними понимаются любые издержки, возникающие в результате взаимодействия экономических агентов, независимо от его места – на рынке или внутри фирмы. Теория транзакционных издержек – один из важнейших содержательных блоков неинституциональной экономической теории. Подход к взаимодействию рынка и фирмы с точки зрения транзакционных издержек позволил увидеть и понять процессы, происходящие внутри последней. Важно, что институциональная экономическая теория не отвергает основные постулаты неоклассики, а развивает их применительно к теории транзакционных издержек, корректируя и уточняя по мере необходимости отдельные ее положения.

Теория организации различает три основных варианта выбора доступной предпринимателю формы организации рыночных трансакций – сделки на открытом рынке, сделки в рамках долгосрочных контрактов и сделки в рамках внутрифирменной иерархии. Организация рыночных трансакций, как видим, базируется на известных способах рыночной координации с помощью: ценового механизма; долгосрочных договорных отношений; механизма административных команд.

**Фирма как форма организации транзакций.** Это объяснение природы фирмы является одним из основополагающих в институциональной экономической теории. Трактовка фирмы как формы организации транзакций опирается на ряд теоретических допущений, связанных с тем, что она:

- существует для минимизации транзакционных издержек деловых операций рыночного обмена. Поэтому фирма с ее иерархической формой рыночной координации возникает в ответ на высокие транзакционные издержки координации свободного рынка с помощью ценового механизма;
- является способом организации транзакций в условиях ограниченной рациональности экономических агентов, когда у них нет реальной возможности получить и переработать всю информацию о параметрах рынка. Иерархическая форма рыночной координации позволяет фирме минимизировать затраты на управление и контроль;
- представляет собой совокупность (переплетение) долгосрочных контрактов в отличие от более ограниченных по срокам контрактов сделок на открытом рынке. Отсюда вытекает фундаментальная дихотомия организации транзакций для предпринимателя – приобрести благо или ресурсы на открытом рынке или же произвести их самому в рамках фирмы.

Теория транзакционной природы фирмы применима в принципе к анализу автономных экономических организаций любого типа, а для исследования современных корпораций она важна потому, что с ее помощью можно понять происходящие внутри них квазирыночные или нерыночные процессы. В статье «Природа фирмы» Р.Коуз, учитывая возможные формы рыночной координации, выделяет два принципиально различающихся вида транзакций – операции обмена на рынке с помощью механизма цен и операции, осуществляемые без вмешательства ценового механизма и напрямую координируемые усилиями предпринимателя<sup>7</sup>. Таким образом, вытеснение механизма цен Коуз предлагал вообще считать отличительной чертой фирмы (Природа фирмы, 2001). «Отношенческая» контрактация, которую выделяла неинституциональная теория и которую, заметим, можно считать аналогом сетевых социальных связей, помогала понять и объяснить многообразие организационных форм – от дискретного рыночного обмена до централизованной иерархической организации фирмы (Уильямсон, 1996).

**Фирма как реализация особых социальных отношений.** Эта трактовка базируется на выявлении свойств индивидов и отношений между ними, которые обеспечивают существование фирмы как целостности и работают как своего рода социальный «клей»

---

<sup>7</sup> В этой статье, впервые опубликованной в 1937 г., содержится ряд фундаментальных толкований проблемы, развиваемых теорией организации вплоть до настоящего времени (Coase, 1937).

(Лукиша, Белоусенко, 2006). Понимание фирмы как узла социальных отношений корректирует узость сведения ее только к совокупности рыночных трансакций. Одними из важнейших факторов производительности фирмы и ее конкурентоспособности являются устойчивые отношения между работниками и организационно-технологические схемы (координации и разделения труда), которые могут увеличить коллективный результат фирмы как целостности (в отличие от суммы результатов ее отдельных звеньев).

Особая производительность, коллективный результат достигаются за счет организационно специфических знаний, получающих смысл и ценность только в рамках фирмы, внутри ее команды. Устойчивые конкурентные преимущества обеспечиваются за счет уникальности коллективного ресурсного потенциала фирмы, который не может быть ни продан, ни скопирован. Он полностью реализуется при замещении рыночных отношений на организационные в рамках фирмы. При этом обычные отношения рыночного обмена между участниками уже невозможны, так как используемые ими ресурсы знаний и навыков становятся коллективными и могут создаваться и накапливаться как таковые только внутри фирмы. Иными словами, интеграция в рамках фирмы разных индивидуумов с разными компетенциями обеспечивает эффект, который не может возникнуть просто в результате рыночного обмена между индивидуумами. Внутрифирменные отношения, основанные на интеграции трансакций рыночного обмена, дополняются «человеческим измерением», т.е. социальной интеграцией участников внутрифирменных процессов. Поэтому фирма не только вытесняет (по Коузу) отдельные рыночные трансакции, совершаемые с помощью ценового механизма, но и отдельные связи индивидуумов, создавая специфичную организационную компетенцию (знание) как целостный ресурс.

***Фирма как коалиция собственников ресурсов.*** По мере расширения и углубления экономического знания о природе фирмы неоклассическая трактовка фирмы (как производственной функции и субъекта рыночного обмена) становилась явно недостаточной для объяснения принципов организации реального сектора. Для этого необходимо прежде всего понять те мотивы, которые побуждают отдельных собственников ресурсов вступать в контрактные отношения между собой. Многообразные их формы позволяют выстраивать сложную сеть рыночных взаимодействий, начиная с простых сделок ценового обмена при купле-продаже и заканчивая сложнейшими долгосрочными договорными (контрактными) отношениями. Собственник ресурса, или фактора производства, в результате заключения контракта с предпринимателем, нуждающимся в этом факторе, передает ему специально оговариваемые права пользования своим ресурсом (оговариваемая часть «пучка» прав собственника) в обмен на ту или иную также оговариваемую выгоду. После этого переданный ресурс становится управляемым со стороны предпринимателя и, что принципиально важно, перестает непосредственно реагировать на ценовые сигналы рынка. В

свою очередь, совокупность управляемых ресурсов создает основу для предпринимательской деятельности, выстроенной как иерархическая система управленческих решений. Эта фундаментальная метаморфоза права собственника лежит в основе организации фирмы как автономного субъекта экономики. Конфигурация автономных собственников с автономными правами собственности сменяется коалицией собственников ресурсов (*Эггертссон, 2001*). Кроме того, фундаментальная метаморфоза прав собственности в права управления собственностью, происходящая в рамках фирмы, послужила основанием для достаточно мирного сосуществования ряда теоретических платформ, так или иначе трактующих природу фирмы (*Тамбовцев, 2010*).

Реакция на все возможные изменения, происходящие на рынке, осуществляется уже в рамках фирмы. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы найти необходимую для его целей комбинацию производственных и иных ресурсов, заключить контракты с их собственниками и создать такую их коалицию, которая позволяла бы эффективно снижать транзакционные издержки и получать прибыль. При этом любое необходимое перераспределение видов деятельности в рамках фирмы осуществляется уже не на основе перераспределения прав, а на основе управленческих решений о том, как должны использоваться эти права.

Таким образом, объяснение фирмы как коалиции собственников ресурсов (в том числе и ресурсов профессиональных знаний и умений) предполагает анализ характера и структуры контрактов при формировании этой коалиции и внутри нее, т.е. выявление и исследование контрактной природы фирмы. Объяснение природы фирмы как сети, сплетения контрактов является логическим продолжением и развитием теории транзакционной теории фирмы. О. Уильямсон, например, различает виды контрактов в зависимости от того, как конкретно предприниматель организует выполнение производственной функции фирмы (*Уильямсон, 1996; Williamson, 1980*). По мере усложнения производственно-хозяйственной кооперации современного индустриального производства возрастающие транзакционные издержки ценового рыночного обмена заставляют заменять его (т.е. сопутствующие единичные контракты) устойчивой коалицией собственников ресурсов. А преимущества такой коалиции заключаются как в замене множества дорогих транзакций обмена на одну иерархическую структуру (фирму), так и в использовании фактора объединенных усилий ее участников, когда общий результат оказывается больше суммы индивидуальных вкладов каждого участника. Тесная долгосрочная кооперация различных ресурсов и видов деятельности нередко (но не всегда) требует формирования того или иного варианта общей собственности.

Как автономная экономическая единица фирма оформляется через коалицию собственников по ряду причин. Все они хорошо прописаны в неинституциональной теории.



Так, различный уровень специфичности активов и связанная с этим возможность вымогательства требуют вертикальной интеграции (оформления производственной цепочки в фирму). Того же требует необходимость отсечения недоинвестирования (неисполнения обязательств по контракту) со стороны собственников специфических активов. Не менее важной является и проблема адаптации всей производственно-хозяйственной цепочки к меняющимся условиям рынка, когда у каждого автономного собственника может возникнуть стимул в индивидуальном порядке пересмотреть условия контракта под влиянием изменений внешней среды. Наконец, необходимо более надежно исключить возможность отлынивания в случаях, когда сложно точно измерить вклад каждого работника в общий результат, и для этого организовать общее управление коллективным предпринимательским процессом (Уильямсон, 1996; Сторчевой, 2012).

Современные *предпринимательские (менеджеральные)* теории, исходя из совершенно иных предпосылок, нежели неинституциональные, приходят к сходным выводам и объяснениям природы фирмы. Так, объясняя единство фирмы через появление менеджеров и управленческой деятельности, эти подходы все-таки «выруливают» на совокупность контрактов, трактовку фирмы как сплетения, «пучка» контрактов. А объясняя структуру и границы фирмы через рыночные или внутренние контракты, менеджеральные теории приходят к вариантам организации управленческих функций, опирающимся на известные стандартные типы производственно-хозяйственной интеграции (Сторчевой, 2012).

Для предпринимательской теории фирмы поиск ее организационных форм целевым образом связан с возможными вариантами реализации бизнес-идеи. Теория выделяет три главных модели организации бизнес-процесса в соответствии с предпочтительной формой рыночной координации. К их числу относятся как упоминавшиеся выше формы рыночной координации с помощью ценового механизма и управленческой иерархии, так и получающие все большее распространение формы организации консенсуса между самостоятельными участниками сложных многоуровневых бизнес-процессов (Hsieh, Nickerson, Zenger, 2007).

Проблемы организации в предпринимательских теориях фирмы закономерно увязываются с методами и инструментами управления. При этом характер координации и управления в рамках фирмы (а иногда и между фирмами, т.е. на свободном рынке) зависит от использования в различном соотношении трех главных инструментов. Во-первых, это зафиксированное право принятия решений как одного из существенных прав управления, во-вторых – создание и поддержание каналов коммуникации, необходимых для передачи знаний, в-третьих – активизация стимулов поиска средств, необходимых для решения поставленных перед бизнесом проблем. Как видим, предпринимательские теории вообще не включают в систему объяснения необходимости создания фирмы ни технологические, ни экономические факторы в качестве значимых (Тамбовцев, 2010). Перспективным и

методологически корректным современным вариантом менеджериального подхода является теория фирмы в рамках набирающего значимость стратегического менеджмента (Сторчевой, 2013).

**Фирма как способ генерации и организации знаний.** Это теоретическое объяснение фирмы как обособленного субъекта рынка невозможно адекватно представить, оставаясь только в системе традиционных понятий любой из ветвей экономического мейнстрима. Подход, основанный на знаниях, сформировался уже довольно давно (Тамбовцев, 2010) и позиционировался как значимая часть более широкого ресурсного подхода. Необходимость существования фирмы с позиций генерации, распространения и использования знаний объясняется двумя причинами<sup>8</sup>. Во-первых, фирма как обособленный субъект экономических отношений, имеющий свою структуру и границы, лучше, чем свободный рынок, может организовывать накопление и координацию знаний. Кстати, сходные аргументы, если вспомнить, приводил и Р. Коуз, объясняя преимущества фирмы по сравнению со свободным рынком с позиций трансакционных издержек. Во-вторых, и это еще более существенно, фирма как обособленная организация со своими интересами способствует усвоению и развитию новых знаний, создаваемых индивидами, обеспечивает взаимоотношения между этими индивидами и интеграцию ресурсов их экспертных знаний. Иными словами, фирма способствует преобразованию индивидуального уровня знаний в феномен, присущий организации в целом («надындивидуальность» знаний). Таким образом, на первый план выдвигаются отношения и взаимодействия между индивидами и их группами. Подобного рода объяснения фирмы до определенного времени могли бы вписаться практически в любую теоретическую парадигму, так как сосредоточивался в основном на одном частичном срезе ресурсного подхода. Так оно в сущности и было в рамках неоклассической теории и методологического индивидуализма.

Развитие теории фирмы в «человеческом» векторе придало методологическому индивидуализму новое дыхание. В поведенческой экономике фирма трактуется прежде всего как реализующие свои интересы и взаимодействующие для этого друг с другом индивиды. Присущие фирме пучки прав и полномочий, ресурсы (в том числе знаний), средоточие рутин и даже динамические способности – все это можно реально объяснить только через действия и взаимодействие индивидов (Тамбовцев, 2010).

По-настоящему актуальной трактовка фирмы как средоточия ресурса знаний стала в условиях постиндустриальной экономики. Ее организационный строй, тенденции развития и изменений, критерии оценки деятельности, координация взаимодействия субъектов рыночных и иерархических отношений существенно отличаются от всего того, что

---

<sup>8</sup> В. Тамбовцев, говоря о подходе, основанном на знаниях, ссылается на ряд источников 1990-х гг., в которых анализируются принципиальные отличия такого объяснения фирмы от ресурсного (Тамбовцев, 2010).

традиционно описывала экономическая теория<sup>9</sup>. Новая институциональная среда постиндустриальной экономики (и общества) сама по себе требует теоретического осмысления (*Катуков, Малыгин, Смородинская, 2012; Мильнер, Орлова, 2013; Дерябина, 2013*). Под новые реалии так или иначе подстраиваются практически все признанные концепции фирмы, включающие требования инновационной экономики в систему своих теоретических объяснений. Так, упомянутый ресурсный подход получил дальнейшее развитие в концепции динамических способностей фирмы в качестве ответа на неопределенность, динамизм, многомерность связей и взаимоотношений и меняющуюся институциональную среду. Концепция динамических способностей была в наибольшей степени адаптирована именно к потребностям быстро меняющихся инновационных сегментов экономики.

В инновационной среде у фирмы появляются новые признаки – большая значимость информационно-коммуникационных технологий, высокая доля нематериальных активов. Знания являются не просто важным ресурсом, они перерастают в значимый фактор рыночного успеха и конкурентоспособности. Значимость интеллектуального капитала выражается в большей организационной открытости фирмы. С точки зрения ее внутренней организации эта открытость и динамичность проявляются в высокой степени вовлеченности персонала в стратегию и текущую деятельность фирмы. С точки зрения внешних отношений в рамках рыночной кооперации фирма вовлекается в различные сетевые взаимодействия – инновационные альянсы и консорциумы, стратегические альянсы разных масштабов и организационной определенности (*Барينو́ва, 2012; Кузнецова, Рудь, 2013*). В российской экономике уже просматриваются тенденции формирования новых инновационных структур, значимость которых для современной организации реального сектора в условиях его модернизации будет неуклонно возрастать.

---

<sup>9</sup> В. Тамбовцев в упомянутой статье говорит о существовании механизмов координации, более эффективных именно для производства информации и знаний, чем и фирма, и рынок. Даже не анализируя специально организационный строй постиндустриальной экономики, автор не мог не отметить возрастающее значение и неизбежность появления новых способов координации, выходящих за пределы как ценового обмена, так и иерархических отношений в рамках фирмы.

## Раздел 2. Формы рыночной координации: вектор развития

### 2.1. Фирма в системе рыночной координации

В структуре рыночных отношений и взаимодействий фирма приобретает теоретическую трактовку с позиций, отличных от ее понимания только как обособленной единицы предпринимательской деятельности. При этом фирма никогда не перестает являться такой единицей, способной производить или обменивать более эффективно, чем это могли бы делать ее составные части, самостоятельно действуя на рынке (природа фирмы, по Коузу, своего смысла не утрачивает). Фирма остается организацией экономической деятельности, минимизирующей затраты. Вместе с тем в системе рыночных отношений на передний план выдвигаются другие свойства и другие объяснения организации, важные для механизмов рыночных сделок. И если рассматривать фирмы с такой точки зрения, то можно обнаружить иные мотивы организации, в первую очередь стремление к более сильной позиции на рынке, монопольному или доминирующему положению, власти и рыночной силе.

В исследовательской программе Ж.Тироля, отмеченной Нобелевским комитетом как «анализ рыночной власти и регулирования» (см. выше), фирма рассматривается в системе отношений конкуренции, а методологически – в теории организации рынков (Тироля, 1996). Ответ на вопрос о природе фирмы как единицы коммерческой деятельности Тироля видит в проявлении «монопольной силы», не всегда явно наблюдаемой и не всегда подвластной закону. Рассматривая сущность фирмы в координатах рынка и рыночной власти, Тироля выделяет ряд характеристик, связанных с организацией рынка и его акторов. И первая такая характеристика – «лазейка для проявления монопольной власти». При этом в качестве «лазеек» используются известные в принципе (и в неоклассике, и в неоинституционализме) свойства природы фирмы и ее интересы, но рассмотренные в аспекте рыночных связей и взаимодействий.

Отметим пронизывающий всю исследовательскую программу особый интерес Тироля к источникам и формам проявления монопольной силы на рынке и ее механизмов. В качестве таковых, понятно, называется ценовая дискриминация и возможность контроля промежуточных цен. Стремление увеличить монопольную силу побуждает предпринимателя к интернализации в рамках фирмы и таких видов деятельности, которые не обязательно по своей природе требуют организационного объединения (как отмечалось, большинство внутренних сделок «ненаблюдаемы») и вполне могли бы реализоваться через стандартные механизмы рыночного обмена. Что же до трансфертных цен, то они тем более имеют нерыночный характер, скрывают занижение равновесных рыночных цен, также делая

ненаблюдаемым внутренним оборотом в рамках фирмы. Известна широко используемая корпорациями практика сокрытия масштабов внутреннего оборота от финансового и налогового контроля (например, уход от налога с продаж). Существуют также определенные трудности выявления истинных мотивов многих организационных решений. Интегрируясь с одним, «своим», актором, фирма может ставить в дискриминационные условия других. На поверхностном уровне организации хозяйственного оборота могут использоваться известные стандартные аргументы – экономия от масштаба и рациональной вертикальной хозяйственной интеграции, горизонтальная интеграция вплоть до слияний и поглощений как способ расширения бизнеса и многое другое. В действительности же главный мотив – наращивание монопольной силы.

Фактор экономии от масштаба заслуживает специального внимания. В качестве главного аргумента обычно выдвигается экономия на удельных затратах. Это может быть экономия и собственно на производстве, и за счет совокупных резервов, и связанная с функциями, сопровождающими производство (управление) (*Robinson, 1958; Williamson, 1975*). Во многих случаях все эти виды экономии вполне могут быть получены на основе соглашения, а производственная функция с возрастающей отдачей от масштаба не обязательно реализуется только в рамках отдельной фирмы. Зато стремление увеличить переговорную силу и доминирование на рынке неизменно подталкивают предпринимателя к соответствующим организационным решениям там, где это возможно, с использованием аргументов «экономии от масштаба».

Усиление рыночных позиций требует, как правило, скоординированных действий отдельных игроков чаще всего за счет той или иной формы организационной интернализации. С одной стороны, на рынке приходится противостоять разнообразным рискам, а с другой – необходимо иметь достаточную переговорную силу для противодействия возможному давлению властей. Поэтому между организациями разного типа возникают и развиваются долгосрочные взаимодействия и связи, помогающие поддерживать друг друга в стремлении к устойчивому положению на рынке, а в идеале – к откровенному доминированию. Выгода от доминирования по сравнению с другими акторами в определенных сегментах рынка в этом случае может быть получена в результате так называемых специфических инвестиций и создания специфических активов. Специфичность активов – это тот инструмент, который обеспечивает долгосрочность отношений звеньев интегрированной структуры и укрепляет соответствующие контрактные связи (*Williamson, 1983*). В результате формируется то, что Тироль и Уильямсон называли двухсторонней монополией в случае, когда долгосрочные связи на базе специфических инвестиций устанавливали производитель и покупатель. В реальной экономике чаще

встречаются так называемые многопродуктовые монополии, организующие в своих рамках необходимое количество акторов.

Аналогично формируются и более сложные и многосторонние монополии, объединяющие рыночных игроков в результате специфических инвестиций. Регулируется их создание через специфические инвестиции *ex ante*, способные принести гарантированный уровень дохода *ex post*. После того, как сделан выбор из множества потенциальных партнеров и реализованы *ex ante* специфические инвестиции, интерес к максимизации результатов *ex post* становится общим для всех участников контракта. Рыночная сила такой монопольной структуры увеличивается по сравнению с остальными субъектами рынка. При этом не следует думать, что сделки осуществляются просто и бесконфликтно, и всегда существует угроза отказа акторов от продолжения связей на любом этапе. Потенциальные партнеры проходят сложные многоступенчатые стадии согласований, торга за доходы, уровень внутренних цен и оценку необходимых издержек. Причем, как правило, сознательно скрывается или искажается имеющаяся у партнеров информация по соответствующим сегментам рынка и по характеру самих специфических инвестиций (двухсторонняя асимметричность информации)<sup>10</sup>.

Что же касается самих краткосрочных, а тем более долгосрочных, контрактов то главной проблемой, по общему признанию, для принятия организационных решений является их неполнота<sup>11</sup>. Из-за неопределенности транзакционных издержек как до заключения контракта, так и в ходе его реализации (т.е. всех расходов и выгод *ex ante* и *ex post*) контракт в принципе не может быть полным (Институциональная экономика, 2005). Поэтому выбор степени полноты и формализованности рыночной связи может осуществляться только из промежуточного варианта между отсутствием контракта (т.е. рыночное взаимодействие через ценовой механизм) или полным контрактом (что возможно только теоретически). Именно этим объясняется необходимость привлечения к процессу торга независимой третьей стороны (арбитраж). Это практически всегда более эффективно, чем судебные процедуры.

Рыночное взаимодействие и взаимозависимость фирм, особенно их поведение в неопределенных или в непредвиденных ситуациях, связано с понятием рыночной власти. Сразу определимся, что рыночная власть, хотя и связана с механизмами государственной власти в экономике, конечно же, не аналогична ей. Рыночная власть в рамках межфирменного взаимодействия не означает безоговорочного диктата в принятии решений, а скорее является комплексом полномочий, влияния и преимущественных прав в условиях неопределенности, в том числе и правовой. Эти полномочия в нормальном варианте

---

<sup>10</sup> Имеются в виду многочисленные и хорошо описанные в литературе возможные формы оппортунизма.

<sup>11</sup> Неполнота контрактов объясняется, наряду с прочим, тем, что в момент их заключения невозможно четко определить обязанности сторон, распределение издержек и выгод, а также их ответственность при любых обстоятельствах.

рыночного взаимодействия бывают естественным образом сосредоточены в руках какой-то одной стороны в процессе торга заинтересованных участников. В условиях, когда полностью специфицировать все права всех сторон невозможно (как невозможен полный контракт), облечение властью и влиянием одной стороны является даже предпочтительнее, чем третейский суд (арбитраж). Главное в реализации рыночной власти – это возможность перераспределения выигрыша от сделки в свою пользу.

В литературе о рыночных сделках властью называют возможность принятия решений через контроль соответственно со стороны поставщика или покупателя (производителя или потребителя) (*Grossman, Hart, 1986*)<sup>12</sup>. Имеется в виду способ распределения остаточных прав контроля в пользу одной из сторон – по всем или по некоторым направлениям. Существенно при этом то, что распределение власти дает преимущество в разделе выгоды от сделки, а это далее становится стимулом к инвестициям. Для российской деловой практики в отсутствие полных контрактов наиболее результативным способом защиты специфических инвестиций является право собственности. Данное право (через соответствующую спецификацию) оказывается в российских условиях наиболее надежным инструментом получения и удержания рыночной власти. Этим нередко объясняется странный характер организационных решений и организационной структуры, когда активы приобретаются не по мотивам рациональности и организационной стратегии фирмы, а в целях создания потенциальных резервов для подкрепления возможных инструментов власти. При этом почти никогда речь первоначально даже не идет об инвестициях в специфические активы ни *ex ante*, ни *ex post*. А серьезные изменения в общей, в частности организационной, стратегии фирмы требуют соответствующих изменений в составе собственности.

Насколько известно, в литературе нет устоявшегося понятия, тем более общепринятого термина, характеризующего координацию. С теми или иными вариациями общий смысл рыночной координации определялся как упорядочение действий субъектов рынка через взаимодействие спроса и предложения и равновесные цены. Координация действий субъектов рынка возможна также с помощью инструментов власти. Обе эти формы координации действий базируются на определенных правилах и нормах, которые характеризуют не только формы взаимодействия субъектов рынка, но также и способы их организации.

Неоинституциональная теория упорядочила трактовку координации через крайние варианты механизмов организации – от рынка до фирмы (Коуз, Уильямсон). Координация стандартных рыночных взаимодействий через механизмы сделки (контракты) принципиально отличается от координации в рамках фирмы, целиком определяемой

---

<sup>12</sup> Понятно, что в реальных сделках, как правило, речь идет не о двухсторонних, а о многосторонних и многоступенчатых соглашениях.

решениями (властью) предпринимателя<sup>13</sup>. Есть, однако, опасность упрощения трактовки координации, если ограничиться в ее понимании только этими «полюсами». Дело в том, что классические отношения конкуренции большого числа участников рыночных взаимодействий рано или поздно получают оформление в двухсторонних контрактах, в результате чего рыночные взаимодействия замещаются неконкурентными по сути отношениями, т.е. происходит «фундаментальная трансформация», поддерживаемая внутренним единством природы фирмы и рынка (Уильямсон, 1996).

Вместе с тем, внутрифирменные отношения, координируемые командами менеджмента и оформляемые отношенческими контрактами найма, не могут просто оставлять вне сферы внимания такие факторы, как престиж и масштабы фирмы, соотношение интересов руководителей и подчиненных, климат в коллективе, культуру организации в компании, а главное – внутренние коммуникации и обмен знаниями между работниками всех уровней. Именно эти факторы помогают выработать стратегическое направление развития фирмы, вектор ее будущей динамики. А фундаментальный организационный вопрос – сделать самому или купить на открытом рынке – возникает перед менеджментом постоянно. То есть выбор между фирмой и рынком невозможно сделать раз и навсегда<sup>14</sup>.

Теоретическое объяснение взаимодействий субъектов рынка последовательно развивалось во взаимосвязи с теорией фирмы. В своей известной статье «Организации и рынки» Г.Саймон, характеризуя смысл неоклассического подхода к организации, именно рынки называл «центральной фигурой» теории (Simon, 1991). Именно рынок задает цены продуктов и факторов производства (вход–выход), информация о которых беспрепятственно получается акторами (фирмами). К координации действий фирм на рынке, по неоклассике, не имеют отношения ни их внутреннее устройство, ни социальные процессы, происходящие в их рамках.

Неоинституциональная экономическая теория, развивая исходные предпосылки неоклассики, так же сохранила в центре внимания рынок и обмен. Ценовой механизм также рассматривается как сила, организующая и интегрирующая отдельных производителей, создавая рынок из хаоса автономных организаций<sup>15</sup>. Однако неоклассическая теоретическая конструкция кардинально переменялась, когда ее центр тяжести переместился с цен на

---

<sup>13</sup> Корпорации «внутри себя» антирыночны, так как координация действий достигается через указания предпринимателей, а не через рыночные взаимодействия. Рыночная координация заканчивается «перед дверью» предприятий, а дальше начинаются приказы (Лундблом, 2010).

<sup>14</sup> Характерно, что внутреннее единство фирмы и рынка, возможность «фундаментальной трансформации» вызывает возражения в правовом контексте, исходящем из принципиальной разницы между юридической конструкцией фирмы и рынка как институтов (Hodgson, 2002).

<sup>15</sup> Наверное, этот подход, имея свои определенные теоретические цели, не противоречит в принципе объяснениям интегрирующей координации хозяйственных процессов через разделение труда. Экономическая теория слишком часто, к сожалению, игнорирует материально-технические основы развития, непрерывную дифференциацию хозяйственной деятельности, уходя в сферу стоимостных категорий.



контракты и в качестве инструмента анализа появились трансакционные издержки. Неоднократно подчеркиваемая Р. Коузом необходимость иного, нежели ценовой механизм, способа рыночной координации выдвигает на передний план предпринимателя с его менеджерским ресурсом реструктуризации и сокращения рыночных издержек (Природа фирмы, 2001).

Развитие координации имеет свой организационный вектор. В непрерывном, постоянно меняющемся организационном поле сосуществуют рынок и фирма как взаимодействующие организационные формы координации. Границы между ними подвижны и взаимозависимы. Уже упоминавшаяся дилемма каждого предпринимателя: «сделать самому или купить на открытом рынке» – это только часть проблемы. Целостность фирмы как относительно автономной экономической организации обеспечивается не только производственно-технологическим единством, но и единством особых социальных отношений, отличных от просто обменных. Фирма в этом смысле рассматривается как некий кластер особых социальных отношений, зафиксированных в контрактах между собственниками ресурсов, наемными работниками и особым агентом, осуществляющим контроль (*Alchian, Demsetz, 1972*)<sup>16</sup>. Подобно тезису О. Уильямсона о внутреннем родстве фирмы и рынка (*Уильямсон, 1996*) А. Алчиан и Х. Демсец трактуют фирму как «рынок, находящийся в частном владении». Вместе с тем в работах этих авторов уже проскальзывает мысль об особом источнике большей производительности фирмы по сравнению с обычными контрактными отношениями самостоятельных акторов. Источник этой особой организационной производительности – командная (согласованная) деятельность в рамках фирмы. В организационном поле появляется, таким образом, еще одно организационное пространство.

Разрабатывая свою теорию экономической организации, О. Уильямсон тоже отталкивался от рынка. В основе его теоретической конструкции, так же, как у Коуза и его последователей, фирма возникает в местах «провалов» рынка, восполняя пустующие звенья рыночной координации. И даже теоретическое обоснование внутрифирменной иерархической координации прямо исходит из необходимости заполнения тех зон, где рынок оказывается несовершенным – «в начале были рынки» (*Williamson, 1975*). Пространство свободных рыночных обменов может претерпевать возмущающие воздействия особых условий контрактных отношений – ограниченной рациональности субъектов этих отношений, вероятности их оппортунистического поведения и специфичности используемых активов («триада Уильямсона») (Белоусенко, 2006). Эти воздействия и толкают

---

<sup>16</sup> М. Белоусенко, ссылаясь на работы А. Алчиана и Х. Демсеца, приводит подробное описание их концепции внутрифирменных социальных механизмов, образующих в конечном итоге «классическую капиталистическую фирму» (*Белоусенко, 2006*). Она характеризуется тем, что собственники активов через систему отношений найма (контрактов найма) получают право на мониторинг процесса труда во всей организации. Это и есть основа властных отношений внутри фирмы (*Williamson, 1975*).

предпринимателя от полюса рыночных взаимодействий к организации фирмы. Иначе говоря, в соответствии с неинституциональной традицией, фирма возникает только там (и тогда), где (и когда) рынок перестает быть совершенным и обнаруживаются его «провалы».

Для понимания специфики организации рыночной координации из всех названных элементов «триады Уильямсона» ключевое значение имеет третий – специфичность активов. Вкратце данный исследовательский ракурс можно свести к следующему. Основные блоки физического капитала, создаваемые разделением труда, не могут формироваться и взаимодействовать вне определенных организационных рамок. А рамки организации, в свою очередь, в значительной степени зависят от того, насколько полно и адекватно они оформляют процесс воспроизводства основного капитала. Экономическое развитие, его динамика с неотвратимой необходимостью базируются на последовательной смене поколений физического и человеческого капитала. При этом переключающийся режим воспроизводства в экономике и ее основном индустриальном ядре обуславливает одновременное сосуществование разновозрастных производственных систем (*Маевский, Малков, 2013*). Это верно как для экономики в целом, так и отдельных отраслей, подотраслей, видов производств, взаимосвязанно существующих в форме активов различной специфичности<sup>17</sup>. Разновозрастная структура физического капитала требует соответствующей структуры издержек на его функционирование. Одни производственные комплексы (относительно молодые) способны функционировать в течение более или менее длительного времени без крупных транзакционных издержек, другим для сохранения в качестве активов необходимы меры, связанные с дополнительными инвестициями *ex ante* (реконструкция, капитальный ремонт или более масштабная модернизация). Причем финансироваться эти транзакционные издержки могут и из собственных ресурсов, и в кооперации с другими производственными системами. Это неизбежная закономерность индустриальной экономики, базирующейся на капитале и механизмах его воспроизводства<sup>18</sup>. Капитал – сложный агрегат, который, хотя и состоит из отдельных частей, существует все-таки как целостность (*Маевский, Малков, 2013*).

Специфические активы, таким образом, возникают двумя путями. Во-первых, специфичность обуславливается местом актива в объективно возникающей и постоянно воспроизводящейся разновозрастной структуре капитала как ее закономерного элемента.

---

<sup>17</sup> Физический капитал – это материально-техническая основа производственного процесса (комплексы машин, оборудования, производственных технологий), действующая в конкретных производственных целях. Специфичность физического капитала состоит в том, что он не может быть использован в других производственных целях, в случае же возможности использования оно будет связано с существенной потерей стоимости. Специфический человеческий капитал – это уникальные профессиональные знания и опыт, которые невозможно легко и быстро скопировать и накопление которых требует времени и инвестиций.

<sup>18</sup> В.И. Маевский замечает, что едва ли можно считать корректным и полным описание воспроизводства общественного капитала, не учитывающее его переключающийся режим (*Маевский, Малков, 2013*). Это значит, что и разновозрастной характер производственных систем должен учитываться как фактор организации капитала и его воспроизводства.

При этом важно, что эти производственные системы изначально являются самоорганизующимися, т.е. создающими для себя собственные специфические правила. Во-вторых, специфический актив может целенаправленно создаваться предпринимателем для реализации конкретной бизнес-идеи. Для собственника активов независимо от пути их формирования всегда существует необходимость выбора формы и устойчивости взаимосвязей либо в рамках своей организации, либо в кооперации с другими собственниками, т.е. той или иной формы рыночной координации.

Итак, фундаментальный вопрос выбора организационной формы координации, стоявший на всем протяжении индустриального этапа экономического развития, – рынок (ценовой механизм) или иерархия (фирма) (*Дерябина, 2011*). Теоретико-методологическое пространство этого поиска довольно широкое – от классической и неоклассической ортодоксии, институциональных и неинституциональных подходов до более прагматичных, учитывающих современные реалии. Это и ресурсная теория фирмы (в том числе теория знаний как главного стратегического ресурса), и теория динамических способностей, нацеленная на адаптацию организационных решений к условиям быстроменяющейся конкурентной среды, и предпринимательские (менеджеральные) теории, направленные на поиск организационных решений для бизнес-идей. Наконец, это одно из новых направлений экономической теории – поведенческая экономика (*Капелюшников, 2013a,b*).

## **2.2. Сетевые формы рыночной координации**

Переход к постиндустриальному развитию имеет вполне осязаемые организационные проявления. И хотя российская экономика и теоретическая мысль существенно отстают от мировых трендов, и у нас невозможно не учитывать те вызовы, которые несет с собой новый уклад. В организации реального капитала даже при сохранении и преобладании пока его индустриального (а нередко и вовсе архаичного) характера появляются черты нового образа организации – усиление и расширение сферы горизонтальных связей и взаимодействий и их оформление в виде сетевой рыночной координации. Как следует из всего сказанного выше, предпосылки к возникновению «отношенческой» координации и партнерских связей, а нередко и их весьма успешное быстрое развитие, созревали в рамках поступательного социально-экономического прогресса, усложнения и расширения вариантов организации фирмы и были отмечены уже в рамках фабричной формы организации труда и производства. В современной экономике развитие материально-технического базиса организации (бесконечного и непрерывного по самой своей природе) получило мощный импульс в виде взрывного развития информационно-коммуникационных технологий, создавших качественно новые

возможности взаимодействий в экономике и обществе. На этой основе сетевые формы рыночной координации стали стремительно развиваться (*Смородинская, 2012*).

В отличие от иерархической и ценовой форм механизмы сетевой рыночной координации гораздо сложнее. И организация взаимодействий в сетях по своей природе сложнее таковой на предприятии, в фирме, крупной международной корпорации. Теоретические основания сетевой координации гораздо шире, чем только экономические рыночные связи эквивалентных или административно выстроенных отношений. Эти основания во многом остаются недостаточно изученными и не во всем пока понятными. Но даже на теперешнем уровне осмысления можно отметить ряд важных аспектов.

«Сетевой» взгляд на организацию способствует преодолению аксиоматичной атомизации рыночных отношений и делает акцент на появление наряду с принципами, описанными строгой экономической теорией, таких, казалось бы, чуждых элементов, как взаимопомощь, сострадание, партнерство, доверие, преданность общим ценностям и многое другое, деньгами не измеряемое. В отличие от рыночной координация в широком смысле представляет собой способ организации и распределения деятельности различных субъектов во времени и в пространстве в интересах выполнения определенных задач (*Мильнер, 2012*). Таким образом неизбежным предметом координации, наряду с традиционными параметрами рыночных обменов, как раз и становятся общие характеристики отношений и взаимоотношений субъектов любой активной целенаправленной деятельности. К экономической методологии такой подход имеет самое непосредственное отношение, обуславливая ее гуманизацию и междисциплинарную открытость.

В теории экономической координации, как, может быть, ни в каком другом сегменте теоретической экономики, научные исследования возможно базировать не только на математике и эконометрике в приложении к рыночным субъектам, но и на выявлении собственно экономической значимости реально существующих человеческих проблем. Так в экономическую теорию, в противовес методологическому индивидуализму и конкуренции, вошли категории взаимопомощи, сотрудничества, партнерства, кооперации, причем не сами по себе, а еще и в тесном взаимодействии с категориями власти и властных отношений<sup>19</sup>.

Включение этих «неэкономических» в строгом смысле категорий в анализ рыночных отношений возникло отнюдь не на сегодняшней волне сетевых принципов организации. В процессе эволюции экономической теории во все времена делались

---

<sup>19</sup> Характерным образцом такого подхода к экономической методологии являются работы Д. Макклоски (*Макклоски, 2015*). Обращаясь к трудам А.Смита, Макклоски видит в его теоретических построениях то, что обычно ускользало от взгляда исследователей, концентрировавших внимание на свободе сделок и владении собственностью, – важность для торговли и обмена таких категорий, как симпатии и добродетель (*Расков, 2015*). П.А. Кропоткин, также ссылаясь на труды А. Смита, считал способность рассуждать и общаться такой же важной характеристикой в процессе разделения труда, как и саму склонность к обмену.

попытки использовать в концепциях экономического развития своего рода антитезы ключевых рыночных категорий. Тирания рынка и накопительства, конкуренция и другие узловые понятия рыночной экономики уравнивались в экономической теории понятиями кооперации индивидов, взаимной поддержки ради реализации общего интереса, взаимных обязанностей и даже добровольного отказа от независимости и части выгоды (Щеголевский, 2015). Даже в наши дни привлекают и заставляют задуматься, например, взгляды П.А.Кропоткина на роль сотрудничества и кооперации («взаимопомощи») в эволюции человечества в целом и промышленного прогресса в частности (Кропоткин, 2007)<sup>20</sup>. Кропоткин считал, что этот прогресс несомненно имел более глубокое происхождение, чем «принципы индивидуализма и конкуренции», и главную роль при этом играла взаимная помощь, а не взаимная борьба. Более того, именно широкое распространение принципа взаимной помощи является, по его мнению, залогом дальнейшего успешного развития. Это такой же по важности фактор экономического развития, как технологии и инвестиции. Но чтобы быть действительно полным, взаимодействие людей должно опираться на справедливость.

Эти соображения, хотя и важные, но не имеющие прямого отношения к делу, можно было бы в процессе экономического анализа координации не принимать во внимание, если бы не настойчивое противопоставление созданных людьми учреждений и законов, «правительственной опеке» силы и размаха «свободных соглашений» (Кропоткин, 1990). В жизни общества, несмотря на гнетущий индивидуализм, находится все-таки обширное поле для свободного соглашения и возможности вести крупные дела на началах общей цели, а не воли, навязанной сверху. В конце концов, общий интерес примиряет всех. На основе общих интересов люди могут придти к соглашению без вмешательства власти. И это общее соглашение само по себе обладает такой силой, которая позволяет достигнуть результатов, превосходящих всемогущество крупного капитала, к тому же поддерживаемого государством<sup>21</sup>. Промышленный прогресс XIX в., который обыкновенно приписывается торжеству принципов индивидуализма и конкуренции, имеет несравненно более глубокое происхождение. И что немаловажно, свободное соглашение, свободная организация прекрасно заменяют дорогостоящий государственный механизм, выполняя те же задачи лучше его. При этом в подобных организациях нет иерархии, нет начальства, они создаются

---

<sup>20</sup> По собственному признанию Д. Макклоски, на ее становление как экономиста оказала большое влияние книга П. Кропоткина «Взаимопомощь как фактор эволюции», впервые изданная на английском языке в 1902 г. в Лондоне.

<sup>21</sup> Опираясь на опыт европейских железных дорог, а позднее – Красного Креста, П.А. Кропоткин заключает, что при наличии больших общественных целей, отражающих интересы многих (сегодня мы называем их крупными общественно значимыми проектами), соглашение между сотнями компаний может устанавливаться непосредственно, без вмешательства центрального правительства и без специальных законов. Такие соглашения могли бы иметь большое будущее (Кропоткин, 1990).

исключительно на добровольных началах и берут на себя обязательства по общему согласию и на основе общих интересов (*Кропоткин, 1990*). Звучит вполне актуально.

В более поздние времена, как показывает буквально повсеместный опыт, усложнение социальной обстановки, связанное с усилением незащищенности многих, всегда вызывало ответную общественную реакцию – стремление к равенству возможностей, справедливости и взаимопомощи. Причем обычно имеются в виду не имущественные (по крайней мере, не только они) инструменты поддержания общественного равновесия, а социальные механизмы защиты и взаимодействия в обществе (*Болтански, Кьяпелло, 2011*). Поиск механизмов справедливости всегда сопутствовал принципам капиталистического накопления и стремления к прибыли. А для общественной организации особенно важен еще один элемент индустриального капитализма – возможность отрыва капитала (как самовозрастающей стоимости) от материальных форм богатства. Это обстоятельство вообще оказалось решающим в условиях финансовых кризисов.

Вместе с тем теория рыночной координации только на основах гуманизации и междисциплинарной открытости объяснять сетевую экономику, конечно, не может. Скорее ее гуманитарные аспекты нужно постоянно иметь в виду как бы «за кадром», в качестве общеметодологического ограничителя. А внутри этих рамок протекают те рыночные процессы, которые требуют координации не только в широком, но и в конкретном смысле, т.е. конкретных обменов и взаимодействий. В силу упоминавшейся неясности, недостаточной изученности самой сетевой рыночной координации как экономического и институционального процесса сложно пока достаточно полно уловить и теоретически четко объяснить несомненно существующие взаимосвязи между общегуманитарными и рыночными аспектами этой координации. Зато проясняются конкретные и прагматически значимые организационные тренды.

В теории сетевой координации отношения и взаимодействия отличаются от традиционно принятых в экономике (читай – в индустриальной экономике). Причем эти традиционно принятые не исчезают и не отменяются, но к ним добавляются новые смыслы, обогащающие и расширяющие традиционное когнитивное поле. Что же касается организационных аспектов координации, то здесь наблюдается соответствующий новый тренд.

В индустриальной экономике отношения рыночной координации организовывались фирмами, и рыночное взаимодействие было в основном межфирменным. Отношения же индивидов формировались и развивались в рамках фирм, а фирма позиционировалась как совокупность отношенческих контрактов, которые увязывали индивидуумов в едином предпринимательском процессе (такая трактовка преобладала у представителей неинституциональной теории) (*Уильямсон, 1996*). Именно поэтому координация в рамках

фирмы понималась как особая форма управления, и чаще всего она была иерархической. Управление в этом случае необходимо для организации взаимоотношений индивидов, действующих на основе добровольно заключаемых долгосрочных контрактов. Поэтому структура управления этими контрактами (отношениями индивидов) представляет собой своего рода институциональную матрицу, в которой инициируются, реализуются и прекращаются индивидуальные контракты (*Menard, 2002*).

В постиндустриальной экономике происходит важнейшая, фундаментальная по своему содержанию трансформация отношений, взаимоотношений и взаимозависимостей между субъектами рынка, т.е. рыночной координации. Развертывание горизонтальных связей, сетевых форм рыночной координации последовательно опирается на два новых взаимосвязанных фактора. Первый связан с тем, что все большее распространение и все большие возможности получают информационно-коммуникационные технологии, позволяющие налаживать взаимосвязи и взаимодействия не только посредством рыночных ценовых сигналов и с помощью созданных для этого организационных структур и механизмов, но и непосредственно в онлайн-режиме и без помощи посредников (*Катуков, Малыгин, Смородинская, 2012*). Второй – это выход отношений индивидуумов за рамки фирм, возможность, минуя иерархию, устанавливать отношения за их пределами, на основе иной идеологии, иных интересов, отличных от стандартной логики прибыли и накопления (*Болтански, Кьяпелло, 2011*). Мобилизовать участников таких отношений можно с помощью других ценностей (например, личная независимость, возможность самореализации, поиск партнерских отношений, уход от административного гнета, справедливость, в конце концов), выходящих из круга традиционных. Уже 1990-е гг. были явно отмечены разочарованием в иерархической модели фирмы. Предъявляемые индустриальным и постиндустриальным прогрессом высокие требования к интеллектуальному капиталу и индивидуальному профессиональному уровню работников вступали в противоречие с организацией «начальников и подчиненных» и, напротив, инспирировали работу в организованной команде на началах равенства коллег и партнеров и оперативной связи между ними (*Drucker, 1993*)<sup>22</sup>.

Сетевая координация исподволь готовится, постепенно оформляется в рамках традиционных рыночных отношений и традиционных организационных структур. Предприятия (фирмы) всегда функционировали в своего рода сетевом окружении – множества субподрядчиков, поставщиков продуктов, работ и услуг, родственных предприятий, частично и временно занятых работников различной квалификации. Это

---

<sup>22</sup> На примере работ П. Друкера, признанного гуру теории управления, можно еще раз убедиться, что идеи сетевой координации исподволь развивались в общем теоретическом потоке практически всегда. В 1960-е гг., когда уже явственно обозначилось стремление к гибкости и адаптивности организации применительно к изменениям, Друкер был идеологом смягчения бюрократии и развития целевого управления, а позднее – модели организации «без верха и низа».

окружение как раз и позволяло, при необходимости, оперативно корректировать производственную программу, варьировать численность персонала, находить ресурсы в зависимости от решаемых задач. Этот особый сегмент отношений в системе рыночных связей имел свой вектор развития и организационное строение. Независимо от моделей самих компаний сетевая сторона организации получала ту или иную модификацию.

Самое же главное – вектор отношений, когда главной фигурой является клиент, а руководитель работает не как администратор, а как координатор. Организационная структура предприятия при этом строится по иной модели, отличной от традиционной. Пирамида управления «переворачивается» – на ее вершине оказываются клиенты, а на нижнем уровне – менеджмент. Сами менеджеры работают не с помощью административных команд и иерархии управления, а через сеть «личных отношений». Команды равных коллег и партнеров самостоятельно контролируют развертывание производственного процесса на своем участке, выявляют и решают возникающие задачи. Важно понимать при этом, что базовая производственная структура и организация предприятия (фирмы) никуда не девается, а к ней добавляются новые связи и отношения – сетевые. Сетевые команды представляют собой пространства самоорганизации и самоконтроля. Информационные технологии позволяют членам сети работать на своем участке организационно независимо друг от друга и не обязательно в одном территориальном пространстве. Изменение, вернее, сетевое дополнение, вектора отношений приводит к размыванию границ фирмы, она становится более открытой к запросам извне и более ориентированной на потребности клиента. Именно открытость является одной из главных характеристик инновационной фирмы. Новый вектор отношений существенно повышает значимость контрактов, сама фирма организационно трансформируется в систему более или менее длительных контрактных отношений (*Болтански, Кьяелло, 2011*). Новые организационные механизмы постепенно ослабляют иерархический принцип организации фирм и способствуют укоренению у них таких качеств, как гибкость, компетентность, открытость к новаторству. Сетевые структуры позволяют фирмам отказываться от сохранения в своей базовой структуре излишних функций и передавать их внешним партнерам, более приспособленным для их оптимизации. (Сложные проблемы освобождения от непрофильных активов в сетях решаются проще и быстрее.)

В системе рыночной координации на основе сетевых отношений и связей благодаря экстернализации ряда функций появляется возможность частично заменить иерархический контроль контролем рыночного типа, осуществляемого через добровольные договорные связи формально равных партнеров. Контроль, таким образом, опирается не на административные команды, а на потребности клиентов, т.е. идет от рынка. Сетевая



координация постоянно поверяется рынком, иначе сети просто теряют смысл. Сети, таким образом, представляют собой особую форму сочетания иерархии и рынка (*Powell, 1990*).

Однако эта трансформация была бы невозможной, если бы не действовал еще один элемент отношений – доверие. «Отношения на доверии» (например, японские «кейрецу»), «группы равных» (по Уильямсону), разнообразные производственные организации, напоминающие кооперативы, подтверждают жизненную устойчивость доверия как характеристики рыночной координации. Чтобы понять экономическое содержание доверия (в отличие, например, от морального), его следует соизмерить с противоположной характеристикой координации – иерархией. Это разные полюсы рыночной координации в общем потоке исторической эволюции организационных форм реальной экономики. На воображаемой шкале этих форм – от высокой степени централизации организации и управления (иерархическая координация) до низкой степени (неиерархическая координация) – логично укладываются все известные организационные формы реального сектора: от крупных промышленных корпораций до стратегических альянсов, инновационных консорциумов, организаций кооперативного типа и прочих сетевых (*Белюсенко, 2006*).

Сети партнерских отношений, если последние рассматривать с позиций традиционных коммерческих связей, нужны в конечном итоге для того, чтобы обеспечить больший результат с меньшими затратами. Казалось бы, для этого достаточно просто заключить классический контракт, устраивающий обе стороны отношений, и никаких других связей не требуется. Тем не менее, помимо контрактных отношений существуют и продолжают с огромной скоростью множиться разнообразные формы сотрудничества организаций и физических лиц, построенные на доверии, – всевозможные альянсы, предпринимательские партнерства, сообщества предприятий и организаций по интересам, наконец, партнерские союзы между различными категориями работников. Доверие теснее связывает работников и с руководителями в рамках фирм (одно из важнейших требований к уровню неменеджмента в отличие от традиционных предприятий), и тем более участников сетевой координации. Отношения доверия и их неотъемлемая часть – дружеские отношения, симпатии, взаимопонимание и поддержка – как раз и являются важной связкой между «отношенческой» мотивацией и деловыми интересами. Благодаря этому сетевое информационное пространство способствует быстрому распространению стратегически важной информации, необходимой для рационального распределения ресурсов. А это, в свою очередь, опять-таки требует доверия, т.е. гарантии надежных отношений, даже когда нет иных механизмов, кроме морали и данного слова. Репутация, верность своим обязательствам в сетях становятся достоянием гласности и нередко гарантируют прочнее, чем формальный контракт.

Теория экономической, прежде всего, рыночной, координации, таким образом, выявляет и определяет организационные основы современных рыночных отношений. Многообразные, нередко тесно взаимно переплетающиеся горизонтальные связи по линии производственной и хозяйственной кооперации существовали всегда. Некоторые из них оформляются, легитимизируются контрактами, но большую часть составляют «отношенческие» взаимодействия, объединяющие человеческие отношения и деловые интересы. Сетевая координация способствует преодолению, а точнее, уравниванию атомизации в обществе и в экономике посредством многосторонних коммуникаций. Совместные интересы часто требуют взаимопонимания, диалога и договоренностей не только между потенциальными партнерами, но и между конкурентами. Тем более, что в современных быстро меняющихся условиях сегодняшний конкурент завтра может стать партнером. Практика организации знает немало случаев, когда такие партнеры создают устойчивые стратегические альянсы. Сетевая организация, сетевые структуры поэтому при необходимости способствуют преодолению, стиранию любых формальных границ, будь то иерархические отношения субординации или организационные рамки самих фирм.

И самый главный вывод, представляющийся уже вполне вероятным. Возможно, на основе сетевых отношений формируются контуры более важного феномена современной цивилизации – становления новой модели организации общественного прогресса и экономического роста и развития, в большей степени опирающейся на саморегулирование отраслей, подотраслей, иных групп хозяйствующих субъектов и каждого субъекта в отдельности. Такая самоорганизация в системе рыночных отношений позволит любым экономическим субъектам самостоятельно регулировать свою деятельность, не допуская критических провалов и, возможно, даже самостоятельно, общими силами, финансировать необходимые для страны крупномасштабные проекты. Потенциал самоорганизации – экономической, социальной и гражданской – требуется осознать и учитывать в стратегических наработках социально-экономического развития.

Сетевое видение мира, сетевая репрезентация общества и экономики получают все большее научно-методологическое значение. Речь идет, прежде всего, о коррекции понятия методологического индивидуализма. «Отношенческие» качества, лежащие в основе объяснения сетей, кардинально отличаются от субстанциональных качеств человека как такового, обосновывающих методологический индивидуализм. Грубое противопоставление здесь, конечно, неуместно. Особый интерес к сетям обнаружился в связи с осмыслением теоретических аспектов экономики знаний и организации процессов познания. Теоретический инструментарий сети оказался более чем кстати в связи с поиском методов распространения знаний с наименьшими искажениями и наименьшими издержками. Трактовка сетей как отношений индивидов, а индивидов – как носителей знания переводит

фокус анализа с субстанциональных на «отношенческие» качества индивидов, не умаляя однако значения первых. Методологическая задача заключается в том, чтобы выявить отношения, более стабильные по сравнению с другими, и субстанциональные качества, которыми можно в определенной степени пожертвовать для общего успеха. При этом желательно, чтобы общее поле коммуникаций было максимально открытым и не имело организационно зафиксированных границ и центров (*Boltanski, Chiapello, 2005*)<sup>23</sup>. Для методологии исследований важно различать сетевые (чаще горизонтальные) связи (структуры), оформляющие производственную кооперацию и в той или иной форме действующие в любой экономике с развитым разделением труда, и сетевые связи в зрелой индустриальной и постиндустриальной экономике, формирующиеся на основе самоорганизации и рыночной координации<sup>24</sup>. В реальном секторе по причине разновозрастной структуры капитала неизбежно сосуществуют оба типа сетевых отношений.

Активное практическое освоение реальным сектором преимуществ сетевой организации подтверждается обширным мировым и отечественным опытом. Коммуникативные формы могут развиваться как в рамках крупных корпораций, так и между ними, отлаживая и координируя рыночные связи. Большинство корпоративных сообществ, как и вообще большая часть сетевых структур, является неформальными свободными объединениями, не зависящими административно от формальной структуры организации, в рамках которой они возникают. Конкретно это могут быть небольшие группы людей (5–30 человек), решающих общую задачу и поэтому объединенных общим желанием успешно и профессионально выполнить ее. Существуют и более крупные сообщества (тыс. чел.), выходящие за пределы одной организации и профессионально объединяющие людей для выполнения более масштабных постоянных или отдельных задач на основе общего интереса. Для таких сообществ особенно важны возможности ИТ-технологий, позволяющие сотрудничать территориально удаленным профессионалам. Подобные сообщества строятся не на основе управленческой иерархии с постоянными центрами управления, а на сложной сети личных контактов и взаимоотношений. Эти отношения основаны на доверии друг к другу, на желании поделиться своими знаниями, опытом и компетенциями, на готовности к взаимной поддержке и помощи. При этом степень участия членов сообщества жестко не регламентируется и может быть разной по глубине вовлеченности в общую деятельность.

---

<sup>23</sup> Так, одна из наиболее распространенных форм производственно-инновационных сетей – стратегические альянсы – обеспечивает гибкость и адаптивность к новшествам в том числе и за счет связей разной степени тесноты и подвижности управления через легко перестраиваемые центры координации и открытость для участников (*Гарретт, Дюссож, 2002*).

<sup>24</sup> Проблемы необходимого антимонопольного контроля в сетевых структурах не относятся напрямую к теме данного доклада. Однако, рассматривая весь спектр инструментов рыночной координации, нужно, конечно, иметь в виду возможность таких форм соглашений между акторами, как картели, различного рода сговоры антиконкурентного, чаще монопольного характера (*Шаститко, 2015*).

Типичным примером сетевых отношений между корпорациями являются получающие все более широкое распространение стратегические альянсы. Независимые предприятия и организации объединяются для осуществления совместных проектов с использованием ресурсов друг друга и с разделением возникающих рисков между партнерами (*Гарретт, Дюссож, 2002*). Альянсы могут создавать не только неконкурирующие между собой фирмы, но и фирмы-конкуренты.

Особое место в ряду современных форм организации производства принадлежит кластерам. И хотя теория кластеров возникла прежде всего в связи с разработкой проблем территориальной конкурентоспособности, позиционирование их как сетевых структур, несомненно, представляет интерес и для теории организации (*Портер, 2000; Шаститко, 2009; Катуков, Малыгин, Смородинская, 2012*). При всем разнообразии конкретных форм в целом кластер можно охарактеризовать как устойчивое партнерство взаимосвязанных предприятий, организаций и отдельных лиц, нацеленное на повышение конкурентоспособности за счет инноваций и инновационных эффектов. Сама идея конкурентоспособности в масштабах отрасли или региона наводит на мысль о необходимости объединения и взаимодействия усилий многих компаний. То есть кластер – это прежде всего организационная форма рыночной координации. Однако, в отличие от других форм сообществ и партнерств, кластеры, как правило, связывают с реализацией государственной (главным образом промышленной) политики (*Шаститко, 2009*).

## Заключение

Наиболее важной закономерностью организации реального сектора экономики, позволяющей понять и объяснить развитие его структуры, является взаимодействие и взаимозависимость материально-технической природы и соответствующих характеристик агентов, с одной стороны, и законов их рыночного поведения, с другой. Это базовая предпосылка. Из нее следуют принципиально значимые выводы. В практику современной организации возвращается взаимосвязь структуры физического капитала (основных блоков, формирующихся в процессе разделения труда) и соответствующих этой структуре форм отношений и координации. Теория организации в этой связи отчасти восполняет перманентное игнорирование материально-технических основ развития в угоду стоимостным категориям. Если продолжить эту, возможно, слишком простую, логику, то получается, что разновозрастная структура капитала (как сложного агрегата), на которой базируется предпринимательская деятельность, ведет к формированию организационных форм рыночной координации, соответствующих этим основным блокам структуры материально-вещественного капитала. Разновозрастные структурные блоки физического капитала по-разному позиционируются в инвестиционных программах, структуре издержек, возможности получения доходов. Это значит, что сочетаются и в необходимых масштабах развиваются все известные формы организации рыночных взаимодействий. При этом если с традиционными формами координации вопрос более или менее понятен, то для успешного развития сетевых связей необходимы определенные условия. «Молодые» инновационные блоки основного капитала требуют и своей соответствующей институциональной среды, и своих регулирующих инструментов.

К этому следует добавить, что гипертрофированное внимание, уделяемое финансовому сектору в ущерб нуждам реального, приводит к тому, что финансовая система перерождается из кровеносной системы экономики в барьер, ограничивающий потенциал развития. Финансовые потоки и денежные ресурсы должны быть конвертированы в реальные активы (материальные, интеллектуальные, организационные), способные генерировать постоянный доход. Но на практике чаще используется возможность отрыва денежного капитала от материальных форм богатства, как это происходит в условиях финансовых кризисов.

В инновационной экономике потенциал сетевой рыночной координации получает свое дальнейшее развитие. Организация рыночного взаимодействия в сетях сложнее других форм координации, и теоретические основания ее гораздо шире. В методологию теоретической экономики, наряду с традиционными категориями рыночных обменов, включаются иные, более общие характеристики отношений и взаимоотношений субъектов любой активной целенаправленной деятельности. Узловые понятия рынка и конкуренции уравниваются теорией кооперации индивидов, их взаимной поддержки ради реализации

общего интереса. И что особенно важно – на основе общих интересов возможно прийти к рыночному согласию без вмешательства властных институтов и на основе принципов, отличных от традиционно принятых в предпринимательской деятельности.

В докладе отмечается, что сетевая, «отношенческая» координация в той или иной форме присутствовала на рынке всегда. Ее идеи исподволь развивались в общем теоретическом потоке. В современной экономике, однако, происходит своего рода фундаментальная трансформация отношений между субъектами рынка, в частности, форм рыночной координации. Широкое развертывание горизонтальных связей и сетевых форм рыночной координации опирается на два взаимосвязанных фактора – все большие возможности бурно развивающихся информационно-коммуникационных технологий и выход, в том числе и на этой основе, отношений индивидуумов за рамки фирм. Это позволяет ответить на запрос инновационной экономики, предъявляющей высокие требования к интеллектуальному капиталу и профессиональному уровню работников и поощряющей совместный труд в организованной команде на началах равенства и оперативной связи между партнерами.

Добровольные связи формально равных партнеров позволяют частично заменить иерархический контроль контролем рыночного типа, опирающегося на потребности клиентов. Сетевые связи, таким образом, подтверждаются рыночными отношениями, т.е. действуют как форма рыночной координации. В результате сетевая координация берет на себя важнейшую функцию – преодоление атомизации в обществе и в экономике. Совместные интересы приводят к упоминаемому взаимопониманию, диалогу и договоренностям не только между разнообразными потенциальными партнерами, но и между конкурентами.

Наконец, последнее замечание, имеющее прямое отношение к методологии теоретических экономических исследований. Осмысление обозначившихся новых организационных трендов частично корректирует понятие методологического индивидуализма. В сетях общее поле коммуникаций максимально открыто, IT-технологии позволяют в общении снять организационно закреплённые границы. Поэтому совокупность упомянутых «отношенческих» качеств, на которых строятся сети, в новых условиях может оказаться важнее субстанциональных качеств индивидов, как раз и обосновывающих методологический индивидуализм. Организационная методологическая задача, исходя из этого, заключается в том, чтобы выделить те «отношенческие» качества, которые придают сети стабильность, и снизить воздействие тех субстанциональных качеств индивидов, которые в каждом отдельном случае менее значимы для общего успеха партнеров по сети. При этом в сетях, в отличие от иерархий, возможно реально учесть и сохранить необходимые для предпринимательского потенциала субстанциональные свойства индивидов.

## Литература

- Баринова В.А.* (2012). Институциональные условия инновационного развития фирмы. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.
- Белоусенко М.В.* (2006). Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики: Монография. Донецк, ДонНТУ.
- Болтански Л., Кьяпелло Э.* (2011). Новый дух капитализма. М.: Новое литературное обозрение.
- Гарретт Б., Дюссож П.* (2002). Стратегические альянсы. М.: ИНФРА-М.
- Дерябина М.А.* (2011). Основы организации реального сектора экономики: институциональный анализ (научный доклад). М.: Институт экономики РАН.
- Дерябина М.А.* (2013). Горизонтальная экономика: контуры управления // Вопросы экономики. №7.
- Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. (2005). М.: ИНФРА-М.
- Капелюшников Р.И.* (2013а). Поведенческая экономика и новый патернализм. Препринт WP3/2013/03// НИУ Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Капелюшников Р.* (2013b). Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. № 9, 10.
- Катуков Д.Д., Малыгин В.Е., Смородинская Н.В.* (2012). Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий (научный доклад). М.: Институт экономики РАН.
- Клейн Б.* (2001). Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс». В кн. Природа фирмы. М.: Дело.
- Когут Б., Зандер У.* (2004). Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологий // Российский журнал менеджмента. Т.2. №1.
- Кропоткин П.А.* (1990). Хлеб и воля. Современная наука и анархия. М.: Издательство «Правда».
- Кропоткин П.А.* (2007). Взаимопомощь как фактор эволюции. М.: Самообразование.
- Кузнецова Т., Рудь В.* (2013). Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий (результаты эмпирических исследований) // Вопросы экономики. №12.
- Линдблом Ч.* (2010). Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

- Лукиа П., Белоусенко М.* (2006). Экономическая организация на пути к синтетической теории // Вопросы экономики. №2.
- Маевский В.И., Малков С.Ю.* (2013). Новый взгляд на теорию воспроизводства. Монография. М.: ИНФРА-М.
- Майклтуэйт Д., Вулдридж А.* (2010). Компания: краткая история революционной идеи. М.: Издательство «Добрая книга».
- Маккроски Д.* (2015). Риторика экономической науки. 2-е изд. М.; СПб.: Издательство Института Гайдара.
- Мильнер Б.З.* (2012). Теория организации: Учебник. М.: ИНФРА-М.
- Мильнер Б.З., Орлова Т.М.* (2013). Организация создания инноваций: горизонтальные связи и управление. Монография. М.: ИНФРА-М.
- Найт Ф.Х.* (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.
- Нельсон Р., Уинтер С.* (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.: ЗАО «Финстатинформ».
- Одинцова М.И.* (2009). Институциональная экономика. М.: Изд. дом НИУ-ВШЭ.
- Портер М.* (2000). Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс».
- Природа фирмы / Под редакцией О. Уильямсона и С. Уинтера. (2001). М.: Дело.
- Расков Д.Е.* (2015). Пересекая границы: Маккроски и гуманистический взгляд на экономическую науку (О книге Д. Маккроски «Риторика экономической науки») // Вопросы экономики. №4.
- Саймон Г.* (1995). Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. В кн.: Теория фирмы /Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа.
- Смординская Н.В.* (2012). Смена парадигмы мирового развития и становление сетевой экономики // Экономическая социология. Т.13. №4. ([www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)).
- Сторчевой М.* (2012). Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. №9.
- Сторчевой М.* (2013). Теория фирмы и стратегический менеджмент // Вопросы экономики. №1.
- Тамбовцев В.Л.* (2010). Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. Т. 8. №1.
- Тироль Ж.* (1996). Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. – СПб.: «Экономическая школа».
- Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э.* (2003). Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Менеджмент». №4.
- Уильямсон О.И.* (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат.



- Шаститко А.* (2009). Кластеры как форма пространственной организации экономической деятельности: теория вопроса и эмпирические наблюдения // Балтийский регион. №2.
- Шаститко А.* (2015). Новый взгляд на антимонопольный контроль горизонтальных соглашений // Экономическая политика. Т. 10. №3.
- Щеголевский В.* (2015). Республиканизм и французская философская мысль XVIII века об экономических отношениях в обществе // Вестник Института экономики РАН. №1.
- Эггертссон Трауинн* (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.
- Alchian A, Demsetz H.* (1972). Production, Information Costs and Economic Organization // American Economic Review. Vol.62. No.5.
- Barney J.* (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. Vol. 17. No. 1.
- Baumol W.* (1958). On the Theory of Oligopoly // *Economica*. No.25.
- Baumol W.J.* (1959). Business Behavior, Value and Growth. N.Y.: Macmillan.
- Baumol W.* (1962). On the Theory of the Expansion of the Firm // American Economic Review. No.52.
- Boltanski L., Chiapello E.* (2005). Le nouvel esprit du capitalism // International Journal of Politics, Culture and Society. Vol.18. No.3/4.
- Coase R.H.* (1937). The Nature of the Firm // *Economica* No.4.
- Cyert R., March J.G.* (1963). A Behavioral Theory of the Firm. Blackwell: Oxford.
- Drucker Peter F.* (1993). Post-Capitalist Society. New York: Harper.
- Grant R.* (1996). Toward a Knowledge-based Theory of the Firm // Strategic Management Journal. Vol. 17. No. 3.
- Grossman S., Hart O.* (1986). Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration // Journal of Political Economy. Vol. 94.
- Hicks J.R.* (1946). Value and Capital. Oxford: Clarendon Press.
- Hodgson J.M.* (2002). The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid // International Journal of the Economics of Business: Vol.9. No.1.
- Hsieh C., Nickerson J.A., Zenger T.R.* (2007). Opportunity discovery, problem solving and a theory of the entrepreneurial firm // Journal of Management Studies. Vol.44. No.7.
- Marris R.* (1963). A Model of the Managerial Enterprise // Quarterly Journal of Economics. No. 77.
- Marris R.* (1966). The Economic Theory of Managerial Capitalism. London.
- Marshall A.* (1920). Principles of Economics. 8th ed. London: Macmillan&Co.
- Menard C.* (2002). The Economics of Hybrid Organizations. Presidential Address, International Society for New Institutional Economics, MIT.
- Moss S.* (1984). The History of the Theory of the Firm from Marshall to Robinson and Chamberlin: The Source of Positivism in Economics // *Economica*. Vol.51. No.203.

- Penrose E.* (1980). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: M.E. Sharpe.
- Pfeffer J., Salancik G.* (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Polanyi M.* (1966). *The Tacit Dimension*. Garden City, New York: Doubleday.
- Powell W.* (1990). Neither market nor hierarchy: network forms of organization // *Research in Organizational Behavior*. Vol. 12.
- Richardson G.* (1972). *The Organization of Industry* // *Economic Journal*. Vol. 82.
- Robinson E.* (1958). *The Structure of Competitive Industry*. Rev. ed. Univ. of Chicago Press.
- Simon H.* (1991). *Organizations and Markets* // *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.5. No.2.
- Tirole J.* (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Williamson O.* (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson Oliver E.* (1980). *The Organization of Work: A Comparative Institutional Assessment* // *Journal of Economic Behavior and Organization*. No.1 (March).
- Williamson O.* (1983). *Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange* / *American Economic Review*. Vol. 73. No.4.
- Zander I.* (2007). Do you see what I mean? An entrepreneurship perspective on the nature and boundaries of the firm // *Journal of Management Studies*. Vol.44. No.7.

*Научный доклад*

**Дерябина М.А.**

Организация реального сектора экономики:  
эволюция теоретических парадигм

---

Подписано в печать 23.12.2015.

Зак. 59. Тир. 300 экз. Объем 2,4 уч.-изд. л.

Редактор *Ерзнкян М.Д.*

Компьютерная верстка *Сухомлинов А.Р.*

Отпечатано в ИЭ РАН

---

ISBN 978-5-9940-0574-3



9 785994 005743