

Федеральное агентство по образованию  
Байкальский государственный университет экономики и права

В.А. Рудяков

## Адаптивная эффективность фирмы в условиях современной экономики

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2009

УДК 330.101.542  
ББК 65.012.1  
Р 83

Печатается по решению редакционно- издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Научный редактор    д-р экон.наук, проф. Г.Н. Макарова

Рецензенты            д-р экон.наук, проф. Т.В. Огородникова  
                              д-р экон.наук, проф. Б.Л. Токарский

Рудяков В.А.

Р 83. Адаптивная эффективность фирмы в условиях современной экономики /  
В.А. Рудяков. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. – 196 с.

ISBN 978-5-7253-1996-5

Исследуется адаптивная эффективность фирмы; выявляются факторы и резервы повышения уровня этой эффективности в условиях динамичности, нестабильности и неопределенности среды функционирования; рассматривается роль фактора времени в сфере экономики – в виде неопределенности будущего и зависимости от прошлого.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специальностей вузов, а также для разработки стратегий и планов развития фирмами, действующими в условиях среды функционирования, требующей высокой степени адаптации.

ББК 65.012.1

ISBN 978-5-7253-1996-5

© Рудяков В.А., 2009  
© Издательство БГУЭП, 2009

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Обеспечение роста адаптивной эффективности в системе целей фирм .....</b>	<b>7</b>
1.1. Эволюция исследований эффективности на микроуровне .....	7
1.1.1. Неоклассический подход к эффективности фирмы .....	7
1.1.2. Эффективность с точки зрения управленческой теории фирмы .....	12
1.1.3. Эффективность фирмы в институциональной экономической теории .....	17
1.1.4. Эффективность фирмы в эволюционной экономической теории .....	32
1.2. Адаптивная эффективность в системе целей фирмы с учетом фактора времени .....	42
<b>2. Факторы, формирующие адаптивную эффективность фирмы ...</b>	<b>69</b>
2.1. Человеческий, информационный и социальный капиталы фирмы – ведущие факторы роста адаптивной эффективности фирмы .....	69
2.2. Трансформация факторов адаптивной эффективности при изменении характера и методов конкурентной борьбы .....	111
<b>3. Теоретико-методологические вопросы повышения уровня адаптивной эффективности фирм .....</b>	<b>129</b>
3.1. Основные направления обеспечения роста уровня адаптивной эффективности фирм в современной мировой практике .....	129
3.2. Возможная модель оценки уровня адаптивной эффективности фирмы .....	154
<b>Заключение .....</b>	<b>168</b>
<b>Список использованной литературы .....</b>	<b>174</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>188</b>

## Введение

Состояние и перспективы развития любой экономики определяются эффективностью ее функционирования, которая, в свою очередь, зависит, прежде всего, от степени эффективности деятельности ее низовых хозяйственных структур – фирм и их объединений.

К настоящему времени фирмы являются объектом самых разнообразных исследований (по некоторым оценкам насчитывается уже 34 экономических теорий фирм [69. С. 5-18]), причем круг направлений этих исследований чрезвычайно широк [79. С. 50]. Не обойдено вниманием экономистов и такое важное направление, как эффективность деятельности фирм, в формирование и развитие которого вносят свой вклад различные школы, в первую очередь – неоклассики.

Хотя усилиями многих экономистов теория эффективности деятельности фирмы представляет собой к настоящему времени достаточно цельную и последовательную систему положений и выводов, включает в себя широкий круг различных аспектов эффективности деятельности фирмы (от общих концепций до факторов эффективности и конкретных показателей оценок ее уровней), в последние десятилетия появляются некоторые новые подходы к содержанию данного направления исследований. При этом наиболее острой критике подвергаются сложившиеся представления неоклассической школы о самом «образе фирмы» (т.е. созданная в рамках данной школы модель фирмы как субъекта хозяйствования), представления об эффективности ее деятельности с позиций максимизации прибыли или минимизации затрат, а также неразрывно связанные с этими представлениями понятия равновесия и оптимума, как объективно опосредующие собой эффективную деятельность фирмы.<sup>1</sup> В экономической литературе для выражения набора неоклассических истин относительно фирмы и смысла эффективности ее деятельности

---

<sup>1</sup> Достаточно распространенным является мнение о том, что ограничения, заложенные в неоклассическую теорию фирмы, «логически образуют традиционную картину холистической фирмы, максимизирующей прибыль в условиях определенности» [104. С. 36].

используется иногда понятие «оптимизирующая фирма».

Традиционный неоклассический подход к фирме как к субъекту, оптимизирующему основные параметры своей деятельности, устраивал экономистов до тех пор, пока (начиная примерно с 70-х годов XX века) среди факторов экономического роста не вышли на передний план НТП, человеческий капитал, интенсификация внешнеэкономических связей в рамках глобального мирового экономического пространства. Благодаря данным новым обстоятельствам стали существенно изменяться представления экономистов о роли факторов времени в экономической деятельности и их влияния на параметры эффективности (как на макро- так и на микроуровнях хозяйствования). На первый план в таких условиях в экономике и в теории выходит модель не оптимизирующей, а инновационной фирмы [40], для которой основной критерий эффективности – максимизация прибыли или минимизация издержек оказываются уже недостаточными. Инновационная фирма функционирует в условиях резко выросшего уровня неопределенности окружающей среды, что исключает постановку задач на «оптимум», максимизацию или минимизацию. Главным мерилом эффективности деятельности фирмы становятся ее способность адаптироваться к неопределенностной среде, а цели роста прибыли или снижения затрат все больше перемещаются в разряд краткосрочных, которыми приходится поступаться, если они препятствуют решению главной задачи – адаптации.

Хотя становление теории адаптивной эффективности фирмы уже началось, но в ней остается еще множество нерешенных вопросов, начиная с общих характеристик понятия адаптивной эффективности и ее структуры, выявления специфических факторов обеспечения роста уровня этой эффективности, и до конкретных показателей, с помощью которых возможно (или целесообразно) оценить данную эффективность.

Основная цель настоящего исследования заключается в углублении исследований адаптивной эффективности фирмы и выявлении резервов повышения уровня этой эффективности в условиях высокой степени

динамичности, нестабильности и неопределенности среды функционирования.

В *первой главе* исследована эволюция основных теоретических подходов к определению сущности фирмы и ее эффективности, а также факторов эффективности ее деятельности. Особое внимание уделено эволюционному подходу и развитию в рамках данного подхода характеристики фактора времени в деятельности фирмы с позиций неопределенности будущего и зависимости настоящего и будущего от предшествующего пути развития (в виде негативных ограничений прошлого и/или формирующихся положительных сетевых эффектов). Дается определение микроэкономической адаптивной эффективности и характеристика двух ее основных форм – догоняющей и опережающей адаптивной эффективности.

Во *второй главе* исследуются факторы, формирующие адаптивную эффективность фирмы, в первую очередь – институциональные. Также особо выделяется приоритетная роль человеческого, социального и информационного капиталов в обеспечении адаптации фирмы к нестабильности и неопределенности окружающей среды. Рассматривается возможность негативных трансформаций факторов адаптивной эффективности, в том числе в связи с изменением характера и методов конкурентной борьбы в новых наукоемких отраслях экономики. Исследуются предпосылки и механизм формирования негативного социального капитала, возможные направления его влияния на адаптивную эффективность.

В *третьей главе* анализируются современные направления обеспечения адаптивной эффективности фирмы с позиций мировой и отечественной экономической практики. Рассматриваются необходимость и целесообразные границы государственного вмешательства в деятельность фирм, обладающих различными формами адаптивной эффективности. Предлагается модель оценки адаптивной эффективности фирмы, построенная на идее потенциального излишка и на вводимом понятии адаптивного равновесия.

В *заключении* обобщены результаты исследования, сформулированы основные выводы.

# **1. Обеспечение роста адаптивной эффективности в системе целей фирм**

## **1.1. Эволюция исследований эффективности на микроуровне**

### ***1.1.1. Неоклассический подход к эффективности фирмы***

Хотя в реальной хозяйственной практике владельцы фирм вынуждены постоянно заниматься изучением состояния дел с эффективностью их производства, в теории этой проблеме длительное время экономисты не уделяли особого внимания. Первыми предметно занялись этим вопросом неоклассики.

Согласно неоклассическому подходу, фирма – это техническая единица, которая производит товары. Предприниматель (собственник и менеджер) принимает решение о том, в каком количестве и каким образом будет производиться один или более товаров, и – как результат своего решения – получает прибыль или несет убытки.

В основе неоклассической модели эффективности фирмы лежит принцип максимизации прибыли. Формируя понимание внутрифирменной эффективности, неоклассическая теория исходит из двух основных предпосылок [96]:

Во-первых, предполагается, что деятельность фирмы определяется ее производственной функцией, причем таким образом, что при выборе из всех возможных комбинаций факторов производства фирма обеспечивает максимальный выпуск продукции.

Во-вторых, предполагается, что фирма выбирает комбинацию факторов производства с наименьшими издержками для каждого возможного объема выпуска продукции.

Отсюда следует, что для простейшего статистического случая производства единственного продукта эффективность фирмы в общепринятом виде может быть выражена следующим образом:

$$\max \pi = p^0 q - \sum_{i=1}^n r_i^0 x_i \quad [1.1]$$

В данном случае, прибыль  $\pi$  - это разность между валовой выручкой от продажи произведенного продукта  $q$  по рыночной цене  $p^0$  и совокупными затратами на все факторы производства  $x_i$ , приобретаемые по ценам  $r_i^0$ . Предприниматель, имеющий исключительное право на остаточный доход фирмы, стремится к максимизации прибыли при ограничениях на объемы ресурсов, их инженерные или технологические характеристики, что выражается следующей производственной функцией:

$$q = f(x_1, x_2, \dots, x_i) \quad [1.2]$$

Необходимость обеспечения роста объемов производства в условиях данных ограничений является одним из основных факторов эффективности фирмы в неоклассической теории. При этом одним из основных последствий этих ограничений является эффект масштаба производства, что позволяет определить минимально эффективный размер предприятия – как «наименьший объем производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние издержки» [50. С. 61]. Наибольшую эффективность, в рамках этого подхода, будет иметь фирма с объемами производства, при которых предельный доход равен предельным издержкам.

Немаловажная особенность неоклассической теории эффективности фирмы заключается также в том, что данная эффективность рассматривается в рамках более общей теории равновесия, а значит, анализ и само понимание эффективности фирмы строятся, исходя из возможности достижения общей равновесной ситуации на рынке.

Современная неоклассическая теория рассматривает два направления исследования эффективности деятельности фирмы относительно ограниченных



ресурсов – эффективность размещения и эффективность использования ресурсов [53; 87. С. 51] и опирается на оптимум Парето (Парето-оптимальность).

Большая роль в неоклассической характеристике эффективности размещения и использования ресурсов отводится конкуренции. Еще со времен классической школы одним из основных допущений при определении эффективности размещения ресурсов являлось то, что каждая фирма в условиях конкуренции использует все свои ресурсы «эффективно», т.е. с минимально возможными издержками для заданного объема выпуска продукции.

Первая, кто внесла уточнения в технологическую концепцию равновесия в условиях совершенной конкуренции, была Дж. Робинсон [78. С. 137]. Конкурентное равновесие фирмы она связывала с характеристикой ее оптимальных размеров. Конкурентная фирма производит такой объем продукции, при котором ее предельные издержки оказываются равными средним и рыночной цене. Подобное уточнение влияния на эффективность совершенной конкуренции позволило Дж. Робинсон обосновать последствия несовершенной конкуренции. В условиях несовершенной конкуренции индивидуальный спрос фирмы не является абсолютно эластичным, и фирма выпускает меньший, чем оптимальный, объем производства. Это относительное недопроизводство представляет собой главную черту несовершенной конкуренции и позднее будет названо «ИКС-неэффективностью» (далее: Х-неэффективность).

Понятие Х-неэффективности вводит Х. Лейбенстайн [41. С. 477-506], доказавший, что неэффективность зачастую возникает именно внутри фирмы, когда ресурсов расходуется больше, чем нужно для производства определенного объема продукции, или когда может быть произведено больше чего-либо без сокращения производства чего-то другого. Иными словами, разница между эффективным уровнем издержек (минимально возможным для данного выпуска уровнем) и реальным уровнем издержек фирмы носит название Х-неэффективности производства.

Традиционно воздействие X-неэффективности на деятельность фирмы рассматривается при сравнительном анализе степени развития конкуренции на рынке. «В ситуациях, когда давление конкуренции слабо, многие люди обменивают неудобство усилий поиска и контроля за действиями других людей на полезность ощущения меньшего давления на подчиненных и лучших отношений между людьми. Но ситуация, когда давление конкуренции велико, а следовательно, затраты на такой обмен также высоки, они обменивают неприятность усилий на полезность свободы от конкурентного давления» [41. С. 503]. Графически величину X-неэффективности можно отобразить следующим образом:

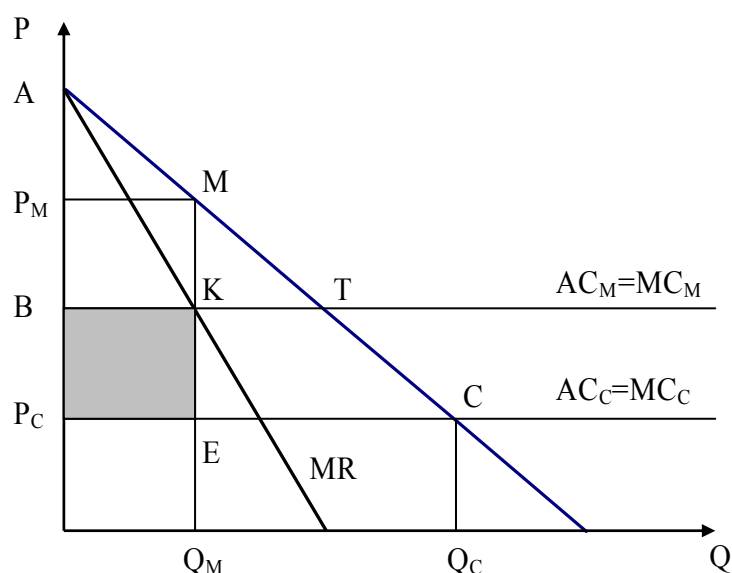


Рис. 1. Разница между эффективным уровнем издержек (минимально возможным для данного выпуска) и реальным уровнем издержек [2. С. 83]

На данном графике издержки в условиях свободной конкуренции равны  $MC_C=AC_C$ , выпуск составляет величину  $Q_C$  по цене  $P_C$ . В условиях монополии при той же самой кривой спроса уровень издержек возрастает до величины  $MC_M=AC_M$ . Соответственно, выпуск становится равным  $Q_M$ , а цена  $P_M$ . Потребительский излишек сокращается с величины  $AP_C C$  до величины  $AP_M M$ . При этом величина  $MEC$  составляет чистые потери от монополии, а величина  $BP_C EK$  представляет собой потери в результате X-неэффективности. В условиях свободной конкуренции объем производства  $Q_m$  мог бы быть

произведен при более низких издержках (равных  $P_c = MC_c = AC_c$ ), а монополия затрачивает на этот выпуск  $AC_M = MC_M > MC_c$ . Ресурсы в размере  $BP_{cEK}$  используются неэффективно. Таким образом, величина  $BP_{cEK}$  – величина дополнительных потерь, связанных с X-неэффективностью монополии.

Согласно мнению современных экономистов [79. С. 59-61], неоклассическая теория в своем анализе фирмы использовала метод «черного ящика», на входе которого – производственные ресурсы (и формирование цен на рынках факторов производства), на выходе – выпуск (и цены товарных рынков). При этом речь не идет о том, каким образом так распределить первое, чтобы получить максимум прибыли при реализации второго.

В неоклассической теории функционирование фирмы сводится к реализации производственной функции и к простой реакции на изменения цен ресурсов и товарных цен. Особенности управления фирмой, авторитарное распределение ресурсов и, как следствие, наличие возможности отклонения от цели максимизации прибыли либо не принимаются во внимание, либо варианты отклонения от гипотезы максимизации прибыли трактуются как разновидности типичного неоклассического поведения, с использованием того же инструментария предельного анализа. В результате характеристика поведения фирмы выглядит довольно односторонней и сводится к различиям этого поведения в краткосрочном и долгосрочном периодах функционирования фирмы, а также к выбору фирмы в условиях разного типа рыночных структур (совершенной и несовершенной конкуренции).

Если подытожить основные идеи традиционного неоклассического подхода к исследованиям поведения фирм, то можно, на наш взгляд, выделить следующее:

1. Целевая функция фирмы как неделимой единицы принятия решения содержит только одну переменную – прибыль.

2. Под прибылью понимают разность между валовой выручкой и совокупными издержками, включая альтернативные издержки и налоги. Прибыль поддается измерению.

3. Фирма действует как принимающая решения неделимая единица, поведение которой сходно с поведением индивидуального предпринимателя.

4. Все действия фирмы как экономического субъекта являются рациональными. При этом предпочтения фирмы являются транзитивными.

5. Фирме доступна полная и достоверная информация относительно положения на рынках товаров и факторов производства, т.е. неопределенность отсутствует.

6. Деятельность фирмы полностью контролируется собственником.

### ***1.1.2. Эффективность с точки зрения управленческой теории фирмы***

Со временем стали появляться теории фирмы, хотя и базирующиеся на неоклассическом подходе, но в некоторой мере отклоняющиеся от традиционных неоклассических идей.

Например, своеобразное продолжение неоклассической экономической теория получила в развитии **управленческой теории фирмы**. Многие экономисты, признавая, что в данной теории снимается ряд «стандартных» допущений, типичных для неоклассиков, тем не менее, относят модели, характерные для данной теории фирмы, к так называемой **расширенной неоклассической теории** [99].

Главной особенностью управленческой теории фирмы является подход к фирме как к коллективному объекту, состоящему из отдельных индивидов, принимающих решения, причем индивиды хоть и признаются лицами, максимизирующими свою полезность, но рассматриваются как субъекты, которые могут иметь собственные, отличные от общефирменных, цели. В данном случае, последнее обстоятельство является особо важным, поскольку предполагает проведение анализа, отличающегося от «классического» анализа фирм в рамках экономики общественного благосостояния с позиций общего равновесия, постулирующего, что «благосостояние фирмы является основой благополучия отдельных ее участников; макроэкономическая среда всей национальной экономики служит условием успешного функционирования

отдельных фирм» [90. С. 57]. Остановимся на наиболее известных моделях из управленческой теории фирмы.

Модели В. Баумоля [121] и Р. Марриса [147] основываются на предпосылке, что менеджеры фирмы ориентируются не на максимизацию прибыли, а на максимизацию объемов продаж (роста) фирмы при ограничении в виде определенного минимума прибыли. Причину этого авторы видят в том, что для менеджеров снижение выручки до объемов максимизации прибыли не выгодно по следующим причинам:

1. Падение привлекательности фирмы;
2. Потеря дистрибьюторов и сокращение каналов сбыта;
3. Снижение рыночной власти.

Авторы особо отмечают, что прибыль – величина, которую зачастую трудно уловить собственнику, а значит, оценка активности управляющих производится по темпам роста объемов продаж.

Огромный вклад в управленческую теорию фирмы был внесен представителем институционального направления в экономической теории О. Уильямсоном. Дискреционная модель управления, предложенная Уильямсоном, построена на той посылке, что менеджеры находят компромисс между «застоем» и прибыльностью [163]. Главное внимание в данной модели уделяется целям управляющих и, как следствие, издержкам оппортунистического поведения. В рамках этой модели рассматриваются следующие основные цели управляющих:

1. Рост жалования плюс другие денежные вознаграждения;
2. Увеличение числа сотрудников, подчиненных данному управляющему и повышение их квалификации;
3. Контроль за инвестиционными расходами фирмы;
4. Привилегии за счет фирмы – автомобили компании, роскошные офисы, превосходящие по затратам те, что необходимы для работы фирмы. (Форма организационной или управленческой «слабины»).

Все эти цели реализуются все более настойчиво с увеличением размера фирмы. Преследование этих целей ограничивается необходимостью сохранения приемлемого уровня минимальной прибыли, направляемой на дивиденды и дальнейшее реинвестирование. В данном случае неэффективность фирмы можно выразить функцией дополнительной полезности для менеджеров:

$$U=f(S,M,I)\rightarrow\max, \text{ где} \quad [1.3]$$

$S$  – избыточные расходы на штат, как разница между максимальной и реальной прибылью;

$M$  – «управленческая слабость», как разница между реальной и отчетной прибылью. Данная разница поглощается управляющими в натуральной форме в виде привилегий;

$I$  – дискреционные инвестиционные расходы, как величина, превышающая те расходы, которые необходимы для поддержания минимально допустимого для акционеров уровня прибыли. В сумме с налогами, данные расходы представляют собой разницу между отчетной и минимальной прибылью.

Особый вклад в управленческую теорию фирмы был внесен уже упоминавшейся моделью Х-неэффективности Х. Лейбенстайна. По мнению О. Уильямсона, Х. Лейбенстайн был первым из экономистов, кто предложил модель, предполагающую линию поведения фирмы качественно отличную от ориентации на максимизацию прибыли и/или объема продаж (или роста) [96]. По нашему мнению, данную модель можно назвать «переломной», отмечающей сдвиг интересов исследователей в пользу институциональных моделей фирмы.

Х. Лейбенстайн, отмечая три важных элемента в определении Х-эффективности [41. С. 496] (внутризаводская мотивационная эффективность, внешняя мотивационная эффективность и эффективность нерыночных ресурсов), выделил 3 причины существования Х-неэффективности фирмы [41. С. 503]:

- Неполнота трудовых контрактов;
- Не полная определенность или неизвестность производственной функции;

- Ресурсы, предлагаемые на рынке, не доступны всем покупателям на равных условиях.

Теория X-неэффективности подверглась как доказательствам, так и критике со стороны других западных экономистов. Наиболее полно это отображено в работе Л. Де Алеззи [129]. Ниже приведены некоторые из перечисленных доказательств:

Отчет П. Килби (1962) о результатах нескольких исследований производительности, проведенных Международной организацией труда (МОТ), показывающих, что простая реорганизация производства часто приводила к существенному сокращению затрат (более чем на 25 процентов). Интересно, что после завершения исследований, некоторые, если не все, фирмы вернулись к старым методам и формам производства.

Дж. Шелтон (1967) в результате исследований доказал, что те же самые франшизы более прибыльны, когда управляются менеджерами – собственниками, а не опытными менеджерами, нанятыми материнской компанией.<sup>2</sup>

М. Крю и Ч. Роули (1971) предположили, что модель дискреционного поведения О. Уильямсона (1964) представляет пример «управленческой» X-неэффективности.

У. Шеперд (1972), в докладе о результатах исследования 231 крупной американской фирмы, отметил, что «Размер является негативным фактором, возможно вследствие X-неэффективности большого размера».

Дж. Бергсман (1974) утверждал, что фирмы, защищенные от конкуренции со стороны иностранных компаний, ослабляют усилия по снижению издержек. Он подсчитал, что более высокие издержки производства от такой X-неэффективности составляли от 0,4 до 6 процентов валового национального продукта шести развивающихся стран.

---

<sup>2</sup> К похожему мнению, в отношении современной российской экономики, приходят некоторые отечественные аналитики. «... в России еще не созданы глубинные предпосылки для отхода собственников от самостоятельного ведения бизнеса в силу того, что ни процесс перераспределения собственности, ни процесс создания устойчивого бизнеса, ни процесс определения правил игры со стороны государства не закончены. Стало быть, собственник должен сам быть у руля» [71].

У. Примо (1977) пришел к выводу, что предприятия, производящие электроэнергию, сталкиваясь с конкуренцией, имели издержки ниже, чем при монополии.

Основная критика, высказанная Де Алезе в адрес теории Х. Лейбенштейна, была связана с ее неполнотой и содержала следующие ключевые моменты:

1. Не принимается во внимание структура прав собственности и существование положительных трансакционных издержек. Х. Лейбенштейн фактически игнорировал возможность подобных альтернатив.

2. Теория Х. Лейбенштейна основана на отношениях предпочтения индивида перед фирмой либо домашним хозяйством, именно индивид, а не фирма является основной единицей анализа.

3. Г. Шварцман (1973) подвергнул сомнению утверждение Лейбенштейна, что конкурентные фирмы обязательно более эффективны чем монопольные. М. Крейн и Э. Заркуи (1980) сделали такое же заявление, отметив существенные издержки деятельности, возникающие из-за получения и сохранения монопольной ренты. Такое может наблюдаться вследствие высокой отдачи от масштаба производства.

4. Х. Лейбенштейн использует эффективность как нормативное понятие для описания некоторого идеального решения. Отклонения от этого идеала далее определяются как неэффективные без отношения к реальным альтернативам.

5. Э. Шен (1973) отметил, что в представленном виде невозможно использование данной теории в целях прогнозирования. Если идеальное равновесное решение не удерживается, то тогда это приписывается действию неизвестных переменных и именуется Х-неэффективностью. Следовательно, информации, предлагаемой в этих данных, обычно недостаточно для того, чтобы определить, почему фирмы вели себя именно так.

По мнению Б. Холмстрема и Дж. Тироля [134], проблема снижения эффективности фирмы, поднимаемая управленческой теорией фирмы, имеет четыре способа решения:



1. *Внутрифирменное дисциплинирование* в виде разработки различных компенсационных схем для высших менеджеров.

2. *Дисциплинирование посредством рынка труда*, которое основано на признании того, что поведение менеджеров оценивается на рынке управленческого труда и что такие оценки оказывают непосредственное влияние на стоимость человеческого капитала данных менеджеров.

3. *Дисциплинирование посредством товарного рынка* проявляется в случае эффективной конкуренции, когда оказывается соответствующее давление в сторону снижения цен и уменьшения организационной расслабленности.

4. *Дисциплинирование посредством рынка капитала* происходит путем регулирования структуры капитала фирмы. Крайним средством против плохого (оппортунистического) поведения менеджеров может служить угроза поглощения или банкротства.

Позднее, как мы помним, управленческие теории фирмы переросли в разнообразные модели принципала-агента (характеризующие потери в благосостоянии принципала и потери в эффективности фирмы через издержки оппортунистического поведения), которые вошли составной частью в более общую теорию трансакционных издержек.

### ***1.1.3. Эффективность фирмы в институциональной экономической теории***

Согласно институциональной концепции, фирма, как правило, рассматривается как субъект и структура, противостоящая рынку [106]. Как мы помним, в классическом и неоклассическом направлении такого противопоставления не было. Фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как элемент его структуры. Таким образом, неоклассическая концепция не делала выбора между фирмой и рынком, и то и другое – это равноправные стороны действительности. В наиболее известной части институциональной теории фирма рассматривается как совокупность (пучок) долгосрочных

отношенческих контрактов в отличие от рынка – взаимоотношений, связанных с относительно краткосрочными контрактами.

В рамках институциональной теории большую роль играет теория трансакционных издержек, являющаяся составной частью неоинституционализма. При этом совокупные издержки фирмы делятся на 2 группы:

1. Трансформационные издержки, т.е. «production costs» – издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции. А. Шаститко связывает данные издержки «с использованием ресурсов для производства продукта через изменение его физической формы, а также перемещением его в пространстве и/или во времени» [108].

2. Трансакционные издержки, т.е. «transaction costs» – по одному из определений, «издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений» [74. С. 5].

Именно наличием положительных трансакционных издержек было объяснено само существование таких иерархических структур, как фирма Р. Коузом в его работе «Природа фирмы» [34]. Любая хозяйствующая единица стоит перед выбором: что для нее дешевле и лучше – взять трансакционные издержки на себя, покупая необходимые товары и услуги на рынке, или же остаться свободной от них, производя те же товары и услуги собственными силами? Это может быть выгоднее благодаря тому, что внутри фирмы индивидуальные сделки между различными кооперированными факторами производства устранены, а рыночные трансакции заменены административными решениями.

При данном подходе экономию технологических затрат (т.е. трансформационных издержек) при расширении масштабов деятельности связывают преимущественно с предприятием, а при оценке эффективности фирмы учитывают и трансформационные, и трансакционные издержки, или

только трансакционные, принимая допущение фиксированной технологии. «Гораздо чаще, чем принято считать, замена рыночного обмена внутренней организацией привлекательна не столько возможностями технологической, производственной экономии, сколько перспективой сокращения трансакционных затрат» [94].

Впоследствии С. Малахов, исходя из предположения, что «прочие издержки, то есть издержки труда, капитала, предпринимательской способности и т.д. приняты равными при выборе любой альтернативы, они являются иррелевантными и могут быть исключены, таким образом, из анализа» [51. С. 36], определяет эффективность – как задачу по минимизации функции общих затрат  $f(T, S)$ . В данном случае  $S$  – издержки поиска (информации, ожидания).  $T$  – трансакционные издержки ( $P_0 - P_s$ ), определяемые им как «разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой (ценой совершенного конкурентного равновесия), уплачиваемая покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства».

А. Шаститко идет дальше и отмечает фундаментальную дилемму институционального развития, которая «состоит в поиске компромисса (не обязательно осознаваемого акторами) между трансакционными и трансформационными издержками, который может быть сформулирован в виде проблемы минимизации издержек производства. Конкретнее, развитие разделения труда сопряжено с повышением риска оппортунизма и, следовательно, явных трансакционных издержек. Наоборот, воспроизводство персонализированного обмена, сохраняя явные трансакционные издержки на низком уровне, ограничивает разделение труда узкими рамками однородной и стабильной группы людей, тем самым, обуславливая высокие трансформационные издержки и свидетельствуя о высоких неявных трансакционных издержках» [107. С. 38].

Основные доводы противников данного подхода заключаются в том, что «в реальной индустриально-рыночной экономике... собственнику-менеджеру все

равно, какая из ее [цены] составляющих даст ему тот или иной вид экономии: трансформационная или организационная... И когда какая-либо организация терпит банкротство, то это значит, что потерпела неудачу организационная форма, не обеспечившая с минимальными организационными минимальных трансформационных, а следовательно, минимальных полных издержек» [8. С. 69].

Однако, на постиндустриальной стадии развития общества, именно трансакционные издержки приобретают особую значимость. К примеру, в США на их долю приходится более 50 % общих издержек по производству и реализации продукции. Более того, на постиндустриальной стадии развития появляется ряд отраслей, где традиционный принцип определения цены и объема производства путем выравнивания предельного дохода с предельными издержками становится все в меньшей степени приемлемым, поскольку «предельные издержки на производство единицы продукции становятся ничтожно малы. Примером является Интернет, подключение к которому все большего числа пользователей не ведет к повышению тарифов, поскольку предельные (производственные) издержки на подключение дополнительного пользователя близки или равны нулю» [23. С. 127]. В результате в таких отраслях преобладающими становятся именно трансакционные издержки.

Более обобщенно к данному допущению при конкурентном рынке подходит Д. Норт: «... технологии конкурируют между собой только опосредованно. Непосредственно же конкуренция протекает между организациями, которые их применяют. Это разграничение важно потому, что результат конкуренции может так же зависеть от различий в эффективности организаций, как и от особенностей конкурирующих технологий» [60. С. 122].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день не сложилось, как единого понимания трансакционных издержек, так и их единой трактовки в контексте институционального направления. Также не сложилось и единой общепринятой классификации трансакционных издержек [74]. Подобной ситуации также способствует наличие трансакционных издержек, «которые с трудом поддаются

измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т.д.» [60. С. 93].

В рамках институциональной экономической теории наиболее распространен интеграционный подход к фирме, как к инструменту по экономии издержек рыночных трансакций, и эффективность фирмы рассматривается с точки зрения минимизации этих издержек.

Конкретнее уровень эффективности использования ресурсов внутри фирмы принято рассматривать через ее границы. Наибольшая эффективность возникает при достижении фирмой ее оптимальных границ. Данный подход отражен в уже упоминавшейся работе Р. Коуза: «фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму» [34]. Таким образом, все издержки трансакционного сектора фирмы делятся на издержки организации трансакций внутри фирмы и издержки, понесенные фирмой по оплате трансакций вне фирмы, т.е. на рынке.

Данный подход Р. Коуза был подхвачен другими экономистами институционального направления. Ниже приведем наиболее известные в среде современных экономистов [26] модели оптимальных границ фирмы.

А. Алчиан и Г. Демсец рассматривали фирму с точки зрения кооперации, когда совместно используя какой-либо ресурс в составе целой «команды», можно достигать лучших результатов, чем действуя поодиночке. Однако производство единой «командой» затрудняет оценку вклада каждого участника в общий результат, порождая стимулы к «отлыниванию». По утверждению А. Алчиана и Г. Демсеца, контроль за отклоняющимся поведением эффективнее проводить в рамках фирмы, когда один из участников (собственник) берет на себя функции надзора за остальными. Но поскольку возможности центрального агента по предотвращению «отлынивания» также ограничены, с определенного момента издержки «командной» деятельности

начинают перевешивать ее выгоды, так что дальнейшее расширение фирмы становится неэффективным [5].

У. Меклинг и М. Дженсен определили фирму как «сеть контрактов». (С этой точки зрения понятие фирмы сводится к общей подписи, фигурирующей на заключенных ею контрактах). Проблема фирмы трактовалась ими как проблема выбора оптимальной контрактной формы, обеспечивающей максимальную экономию агентских издержек, то есть издержек, сопровождающих отношения между принципалами (руководителями) и агентами (исполнителями) [19].

И. Барцель наибольшее внимание уделял издержкам измерения. С точки зрения И. Барцеля, фирма представляет собой объединение нескольких последовательных стадий производственного цикла, на которых оценка по затратам является менее дорогостоящим способом измерения. Напротив, рыночные сделки концентрируются в точках, где покупатель сравнительно легко может удостовериться в количестве и качестве приобретаемой продукции. Чем меньше поддается продукт манипуляциям, тем проще оценка происходящих с ним изменений и тем чаще по ходу изготовления он станет переходить от одной фирмы к другой. Там, где предельные издержки измерения по затратам оказываются равны предельным издержкам измерения по выпуску, и пролегают границы фирмы [120].

Огромный вклад в трансакционную теорию фирмы был внесен О. Уильямсоном. Он разработал теорию неполных контрактов, согласно которой фирмы отличаются, прежде всего, особым механизмом регулирования контрактных отношений. По мере возрастания специфичности и повторяемости транзакций, О. Уильямсон выделяет три основных формы контрактов: классический, неоклассический и отношенческий (имплицитный). Проблема обмена правами собственности и минимизации при этом трансакционных издержек в новой институциональной экономической теории рассматривается им неразрывно с проблемой специфичности активов. Главный тезис О. Уильямсона состоит в том, что фирма обеспечивает более надежную защиту

специфических ресурсов от «вымогательства» и позволяет их владельцам быстрее приспосабливаться к непредвиденным изменениям. Однако этот выигрыш достигается ценой ослабления стимулов. По его выражению, если на рынке действуют стимулы «высокой мощности», то в фирме – стимулы «слабой мощности». Границы фирмы проходят там, где выгоды от лучшей адаптации и большей защищенности специфических активов уравниваются потерями от ослабления стимулов [97].

Теория Д. Крепса строилась вокруг понятия «корпоративной культуры». По его мнению, из-за неизбежной неполноты контрактов критическое значение для любой фирмы имеет вопрос об адаптации к неожиданным изменениям. Границы фирмы, утверждает Д. Крепс, будут определяться ее организационной культурой и проходить там, где лучшая адаптация в одних видах деятельности станет уравниваться худшей адаптацией в других [140].

П. Милгром и Дж. Робертс определяющее значение отводили издержкам ведения переговоров и подписания контракта. Они показали, что если бы такие «издержки торга» отсутствовали, то, вопреки точке зрения О. Уильямсона, последовательное заключение серии исчерпывающих краткосрочных контрактов обеспечивало бы оптимальный объем вложений в специфические активы. По их убеждению, именно эти издержки, а не сами по себе специфические инвестиции, могут служить основанием для отказа от рынка в пользу фирмы. Но если возможности рынка ограничиваются издержками торга, то возможности фирмы – издержками, связанными с централизованной системой контроля. Само существование центральной власти порождает стимулы к злоупотреблению ею. Кроме того, она создает почву для непроизводительной деятельности с целью повлиять на процесс принятия решений в пользу тех или иных групп внутри организации. В результате укрупнение фирмы сверх определенного размера ведет к потерям в эффективности. Ее границы, по П. Милгрому и Дж. Робертсу, будут определяться чертой, за которой издержки влияния начинают превосходить издержки торга [149].

Таким образом, все экономисты, развивавшие подход Р. Коуза, имели единое мнение по поводу того, что определение максимальной эффективности фирмы необходимо связывать с оптимизацией ее границ. При этом оптимальные границы фирмы характеризуют ее максимальную эффективность. В последствии многие авторы приходят к выводу, что эффективное управление редкими ресурсами сталкивается с двумя основными проблемами, которые должны стать предметом любого организационного экономического анализа [99. С. 9]:

- Первой является проблема границы, разделяющей рынок и организацию.
- Вторая проблема связана с внутренней эффективностью организаций, то есть с повышением эффективности внутриорганизационного распределения редких ресурсов, когда граница между организацией и рынком задана.

Своеобразным «апогеем» интеграционного подхода к эффективности фирмы может служить теория вертикальной/горизонтальной интеграции в рамках одной фирмы.

Горизонтальное слияние несет положительный эффект масштаба, который может быть вызван различными обстоятельствами (как технологическими, так и связанными с экономией трансакционных затрат). Основным его результатом служит снижение издержек на единицу продукции с ростом выпуска [1. С. 111].

Вертикальная интеграция предполагает объединение фирм, связанных с осуществлением последовательных стадий производственного процесса. Когда большинство конкурентов в отрасли вертикально интегрированы, неинтегрированным игрокам, как правило, сложно выйти на рынок. Чтобы стать конкурентоспособными, им нередко приходится обеспечивать свое присутствие во всех звеньях отраслевой цепи. Из-за этого растут капитальные затраты и экономически обоснованный минимальный уровень производства.

О. Уильямсон отметил [94], что, с одной стороны, вертикальная интеграция влечет за собой дополнительные издержки трансформации границ и масштабов фирм (расходы на слияния и поглощения предприятий), а так же увеличение



издержек управления, связанное с увеличением масштаба фирмы. С другой стороны, ей свойственно снижать транзакционные издержки *ex ante*. К тому же, на рынках конечной продукции вертикально интегрированная фирма обладает преимуществом в издержках за счет решения проблемы «двойной надбавки». Другие авторы [122] отмечают способность вертикальной интеграции устранять (или существенно ослаблять) проблему постконтрактного (*ex post*) оппортунизма в форме шантажа или вымогательства в условиях специфичности ресурсов.

Как горизонтальная, так и вертикальная интеграция фактически повышают входные барьеры. Помимо стандартных (классических) барьеров входа на рынок, нельзя игнорировать существование неформальных правил и норм, ограничивающих возможность вхождения на рынок новых конкурентов. «Неформальные правила, нормы и механизмы принуждения к исполнению совместно определяют набор альтернатив и результаты сделанного выбора. Поэтому, если мы будем принимать во внимание только формальные правила, то мы придем к ошибочным, часто уводящим в сторону заключениям о связи между формальными ограничениями и состоянием экономики» [60. С. 75].

В России примером может служить сформировавшаяся в 1990-х годах неформальная норма частичной внезаконности рынка закупок вторичных металлов путем незаконной минимизации налогов (особенно актуален в этом плане НДС). В виду ожесточенной конкуренции уровень прибыли, сложившийся на данном рынке, настолько низок, а налогооблагаемая база по налогу на добавленную стоимость, определяемая НК РФ, настолько велика, что фирма, входящая на рынок и отвергающая данную норму, изначально неконкурентоспособна. В данном случае, следование «общепринятым» законным нормам и формальным правилам и игнорирование неформальных правил, негативно влияет на эффективность фирмы. Более подробно тему об уходе от налогов путем деформализации правил и об эффективности данных методов рассматривает в своих работах В. Радаев [72. С. 28-36], где он делает вывод, что подобная деформализация связана с положительными

транзакционными издержками «достижения взаимоприемлемого компромисса между фискальными органами и налогоплательщиком».

Рассматривая различные модели и теории эффективности фирмы с точки зрения институционального подхода, нельзя хотя бы кратко не остановиться на теории прав собственности.

Анализируя проблему эффективности на микроуровне с позиций теории прав собственности, ряд специалистов приходит к выводу, что существуют два основных источника эффективной собственности: один из них заключается в формировании и направлении потоков акционерного капитала, другой – в контроле над деятельностью менеджмента. Это подразумевает выбор между степенью контроля и риска. Собственность, концентрируемая в рамках узкого круга субъектов, усиливает контроль над менеджментом, но повышает и специфичный для фирмы риск, лежащий на акционерах. Равномерное же распределение богатства лишает собственников даже в состоятельном обществе возможности контролировать менеджмент [130].

Исследования, проведенные отечественными экономистами, показывают, что при прочих равных условиях, чем большая доля акций находится в руках самого крупного акционера, тем хуже загрузка производственных мощностей, меньше заработная плата, ниже рентабельность и выше риск убыточности [27. С. 63]. Коалиция из нескольких собственников может быть оптимальной, позволяя минимизировать совокупные издержки, связанные с оппортунизмом, как наемных менеджеров, так и мажоритарных акционеров [27. С. 65].

Влияние форм собственности на эффективность деятельности фирмы обычно иллюстрируется путем сопоставления показателей экономической эффективности частных фирм и фирм, в которых доминирует государственная собственность. Анализируя проведенные исследования по сравнению эффективности и долгосрочной конкурентоспособности ФГУПов, акционерных обществ с государственным участием и негосударственного сектора экономики [100. С. 64-76], некоторые авторы делают следующие выводы:

- В большинстве случаев производительность труда в частном секторе существенно выше, что свидетельствует о более высоких издержках оппортунистического поведения в государственном секторе.

- Средняя численность занятых на ФГУПах втрое выше, чем в негосударственном секторе. Данный показатель говорит о высоких транзакционных издержках, характерных для «эффекта безбилетника», а так же о высокой степени дискреционности управления.

Есть авторы, которые на основе фактов о менее высокой экономической эффективности государственных предприятий делают выводы о формировании в современной России специфических институциональных ловушек, обусловленных непродуманной практикой сохранения и использования в производственной сфере государственной собственности. Так, например, В.В. Лесных и Е.В. Попов, исследуя институциональную ловушку неэффективного собственника и неэффективного менеджмента на примере государственных предприятий российского ОПК, видят «ловушку» в том, что руководство предприятий ОПК свои усилия направляет прежде всего на выполнение номенклатуры и сроков государственного оборонного заказа, а вопросы эффективности, экономии, управления затратами и т. п. мало кого волнуют [42. С. 134]. Отсюда авторами делается вывод о негативном влиянии государственной собственности на экономическую эффективность. Для обеспечения роста экономической эффективности отечественного ОПК авторы предлагают преодолеть сформировавшуюся «институциональную ловушку» путем проведения приватизации основной массы оборонных предприятий.

На наш взгляд, выводы о формировании институциональной ловушки в российском ОПК в связи с повышенной долей государственной собственности не совсем корректны [82], т.к. в производстве современного оружия вопросы экономической эффективности не являются самыми главными, а важны в первую очередь именно те параметры, которые жестко контролирует государство (номенклатура, сроки, качество и т.п.). Серьезной институциональной ловушкой в данном случае было бы как раз дальнейшее

перераспределение прав собственности в указанном секторе экономики в сторону уменьшения доли госсобственности ради сиюминутной экономии, которая кажется самой важной для указанных авторов. Приоритет национальной безопасности (одна из целей политических институтов), несомненно, может отрицательно влиять на «свободный переток ресурсов» и на показатели экономической эффективности, но это не означает, что экономию ресурсов надо считать более важной, чем национальную безопасность. Представляется, что в данном случае уместно говорить о возникновении лишь *формальных* «институциональных ловушек», что вполне обоснованно и согласуется с оптимальностью по О. Уильямсону.<sup>3</sup>

В рамках теории прав собственности, М. Дженсен и У. Меклинг, используя подход *ограниченной максимизации* и стремясь адаптировать производственную функцию не только к проблеме аллокативной эффективности, но также к проблеме эффективности использования ресурсов, предложили расширить характеристику этой функции, введя в ее формулу еще два фактора кроме общепринятых [137]. По их мнению, правомерным является определение производственной функции следующим образом:

$$Q=f_R(L,K,N,C:T), \text{ где} \quad [1.4]$$

L – набор трудовых ресурсов;

K – набор капитальных услуг;

N – набор природных (натуральных) факторов;

R – поправка (ограничение) на систему прав собственности, свойственных именно данному обществу. Например, это запрещение/разрешение на частную собственность на землю, запрещение/разрешение акционерных обществ, запрещение занимать с процентами (такое запрещение действует в странах ислама, поэтому займы с процентом приняли там форму участия в собственности в качестве младших собственников или форму комиссионных за

---

<sup>3</sup> Согласно О. Уильямсону, «вариант распределения [прав собственности], для которого нельзя предложить альтернативу, которую можно описать и внедрить с большим чистым выигрышем, следует считать оптимальным» [63. С. 351].

сделку). Эта поправка исключает определенные комбинации факторов производства.

С – это организация прав собственности внутри фирмы. Отличие С от R в том, что R задает рамки, в которых, по требованию государства, должны действовать все фирмы, а С – это набор норм, связанных с правами собственности, который внутри этих рамок выбрали хозяева данной фирмы. Они сами выбрали форму своей организации в виде открытого или закрытого акционерного общества, индивидуального частного предприятия, благотворительного фонда, либо еще чего-то. С представляет собой комбинацию прав собственности внутри пространства, ограниченного R. Иными словами, используется определенного рода форма, чтобы оптимально построить факторы производства, которыми фирма располагает.

Т – заданное состояние технологии.

Т. Эггертссон, сравнивая различные производственные функции на примерах анализа сети розничной торговли и Эфиопской революции 1975 г. [113. С. 143-146], пришел к следующему выводу: Производственные функции из неоклассической экономической теории больше подходят для изучения роли химических и механических процессов, нежели взаимодействий между людьми типа агентских соглашений. Предложенная же М. Дженсеном и У. Меклингом модификация полностью охватывает взаимосвязь схем прав собственности и экономических исходов.

Для реализации фирмой разнообразных критериев эффективности ее деятельности в ходе длительной практики используется весьма широкий круг различных факторов, исследования которых углубляются и развиваются по мере развития экономики и общества, изменений, претерпеваемых внутренней и внешней средой фирмы.

Как известно, одна из классических классификаций факторов повышения эффективности на микроуровне разработана в рамках более общей концепции экономического роста Д. Кендриком [84. С. 10-12].

Исходным пунктом этой концепции является понятие совокупного капитала, который разделяется на вещественный и невещественный. Вещественный капитал имеет непосредственную материальную, вещную форму. Невещественный капитал не имеет собственной материальной формы. Он воплощается в вещественном капитале, повышая его качество или продуктивность. Обе названные части совокупного капитала распределяются, в свою очередь, на капитал, не воплощенный в людях, и на «человеческий капитал».

В состав вещественного капитала, не воплощенного в людях, включены традиционные формы богатства – здания и сооружения, земля и другие природные ресурсы, оборудование длительного пользования, запасы товарно-материальных ценностей. Вещественный капитал, воплощенный в людях, определяется как издержки, необходимые для физического формирования сил человека.

К невещественному «человеческому капиталу» относятся накопленные затраты на общее образование и специальную подготовку, затраты на здравоохранение и на перемещение рабочей силы. Невещественный капитал, не воплощенный в человеке – это фундаментальные знания и прикладные исследования и разработки.

Как мы видим, Д. Кендрик, анализируя экономический рост, акцентирует свое внимание на унифицированных, стандартных факторах, повышающих, в первую очередь, технологическую эффективность. Вместе с тем, на современном этапе общемировой тенденцией является рост значимости факторов, не просто снижающих совокупные издержки, но являющихся трудновоспроизводимыми, уникальными, т.е. используемыми только в рамках отдельных конкретных фирм. Данные факторы повышают эффективность деятельности фирмы путем предоставления данной фирме определенных конкурентных преимуществ и характеризуются термином специфические ресурсы (активы).

На сегодняшний день в экономической литературе сложилось два подхода к анализу специфичности ресурсов: во-первых, это уже упоминавшийся институциональный подход, отраженный в работах О. Уильямсона [97], и, во-вторых, это набирающий силу ресурсно-ориентированный подход [45].

Согласно подходу О. Уильямсона, специфичный ресурс приспособлен к условиям конкретной сделки и вне нее имеет меньшую ценность. Автор выделяет четыре типа специфичности ресурсов: местоположения; физических активов; человеческих активов; целевых (предназначенных) активов. В рамках данного подхода фирма может рассматриваться как сеть (в большей или меньшей степени) отношенческих контрактов между индивидами. Эти контракты предназначены для регулирования трансакций между индивидуальными членами фирмы и/или между отдельными фирмами. «Конституция» фирмы, в свою очередь, зависит от степени специфичности<sup>4</sup> активов, сопряженных с упомянутыми трансакциями, и частоты последних. Само же повышение эффективности деятельности фирмы выражается через присваиваемую квазиренду от обладания фирмой специфичными активами.

Ресурсно-ориентированный подход к теории фирмы акцентирует внимание на том, что фирма – это неделимый фонд производственных и человеческих ресурсов, которые могут существовать только как целое: их использование по отдельности и вне фирмы не обеспечивает прибыли и конкурентных преимуществ. Следствием этого является избыток высокоспецифических ресурсов фирмы, которые могут сохраняться и умножаться только внутри нее, а сама фирма способна выживать в той мере, в которой она приобретает и поддерживает такого рода ресурсы. В свою очередь, ресурсы, обеспечивающие фирме длительные конкурентные преимущества, характеризуются следующими качествами: ценность; редкость; невозможность точной имитации; отсутствие стратегических эквивалентов ресурса. В виду своей специфичности данные ресурсы не торгуемы, т.е. не могут быть эффективно перераспределены с

---

<sup>4</sup> О степени специфичности можно судить по тому, насколько сократилась бы ценность ресурса при его употреблении в другом месте.

помощью рынка. К подобным ресурсам авторы относят, например, управленческую квалификацию персонала, а так же практические знания и навыки, имеющие в своей основе элемент уникальности.

Как мы видим, авторы обоих подходов приходят к схожему мнению: специфические ресурсы, которыми обладает фирма, могут служить, и зачастую служат, фактором повышения эффективности деятельности фирмы.

Благодаря обладанию подобными ресурсами, согласно ресурсо-ориентированному подходу, оценка эффективности деятельности фирмы (с точки зрения специфичных ресурсов) имеет ряд отличительных особенностей.

Во-первых, состояние внутрифирменного и рыночного равновесия является скорее аномальным, чем нормальным. Фирмы характеризуются постоянной динамикой, в процессе накопления организационно-специфических ресурсов на основе непрерывной инновационной активности они вынуждены разрушать равновесное состояние. Во-вторых, имеющиеся ресурсы обладают свойством «клейкости», они резко ограничивают мобильность фирмы в ее переходах из одного состояния в другое, например, в ее решении обрести новые навыки, войти в новые виды бизнеса и т.д.

#### ***1.1.4. Эффективность фирмы в эволюционной экономической теории***

Как было показано в предыдущем разделе, большинство моделей в оценке, как самой эффективности деятельности фирмы, так и разнообразных факторов, влияющих на данную эффективность, исходит из принципа неоклассического (Парето-оптимального) равновесия. По мнению ряда специалистов, следование подобному принципу не всегда можно считать целесообразным. При этом все чаще различные авторы показывают неудовлетворительность неоклассического подхода к оценке эффективности фирмы:

Во-первых, согласно традиционному определению экономической эффективности, ресурс используется эффективно, когда он представляет наибольшую ценность, причем последняя измеряется способностью и готовностью пользователя оплатить ресурс [113. С. 36]. Однако, как нам



кажется, в условиях невозвратных и/или высокоспецифических инвестиций, собственник данных вложений не всегда заинтересован в изменении отраслевых условий экономической деятельности, что может выразиться, например, в приобретении данным собственником разнообразных ресурсов, в частности, инновационных технологий не для использования, а для сокрытия данных технологий. В данном случае страдает не только эффективность фирмы, но и приносится ущерб макроэкономической эффективности путем снижения уровня кривой производственных возможностей.

Во-вторых, как полагают некоторые авторы, попытки эмпирически измерить, выполняется ли предельное условие Парето, не имеют практического смысла, как и попытки достигнуть критерия эффективности экономических результатов, вытекающих из базисной неоклассической модели [113. С. 38]. При этом особо отмечается, что «реакцией рационального индивида на неопределенность может быть неукоснительная приверженность обычаю и традиционному поведению, с которым связаны былые успехи... большинство людей, вероятно, будут пробовать разные варианты поведения, а не соблюдать предельные условия экономической теории» [113. С. 72].

В-третьих, неясно, каким образом можно использовать экономические результаты, предполагаемые в мире полной информации, в качестве мерила эффективности в ситуациях реального мира, в виду того, что *любой* результат формально будет неэффективен. Представляется, что при оценке эффективности необходимо выбрать и обосновать достижимый базовый параметр (затраты, качество, скорость производства и т.д.), по которому предполагается оценка эффективности, и установить допустимые отклонения от этой базы [14. С. 301]. Отсюда следует, что использование критерия Парето в качестве «эталона» не всегда приемлемо для оценки эффективности фирмы.

В-четвертых, как доказывает ряд исследователей, использование принципа условной максимизации, лежащего в основе второго Парето-наилучшего, также зачастую является неприемлемым. Это объясняется тем, что «не существует способа избежать определенных базовых ограничений, с которыми

сталкивается *каждый* субъект принятия решений. Однако проблемы возникают потому, что никогда нельзя *a priori* провести четкие различия между преодолимыми и непреодолимыми ограничениями. Некоторые ограничения, особенно те, что связаны с личными качествами, вкусами и способностями индивидов, сами по себе не поддаются прямолинейной классификации» [103. С. 581-582].

В-пятых, при проведении анализа на основе неоклассического равновесия, как правило, не учитывают определенные издержки, а именно – «издержки оптимизации» (либо учитывают не все их элементы) как в самом процессе обнаружения возможностей, так и в ходе выбора из множества выявленных вариантов.<sup>5</sup> Между тем, «издержки оптимизации» играют весьма важную роль, поскольку они оказывают серьезное влияние на экономическое поведение. При этом в «издержках оптимизации» авторы, использующие это понятие, выделяют три основных категории: издержки, сопряженные с выбором метода принятия решений; издержки сбора данных; издержки отбора [103. С. 557-608].

Как мы видим, в данном случае речь идет об ограничениях, накладываемых ограниченной рациональностью. Напомним, что модель рационального выбора была подвергнута критике Г. Саймоном [83. С. 16-38]. Его теория неполной рациональности учитывает существование не только информационных издержек, но и когнитивных ограничений. В ней предполагается, что индивид не только не способен собрать весь объем информации о сделке и ситуации на рынке, он не способен и собранную информацию обработать оптимальным образом. Учет когнитивных ограничений требует пересмотра самого принципа оптимизации, лежащего в основе модели рационального выбора. Он заменяется на принцип удовлетворительности.<sup>6</sup> Несогласие сторонников этой теории с моделью

---

<sup>5</sup> Значимость данных издержек подтверждается экономической практикой различных корпораций. Так по оценкам компании Ford Motor Company, затраты на бюджетирование в 2003 году составили для нее 1,2 млрд. долларов [93]. Представляется, что подобные издержки как раз и относятся к «издержкам оптимизации», необходимым для принятия «наилучшего» управленческого решения.

<sup>6</sup> Придерживаясь этой теории, можно предположить, что целью фирмы является не

рационального выбора реализовалось в развитии шести альтернативных интерпретаций рационального поведения. Каждая из этих интерпретаций позволяет не только четко сформулировать условия, при которых рациональное поведение остается возможным, но и увидеть, как эти ограничения влияют на экономическое поведение и на возможность достижения максимальной эффективности (см. Приложение 1).

В-шестых, как правило, оптимум с течением времени меняется, поэтому ограничен срок, в течение которого могут производиться приближения к оптимуму.

Подобная критика привела к изменению подходов, как к оценке роли экономического равновесия на микроуровне в достижении эффективности фирмы, так и к определению критериев эффективности деятельности фирмы.

Ведущую роль в изменении оценки эффективности фирмы на микроуровне играет, на наш взгляд, эволюционный подход к необходимости достижения Парето-оптимального равновесия на микроуровне. Согласно данному подходу, «если экономика пребывает в состоянии непрекращающегося движения, то нормативные свойства, которые ассоциируются с конкурентным равновесием, теряют всякий смысл, как и описание поведения в терминах равновесия... [В случае, если] подразумевается динамический контекст, в котором предпочтения, ресурсы и технологии со временем претерпевают не до конца предсказуемые изменения, оптимум аллокации должен быть подвижным» [59. С. 444-449].

Как мы видим, рассматриваемый подход отвергает предпосылку неоклассической экономической теории о необходимости формирования статичного равновесия и обеспечения статичной максимизации для достижения эффективности фирмы, а анализирует рыночную экономику как динамичную систему, обладающую рядом институциональных ограничений.

---

максимизация прибыли, а достижение определённого уровня прибыли, удержание определённой доли рынка и/или определённого объёма продаж.

На сегодняшний день в среде российских экономистов [26] наиболее известен подход Д. Норта к экономическому равновесию с учетом институциональных факторов и ограничений (далее – институциональное равновесие). Изучая, когда изменения в соотношении цен приводят к институциональным изменениям, а когда ведут к пересмотру контрактов в рамках существующих правил, Д. Норт приходит к выводу, что «институциональное равновесие – это ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений... [При этом] такая ситуация вовсе не означает, что все игроки довольны сложившимися правилами и контрактами... Существующие институциональные ограничения определили условия равновесия и сформировали его» [60. С. 112].

При подобной трактовке экономического равновесия возникает ряд особенностей и при оценке эффективности фирмы. Многие авторы все чаще ассоциируют эффективность с экономическим ростом, интерпретируя его как развитие, увеличивающее общественное благосостояние [103 С. 600]. В данном случае при оценке эффективности деятельности фирмы все чаще акцент смещается на эволюционную, или **адаптивную эффективность**, которая касается всей структуры экономических и социальных отношений, и влияния этой структуры на то, как общественные системы могут эволюционировать со временем. Адаптивную эффективность Д. Норт определяет как «эффективность в смысле восприимчивости фирм и общества в целом к новому, приобретению новых знаний, раскрытию творческих и предпринимательских способностей, поощрению инвестиций, а также к решению возникающих проблем, мешающих развитию» [60. С. 106].

Основоположником первых элементов теории адаптивной эффективности следует, на наш взгляд, считать Й. Шумпетера, исследовавшего прогрессивную роль предпринимательства в экономике. Именно его труды [111; 112], посвященные проблеме взаимосвязи эффективности и научно-технического

прогресса, о необходимости «созидательного разрушения», «новых комбинаций ресурсов» послужили основой, на которой развился в последующем эволюционный подход к теории фирмы и к адаптивной эффективности в рамках данного подхода.

В своих работах Й. Шумпетер доказывал, что нередко именно совершенная конкуренция, а не монополия, не позволяет эффективно оценить и использовать те преимущества, которые дают более производительные технологии на основе более эффективной внутрифирменной организации производства [111. С. 130]. По сути, Й. Шумпетер ввел в экономический анализ фирмы новые факторы роста эффективности ее производства – предпринимательские способности управляющего фирмой и стремление фирмы к монопольному положению на рынке. На основе исследований Й. Шумпетера, монопольную ренту, получаемую от реализации предпринимательских возможностей, стало возможным рассматривать как заслуженную награду предпринимателю (фирме) вследствие реализации новой комбинации «традиционных» ресурсов, а монополию – как организационную структуру, которая далеко не всегда снижает эффективность экономики, а, напротив, может способствовать ее ускоренному росту.

Цель предпринимательской фирмы Й. Шумпетер видел не в максимизации прибыли (минимизации издержек), а в поисках стратегических преимуществ на основе технологических и организационных инноваций. Центральная роль в данной теории отводится предпринимателю, который изымает из оборота факторы производства, образующие «традиционные сочетания», и образует новые, нетрадиционные и более эффективные комбинации [112. С. 151-155]. Используя подход Й. Шумпетера, адаптивную эффективность можно выражать в результатах, полученных вследствие новых «комбинаций ресурсов»:

1. Изготовление нового, не известного потребителям блага;
2. Открытие новых способов производства и коммерческого использования уже существующего товара;
3. Освоение нового рынка сбыта;

4. Освоение нового источника сырья;

5. Проведение реорганизации на рынке путем создания своей монополии или подрыва чужой.

Эволюционный подход к адаптивной эффективности фирмы базируется, на наш взгляд, на трех основных положениях:

Во-первых, в отличие от новой институциональной экономической теории, эволюционный подход использует не ограниченную, а органическую форму рациональности (рациональность процесса) [95. С. 42]. Данный вид рациональности кратко показан в Приложении 1 – модель эволюции.

Во-вторых, по мнению эволюционистов, в поведении хозяйствующих субъектов главенствующую роль играют рутины, которые представляют собой нечто вроде устойчивых стереотипов поведения. В эволюционной теории данное понятие может относиться «к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или к гладкому безсобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивидуума или организации» [59. С. 120]. Как мы видим, рутины в определенной степени являются аналогом привычек [105], с той разницей, что первые во многом носят бессознательный характер.

Понятие «рутина» является базовым в эволюционной теории фирм, «общим термином для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирм» [59. С. 31]. Согласно данной теории, поведение фирм управляется не оптимизационными расчетами, а рутинами. Это означает, что, в случае изменений среды, окружающей фирму, последняя далеко не всегда будет менять свое поведение, что противоречит неоклассической теории. Фирмы соглашаются на замену старых рутин новыми лишь при чрезвычайных обстоятельствах.

В-третьих, (и это главное с позиций нашего исследования) в рамках эволюционной теории происходит смещение акцента на исследования экономических изменений с учетом роли исторического времени. При этом зачастую приводятся биологические аналогии. Если, например, многие

классики и неоклассики уподобляли рыночное хозяйство механической системе, то эволюционисты трактуют хозяйственные изменения в значительной мере по аналогии с биологическими (например, уподобляя совокупность фирм популяции и т.д.). При данном подходе особая значимость отводится учету факторов необратимости прошлого и неопределенности будущего [85. С.23-24].

Подводя итоги представленного в данном параграфе материала, на наш взгляд, целесообразно систематизировать некоторые из основных подходов к эффективности фирмы, сложившихся в микроэкономической теории (табл. 1).

Таб. 1

Некоторые подходы в экономической теории к эффективности на микроуровне

Представители	Особенности подхода
<b>1. Неоклассический подход</b>	
Маршалл А., Макконнелл К., Брю С., Ханифан Л., Хендерсон Дж., Робинсон Дж. и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Подход к фирме, как к технической единице максимизирующей доход и/или минимизирующей издержки;</li> <li>– Оценка эффективности с точки зрения возможности достижения Парето-оптимального экономического равновесия;</li> <li>– Деление эффективности фирмы на эффективность распределения и эффективность использования ограниченных ресурсов.</li> </ul>
<b>2. Управленческая теория фирмы</b>	
Лейбенстайн Х., Холмстон Б., Тириоль Дж., Баумоль У., Маррис Р., Уильямсон О. и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Подход к фирме как к коллективному объекту, состоящему из отдельных индивидов;</li> <li>– Управляющие фирмой признаются лицами, максимизирующими свою полезность, вследствие чего может возникнуть неэффективность фирмы, выражаемая потерей ресурсов для получения <i>дополнительной</i> (сверх оговоренного денежного вознаграждения) полезности для менеджеров в ущерб интересам фирмы.</li> </ul>
<b>3. Институциональные теории фирмы</b>	
<i>3.1. Трансакционная теория</i>	
Коуз Р., Уильямсон О., Фавро О., Алчиан А., Барцель И., Милгром П.,	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Фирма рассматривается как инструмент по экономии издержек рыночных трансакций. При этом анализ эффективности фирмы акцентируется на трансакционных издержках;</li> <li>– Уровень эффективности использования ресурсов внутри фирмы принято рассматривать через ее</li> </ul>

Робертс Дж., Олейник А., Шаститко А. и др.	<p>границы, характеризующие рыночную интеграцию фирмы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Наибольшая эффективность возникает при достижении фирмой ее оптимальных границ. При этом оптимальные границы фирмы будут проходить в точке, где затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с затратами на организацию ее через другую фирму.</li> </ul>
<b>3.2. Теория прав собственности</b>	
Демсец Х., Дженсен М., Меклинг У., Эггертссон Т., Уильямсон О., Фуруботн Э., Рихтер Р., Капелюшников Р., Демина Н. и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Фирма рассматривается в качестве пучка прав (правомочий) на набор материальных и нематериальных активов;</li> <li>– Оценка эффективности происходит путем анализа влияния трех основных форм контрактов: классического, неоклассического, отношенческого (имплицитного) на экономическую эффективность фирмы в условиях ненулевых транзакционных издержек, специфичности активов, асимметричности информации, оппортунистического поведения и т.д.</li> </ul>
<b>3.3. Ресурсно-ориентированный подход</b>	
Пенроуз Э., Дж. Барни, Лукша П., Белоусенко М. и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Фирма рассматривается как неделимый фонд производственных и человеческих ресурсов, которые могут существовать только как целое;</li> <li>– Обладание данными ресурсами может обеспечивать фирме длительные конкурентные преимущества в виду их особых качеств: ценность; редкость; невозможность точной имитации; отсутствие стратегических эквивалентов ресурса. Однако, с другой стороны, способность фирмы увеличивать прибыль все больше зависит от ее возможностей поддерживать такие специфические ресурсы и от издержек на данное поддержание.</li> </ul>
<b>4. Эволюционный подход</b>	
Шумпетер Й., Ходжсон Дж., Норт Д., Дэвид П., Артур Б., Уинтер С., Нельсон Р., Дэвид П.,	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Фирма рассматривается по аналогии с биологической системой, изменчивость которой является важнейшим внутренне присущим свойством;</li> <li>– Особая значимость отводится учету факторов необратимости прошлого и неопределенности будущего;</li> <li>– Отказ от необходимости формирования статичного равновесия и обеспечения статичной максимизации;</li> </ul>



Лацоник У., Коуэн Р., Кастальди К., Доси Дж., Полтерович В., Вольчик В., Скоробогатов А., Беренделева Е.В. и др.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Цель фирмы заключается в поисках стратегических преимуществ на основе технологических и организационных инноваций;</li> <li>– Смещение акцента на эволюционную, или <b>адаптивную эффективность</b>, которая характеризует восприимчивость фирм к новому, приобретению новых знаний, раскрытию творческих и предпринимательских способностей, поощрению инвестиций, а также к решению возникающих проблем, мешающих развитию.</li> </ul>
--	---

Приведенная систематизация различных подходов к характеристике фирмы и эффективности ее деятельности позволяет, на наш взгляд, проследить эволюцию экономической мысли в плане развития представлений о назначении фирмы, ее роли в экономике и о критериях эффективности ее деятельности. К тому же, в дальнейшем нами будут использоваться большинство рассмотренных моделей и научных категорий при углубленном изучении адаптивной эффективности фирмы.

## **1.2. Адаптивная эффективность в системе целей фирмы с учетом фактора времени**

Актуальность изменения подхода к эффективности деятельности фирмы проявляется в случае, если отойти от «классического» понимания политики фирмы в отношении издержек путем их минимизации. Представляется, что классический подход упрощает проблему издержек и является односторонним. Во-первых, низкие издержки не могут быть самоцелью, поскольку способны принести фирме не только пользу, но и вред из-за ослабления ее конкурентоспособности. Последнее может произойти ввиду снижения качественных характеристик производимого фирмой продукта, которые ценит покупатель. Во-вторых, устойчивое экономическое развитие и рост фирмы вполне могут потребовать не снижения, а увеличения ее издержек.

Примером может служить наличие различных балансов между краткосрочными и долгосрочными интересами фирм-конкурентов. Данный эффект может возникнуть за счет отказа одной из фирм-конкурентов от части своих издержек в пользу максимизации прибыли. Парадокс состоит в том, что в этом случае неравная величина транзакционных издержек на конкурентном рынке не может сохраняться достаточно продолжительное время. Действительно, как заметил О. Красильников, в долгосрочном периоде транзакционные издержки взаимодействующих экономических агентов имеют тенденцию к выравниванию [37]. Нарушение данного баланса может послужить угрозой существованию фирмы в будущем (например: максимизация краткосрочной прибыли, путем отказа от части необходимых затрат, связанных с НИОКР). Возникает временной парадокс – краткосрочная неэффективность может способствовать выживанию и развитию фирмы в будущем, одновременно вынуждая конкурентов увеличивать свои транзакционные издержки под угрозой потери рынка. К подобным выводам приходят и другие отечественные экономисты: «... снижение отдельных элементов транзакционных издержек (например, расходов на информацию или

обучение персонала) далеко не всегда является желаемой целью. Дополнительные издержки (скажем, расходы на рекламу) могут приносить и немалые дополнительные выгоды – в ближайшей или отдаленной перспективе.... Минимизация издержек в краткосрочном периоде способна породить неэффективность действий в долгосрочном плане» [72 С. 20].

Как видно из предложенного примера, минимизация «любой ценой» издержек не просто не приносит эффекта в долгосрочном периоде, но и может снизить уровень приспособляемости (адаптивности) фирмы к изменениям внешней среды, что, в свою очередь, ведет к риску банкротства фирмы.

На наш взгляд, необходимо отметить, что не все представители неоклассического направления недооценивали такие факторы нестабильности экономических систем, как, например, развитие новых технологий. Так, М. Алле особо отмечал, что «экономика как она есть, никогда не пребывает и не может пребывать в состоянии равновесия, поскольку характеризующие ее структурные условия, в частности технические знания, постоянно изменяются» [4. С. 80].

Справедливости ради, следует отметить, что неоклассики затрагивают и отдельные элементы характеристики функций, свойственных адаптивной эффективности. Так, К. Р. Макконнел и С. Л. Брю, анализируя процессы адаптации фирмы к рыночным изменениям и сохранение при этом экономической эффективности, выделяют «инициирование изменений, которые особенно желательны» [49. С. 85-87], подчеркивая при этом важную роль научно-технического прогресса как «двигателя», снижающего издержки производства. При этом, по мнению указанных авторов, технический прогресс стимулирует развитие рыночной конкуренции путем вступления в отрасль новых фирм, соблазненных перспективой получения экономической прибыли, первоначально созданной техническим прогрессом.

А также – непосредственно адаптацию предприятий-производителей и поставщиков ресурсов к разнообразным изменениям во внешней среде (в структуре потребительских вкусов, в составе альтернативных технологий, в

структуре предложения ресурсов). Сама адаптация (в виде перераспределения ресурсов), по мнению авторов, происходит автоматически и без каких-либо затруднений, опираясь на ориентирующую функцию цен. При этом ни каких-либо особенностей, присущих адаптивной эффективности, ни необходимости анализа элементов адаптивной эффективности неоклассический подход не признает.

Непризнание представителями неоклассического направления необходимости углубленно исследовать адаптивную эффективность фирмы, вытекает, на наш взгляд, из того факта, что основным предметом своего исследования неоклассическая микротеория считает достижение максимальной эффективности, эквивалентной Парето-оптимальному равновесию на микроуровне.

При этом, по мнению М. Алле, для достижения такой эффективности на микроуровне необходимо признание двух основополагающих ограничений:

Во-первых, то, что структурные условия (психология экономических субъектов, технические знания и ресурсы), в которых функционирует «экономика рынков» носят экзогенно заданный характер.

Во-вторых, то, что модель экономики рынков подчиняется ряду принципов, реализуемым на микроуровне и отражающих неоклассические взгляды на природу рынка и рыночных субъектов [4. С. 273-275]:

1. *Принцип предпочтения*: любая потребляющая единица осуществляет операцию лишь в том случае, если – *после ее действительной реализации* – она переходит в более предпочтительное состояние;

2. *Принцип технической эффективности*: каждая производящая единица стремится применить *самую эффективную* технологию производства.

3. *Принцип излишка*: производящая или посредническая единица осуществляет операции обмена, включая и предполагаемые ими операции производства, лишь в том случае, если эти операции могут обеспечить ей некий *излишек в результате их действительной реализации*.

4. *Принцип распределения*: производящие или посреднические единицы действительно распределяют среди своих акционеров реализованные излишки в соответствии с некоторыми правилами;

5. *Принцип рынка*: на любом частичном рынке, где происходит обмен двух товаров один на другой и где действует больше двух операторов, ответственные за функционирование рынка фиксируют относительную цену одного товара к другому на таком уровне, чтобы совокупное предложение было равно совокупному спросу; по этой цене выявленное предложение и спрос становятся действительными и приводят к реальным обменам;

6. *Принцип автономии*: все операторы свободны в поиске и реализации излишков по приемлемым для них ценам;

7. *Принцип достаточной информации*: имеется достаточная информация относительно действительных возможностей реализации излишков;

8. *Принцип достаточного стимулирования*: знание о потенциальном излишке действительно стимулирует операторов реализовать его;

9. *Принцип участия*: обменные операции продолжаются до тех пор, пока они обеспечивают возможность реализации излишков;

10. *Принцип компенсации внешнего ущерба*: при данной системе операций (обмена и производства) любые потери, понесенные в связи с этими операциями экономическим агентом, не являющимся участником данной системы операций, компенсируются.

Научная критика данного подхода, на наш взгляд, наиболее полно отражается в рамках институционального подхода, как с позиций трансакционных издержек, так и с позиций теории прав собственности.

Смещение акцентов исследований с традиционной на адаптивную эффективность, на наш взгляд, предполагает дать определение термину «адаптация» с точки зрения экономической теории. Под адаптацией, как правило, понимается приспособление (от лат. – adaptatio) системы к изменениям внешней среды. Однако такое определение, на наш взгляд, не может служить базовой категорией для научного раскрытия нашего объекта

исследования в виду, во-первых, «размытости», и, во-вторых, неэкономического содержания подобного определения.

С учетом изложенного, представляется целесообразным определить адаптацию при помощи одного из направлений эволюционной науки – гомеостатики, занимающейся изучением управления сложными системами (в том числе – экономическими), между элементами которых существуют прямые, обратные и перекрестные связи [15. С. 332-336]. Используя данный подход, адаптацию (приспособление) фирмы можно определить как *способность фирмы при изменении внутренней и/или внешней среды целенаправленно изменять свои параметры (организационную структуру, свои масштабы, набор факторов производства и т.д.) так, чтобы в течение длительного периода обеспечить поддержание собственных функций и параметров не ниже определенного уровня, удовлетворяющего данную фирму.*

Для того чтобы перейти к проблемам формирования адаптивной эффективности фирмы, необходимо, на наш взгляд, прежде всего, выделить две различные формы этой эффективности, играющие качественно разные роли в современной экономике. На наш взгляд, подобное разделение возможно в виду того, что в рамках эволюционного подхода происходит объединение принципов методологического индивидуализма и методологического коллективизма. Тем самым эволюционная теория признает активную роль и части и целого [85. С. 24]. Под различными формами адаптивной эффективности мы предлагаем понимать *опережающую и догоняющую адаптивную эффективность.*

Если фирма адаптируется к изменениям среды, принимая технологические, рыночные и конкурентные изменения этой среды в качестве заданных, то она обеспечивает лишь догоняющую адаптивную эффективность. Таким образом, *догоняющая адаптивная эффективность означает повышение фирмой степени приспособления к уже происшедшим или происходящим изменениям во внешней и/или внутренней среде.*

Для фирм, которые сами трансформируют некоторые из заданных условий внешней среды (т.е. в состоянии предвидеть и преодолевать внешние

ограничения, а также преобразовывать отдельные элементы окружающей среды), характерна, на наш взгляд, опережающая адаптивная эффективность. Таким образом, *под опережающей адаптивной эффективностью мы понимаем способность фирмы инициировать позитивные изменения (например, в виде вновь создаваемых инноваций).*

При подобном подходе, на наш взгляд, особая значимость должна отводиться учету фактора времени, т.е. учету таких обстоятельств, как необратимость прошлого и неопределенность будущего. Более того, необходимо отметить, что такие цели фирмы, как оптимизация или достижение тесно связанного с оптимизацией равновесного принципа, становятся невозможными в силу неопределенности (которая может возникнуть, в том числе, и в результате трансформирующей деятельности фирмы, обладающей высокой степенью опережающей адаптивной эффективности). Данная неопределенность не позволяет осуществлять расчеты для нахождения оптимального варианта. Как показал в своих работах Дж. Вайсман: «В процессе адаптации к будущему людям доступна лишь неполная информация о прошлом и частичная информация о продолжающемся настоящем. Они не могут располагать «информацией» о будущем. Раз оно не наступило, то по этому поводу возможно иметь лишь некоторые суждения... Сущность незнания заключается именно в том, что будущее не имеет границ. Проблема не в том, что мы не знаем, какой набор событий фактически будет иметь место в будущем; мы даже не знаем перечня этого возможного множества событий. При подобных обстоятельствах люди будут вести себя «вероятностным» образом лишь постольку, поскольку они воспринимают такой тип поведения как эффективный способ справиться с проблемой познаваемости» [164. С. 151-152].

Как мы видим, фактор неопределенности будущего играет особую роль в обоснованиях необходимости исследования адаптивной эффективности фирмы. Более того, по нашему мнению, именно включение фактора неопределенности

будущего в экономический анализ делает необходимым изменение акцента в анализе эффективности фирмы с экономической на адаптивную.

Опираясь при оценках будущего на вероятностный подход, неоклассическая школа фактически исходила из того, что будущее так или иначе является познаваемым, поэтому в неоклассическом экономическом анализе явление неопределенности для экономических субъектов в строгом смысле слова отсутствует. Неоклассическая школа использует «вероятностный подход», согласно которому случайные процессы, в которых средние значения переменных, рассчитанные на основе наблюдений за прошедшие периоды, не могут систематически отличаться от соответствующих показателей в будущем. Представляется, что, занимая подобную позицию, естественно предположить, что будущее будет «точной копией» прошлого, а значит, в силу преемственности с прошлым, будущее поддается познанию.

Отмеченный неоклассический вероятностный подход к учету «фактора будущего», безусловно, не был совсем лишен объективных оснований. В его основе лежала практика целого ряда предыдущих эпох, в течение которых люди, оценивая свои шансы в будущем, так или иначе исходили из опыта прошлых периодов, и нередко оценки вероятности события в будущем, опираясь на прошлое, помогали принимать правильные решения.

Однако, как отмечает все более широкий круг исследователей, у экономистов остается все меньше оснований относиться к будущему как к копии прошлого. Отмечаемое в экономической литературе влияние на экономику фактора неопределенности на постиндустриальной стадии развития, на наш взгляд, играет особую роль в необходимости формирования новой теории эффективности и в приложении данной теории к деятельности фирм. Как отмечает У. Лацоник, «оптимизирующая фирма может вычислить на базе предшествующего опыта риск ухудшения текущей рыночной конъюнктуры, но она не в состоянии «постичь» (не говоря уж о расчетах) неопределенность доходов, связанных с условиями спроса и предложения, которые еще не были созданы» [40. С. 10].



Как известно, одним из первых исследователей, уделивших внимание экономической неопределенности, был Ф. Найт. Он первым охарактеризовал различия между понятиями неопределенности и риска, связав риск с характеристикой таких ситуаций, когда «степень неопределенности или вероятность наступления некоторого события могут быть измерены» [58. С. 26-27]. Таким образом, по Найту, термин риск целесообразно использовать для обозначения измеримой неопределенности, а термин неопределенность — для характеристик подлинной (или истинной) неопределенности, не поддающейся измерению.

Более поздние авторы, принимающие подход Ф. Найта, вносили свои «уточнения» и изменения в характеристики понятий риска и неопределенности. Так, например, Д. Норт под неопределенностью понимает «такие условия, когда человек неспособен предвидеть будущее и потому не в состоянии выработать такую линию поведения, которая могла бы предотвратить наступление нежелательного события. Риск, напротив, предполагает, что человек видит возможность нежелательного события и способен предпринять действия, снижающие его вероятность» [60. С. 161].

Опираясь на данное разделение риска и неопределенности, Д. Норт отмечает то влияние, которое оказывает неопределенность на эффективность деятельности экономического субъекта. По мнению данного автора, подобное влияние объективно может проявляться в возникновении различного рода информационных проблем, препятствующих как получению максимальной экономической эффективности, так и процессу оптимизации результатов деятельности данного субъекта [60. С. 42-43]:

Во-первых, хотя индивиды часто встречаются с повторяющимися ситуациями и могут при этом поступать рационально, они также встречаются с многочисленными уникальными и неповторяющимися ситуациями, требующими выбора при недостатке информации и неопределенности результатов.

Во-вторых, каждый индивид хотел бы улучшить результаты своей деятельности, но обратная информационная связь может быть так слаба, что он не в состоянии увидеть более благоприятные для него альтернативы.

Как известно, теория неопределенности была углублена различными исследователями. Так, например, Р. Ланглоа предложил выделять понятия параметрической и структурной неопределенности. Параметрической Р. Ланглоа предложил считать неопределенность, при анализе которой в принципе могут быть использованы субъективные вероятности, причем они не обязательно должны совпадать с объективными, и могут быть применимы, в том числе, к неповторяющимся событиям. Под структурной неопределенностью Ланглоа понимает такую, для характеристики которой использование вероятностей весьма затруднено, т.к. множество возможных событий оказывается открытым и сумма вероятностей, в случае признания факта открытости множества, будет меньше единицы [141. С. 228].

Другой подход к классификации неопределенности предлагает отечественный исследователь А.С. Скоробогатов. Согласно его подходу, неопределенность, в зависимости от источников ее формирования, следует характеризовать как гносеологическую и онтологическую. «В одном случае источником неопределенности является лишь человеческая ограниченность в плане получения и обработки информации. Поэтому такая ситуация и обозначается как гносеологическая неопределенность. Во втором варианте неопределенность – это то, что внутренне присуще миру, независимо от познавательных способностей человека. Неопределенность здесь приписывается миру как таковому на основании той предпосылки, что будущего, пока оно не наступило, просто не существует, а то, чего нет, нельзя знать при любых познавательных способностях» [86. С. 86].

В настоящее время при исследованиях экономической неопределенности выделяют такие понятия как первичная и вторичная неопределенность. При этом под *первичной* (рыночной, природной, фундаментальной) понимают неопределенность, связанную с неизвестностью относительно обстоятельств,

которые будут в будущем сопровождать экономическую деятельность фирмы. *Вторичная* (социальная, поведенческая) неопределенность характеризуется как неопределенность относительно будущего поведения контрагента при наступлении непредвиденных обстоятельств. При этом результатом неизвестных заранее обстоятельств может быть недоопределенность во взаимодействии сторон, что может создать условия для проявления оппортунизма, возможность которого и определяется как вторичная неопределенность. При анализе первичной и вторичной неопределенности выделяются следующие условия, оказывающие существенное влияние на деятельность экономического субъекта [85. С. 148-149]:

- При отсутствии допущения ограниченной рациональности было бы возможно заключение всеобъемлющих контрактов, которые бы исключали первичную неопределенность.
- При отсутствии оппортунизма, или вторичной неопределенности, работало бы правило общности интересов, обеспечивающее эффективную адаптацию к первичной неопределенности и, таким образом, выступающее как альтернатива всеобъемлющему контракту.
- При отсутствии специфичности активов существовала бы возможность эффективной адаптации к неопределенности в виде переориентации активов на альтернативное употребление и, следовательно, оно также выступало бы как альтернатива всеобъемлющему контракту.

При данном подходе основная роль в снижении неопределенности отводится институтам, которые могут устанавливать устойчивые (хотя не обязательно эффективные) структуры повседневных взаимодействий между людьми. Само снижение неопределенности происходит за счет определения и ограничения набора альтернатив, которые имеются у каждого экономического субъекта.

На наш взгляд, в основе подхода к неопределенности с точки зрения специфичных активов лежит позиция, сформированная Дж. Кейнсом. Несмотря на то, что исследования фундаментальной неопределенности будущего

производились Дж. Кейнсом применительно к макроуровню [30. С. 137], некоторые из его выводов, несомненно, применимы и на микроуровне. Данное утверждение особо касается «ликвидных активов», под которыми Дж. Кейнс подразумевал в первую очередь деньги. Согласно его подходу, одна из основных функций денег состоит в защите от неопределенности будущего. Данная функция проистекает из «абсолютной» ликвидности денег. Представляется, что подобный подход может быть распространен на любой используемый ресурс, обладающий той или иной мерой специфичности. Чем более специфичный актив использует фирма, тем менее данная фирма защищена от неопределенности. Как мы видим, возникает определенное противоречие. С одной стороны, специфичные ресурсы служат источником повышения конкурентоспособности, а с другой, обладание подобными ресурсами, в связи с действием фактора неопределенности может привести к экономическим убыткам. На рисунке 2 приведена предлагаемая нами модель, показывающая зависимость экономической эффективности от степени специфичности активов и от степени неопределенности.

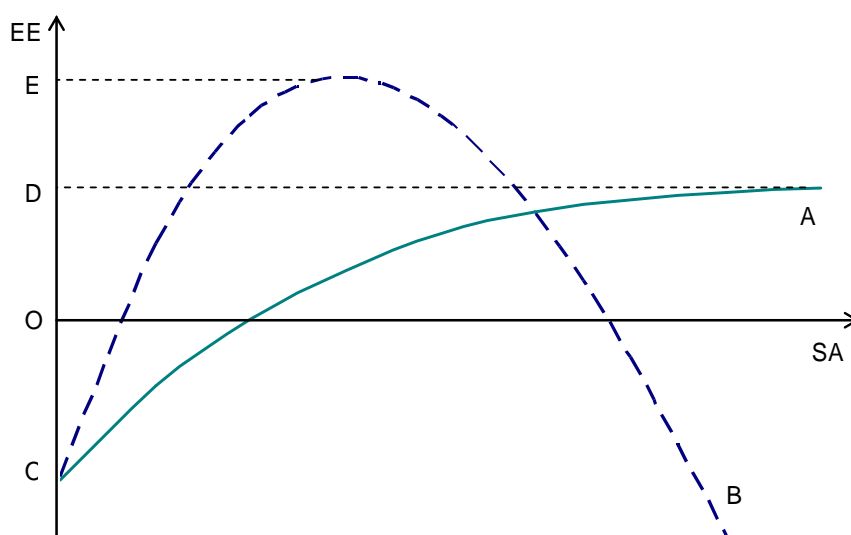


Рис. 2. Влияние специфичных активов и неопределенности на экономическую эффективность деятельности фирмы в долгосрочном периоде

На данном рисунке по вертикали располагается экономическая эффективность фирмы (ЕЕ), выражаемая через норму экономической прибыли. По горизонтали – степень специфичности активов (SA), используемых фирмой.

Также на представленном рисунке расположены две кривые: кривая СА отражает суммарное влияние активов фирмы с разной степенью специфичности на экономическую эффективность фирмы в условиях нулевой неопределенности. Кривая СВ отражает влияние специфичных активов на экономическую эффективность фирмы в условиях очень высокой неопределенности.

Кривая СА начинается в точке С. В данной точке ситуация наиболее приближена к совершенной конкуренции (неопределенность отсутствует, а все ресурсы – неспецифичны, т.е. нет препятствий для их альтернативного использования). Однако, в условиях современных используемых технологий, отказ от специфичных активов, приводит фактически к невозможности ведения эффективной производственной деятельности, что обуславливает наличие отрицательной экономической прибыли в размере ОС.

Увеличение отдачи от использования специфичных активов происходит за счет: увеличения разделения труда; создания квазибарьеров от используемых специфичных активов; получения монопольных преимуществ за счет возведения барьеров на вход в отрасль и т.д. Снижение темпов приращения экономической эффективности при росте специфичности активов связано, согласно неоклассическому подходу, в первую очередь с убывающей отдачей ресурсов, подвергающихся спецификации (ресурсы, приносящие наибольший эффект, специфицируются в первую очередь, наименьший – в последнюю). Таким образом, мы видим, что в ситуации, наиболее приближенной к совершенной конкуренции, при условиях объективной потребности в специфичных активах, фирмы становятся убыточными. Прибыль возникает только при повышении специфичности активов, что, в свою очередь, ведет к уничтожению совершенной конкуренции.

Кривая СВ берет свое начало в точке С. Более крутой наклон и большая «высота» СВ по сравнению с СА, по нашему мнению, определяется тем, что инвестиции в специфичные активы в условиях неопределенности, с одной стороны, обеспечивают вероятность повышенных прибылей, а с другой, несут

особые повышенные риски, связанные с возможным осуществлением безвозвратных издержек по данным вложениям. Кроме того, при высокой степени неопределенности будущего и, соответственно, высокой вероятности возникновения заранее непредсказуемых ситуаций (рыночных, научно-технических, природных и т.п.), в любой момент могут возникнуть экономически неоправданные издержки. Возникновение подобных неожиданных издержек может привести к усиленному оттоку производителей с данного рынка в виду повышения риска потери безвозвратных издержек, сопутствующих инвестициям в специфичные ресурсы. В результате, чем объективно более высокие вложения требуются в специфичные активы для продолжения деятельности фирмы, тем выше риски, а значит тем меньше останется фирм, готовых и дальше вести свою деятельность на данном рынке. К тому же, часть фирм имеет шанс обанкротиться из-за недостаточной квалификации управленческого персонала, необходимой для деятельности в условиях неопределенности. Соответственно оставшиеся фирмы будут получать еще большую норму экономической прибыли.

Однако, в условиях высокой неопределенности, при движении по кривой СВ вероятность получения повышенного дохода может сочетаться с вероятностью более значительного, чем в стабильной ситуации, падения экономической эффективности фирмы, начиная с определенного уровня повышения специфичности активов. Такое предположение, как нам кажется, вполне допустимо вследствие возрастания, при использовании специфичных ресурсов, уровня вторичной неопределенности, повышающей, в свою очередь, роль асимметричности информации и сопутствующих данной асимметричности транзакционных издержек (в первую очередь – оппортунистического поведения в отношении специфичных ресурсов, а также издержек мониторинга, контроля и предотвращения подобного поведения). При этом, как мы помним, негативное влияние асимметричной информации может проявиться уже после инвестирования в специфичные активы. К тому же, чем выше инвестиции в

специфичные активы, тем выше стимулы оппортунистического поведения среди контрагентов фирмы.

Также необходимо отметить, что при высокой степени неопределенности, когда гарантии непоявления негативных, заранее непредсказуемых изменений среды функционирования у фирмы совершенно отсутствуют, увеличение вложений в специфичные активы, дающие относительно небольшой экономический эффект, может быть экономически нецелесообразным. Представляется, что инвестиции в специфичные активы должны быть минимизированы фирмой за пределами тех ее сегментов деятельности, в которых обеспечиваются (или могут быть обеспечены) конкурентные преимущества данной фирмы.

Как следует из предложенной модели, в случае объективной необходимости использования специфичных ресурсов, фирма, действующая в условиях неопределенности, имеет возможность получать рентный доход в виде дополнительной нормы прибыли за счет инвестиций ресурсов в специфичные активы. Размер потенциального рентного дохода на нашем рисунке будет равен ED. Данный рентный доход, по нашему мнению, является в какой-то степени премией для фирмы за те неприсчитываемые риски, которые она согласна нести. Представляется, что данная модель полностью согласуется с тезисом Ф. Найта, что «именно истинная неопределенность придает экономической организации характерную форму «предприятия» и объясняет существование дохода предпринимателей» [58 С. 26].

До настоящего момента мы выделяли два возможных варианта адаптивной эффективности фирмы – догоняющую и опережающую адаптивную эффективность. При этом, опираясь на эволюционный подход к эффективности фирмы, мы рассматривали эффективность с учетом роли лишь одного из факторов исторического времени – неопределенности будущего.

Теперь представляется целесообразным ввести в анализ и второй фактор исторического времени – фактор необратимости прошлого. Учет этого фактора предполагается в рамках концепции зависимости исследуемых организаций и

структур от предшествующего развития, что, по нашему мнению, также может оказать определенное влияние на анализ эффективности фирмы. В частности, представляется, что именно благодаря данному фактору ставится под сомнение ранее озвученный неоклассический тезис К. Макконнелла и С. Брю о том, что элементы опережающей адаптивной эффективности всегда стимулирует развитие конкуренции.

Саму зависимость от предшествующего развития можно определить, как «зависимость текущей реализации социально-экономического процесса от предыдущих состояний, вплоть до самых первоначальных условий» [28 С. 19]. По мнению некоторых российских исследователей, «важность концепции зависимости от предшествующего развития состоит в акцентировании внимания на том, что не все случаи устойчиво существующих и доминирующих «неэффективных» технологий, институтов и распределений можно интерпретировать в смысле известных неоклассических моделей и терминов – провалов рынка и Парето-эффективности» [13 С. 40].

Влияние необратимости прошлого на эффективность фирмы нередко ведет к ряду эффектов, описанных как в зарубежной [118], так и в отечественной [68. С. 5-19] литературе, которые могут проявиться в последовательном развитии трех состояний на микроуровне:

1. «Множественное равновесие», при котором возможны различные решения с неопределенным итогом;

2. Предопределенность последующего развития предыдущим. В результате этого зачастую незначительные события и случайные обстоятельства в прошлом могут привести к принятию таких решений в будущем, которые поведут развитие технологии по строго определенному пути. Следствием зависимости от траектории предшествующего развития выступает «блокирование», означающее, что однажды принятое решение в дальнейшем трудно изменить;

3. Закрепление неэффективных технологий. Технология, которая по своей сущности лучше другой, может проигрывать в конкурентной борьбе просто



потому, что в силу случайных обстоятельств у нее не нашлось достаточного количества сторонников. Так П. Дэвид, изучая проблему QWERTY-эффектов,<sup>6</sup> показал, что вследствие исторических факторов, рынок может привести к отбору неэффективных технологий, хотя доступны и другие, более выгодные альтернативы. Как отмечает этот автор, «согласно теории, в ситуации, где действовали конкурентные силы, отсутствовали явные провалы рынка, мы должны были прийти к наиболее эффективному равновесию. Тем не менее, на каком-то этапе система преждевременно пришла к равновесию, которое не было [Парето] оптимальным. Более того, в дальнейшем система равнялась на это равновесие, что привело к тому, что оно стало устойчивым» [128].

Одна из причин формирования зависимости от прошлого (и, как следствие, – неэффективности) это долговечность капитального оборудования («эффект квазинеобратимости инвестиций»). Дело в том, что морально устаревшее капитальное оборудование могут продолжать использовать, поскольку в него сделаны крупные, еще не окупившиеся инвестиции. Продолжительность воздействия данного фактора ограничена сроком физического износа морально устаревшего капитала, который все же когда-то придется списывать.

По мнению Б. Артура, три указанных состояния являются закономерностью для отраслей рынка, основанных на новых знаниях [6. С. 10], характеризующихся высокой степенью неопределенности на момент формирования «доминирующей» в будущем технологии (пути развития). Это значит, что анализ адаптивной эффективности фирмы не может быть полным, если не остановиться на эффекте зависимости от прошлого.

Помимо отмеченных выше, в современной литературе различают также еще целый ряд факторов, под воздействием которых формируется зависимость от траектории предшествующего развития. Все эти факторы получили название «сетевые эффекты с положительными обратными связями». Суть данных эффектов в том, что чем больше новая технология получает признание, тем

---

<sup>6</sup> Под QWERTY-эффектами в современной научной литературе подразумевают все виды сравнительно неэффективных, но устойчиво сохраняющихся технологических стандартов.

более вероятно, что именно она станет стандартом. Сами сетевые эффекты разделены на пять основных групп.

Во-первых, это «эффект сопряжения», указывающий прежде всего на техническую взаимозависимость между технологиями, составляющими единую систему, состоящую из взаимодополняющих элементов. Наиболее часто в этой связи приводят пример с железными дорогами, где ширина железнодорожного пути и колеса подвижных составов являются элементами одной системы. При этом изменение одного из элементов ведет за собой цепочку изменений других структурных элементов и, следовательно, высокие сопряженные издержки. Поэтому, когда колея или подвижной состав изнашиваются, то их стараются заменять оборудованием старого стандарта.

Во-вторых, «эффект координации». Этот эффект также называют сетевым, подразумевая создание положительных сетевых экстерналий. При этом выгоды от использования сети тем выше, чем больше индивидов в нее входят. В качестве примера, как правило, приводятся телефонные, либо интернет-сети, подключение к которым нового клиента увеличивает полезность данной сети для уже существующих абонентов. Возвращаясь к уже рассматривавшемуся примеру с железными дорогами, можно отметить, что при строительстве новых железных дорог использование старого стандарта колеи облегчает их подключение к новым веткам. Поэтому новые железные дороги всегда имеют те же стандарты, что и прежде построенные, – даже если инженеры осознают их устарелость и неэффективность.

Как мы видим, специфичность «эффекта координации» заключается в «отрицании (при использовании новых технологий) фундаментальных аксиом индустриальной экономики («чем более редким является благо, тем более оно полезно» и «чем выше степень насыщения благом, тем менее оно полезно»). В сетевой экономике ценность продуктов труда вытекает из их множественности, подобно тому, как ценность факс-машин растет при увеличении количества людей, которые им владеют» [43. С. 99].

В-третьих, «эффект обучения» («эффект рутин»). Высокотехнологичные товары обычно сложны в использовании, что требует определенного обучения. В результате пользователи, однажды вложившие свои ресурсы в обучение приемам эксплуатации каких-либо товаров (например, в эксплуатацию бухгалтерской программы 1С), обычно стремятся приобрести этот же товар, только лишь обновляя свои умения в отношении его последующих версий, что, в свою очередь, формирует потребительские привычки.

В-четвертых и в-пятых, «эффект инерции» и «эффект адаптивных ожиданий». Первый из них проявляется в нежелании агентов менять технологии (стереотипы поведения), доказавшие свою жизнеспособность в прошлом. А второй – в том, что растущее доминирование какой-либо технологии на рынке укрепляет ожидания, что ее доминирование будет усиливаться еще больше.

На рынке, где используются новые технологии, воздействие указанных выше эффектов формирует механизм положительных обратных связей, состоящий в том, что чем больше используется технология в обществе, тем больший ущерб несет каждый конкретный индивид при отказе от использования данной технологии в пользу другой технологии. Данный механизм в современной литературе получил название *возрастающая отдача*. По мнению Б. Артура, «возрастающая отдача – это тенденция, согласно которой те, которые вырвались вперед, увеличивают отрыв, а те, что теряют первенство, теряют его навсегда. Она является механизмом положительной обратной связи, которая направлена (внутри рынков, предприятий и отраслей) на усиление тех, кто имеет успех, и ослабление тех, кто несет убытки» [6. С. 7]. При возникновении возрастающей отдачи товары, получившие превосходство на рынке, продолжают получать преимущества и далее, делая эти рынки нестабильными и замыкая их на себя. При этом, в отличие от традиционных секторов (например, обрабатывающей промышленности), где преобладает убывающая отдача, возрастающая отдача проявляется в новейших секторах экономики – отраслях, основанных на знаниях.

Вышеперечисленные эффекты, по мнению Р. Коуэна, приводят к тому, что «более рано начатый рывок, скажем, к [технологическому] доминированию на рынке одной из фирм может перерасти в положение «непреступной крепости», так что опережение в борьбе за рынок, составляющее несколько месяцев, может сыграть ключевую роль» [36. С. 12]. Далее автор, сравнивая рынки с убывающей отдачей от всех видов деятельности (рынки с обратной отрицательной связью) с рынками возрастающей отдачи (рынки с положительной обратной связью) приходит к следующему выводу: в первом случае каждый раз, когда экономика сильно отклонится от «среднего курса», отрицательная обратная связь будет усиливаться, чтобы сдержать этот процесс; во втором случае, система не препятствует отклонению от среднего курса, а фактически содействует ему [36. С. 23].

В качестве примера Р. Коуэн рассматривает проблему технологического выбора. Агенты выбирают между двумя технологиями (А и В) – какую из них применить для решения некоторой задачи. Предположим, что в случае использования технологии А формируется традиционная ситуация убывающей отдачи, что может быть следствием, к примеру, восходящей кривой предложения этой технологии. Тогда, если слишком много агентов предъявят спрос на технологию А, ее цена возрастет. Это приведет к тому, что агенты начнут переключаться с технологии А на технологию В. С другой стороны, если прослеживается возрастающая отдача, связанная, скажем, с положительными сетевыми экстерналиями или информационными переливами, то ситуация окажется другой. Если в силу каких-то причин множество агентов принимает технологию А, то А имеет преимущество над В, скажем, по критерию размеров сети. Это будет поощрять дальнейшее принятие А, и А будет все более и более прочно закрепляться.

Как видно из приведенных примеров, способность фирмы адаптироваться к изменяющимся условиям может существенно зависеть от траектории ее предшествующего развития. Одновременно с этим, ранее приведенный тезис К.Р. Макконнелла и С.Л. Брю о стимулировании конкуренции фирмой,

продвигающей научно-технический прогресс, вызывает, по нашему мнению, серьезные сомнения. Представляется, что даже наличие в отрасли высокой экономической прибыли не даст возможность любой вновь вступившей в отрасль фирме получать данные прибыли, ввиду барьеров, возводимых зависимостью от предшествующей траектории развития. Представляется, что в данном случае для того, чтобы фирма с преобладанием догоняющей адаптивной эффективности смогла войти в отрасль со своей, не характерной для данной отрасли, технологией, ее экономическая эффективность должна намного превосходить экономическую эффективность фирмы, с высоким уровнем опережающей адаптивной эффективности.

Для иллюстрации данного вывода обратимся к примеру, приводимому Б. Артуром. «Prodigy была первой на рынке онлайн-услуг, но она промедлила в создании базы абонентов, чтобы захватить преимущества возрастающей отдачи. В результате она лишилась лидирующих позиций и сегодня уступает другим службам. Что касается технологии, то разработка NeXT Стива Джобса (рабочая станция перекрестных помех) была великолепна. Но она была запущена на рынок, на котором доминировали Sun Microsystems и Hewlett-Packard. Поэтому она потерпела неудачу. Новому товару необходимо быть в два или три раза лучше по нескольким параметрам – цене, скорости, удобству, чтобы вытеснить конкурентов, «замкнувших» на себя рынок» [6. С. 13].

Анализируя исследования фирм с различными видами адаптивной эффективности, можно, на наш взгляд, выделить формирование в современной экономической литературе двух противоположных подходов к типу фирм, которые обладают высокой опережающей либо догоняющей адаптивной эффективностью.

Согласно одному из них, рассматриваемому нами ранее, фирма, обладающая новой технологией и выходящая на рынок со значительным временным отрывом, – «получает все», замыкая рынок на себя и вытесняя (уничтожая) конкурентов.

Согласно другому подходу – фирма, изобретающая инновационный продукт или услугу, не обязательно становится лидером на массовом рынке. Скорее, наоборот, компания или личность, которые выступали авторами перевернувших мир инноваций, в большинстве своем так и не сумели завоевать рынки, которые сами же и создали. Причина этого, по мнению авторов данного подхода, заключается в том, что инновационные фирмы «не имеют достаточно ресурсов и возможностей превратить свое изобретение в массовый продукт, поскольку задача, решаемая изобретателем, отличается от той задачи, которую решает коммерсант, – более того, эти задачи находятся друг с другом в непримиримом противоречии. Отсюда следует вывод: компания может либо успешно изобретать, либо успешно продавать продукт» [52. С. 90]. Авторы данного подхода делят все фирмы, задействованные в создании массового производства нового продукта, на две категории:

Во-первых, это фирмы-«колонизаторы», которые эффективно придумывают продукты и услуги и создают новые ниши на рынке.

Во-вторых, фирмы-«объединители», которые проявляют себя лишь на этапе консолидации рынка. Они не могут изобрести ничего кардинально нового, но их отличает умение дорабатывать и продавать новшества, изобретенные другими. Именно они и создают массовый рынок. Данные фирмы значительно крупнее компаний-«колонизаторов», менее склонные к риску и значительно сложнее по своей структуре. Данные качества являются как достоинствами, так и недостатками фирм-«объединителей». С одной стороны, огромные финансовые, организационные и людские ресурсы позволяют выстроить мощный, узнаваемый брэнд, удовлетворить растущий спрос и поглотить конкурентов. Однако, с другой стороны, слабыми сторонами фирм-«объединителей» является то, что они могут процветать *только в условиях прогнозируемого спроса и стабильной рыночной ситуации*. Кроме того, крупные компании не обладают необходимой склонностью к риску и гибкой корпоративной культурой, способной производить все новые и новые изобретения, а, следовательно, и формировать новые рынки. Все это приводит,

по мнению К. Маркидеса и П. Героски, к «инновационному вакууму в корпоративном секторе американской экономики, который мы можем наблюдать за последние двадцать пять лет» [52. С. 91].

Однако, по нашему мнению, оба подхода не противоречат, а скорее дополняют друг друга. По нашему мнению, к категории фирм-«колонизаторов» относятся фирмы с высоким уровнем опережающей адаптивной эффективности. В свою очередь, представляется, что фирмы-«объединители» характеризуются высокой степенью догоняющей адаптивной эффективности.

Данная точка зрения обосновывается систематизацией процесса возникновения рынков, на которых изначально преобладали новые технологии, состоящего, как минимум, из пяти основных этапов.

На схеме (рис. 3) отражены роль и значение для фирмы каждого вида микроэкономической эффективности на различных этапах функционирования сегмента рынка, на котором осуществляет свою деятельность данная фирма.

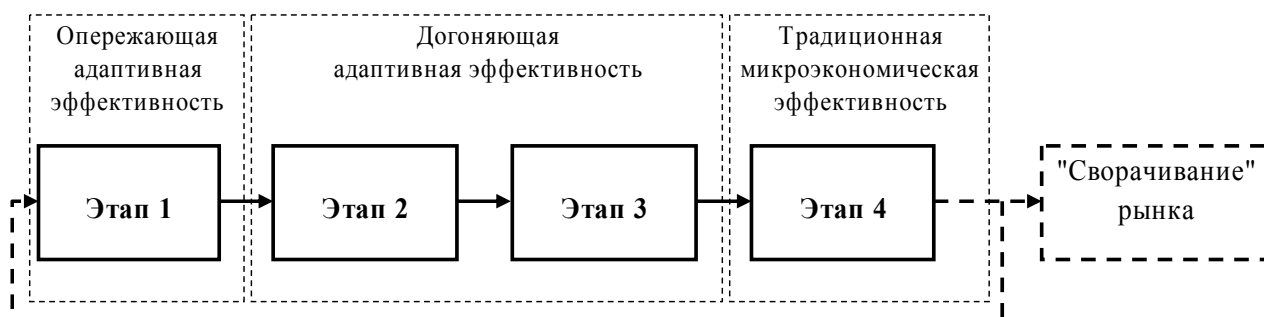


Рис. 3. Определяющее влияние различных видов микроэкономической эффективности фирмы на ее конкурентоспособность в зависимости от этапа «жизнедеятельности» рынка

**Этап первый.** Заранее трудно прогнозируемое (зачастую – случайное) изобретение новой технологии. Представляется, что на данном этапе основным фактором, влияющим на адаптивную эффективность фирмы, является неопределенность будущего. В данном случае особую полезность для фирмы имеют ресурсы, направленные на производство новых технологий и знаний. Очевидно, что именно для реализации наиболее эффективных стимулов участвовать в данном этапе формирования новых рынков фирмам необходимы

четко определенные контракты на права собственности, которые особо фигурируют в работах Д. Норта [60. С. 106-107]. С позиций нашего подхода, данный этап наиболее предпочтителен для деятельности фирм с высокой степенью опережающей адаптивной эффективности.

**Этап второй.** Несколько компаний выходит на рынок, который появился в результате использования новой технологии. На данном этапе, по нашему мнению, особую роль начинает играть остаточная неопределенность, проявляющаяся в виде асимметрии информации, и те ресурсы, которые могут быть мобилизованы фирмой для формирования новых предпочтений потребителей, либо создания альтернативной технологии. Очевидно, что на данном этапе начинается борьба за влияние на положительные внешние эффекты, формирующие механизмы положительных обратных связей. Как следствие, начинается процесс формирования эффекта зависимости от предыдущего пути развития.

**Этап третий.** Появление массового спроса на продукцию, базирующуюся на «победивших» в конкурентной борьбе технологиях. На этом этапе происходит своеобразная «стандартизация» нового товара (услуги) и происходит завершение формирования эффекта зависимости от предшествующего развития. Ведущая роль начинает отводиться ресурсам фирмы, направленным на формирование «адресных» предпочтений потребителей, ориентированных на использование продукции именно данной фирмы и/или определенной технологии, поддерживаемой рядом фирм.

**Этап четвертый.** Большинство фирм, которые не могут по каким-либо причинам приспособиться к измененному потребительскому спросу (например, к новым стандартам, дизайну и т.д.), покидают рынок. На данном этапе начинается «классическая» конкуренция, характеризующая убывающей отдачей от использования ресурсов и традиционной микроэкономической эффективностью.

**Этап пятый.** В виду того, что, очевидно, многие товары и рынки имеют свой ограниченный цикл «жизнедеятельности», на данном этапе происходит



либо «затухание» потребительского спроса, либо его «эволюционное перерождение» в виде производства качественно нового товара, что подразумевает возврат на новый Этап 1 с последующим повторением цикла.

Анализируя представленную модель, необходимо отметить, что выделение традиционной микроэкономической эффективности только на четвертом этапе «жизнедеятельности» рынка не означает, что на других этапах нет необходимости стремиться к этой эффективности фирмы. В данном случае нами подразумевается, что, при прочих равных условиях, на первом, втором и третьем этапах на конкурентоспособность фирмы в современных условиях наибольшее влияние оказывает именно опережающая и догоняющая адаптивная эффективность.

Подводя итоги анализа различных микроэкономических подходов к эффективности фирмы, можно сказать, что на сегодняшний день нет сложившейся единой концепции эффективности фирмы, удовлетворяющей разнообразным требованиям, предъявляемым различными подходами экономической теории. Особенно ярко, на наш взгляд, это проявляется при учете в анализе такого дестабилизирующего фактора, порождающего неопределенность, как научно-технический прогресс, развитие которого, в свою очередь, может быть результатом деятельности фирм, обладающих высокой опережающей адаптивной эффективностью. Ввиду этого представляется, что имеет смысл говорить не о каком-либо одном «универсальном» критерии, полностью раскрывающем понятие эффективности фирмы, а скорее о наборе подобных критериев (подходов), систематизированных по некоему «иерархическому» принципу полезности с точки зрения достижения основных целей фирмы.

Рассмотрев различные аспекты адаптивной эффективности фирмы, на наш взгляд, можно прийти к следующим выводам:

Во-первых, по нашему мнению, при самом общем подходе, набор критериев эффективности фирмы должен состоять не менее чем из трех уровней:

Внешняя (макроэкономическая) эффективность фирмы, выражаемая в производстве ею видов и объемов продукции, необходимых и важных для национальной экономики, и в способности на протяжении длительного времени генерировать достаточные поступления денежных доходов в бюджеты различных уровней.

Традиционная микроэкономическая эффективность фирмы, характеризующая в каждый данный момент ее способность производить намеченные виды и объемы продукции с достаточно низкими (относительно отраслевых) издержками и с качеством, достаточным для поддержания желательного уровня доходности.

В случае несоответствия требованиям микро- или макроэкономической эффективности, вполне правомерно говорить о потенциальной возможности перераспределения ресурсов в обществе в пользу других фирм.

Микроэкономическая адаптивная эффективность фирмы, которую, по нашему мнению, можно определить, как *долгосрочную способность фирмы успешно приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям (зачастую – к новым и постоянно меняющимся проблемам, набор и характер которых невозможно определить заранее) без ущерба (или с приращением полезности) для реализации намеченных целей и задач данной фирмы*. Эта эффективность может быть конкретизирована как догоняющая и опережающая. Из них, по нашему мнению, особенно ценной является эффективность, характеризующая способность фирмы к инициированию изменений, которые особенно желательны, т.е. опережающая адаптивная эффективность.

В условиях постиндустриальной стадии от того, какова в данной экономике доля фирм с высоким уровнем адаптивной эффективности, в решающей степени могут зависеть основные макроэкономические параметры и перспективы экономического роста в целом.

Во-вторых, адаптивная эффективность фирмы оценивается не по какой-либо одной из сфер деятельности фирмы (например, производство), а по всей

цепочке «жизненного цикла» товара – разработка (создание), поиск потенциальных потребителей, производство, реализация и т.д.

В-третьих, неопределенность будущего в условиях объективной потребности в специфичных активах, обусловленной углублением процессов разделения труда и научно-техническим прогрессом, с одной стороны, дает фирмам возможность получения повышенной прибыли и конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде. Однако, с другой стороны, принятие во внимание нарастания значимости в современной экономике фактора неопределенности вынуждает нас все дальше отходить от неоклассической концепции экономической эффективности в пользу адаптивной эффективности фирмы.

В-четвертых, в результате изменившегося характера конкурентной борьбы и воздействия второго из факторов времени – зависимости от прошлого, выигрыш во времени зачастую становится определяющим фактором для адаптивной эффективности фирмы. При этом данный выигрыш зачастую более важен, чем экономия «классических» ресурсов.

В-пятых, прослеживая связь обоих факторов времени, необходимо отметить, что зависимость от прошлого, с одной стороны, очевидно, снижает неопределенность будущего путем ограничения круга доступных альтернатив. Однако, с другой стороны, вследствие тех или иных причин (в первую очередь – неопределенности будущего), формирование зависимости от траектории предшествующего развития может способствовать долгосрочному закреплению неэффективных в будущем технологий. Подобное (неэффективное) «закрепление», трактуемое многими авторами как «провал рынка» [144], несомненно, может отрицательно сказаться в долгосрочном периоде, как на макро-, так и на традиционной микро- эффективности фирмы. В свою очередь необходимо отметить, что само формирование конкретного вида зависимости от прошлого зачастую является результатом деятельности фирм с высокой степенью догоняющей адаптивной эффективности.

В-шестых, на рынках, где преобладает потребность в адаптивной эффективности фирмы, фирма-победитель в конкурентной борьбе, за счет эффекта возрастающей отдачи, получает не просто наибольшие прибыли, а имеет все шансы фактически монополизировать сегмент (отрасль) рынка в котором данная фирма осуществляет свою деятельность.

В-седьмых, наличие механизмов (в виде сетевых эффектов), замыкающих рынок на фирмы, получившие изначальные преимущества (особенно временные), приводит к особо сильным стимулам, толкающим фирмы к особо жестким приемам и методам конкурентной борьбы. В этой борьбе, на наш взгляд, возрастает роль некоторых специфических форм капиталов, существенно «теснящих» традиционный физический капитал, определявший преимущества фирм на индустриальной стадии развития.

## **2. Факторы, формирующие адаптивную эффективность фирмы**

### **2.1. Человеческий, информационный и социальный капиталы фирмы – ведущие факторы роста адаптивной эффективности фирмы**

В условиях рыночной экономики наряду с исследованиями фирмы активно развиваются также исследования и факторов производства, т.е. ресурсов, с помощью которых обеспечивается функционирование фирм.

Если признать, что в современных условиях и на перспективу особо важным «качеством» национальных фирм становится их способность адаптироваться к НТП и другим факторам и проявлениям неопределенности изменения среды функционирования, то, очевидно, необходимо углублять исследования факторов, которые могут позитивно влиять на «адаптирующие» возможности фирм. К настоящему времени наиболее развернутая характеристика таких факторов дана, на наш взгляд, Д. Нормом. С точки зрения данного автора, при анализе факторов, влияющих на адаптивную эффективность, надо различать факторы макро- и микроуровней. Среди них ключевую роль, согласно Д. Норму, играют макроэкономические факторы, из которых он выделяет, прежде всего, институты. При этом адаптивно эффективные институты должны обеспечить стимулы к обучению и к знаниям, стимулировать инновации, поощрять экономических агентов, склонных к риску и имеющих предпринимательскую способность. Сами макрофакторы автор условно делит на две группы [60. С. 106-107]:

1. Общая институциональная структура, которая играет ключевую роль в том, в какой степени общество и экономика поощряют эксперименты и инновации. Стимулы, встроенные в общую институциональную структуру, задают направления процессу обучения и развитию совокупности знаний, и подталкивают индивидов, принимающих решения, к постепенному изменению институциональной системы по сравнению с тем ее состоянием с которым они (индивиды) имели дело первоначально.

2. Наличие совокупности правил, которые позволяют экономике освободиться от «проигравших» экономических организаций. В данном случае эффективная структура правил не только вознаграждает за успех, но и накладывает вето на возможность выживания плохо приспособленных частей общественной организационной структуры, то есть эффективные правила прекращают неудачные усилия и поддерживают удачные усилия. К подобным правилам Д. Норт относит:

а) Конкуренцию. Автор особо отмечает, что при слабой конкуренции, либо в связи с «беспорядочными» конкурентными сигналами, «адаптация экономических агентов будет происходить медленно или в неправильном направлении, и результаты конкуренции, предусматриваемые классической теорией, не будут проявляться в течение очень долгого времени» [60. С. 43];

б) Децентрализованное принятие решений. Это правило, как считает Д. Норт, позволяет обществу рассматривать и исследовать несколько альтернативных способов решений и выбрать лучшее;

с) Четко определенные контракты на права собственности. Наличие таких контрактов обеспечивает стимул фирме к поиску и созданию новых технологий и продвижению на рынке результатов НТП.

Что касается микроуровня, то Д. Норт отмечает, что «предприниматели могут направить свои таланты или знания на поиск выгодных возможностей для получения потенциального выигрыша... [При этом] эффективность организации зависит от возможности *воспринять* и *реализовать* такие возможности» [60. С. 113].

Другой исследователь – Т. Эггертссон, анализируя способность экономических субъектов успешно адаптироваться к изменениям окружающей среды, выделяет следующие причины (микрофакторы), формирующие различия в адаптивной эффективности [113. С. 73]:

1. Люди разнятся по своим физическим и умственным качествам;
2. Не у всех индивидов одинаковые кривые предложения информации или бюджетные ограничения;

3. Некоторые индивиды обладают властью изменять существующую схему прав собственности, чтобы минимизировать свои издержки при неожиданных экзогенных изменениях (можно ограничить импорт, наложить запрет на продажу новых продуктов, объявить незаконными новые формы контрактации).

Из подобных положений объективно следует, что в обеспечении адаптивной эффективности фирм очень большую роль играют, прежде всего, ее человеческие ресурсы.

Как известно, в современной экономической литературе характеристика человеческих ресурсов фирмы тесно связана с понятием человеческого капитала. В последние десятилетия этот капитал изучается весьма широким кругом исследователей и по множеству различных направлений. Не ставя своей целью полностью и комплексно характеризовать этот особо важный для современной экономики капитал, в рамках данной работы попытаемся лишь подчеркнуть базовую роль человеческого капитала в обеспечении повышения уровня адаптивной эффективности фирм и выделить главные направления, по которым он может влиять на эту эффективность.

Выделение базовой роли человеческого капитала в обеспечении повышения уровня адаптивной эффективности современных фирм объективно определяется, на наш взгляд, самим содержанием адаптивной эффективности. При любых формулировках данного понятия, содержание адаптивной эффективности фирмы тесно связано со степенью ее гибкости, с возможностями воспринимать изменения, происходящие в ее среде функционирования, со способностью фирмы выживать и развиваться в условиях происходящих изменений. Эту гибкость и способность к восприятию и преломлению изменений объективно не могут обеспечивать техника, технологии или сырье. Соответственно они могут быть ведущими факторами в обеспечении успешной деятельности фирмы только при стабильных условиях ее функционирования. Когда же нарастают нестабильность и неопределенность, даже самые высококачественные и дорогие техника,

технологии и сырье не могут быть гарантиями эффективного функционирования фирмы, и даже, более того, чем качественнее эти ресурсы фирмы и значительнее ее вложения в них, тем объективнее выше становятся уровни ее рисков ущерба, разорения и банкротства в случае неблагоприятных изменений внешней среды. Гибкость и устойчивость фирмы в таких условиях может обеспечиваться только «сознательным началом», т.е. человеческим фактором, человеческим капиталом.

В настоящее время существует широкий круг определений человеческого капитала. С позиций данного исследования представляется целесообразным дать его определение лишь как особо ценного ресурса фирмы в условиях роста неопределенности. В этой связи возможно следующее определение: Человеческий капитал фирмы – это главный базовый ресурс фирмы, в условиях растущей неопределенности, который при достаточно высоких его качественных характеристиках может обеспечивать фирме необходимую своевременную «подстройку» различных ее структур к изменениям, вызовам, новым требованиям окружающей среды, способствуя тем самым ее самовоспроизводству и развитию.

Если взять за основу характеристику составных элементов человеческого капитала С.А. Курганского, то в структуре этого капитала выделяются: интеллектуальный капитал (уровень образований, знаний); фонд подготовки на производстве (квалификация, навыки, производственный опыт); фонд здоровья; фонд экономически значимой информации (информация о ценах и доходах); фонд миграции (обеспечивающий мобильность работников); мотивация человеческой деятельности [39. С. 19].

На наш взгляд, влияние различных структурных элементов внутрифирменного человеческого капитала на формирование и поддержание необходимого уровня адаптивной эффективности фирмы может характеризоваться следующим образом:

1. Интеллектуальный капитал и фонд подготовки персонала на производстве. Адаптации фирмы к НТП (т.е. обеспечение ей опережающей



2. Фонд экономически значимой информации. В современных условиях такими фондами в той или иной степени располагает любой экономический субъект. Данные фонды особо важны для обеспечения адаптивной эффективности фирмы, т.к. экономическая информация, как известно, является главным ресурсом в борьбе с неопределенностью и рисками.

3. Фонд миграции, обеспечивающий мобильность работников. Этот фонд также может рассматриваться как один из резервов фирмы в решении проблемы повышения уровня ее адаптивной эффективности, т.к. чем значительнее такие фонды у работников, тем проще и дешевле для фирм могут решаться задачи внутрифирменных структурных перестроек и внешних маневров (ради упрочения позиции фирмы в изменчивой среде).

4. Фонд мотивации человеческой деятельности. Роль этого фонда работников фирмы также может быть очень велика в решении задачи роста уровня адаптивной эффективности современных фирм. Если у большинства работников (особенно принимающих решения) преобладают мотивации апатии, разочарований, безнадежности и тоски, то неблагоприятные изменения во внешней среде могут за весьма короткие сроки привести к полному разорению и банкротству фирмы. Напротив, преобладание мотивации стойкости, упорства в преодолении трудностей, веры в хорошие перспективы – может помочь фирме преодолеть даже значительные трудности и проблемы.

Таким образом, как видим, человеческий капитал важен в деле решения проблем адаптивной эффективности фирмы практически в объеме всех своих основных элементов. Однако всех проблем этот капитал не в состоянии решать. Огромную роль в обеспечении адаптации современных фирм к условиям неопределенности играют, на наш взгляд, также их информационный и социальный капиталы.

Если взять за основу институциональный подход к экономическим исследованиям, то, на наш взгляд, можно начать с того, что в любой момент времени экономические субъекты, обладающие ограниченной рациональностью и функционирующие при положительных трансакционных издержках, имеют неполное и неравномерное распределение фундаментальных данных о внутрифирменной и о внешней среде, в которой данные субъекты ведут деятельность.

Однако, по мере деятельности фирмы (в результате взаимодействия между различными экономическими субъектами, перемещения работников, сознательного поиска информации и т.д.) осуществляется обмен и передача информации, что ведет к все более равному распределению знаний. Данное информационное перераспределение получило в экономической литературе название – диффузия информации. Анализ диффузии информации многими авторами ведется с двух позиций – статичной и динамичной [103. С. 590-594].

При статичном подходе отмечается, что процесс изменения и корректировки деятельности фирмы будет продолжаться до тех пор, пока субъекты принятия решения не начнут использовать все запасы (*фиксированного*) знания системы настолько полно, насколько это возможно, и не будут достигнуты пределы изменений, налагаемые имеющимися данными. На каждом этапе изменение информации, находящейся в распоряжении фирмы, будет приводить к соответствующим изменениям в типах производственного устройства (производственной функции), организационной структуры фирмы и т.д. При подобной модели диффузии информации предполагается, что от периода к периоду под влиянием перераспределения информации будет изменяться аллокация ресурсов, а объем выпуска в обществе будет постепенно увеличиваться, стимулируя рост всей экономики. При этом сами фирмы, принявшие предпосылку, что информация становится высокоценным, но весьма дорогим фактором производства и принятия решений, поэтому ее нужно использовать эффективно, как любой другой редкий ресурс, со временем

настолько адаптируются к изменениям внешней среды, что рынок приходит к состоянию стабильности.

При подобном подходе фирме достаточно сконцентрироваться на догоняющей адаптивной эффективности и принципах ограниченной максимизации прибыли (минимизации издержек) в условиях положительных трансакционных издержек.

Отличие динамичного подхода к диффузии информации состоит в том, что предполагаются не фиксированные ее запасы в среде функционирования фирмы, а непрерывные поступления новой информации. Это приводит к тому, что объективные данные системы с течением времени также изменяются, а в экономике возможен в большей или меньшей степени процесс корректировки. Основная проблема, на которой акцентирует внимание динамичный подход, состоит в том, что постоянно происходит «ускорение (причем беспрецедентное) темпов, с которыми знание создается, накапливается и обесценивается» [21. С. 30]. Тем самым принцип базовых фиксированных объемов информации, находящихся во внешней среде, подвергается сомнению, точнее – опровергается. Следствием данного опровержения выступает признание того, что *на каждом этапе* распространения знаний субъекты принятия решения действуют в среде, где некоторые виды выбора должны быть сделаны в условиях неопределенности по Найту. Это, в свою очередь, предполагает неисполнимость допущения возможности предсказания чистых выгод от поиска информации, как это делается при статичном подходе.

Основной вывод динамичного подхода заключается в том, что фирмы не могут быть оптимальным образом адаптированы к существующим условиям. Более того, сильная конкуренция необязательно сохранится во всех секторах, поскольку, воспользовавшись различиями в знаниях, отдельные фирмы могут приобрести значительную рыночную власть.

Как известно, на сегодняшний день в микроэкономике наиболее часто встречается подход к анализу информации (в том числе с позиций трансакционных издержек) с точки зрения определения нужного типа и объема

информации, необходимого для принятия целесообразного решения. При этом в последнее время в анализ зачастую вводятся предпосылки ограниченной рациональности лиц, принимающих решения, а также факторов неопределенности будущего и необратимости прошлого. Помимо указанных факторов, некоторые авторы [32. С. 62] отмечают, что во многих подходах, занимающихся изучением информации как экономической категории, имеется один существенный недостаток – с данной позиции знание и информация не разделяются, что, по нашему мнению, несколько обедняет возможность экономического анализа адаптивной эффективности фирмы.

Согласно другому подходу, эти два понятия – информация и знание – необходимо разделять в виду того, что, по мнению многих авторов, именно знание, а не информация, на сегодняшний день является ключевым фактором экономического роста (как на микро-, так и на макроуровне) и постоянного повышения уровня общественного благосостояния. Далее сгруппируем различные понятия информации и знания, встречающиеся в современной научной литературе, в отдельную таблицу (табл. 2).

Табл. 2

Различия в понятиях «информация» и «знание», используемые в научной литературе

Автор	Определение
Ходжсон Дж. [106]	Информация – совокупность данных, которые уже интерпретированы, которым удалось придать некий смысл. Знания – продукт использования информации.
Кастельс М., Белл Д., Пора М. [29]	Информация – данные, которые были организованы и переданы. Знание – совокупность организованных высказываний о фактах или идеях, представляющих обоснованное суждение или экспериментальный результат.
Дэвид П.А., Форэ Д. [21]	Информация – структурированные и форматированные данные, которые остаются пассивными и инертными, пока не используются людьми. Знание – дает возможность его обладателям, используя познавательные способности, производить соответствующие интеллектуальные или физические действия.

Иноземцев В. [25]	Информация – относительно объективная сущность или набор данных о тех или иных производственных или технологических процессах. Знание – информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания.
----------------------	--

Разграничение информации и знания позволяет нам: во-первых, показать значимость когнитивных ограничений экономических субъектов; во-вторых, подчеркивает необходимость затрат ресурсов фирмы не только на информацию, но и на производство необходимых знаний, которые, в свою очередь, становятся одним из стратегических ресурсов опережающей адаптивной эффективности; в-третьих, показывает необходимость использовать при анализе адаптивной эффективности фирмы такую категорию, как информационный капитал.

Соотношение роли информации и знаний в формировании и использовании информационного капитала может быть, на наш взгляд представлено в виде следующей схемы:

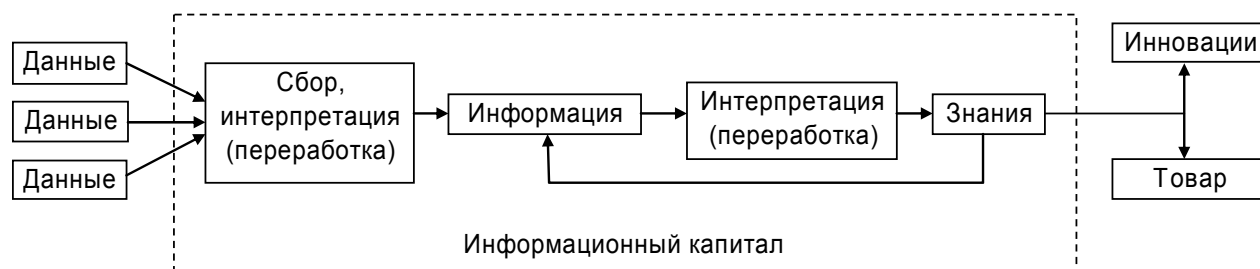


Рис. 4. Взаимодействие элементов информационного капитала

На приведенной схеме показано, что в результате использования информационного капитала, фирма может использовать получаемые знания и как ресурс (например, для производства другого знания более высокого порядка), и как продукт (в виде внедренной инновации), и как обычный товар.

Понятие информационного капитала неоднозначно определяется в экономической литературе. Одно из наиболее используемых определений данного капитала, на наш взгляд, принадлежит К. Фриману, разработавшему термин национальная инновационная система. Согласно данному автору, под

информационным капиталом можно обобщенно понимать «совокупность различных институтов, которые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий... Как таковая, это система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии» [131].

Представляется, что наиболее развернутое определение понятия информационного капитала на микроуровне дают авторы, предлагающие под информационным капиталом понимать «совокупность накапливаемых, возобновляемых и ликвидных информационных продуктов, которые способствуют приращению доходов и других полезностей для отдельных индивидов [фирм]...; материально-вещественных элементов информационной инфраструктуры, а также лиц, которые обеспечивают создание, распространение и хранение этих информационных продуктов» [48. С. 72]. Из данного определения следует, что для создания эффективных информационных продуктов необходима и современная электронная база и, главное, специалисты, способные разрабатывать, передавать и/или эксплуатировать такой продукт.

В свою очередь, если в информационный капитал фирмы входят как материальные средства создания, хранения, тиражирования и распространения информации, так и разработчики нужных ей информационных продуктов (т.е. сотрудники фирмы, способные создавать такие продукты), то, следовательно, информационный капитал неразрывно связан с другими формами капитала – в первую очередь с физическим, человеческим и социальным капиталом фирмы.

Помимо отмеченной особенности информационного капитала, состоящей в его тройственной природе (человеческой, материальной, информационной), существует также ряд других особенностей, характерных для данного вида капитала, выделение которых, на наш взгляд, целесообразно в целях исследования его роли как фактора, влияющего на адаптивную эффективность.

Современные авторы [32. С. 63] обобщают эти особенности следующим образом:

Во-первых, ценность, как знаний, так и информации невозможно оценить заранее и невозможно забрать обратно – покупатель не может судить, стоит ли платить за информацию, до тех пор, пока ее не получит, но как только он завладел ею, ему больше нет смысла ее покупать.

Во-вторых, информация и знания обладают характерными свойствами общественных благ – неотчуждаемостью и неисчерпаемостью. Приобретение кем-либо определенного объема знаний объективно не уменьшает способности других лиц пользоваться теми же знаниями, что порождает возможность продавать одну и ту же информацию или знание различным потребителям по нескольку раз, а также не мешает купившим знание перепродать его без потери объема и качества. Как мы видим, знание, в отличие от материальных благ, не исчезает после того, как его потребили.

В-третьих, издержки производства, которые несет производитель информации и знаний, не зависят от количества его потенциальных потребителей. В отличие от издержек, связанных с традиционными материальными благами, данные издержки даже в длительном периоде вряд ли можно с уверенностью назвать переменными.

В-четвертых, хотя информация и знания не зависят от пространства,<sup>7</sup> однако весьма зависят от времени. Как нами было показано на схеме (рис. 4), первоначальное знание может выступать в качестве информационного ресурса для производства другого знания. Однако со временем первоначальное знание может весьма обесцениться после того, как в результате исследований будут получены новые, более «качественные» знания. В данном плане весьма показателен пример треста «Дюпон де Немур», специализирующегося на производстве синтетических материалов (нейлон, силон и т.д.) [23. С. 125]. Основой процветания треста являются достижения ученых, работающих в

---

<sup>7</sup> В данном случае указанный автор имеет в виду, что одни и те же информация и знания «могут потребляться *одновременно* различными субъектами в разных точках планеты».

институтах и лабораториях, которые занимают ведущее положение в корпорации и финансируются в первую очередь. Первые несколько лет после появления нового вида продукции трест, пользуясь монополией, получает сверхприбыль. Потом секрет (под воздействием диффузии информации) перестает быть секретом, а Дюпоны достают новый секрет из портфеля.

Как следствие вышеперечисленных особенностей, при использовании информационного капитала возникают определенные трудности в деятельности фирм, вкладывающих ресурсы в данный вид капитала для повышения своей опережающей адаптивной эффективности. Одна из основных трудностей, по нашему мнению, заключается в объективной природе информационного капитала как общественного товара. Если к этому товару каждый будет иметь беспрепятственный доступ (либо получает его посредством диффузии информации), у фирм, производящих информацию и знания, не будет рациональных мотивов инвестировать в их производство и распространение. В подобной обстановке необходимо не только производство информации и знаний, но и их защита. Подобная защита, несомненно, отрицательно сказывается на экономической эффективности фирмы, однако данные издержки неизбежны, если фирма хочет иметь высокий уровень опережающей адаптивной эффективности.

Пути решения защиты производимого знания многие авторы видят в развитии интеллектуальных прав собственности. Так, Дж. Мокир отмечает, что корпорации, которые вкладывают крупные суммы в НИОКР и являются источником удачных знаний, по понятным причинам не склонны делать это знание свободно доступным разным пользователям, и до тех пор, пока у них сохраняются патенты, цена знания будет поддерживаться на высоком уровне. Все это создает дополнительный рентный доход, который можно рассматривать как неизбежные издержки прогресса [57. С. 31] для потребителей и необходимый стимул для создания нового знания.

Так как главной функцией информационного капитала объективно является производство (воспроизводство) знаний, неизбежно встает вопрос о



классификации знаний как вырабатываемого блага. По одной из распространенных классификаций [45. С. 102], все знания, получаемые посредством информационного капитала, можно разделить на две категории:

Во-первых, это так называемое «знание о». Данное знание систематизирует различные явления, закономерности и информацию о чем-либо. «Знание о» связано с созданием принципиально нового, ранее не используемого знания.

Во-вторых, это так называемое «знание как». К данному типу знания относятся практические навыки и знание организации чего-либо. «Знание как», связанное с манипулированием окружающей средой ради материальных целей, выступает в форме технологий или инструкций и во многом аналогично «рутинам» в эволюционной экономической теории.

Представляется, что при опережающей адаптивной эффективности направленность информационного капитала фирмы будет акцентирована в первую очередь на производстве «знания о», а затем на производстве «знания как». В свою очередь, при догоняющей адаптивной эффективности, информационный капитал фирмы будет сконцентрирован на производстве «знания как».

Изучение воздействия информационного капитала на адаптивную эффективность фирмы, необходимо, по нашему мнению, сочетать с исследованиями влияния социального капитала фирмы на ее адаптивную эффективность.

Концепция социального капитала является одной из наиболее новых и противоречивых в современной экономической теории. Некоторые современные экономисты вообще подвергают сомнению правомерность существования данной концепции [117; 157]. Вот только некоторые из критических замечаний, направленных на отрицание данной концепции как элемента экономических знаний [88]:

1. Процессы, изучаемые в рамках данной концепции, не новы и уже исследовались ранее под другими названиями.

2. Некоторые авторы отказываются считать социальные сети (один из основных элементов социального капитала) капиталом. При этом доказывается, что создание этих сетей происходит, как правило, не под воздействием экономических интересов, а по совершенно иным причинам и не предполагает отказа от благ настоящих в пользу благ будущих.

3. Существует мнение, что неясно, запасом чего именно является социальный капитал. При этом отмечается, что размеры социального капитала являются абстрактной величиной, не поддающейся акту простой калькуляции.

4. Ряд авторов отмечает невозможность, по их мнению, отследить математическую связь между инвестируемыми в социальный капитал ресурсами и полученным результатом.

Однако целый ряд исследований, как самого социального капитала, так и его отдельных компонентов, показывает продуктивность использования данной концепции в экономическом анализе, в том числе и в теории фирмы. С позиций этих исследований социальный капитал считается возможным характеризовать как один из факторов роста уровня эффективности деятельности отдельных фирм и экономики в целом [125; 143].

Т.к. углубленные исследования социального капитала начались лишь с 1980-х годов, то к настоящему времени существует множество противоречивых подходов к определению этого капитала и к характеристикам структуры его элементов. Одна из причин заключается в том, что исследования социального капитала носят междисциплинарный характер и ведутся не только в рамках экономической теории, но и в рамках социологии, политологии, культурологии. В результате предлагаемые и используемые в настоящее время в научной литературе понятия социального капитала отражают предпочтения авторами разных аспектов этого капитала в зависимости от принадлежности их к определенной научной дисциплине [18. С. 100].

С экономических позиций социальный капитал также не совсем однозначно определяется разными исследователями. Так, например, некоторые исследователи определяют социальный капитал как «общее знание, понимание

и схемы взаимодействия, которые определенная группа людей привносит в любую производительную деятельность... [при этом] социальный капитал стабильно усиливает прибыль с физического капитала и человеческих ресурсов» [81]. По мнению ряда других авторов, социальный капитал в общем виде можно определить как «сознательное пользование индивида, организации, социальной группы или всего общества социальными сетями, которые благодаря доверию, общим нормам и правилам становятся средствами достижения цели» [54. С. 33]. Еще более «емкая» экономическая трактовка социального капитала гласит, что «социальный капитал можно представить как социальные нормы и сети, связи и доверие, которые оказывают все более сильное воздействие на хозяйственные процессы» [67. С. 10].

Как видно из приведенных определений социального капитала, при любых его характеристиках в нем выделяют ряд взаимосвязанных элементов, к которым можно отнести нормы и правила; доверие; социальные сети. Рассмотрим данные элементы подробнее.

**Нормы и правила.** Единые нормы относят к одному из первичных элементов или к базовым формам социального капитала. Как показывает Дж. Коулман, «эффективные нормы могут стать мощной формой социального капитала» [35. С. 129]. Подобные нормы могут побуждать жертвовать своими интересами и действовать в интересах коллектива, при этом способствуя кооперации.

Набор единых норм и правил, определяющих соответствующее поведение, способствует выработке определенных принципов и договоренностей, необходимых для адекватной реакции на настоящие и будущие события. Подобные единые принципы на уровне фирмы формируют так называемую организационную (корпоративную) культуру. Как показывает в своих работах Д. Крепс, корпоративная культура «дает нижестоящим уровням иерархии *ex ante* представление относительно того, как организация будет реагировать на определенные обстоятельства, если таковые возникнут» [140. С. 125], тем самым способствуя снижению транзакционных издержек согласования и

контроля деятельности, снижая неопределенность будущего и т.д., тем самым, по нашему мнению, повышая адаптивную эффективность фирмы.

**Доверие.** По определению П. Дасгупты, понятие «доверие», с экономической точки зрения, может означать «...правильные ожидания относительно *действия* других людей, влияющие на выбор собственного способа действий, когда этот выбор должен быть сделан еще до того, как окажется возможным *мониторинг* действий этих других субъектов» [127. С. 51].

Доверие – наиболее неоднозначный из выделяемых основных элементов социального капитала. Например, Р. Роуз считает нецелесообразным включать доверие в состав социального капитала, объясняя это ситуативностью его характера, т.е. полезностью в одних ситуациях и бесполезностью в других, а так же невозможностью конструирования модели, описывающей причинно-следственные связи между этими элементами как ресурсами и отдачей на них [88. С. 18]. Ф. Фукуяма, в своих поздних работах [132], приравнивает доверие к социальному капиталу, многие другие ученые расценивают его как элемент социального капитала, Э. Лессер и Л. Прусак [142] доказывают, что доверие представляет собой отдельное понятие и может быть как источником социального капитала, так и его результатом. Последнее мнение основывается на утверждении, что доверие и социальный капитал укрепляют друг друга.

Важность данных разногласий подтверждается неоднозначностью трактовки роли доверия в снижении величины трансакционных издержек. Согласно одной точке зрения, высокий уровень доверия помогает снизить издержки оппортунистического поведения, мониторинга и контроля, а также решать проблему неопределенности [55]. Более того, К. Эрроу, например утверждает, что «отсутствие доверия [между людьми] повлекло бы за собой большие затраты на организацию альтернативных санкций и гарантий, и пришлось бы отказаться от многих преимуществ, проистекающих из взаимовыгодной кооперации» [116].

С позиции других авторов, доверие оказывается нейтральным по отношению к транзакционным издержкам или даже может увеличивать их. Тенденция к снижению транзакционных издержек объясняется не воздействием отношений доверия, а «позитивным влиянием сопутствующих институтов» [46. С. 43]. «Сопутствующие институты», по мнению данных авторов, включают репутацию и контрактные гарантии.

**Социальные сети.** Большинство исследователей считают, что социальные сети — один из основных элементов социального капитала. При этом социальные сети изучаются довольно широко, включая не только формальные, но и неформальные сети.

Согласно подходу, отраженному в работах Дж. Коулмана, структура сетей может быть замкнутой или разомкнутой:

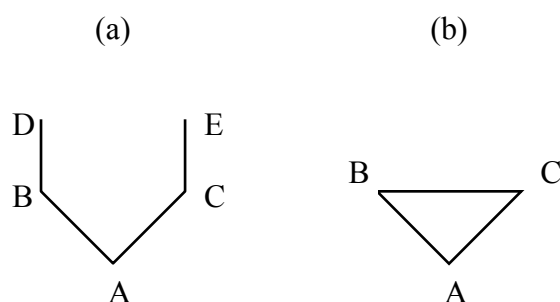


Рис. 5. Сети разомкнутые (a) и замкнутые (b) [35. С. 130.]

Как мы видим, по своей природе замкнутая сеть — это та, в которой большинство индивидуумов знакомы друг с другом и каждый находится в некоторых отношениях со всеми. Напротив, незамкнутая сеть — это та, где круг знакомств отдельного индивидуума пересекается с таковыми других людей лишь отчасти или вообще не пересекается, и степень пересечения, как правило, неизвестна. При этом, в разомкнутой структуре (a) контрагент А, имея отношения с В и С, может выполнять действия, которые оказывают отрицательные воздействия на В или С или на обоих сразу. Коль скоро В и С не взаимодействуют друг с другом, но при этом имеют отношения с D и E, они не могут объединить усилия, чтобы противостоять А. Если В и С недостаточно

сильны, чтобы противостоять А по одиночке, его негативные воздействия на В и С могут продолжаться бесконечно.

В замкнутой структуре (b) В и С могут объединяться, чтобы совместно противостоять А или любой из них может уполномочить другого действовать против А от его лица.

Замкнутые или разомкнутые сети целесообразно, на наш взгляд, характеризовать с позиций возможностей общения их участников с внешней средой. В этом случае, как нам кажется, эти сети можно рассматривать как открытые или закрытые.

*Открытую сеть* можно определить как сеть, которая обменивается с внешней средой ресурсами, находящимися внутри нее, а так же не препятствует (способствует или даже стимулирует) собственному расширению путем проникновения (привлечения) новых контрагентов в данную сеть. Примером такой сети является классический рынок.

*Закрытая сеть* – сеть, ведущая обмен с внешней средой только частью ресурсов, циркулирующих внутри нее, а так же имеющая определенные барьеры на вход-выход. Примером является внутрифирменная сеть, но могут быть закрытые сети более высоких уровней.

Предельным случаем закрытой сети можно, очевидно, считать изолированную сеть. При этом возможны два вида изолированных сетей: *частично изолированная сеть*, которая не имеет взаимоотношений с внешней средой по одному из двух вышеотмеченных составляющих (обмен ресурсами или включение «сторонних» контрагентов) и *полностью изолированная сеть*, если эта сеть не имеет прямого обмена ресурсами с внешней средой, а так же полностью препятствует присоединению новых контрагентов со стороны.

Изоляция сети может быть, например, связана с понятиями «ограниченности ресурсов» и «власти». Чем выше уровень власти (экономической, политической и т.д.), которой обладает субъект и/или чем более редкие ресурсы он распределяет, тем более ценны связи с этим субъектом. А значит, контрагенты, обладающие связями с данным субъектом,

будут заинтересованы в наиболее возможной изоляции данной сети. Хотя полностью открытые и полностью изолированные сети в реальности встречаются крайне редко, но при анализе весьма важны тенденции к открытости или закрытости сети.

Ценность социальных сетей, формирующихся между экономическими субъектами, определяется, в первую очередь, двумя предоставляемыми такими сетями возможностями:

Во-первых, социальная сеть способствует сотрудничеству между объединяемыми ею индивидуумами, благодаря которому они могут эффективнее управлять важными для них внешними и внутренними процессами.

Во-вторых, наличие развитых социальных сетей,<sup>8</sup> позволяет экономическим субъектам снижать транзакционные издержки, неизбежные в процессе их взаимодействий. Особо следует отметить роль социального капитала в снижении информационных издержек. «Информация имеет большое значение для действия. Но приобретение информации – дело дорогостоящее. Одно из средств этого – использование социальных отношений, устанавливающихся для других целей» [35. С. 128]. Как мы видим, формирование социальной сети способствует и диффузии информации, и созданию весьма ценного информационного капитала.

Для дальнейшего анализа социального капитала фирмы, нам необходимо рассмотреть еще два понятия, прямо или косвенно связываемых с концепцией социального капитала – это репутация и имидж. Репутацию, как правило, в экономической литературе трактуют как выражение оценки фирмы потенциальными и фактическими ее партнерами, а имидж – как «информацию о себе», разработанную самой фирмой. Репутация поэтому считается отражением реального социального капитала фирмы, а имидж – спекулятивным

---

<sup>8</sup> Под развитостью социальных сетей зачастую понимают не количество связей в этих сетях, а их качество, т. е. долговременность, возможность узнать о новых технологиях, ресурсах и т. д. [54. С. 35.]

социальным капиталом [24. С. 50], который при умелом использовании может помогать фирме решать лишь краткосрочные задачи.

Зачастую в научной литературе имиджу придают негативный характер, а репутации – позитивный. Например, П. Шихерев, выделяя две формы социального капитала – доверие и репутацию, при анализе репутации, особо отмечает: «Имидж предназначен для того, чтобы его «слепить», сбить в краткосрочной перспективе и «смыться». Репутация же создается на основе реальных фактов и результатов гораздо дольше, а потерять ее можно быстро. Но зато и результаты безупречной репутации гораздо значительней: прочны, долгосрочны и эффективны» [110. С. 29]. Однако, по нашему мнению, это не совсем так.

По другому определению, репутацию фирмы можно определить «как совокупность мнений заинтересованных сторон (сотрудников, инвесторов, кредиторов, аналитиков, властей, СМИ и т.д.) о достоинствах и недостатках компании, определяющую принятие решений по отношению к ней. Эта совокупность мнений существует объективно» [56]. Как мы видим, ряд авторов отходит от «идеализированного» подхода к репутации, признавая за ней право носить негативный характер. Представляется, что подобный подход применим и к имиджу фирмы, для анализа его «позитивной» составляющей. Рассмотрим данное утверждение на абстрактном примере, используя метод анализа, принятый в теории игр.

Предположим, что некая фирма либо только создана, либо выходит на новые для себя рынки (географические, отраслевые и т. д.). В этом случае объем первоначального социального капитала данной фирмы можно назвать критически низким (либо вообще равным нулю). А значит, наиболее правильным решением в сложившихся условиях может быть использование «полусильной» формы социального капитала – имиджа. Различные возможные исходы в данной ситуации показаны нами на рисунке 6.



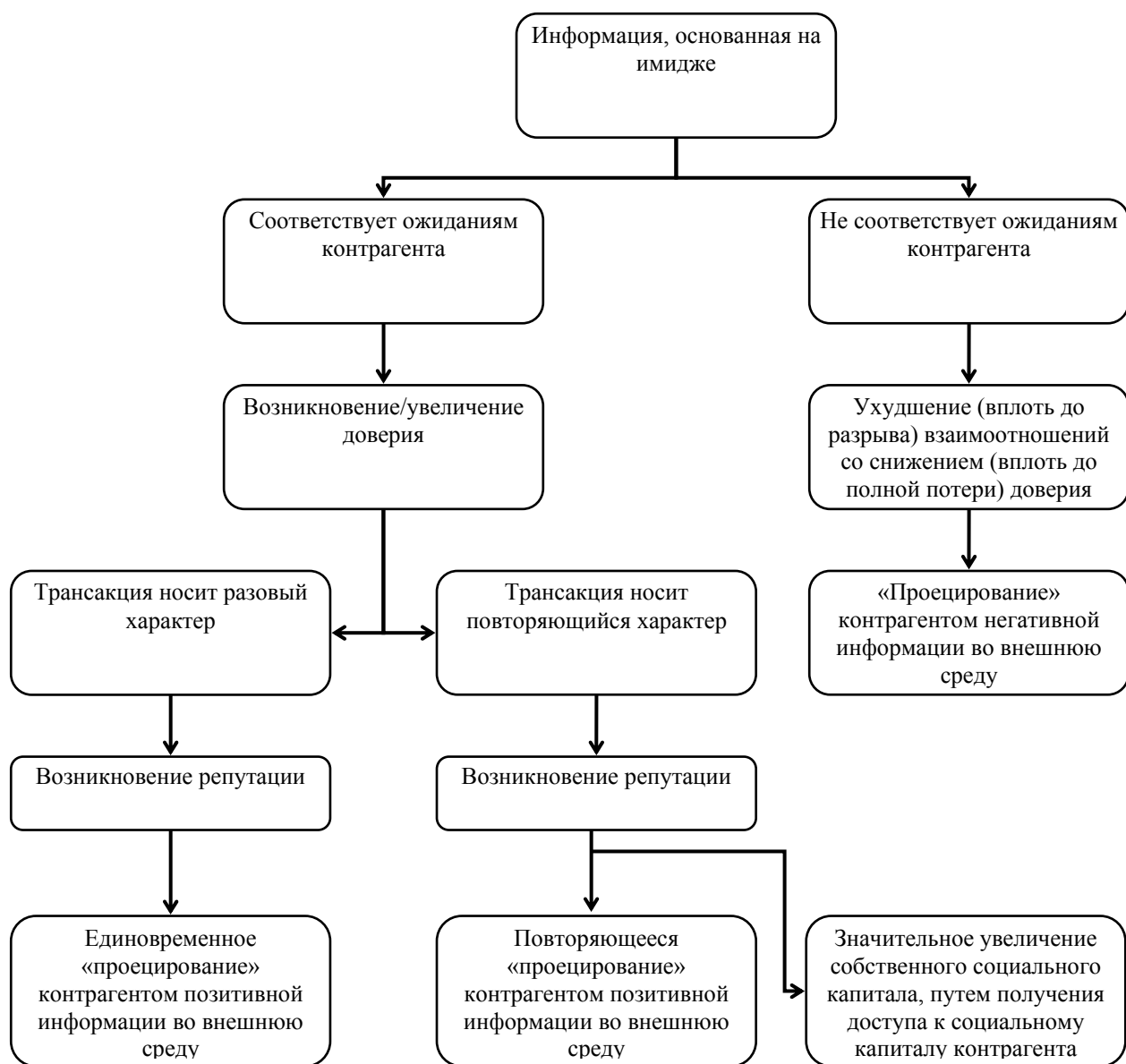


Рис. 6. Возможные результаты формирования социального капитала (репутации) фирмы путем использования имиджа

Как мы видим, при заданных условиях, наиболее перспективным и выгодным, с точки зрения долгосрочного развития фирмы, является обеспечение достоверности разрабатываемой и проецируемой «информации о себе». В данном случае, при условии повторяющихся транзакций, фирма получает наибольшую дополнительную выгоду.

Во-первых, контрагенты, вольно или невольно распространяющие информацию о положительных качествах фирмы, снижают транзакционные издержки, способствуют налаживанию информационных и сбытовых каналов и т.д.

Во-вторых, появляется реальная возможность увеличить социальный капитал фирмы за счет доступа к сетям (социальному капиталу) контрагента.

В случае, если имидж не соответствует фактическому положению дел, фирма, получая выгоды в краткосрочном периоде, может понести потери в долгосрочном за счет потери части контрагентов и/или распространения данными контрагентами негативной информации. Как справедливо заметил Дж. Акерлоф, «издержки недобросовестного поведения, не ограничиваются той суммой, на которую обманут покупатель; в них необходимо так же включить потери, связанные с сужением сферы законного бизнеса» [3. С. 98]. Подобное несоответствие, несомненно, отрицательно скажется и на адаптивной эффективности фирмы в виду того, что отрицательное мнение контрагентов вполне может сформировать эффект зависимости от прошлой негативной характеристики.

Исходя из предложенного, представляется, что репутацию фирмы можно рассматривать в качестве своеобразного института, связанного с социальным капиталом фирмы. Этот институт, как и любые другие, может включать в себя определенные как формальные, так и неформальные нормы и правила, а также определенные механизмы принуждения к исполнению данных норм и правил.<sup>9</sup> Он, с одной стороны, обуславливает социальный капитал, а с другой, может выступать его результатом. Поэтому репутацию, на наш взгляд, целесообразно исследовать в зависимости от поставленных целей и задач в самых различных качествах:

1. Как элемент или форму социального капитала.

2. Как результат использования социального капитала.

3. Как ресурс, формирующий социальный капитал, путем увеличения (установления) доверия между фирмой и ее контрагентами (как действующими, так и потенциальными).

---

<sup>9</sup> Механизм принуждения предполагает создание (ожидаемых) издержек для нарушителя условий контракта. [109. С. 80]

4. Как механизм, формирующий линию поведения фирмы в будущем (при этом снижая неопределенность).

Имидж фирмы как сознательно формируемая репутация может при таких подходах рассматриваться не только как негативная составляющая социального капитала, но и как некий промежуточный институт (наиболее эффективный в краткосрочном периоде) на пути формирования репутации.

Опираясь на выделенные характеристики базовых элементов социального капитала, попытаемся сгруппировать существующие в современной научной литературе определения социального капитала по отдельным критериям.

В настоящее время в научной литературе, посвященной социальному капиталу, сложилось множество подходов к классификациям определений этого капитала: по уровню анализа (макро-, микро-); по критерию принадлежности благ, предоставляемых данным капиталом, к индивидуальным или общественным (групповым); по научно-дисциплинарной направленности изучения социального капитала (с позиций неоклассической, социоэкономической, институциональной школ) и т.д. Для классификации различных определений социального капитала, возьмем за основу подход П. Адлера и С. Квона [115], которые акцентируют внимание исследователей прежде всего на типе отношений между субъектами-участниками социальных сетей как «совладельцами» социального капитала. Согласно данному подходу, выделяются три группы определений социального капитала.

Первая группа объединяет определения, анализирующие внешние связи субъекта. С этих позиций социальный капитал, по мнению авторов, соответствует понятию *соединяющего* социального капитала. Соединяющий социальный капитал более ориентирован вовне и соединяет субъектов, принадлежащих к различным социальным группам. По нашему мнению, этот подход к определениям социального капитала помогает выделить его роль в снижении трансакционных издержек по поиску способов использования внешних ресурсов и распространения или получения информации.

Определения социального капитала, акцентирующие внимание исследователя на связях внутри одной социальной группы, условно объединены с помощью понятия *охватывающего* социального капитала. Представляется, что определения социального капитала с этих позиций способствуют выделению его роли в снижении транзакционных издержек мониторинга и предотвращения оппортунистического поведения внутри группы субъектов, а так же его роли в решении проблемы «безбилетника».

На действия коллективного субъекта, такого как фирма, оказывают влияние как внешние связи с другими организациями и институтами, так и структура его внутренних отношений. В связи с этим, авторы выделяют третий вариант подхода к социальному капиталу – *социальный капитал, основанный на внутренних и внешних связях группы субъектов*.

Опираясь на подход П. Адлера и С. Квона, различные понятия социального капитала, встречающиеся в современной научной литературе, сгруппированы в отдельную таблицу (табл. 3).

Табл. 3

Понятия социального капитала, используемые в научной литературе

Автор	Определение социального капитала
	<b>Внешнего типа</b>
Барт Р. [124]	Контакты с друзьями, коллегами или другими людьми, посредством которых вы получаете возможность использовать свой финансовый и человеческий капитал.
Бурдые П., Вакан Л. [123]	Определенная сумма ресурсов, фактических или виртуальных, которые накапливаются у индивидуума или у группы благодаря наличию устойчивой сети более или менее институционализированных отношений взаимного признания и узнавания.
	<b>Внутреннего типа</b>
Бейкер У. [119]	Ресурсы, которые акторы получают из специфических социальных структур [сетей] и используют, исходя из своих интересов.
Бурдые П. [11]	Ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства.
Вейд Р. [162]	Личные связи отдельных индивидуумов и институциональные отношения внутри элиты.

Инглехарт Р. [136]	Культура доверия и терпимости, в которой появляются обширные сети добровольных ассоциаций.
Коулман Дж. [126]	Социальная структура, облегчающая действия акторов внутри сети.
Маскел П. [148]	Ценности и убеждения, разделяемые гражданами, которыми они руководствуются в повседневной жизни и на основе которых устанавливаются правила поведения.
Пелдем М. [152]	Клей, позволяющий мобилизовать дополнительные ресурсы отношений на основе доверия людей друг другу.
Портес А. [153]	<p>Определенная способность акторов гарантировать вознаграждение от участия в различных социальных структурах.</p> <p>Те ожидания действий в пределах коллектива, которые влияют на экономические цели и целевое поведение его членов, даже если эти ожидания не связаны с экономической сферой.</p>
Путнам Р. [154]	Особенность общественной жизни – сеть взаимоотношений, существующих между людьми, нормы этих отношений и доверие, т.е. все, что позволяет участникам отношений действовать совместно более эффективно в достижении общих целей.
Роуз Р. [155]	Запас социальных сетей в обществе, используемый при производстве товаров и услуг.
Томас К. [161]	Те добровольные процессы и средства, возникающие в гражданском обществе, которые способствуют развитию всего коллектива в целом.
Фукуяма Ф. [101]	Определенная возможность людей работать вместе ради достижения целей в группах и организациях. Социальный капитал может быть представлен как наличие определенного набора неформальных ценностей и норм, принимаемых членами какой-либо группы, что позволяет существовать взаимным действиям между ними.
Ханифан Л. [133]	Солидарность и социальные связи между теми, кто образует социальную группу, важные и необходимые в повседневной жизни людей.
Лин Н. [145]	<p><b>Смешанный тип</b></p> <p>Ресурсы, находящиеся в социальных сетях. Объем социального капитала определяется суммированием ценных ресурсов (богатство, власть, авторитет), принадлежащих акторам, с которыми центральный актор имеет прямые или опосредованные связи.</p>

Лури Г. [146]	Естественно возникающие социальные отношения между людьми, которые развивают или помогают развитию определенного набора навыков или характеристик, ценных на рынке... Актив, который может быть таким же ценным, как и финансовое благополучие при объяснении сохранения неравенства в нашем обществе.
Нахапет Ж., Госал С. [150]	Определенная сумма фактических и потенциальных ресурсов, доступных через сети взаимодействий, принадлежащих индивидууму или какой-либо другой социальной единице. Таким образом, социальный капитал включает как определенную сеть связей, так и определенные активы, которые могут быть мобилизованы посредством этой сети.
Нок Д. [138]	Определенный процесс, с помощью которого социальные акторы создают и мобилизуют сеть своих связей в пределах одной организации или между организациями для того, чтобы получить доступ к ресурсам других социальных акторов.
Стар Дж., МакМиллан И. [158]	Уровень доверия в обществе. Социальный капитал состоит из множества обязательств, ожиданий и совместно разработанных норм и санкций, которые развиваются на основе предшествующих социальных взаимоотношений.
Шретер С. [159]	Совокупность взаимоотношений, минимизирующих транзакционные издержки.

*Источники:* [18; 88; 89; 103]

Как мы видим из приведенных определений, различные авторы под термином «социальный капитал» понимают разнообразные по сути явления. По нашему мнению, сложившаяся ситуация может быть связана с тем, что авторы в своих определениях акцентируют внимание на какой-либо *исходной*, цементирующей категории (элементе) социального капитала, позволяющей, в свою очередь, перейти к тому, что, по мнению автора, является *основным*, в то время как остальные категории являются *производными* от основного и его проявлениями [90. С. 57]. Иными словами, концепции социального капитала, представляемые различными учеными, акцентируют внимание на разных элементах и факторах формирования социального капитала.

Мы присоединяемся к мнению, что с экономической точки зрения понятие социального капитала фирмы связано с установлением и поддержанием между хозяйственными агентами социальных сетей и связей, основывающихся на

доверии, а так же единых правилах и нормах. При этом полагаем, что, с экономических позиций, социальные сети *являются* социальным капиталом (или *ведут* к его созданию) лишь в случае, если экономические субъекты могут потенциально использовать (или фактически используют) существующие в данных сетях связи для получения экономической выгоды.

В результате, социальный капитал фирмы, на наш взгляд, можно определить как *совокупность всех связей фирмы, включенных в систему ее экономических отношений и облегчающих ей доступ к ресурсам других экономических субъектов (или использование собственных ресурсов с их помощью) с большим полезным эффектом,<sup>10</sup> чем при отсутствии таких связей.*

Большинство работ, посвященных социальному капиталу, анализируют данную форму капитала с позиций экономсоциологии [73. С. 26-27]. Подобный анализ базируется на подходе П. Бурдьё [11], выделяющем три состояния любой формы капитала:

*Инкорпорированное состояние* – это совокупность относительно устойчиво воспроизводимых диспозиций и демонстрируемых способностей, которыми наделен обладатель капитала. По сути, инкорпорированное состояние капитала, отражает свойство капитала воплощаться в отдельных людях и отношениях между людьми.

*Объективированное состояние* – это принятие капиталом овеществленных форм, которые доступны непосредственному наблюдению и передаче в их физической, предметной форме.

*Институционализированное состояние* предполагает объективированные формы признания капитала в качестве ресурса. Данное состояние капитала может быть формализовано в виде прав собственности, рангов, сертификатов.

Начавшиеся исследования социального капитала с позиций экономической теории проводятся преимущественно в двух направлениях.

---

<sup>10</sup> Например: в более короткие сроки, с меньшими издержками и т.д.

Во-первых, социальный капитал анализируется на предмет соответствия основным конституирующим свойствам капитала, т.е. изучаются возможности и характеристики социального капитала как ресурса, обладающего свойствами ограниченности, накапливаемости, ликвидности, самовоспроизведения и самовозрастания стоимости.

Во-вторых, при анализе выделяются отличительные черты, выделяющие социальный капитал из других форм капиталов. Т.к. экономисты лишь в последние годы стали выделять данные направления исследований, то фактически к настоящему времени в основном лишь определены задачи, но нет сколько-нибудь развернутых экономических характеристик социального капитала ни как капитала вообще, ни как специфической разновидности в частности.

Ограниченность социального капитала фирмы, по нашему мнению, задается теми возможностями сетевых связей, в которых он воплощен. В связи с этим его свойством возникает ряд негативных моментов и противоречий, присущих социальному капиталу. С одной стороны, экономя на транзакционных издержках, члены сети приобретают преимущество в конкурентной борьбе по сравнению с теми, кто находится за пределами сети. С другой стороны, чтобы сохранить данные преимущества, зачастую происходит изоляция сети, что может привести, в свою очередь, к ряду негативных моментов (возникновение барьеров на вход/выход, рентоориентированное поведение, развитие лоббизма и т.д.).

Особенно эта проблема становится актуальна при анализе взаимосвязей экономики и политики. Влияние экономических факторов на политический выбор и обратное влияние политического фактора на экономику можно выразить через понятие «административного ресурса»<sup>11</sup>, при формировании

---

<sup>11</sup> Административный ресурс – это, с одной стороны, накопленная политическая рента (следствие присвоения политической ренты), а с другой – потенциал политика, позволяющий ему получать политическую ренту в будущем (предпосылка получения политической ренты) [61. С. 33.].



которого ключевую роль играют как совместный социальный капитал, так и ограниченность доступной политической ренты (в данном случае, как ресурса).

Накопление социального капитала тесно связано с процессом его использования, при котором происходят «непрерывные серии обменов, в ходе которых признание постоянно утверждается и подтверждается» [12. С. 68]. В случае нарушения данного условия, либо будучи не задействованным, социальный капитал постепенно разрушается. Однако, при накоплении социального капитала, по нашему мнению, есть и особые позитивные моменты – данная форма капитала, как и информационный капитал, при разумном его использовании имеет свойство *не истощаться*.

Как известно, при оценке любого ресурса на предмет ликвидности, данный ресурс необходимо рассматривать как некий товар, обладающий определенной ценностью. В рамках теории рационального выбора, ценность социального капитала определяется соотношением затрат, необходимых для его получения, и преимуществ, которые дает обладание этим ресурсом. Следовательно, «согласно неоклассической теории, ценность капитала [социального] определяется не затратами, связанными с его формированием, а доходом, который он принесет в будущем» [67. С. 10]. Однако, учитывая факторы неопределенности будущего и ограниченной рациональности экономических субъектов (которые являются препятствием для повышения адаптивной эффективности фирмы), не всегда можно с высокой долей достоверности оценить будущие преимущества и выгоды от сегодняшнего участия в социальных сетях. При этом, внешне может представляться, что создание и поддержание на должном уровне социальных сетей предполагает очевидно неоплачиваемые затраты времени, сил и экономического капитала. Однако, по мнению П. Бурдьё, данного рода усилия – это серьезные инвестиции, прибыль от которых в конечном итоге проявится в денежной или в какой-либо иной форме [12. С. 71].

Положение усугубляется тем, что при оценке величины затрат на социальный капитал возникает ряд трудностей. В частности, существует

мнение, что в большинстве случаев формирование социального капитала представляет собой побочный эффект – во-первых, от инвестиций в другие виды ресурсов (как правило, в человеческий капитал), и, во-вторых, от разнообразных взаимодействий в процессе экономической и других видов деятельности [88. С. 24]. К тому же, затраты на формирование и поддержание социального капитала, по нашему мнению, целесообразно делить на две категории. Во-первых, это явные издержки, начиная от чисто символических затрат на подарки, до крупных инвестиций в имидж и репутацию. Данные издержки могут также выражаться в виде существенных временных затрат на создание и развитие социального капитала. Во-вторых, неявные издержки в виде упущенных возможностей, которые, по мнению Р. Крантона, могут проявляться «в форме извлечения более низкой полезности из отношений на начальном этапе» [139. С. 214]. Представляется, что к неявным издержкам также необходимо относить затраты на формирование связей, экономический потенциал которых по тем или иным причинам не был реализован.

Инвестиции в социальный капитал фирмы тесно связаны с так называемой теорией «заложников». «Заложники» в трактовке новой институциональной экономической теории – это специфические инвестиции, которые осуществляет субъект, давший обещание, с целью сделать свое обещание достоверным (например: затраты поставщика на рекламу товаров). В сущности, такие затраты представляют собой «заложников» в руках потребителей, которые могут их «уничтожить», если продавец не сдержит свое слово и не поставит приемлемые с их точки зрения товары. Уничтожение «заложников» произойдет в том случае, если потребители перестанут покупать продукцию, выпускаемую поставщиком. Как крайний случай, продавец вообще будет вынужден уйти с рынка [103. С. 610]. По своей сути, данные издержки снижают проблему достоверности обязательств, существующую при заключении «отношенческого» контракта и являются одним из ключевых понятий в теории «самовыполняющихся соглашений». При этом, как отмечает Т. Эггерссон, «инвестиции в репутацию, торговую марку или в неосязаемый [социальный]

капитал можно отнести к разряду «заложников», равно как и инвестиции такого рода в специфический капитал... Стартовые инвестиции такого рода могут преградить доступ на рынок склонным к оппортунистическому поведению предпринимателям, цель которых – присвоить квазиаренды признанных продавцов качественных благ, организовав сбыт поддельных продуктов» [113. С. 218].

Как мы помним, согласно модели самовыполняющихся соглашений предполагается, что ни государство, ни другие третьи стороны не могут, во-первых, определить, было ли нарушено соглашение, и, во-вторых, обеспечить исполнение обещаний. Отсюда следует, что оценка нарушения соглашения производится заинтересованными сторонами, а «обеспечение исполнения» данного соглашения происходит под давлением явной или неявной угрозы его прекращения [160. С. 27]. Как результат, данные модели базируются на концепции «репутации».

Помимо вышеперечисленного, при оценке ликвидности социального капитала существует ряд отличительных особенностей. Одна из них состоит в том, что социальный капитал (по сравнению с другими «традиционными» формами капиталов) является весьма специфическим объектом собственности. По мнению большинства исследователей, он не может быть собственностью отдельного индивида. Поскольку социальный капитал воплощен в отношениях между людьми, следовательно, он не может быть ни присвоен, ни сохранен отдельным человеком, а так же невозможно передать другому лицу право собственности на него. Данную точку зрения разделяют авторы, особо отмечающие, что социальные отношения высшей пробы обычно невозможно получить ни за какие деньги, как нельзя купить и доверие. Торговля подобными благами на открытом рынке технически невозможна и, пожалуй, даже бессмысленна [114. С. 65]. Как дополняется другими авторами, данное свойство «представляет собой одну из основных проблем при формировании социального капитала организации» [54. С. 38]. При подобном подходе

возникают значительные трудности по поводу оценки ликвидности социального капитала.

На наш взгляд, более правомерным было бы утверждать, что хотя отдельные элементы социального капитала (такие как доверие, репутация) действительно нельзя продать на открытом рынке, однако в структуре этого капитала вполне возможно выделить элементы, которые могут быть реализованы, либо переданы в аренду. Например, социальный капитал *внутреннего* типа в его объективированной форме может проявляться в форме уже упоминавшейся корпоративной культуры, которая сама по себе не может быть объектом продажи. Однако, представляется, что для нашего анализа более показателен социальный капитал фирмы *внешнего* типа. В данном случае, объектом продажи может выступить, например, бренд-капитал (торговая марка) фирмы.

Сложность при заключении подобного рода сделки состоит в том, что социальный капитал имеет внутреннюю ценность для его обладателей, отдельную от той экономической отдачи, которую он может приносить при его передаче другому экономическому субъекту. Так, Дж. Акерлоф, приводя разнообразные примеры по взаимосвязи фирменных знаков, доверия, неопределенности и качества товара, особо отмечает, что «фирменные знаки не только свидетельствуют о качестве товара, но и дают покупателю возможность предпринять ответные меры, если качество покупки не соответствует его ожиданиям, – он просто не будет приобретать продукцию этой фирмы. Часто используется и такой прием, как выпуск нового продукта со старым фирменным знаком. Для предусмотрительного покупателя это так же служит гарантией того, что он покупает качественный товар» [3. С. 103].

Как мы видим из приведенного примера, при передаче социального капитала в его объективированном состоянии, может возникнуть проблема квазирентной ценности специфического актива. Как мы помним, квазирентная ценность актива представляет собой превышение фактической ценности этого актива для какого-либо субъекта над его утилизируемой ценностью, т. е. его

ценностью при следующем наилучшем использовании другим арендатором. Частично данная проблема может быть снята путем франчайзинга, когда арендная плата обычно осуществляется в той или иной форме долевого раздела прибыли [31].

Проводя анализ с экономических позиций, можно сказать, что к наиболее важным функциям социального капитала фирмы относятся обеспечение (или увеличение возможностей) доступа данной фирмы к различным благам и ценностям, с помощью социальных сетей, связей, доверия, репутации и др., а так же снижение издержек, связанных с получением данного доступа. Принимая данные качества как фундаментальные свойства социального капитала, можно рассматривать его как производительный ресурс наравне с другими, «классическими» формами капиталов. Однако подобная трактовка несколько сужает наше понимание концепции социального капитала, даже с точки зрения его производительности. Не стоит забывать, что данная форма капитала служит координации поведения экономических субъектов на основе зачастую иных, чем рыночные, сил и инструментов, характерных при проведении анализа с позиций институциональной экономической теории, например, на основе взаимно признаваемых обязательств и возможностей применения санкций.

Данное утверждение можно проиллюстрировать на конкретном примере из истории автомобилестроительной компании General Motors (далее – GM),<sup>12</sup> традиционно ведущей ценовую сегментацию своей продукции с 1920-х годов. Так, например, американский потребитель традиционно воспринимает Chevrolet как недорогой молодежный автомобиль, а Cadillac – как символ жизненного успеха. Oldsmobile, занимавший средний ценовой сегмент, считался атрибутом консервативных семейств старше среднего возраста.

В 1990-х годах руководство GM предпринимает попытку расширения «молодежного» сегмента рынка, подконтрольного данной компании, выпустив две новые марки автомобилей – Aurora и Alero. Для продвижения нового

---

<sup>12</sup> Пример взят из: [98. С. 55].

продукта реализуется массированная маркетинговая компания под лозунгом: «Это не Oldsmobile вашего отца». В результате непродуманного шага, GM, не только не смогла обеспечить реализацию нового продукта в необходимом объеме, но и фактически самостоятельно (без чьей-либо помощи) уничтожила часть собственного социального капитала, потеряв при этом лояльность консерваторов. Что привело, в свою очередь, к убыткам от производства и реализации Oldsmobile. В последствии производство всех трех марок было ликвидировано.

Из приведенного примера видно, что на рынке сложилась ситуация, когда при неизменившихся «классических» рыночных индикаторах (цена, качество, потенциальный спрос, конкурентное давление, экономическая надежность компании GM и пр.), компанией были нарушены специфические неформальные обязательства перед целым рядом потребителей, что можно охарактеризовать как некую форму неуважения к данному потребителю. Соответственно, подобные действия подорвали доверие указанных потребителей к фирме, что привело к применению санкций с их стороны в виде отказа от приобретения автомобилей. Как мы видим, перед нами практически «классическая» модель уничтожения «заложников», упоминавшаяся ранее. Из приведенного примера можно сделать следующий вывод: фирма, испытывающая необходимость в адаптации к изменившейся внешней среде, пренебрегла одним из своих ресурсов – социальным капиталом, и, как следствие, проиграла в конкурентной борьбе, показав низкий уровень адаптивной эффективности. Таким образом, для снижения издержек адаптации нового товара использование социального капитала может быть не просто оправдано, а в ряде случаев обязательно.

Оценивая ресурсы социальных сетей как капитал, приносящий новую добавочную стоимость, по нашему мнению, необходимо зачастую отходить от классической монетарной парадигмы и использовать подход к «капиталу, как к активу, обеспечивающему приращение не только дохода, но и других, важных для людей полезностей – социального, культурного или даже политического плана» [47. С. 138]. В данном случае роль «добавочной стоимости» может

играть, например, «дополнительная» конвертация экономического капитала в репутацию фирмы, либо рост административного ресурса, что впоследствии может только *потенциально* дать дополнительный экономический эффект, например, в виде привлечения новых клиентов, расширения рынков сбыта, снижения ставок по проценту и т.д. Как отмечает Дж. Коулман, «подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно» [35. С. 124]. При этом наиболее известным примером является обмен информацией, которая позволяет устанавливать фиксированные цены в пределах одной отрасли.

К тому же, добавочная стоимость от использования социального капитала может проявляться в виде так называемых положительных сетевых экстерналий, которые хоть и не ведут к немедленному дополнительному экономическому эффекту, способствуют увеличению полезности и для фирмы, и для потребителей, и для отдельной отрасли в целом. Как мы помним, под экстерналией понимается «зависимость функции полезности или технологических возможностей агента от решений остальных участников» [68. С. 8]. Как было показано ранее, формирование подобных положительных экстерналий является важнейшей предпосылкой для повышения адаптивной эффективности фирмы.

При рассмотрении концепции социального капитала с экономических позиций определенный интерес, по нашему мнению, представляет также такое понятие, как «рента». Ранее нами была кратко затронута возможность получения политической ренты посредством социального капитала. Однако еще больший интерес с позиций данного исследования может представлять характеристика экономической ренты от использования социального капитала и ее особенности.

Как мы помним, экономическая рента, в классическом ее понимании, рассматривается как плата за ресурсы сверх максимальной величины альтернативных издержек при немонапольном использовании этих ресурсов.

Другими словами, под рентой понимается вся прибыль сверх какой-то определенной нормы. Под рентоориентированным поведением, в свою очередь, упрощенно понимаются разного рода усилия, направленные на осуществление вмешательства в рыночное распределение ресурсов с целью присвоения искусственно создаваемых таким образом доходов в виде ренты.

В экономической литературе ренту, свойственную социальному капиталу, принято рассматривать через репутацию фирмы и называть ее – репутационная рента. В отличие от классического понимания ренты и рентоориентированного поведения как одного из проявлений неэффективного использования ограниченных ресурсов в ущерб производительной деятельности, в модель репутационной ренты вкладывается несколько иной, положительный смысл. Для дальнейшего рассмотрения данного феномена, необходимо сначала дать определение *репутационному равновесию*, являющемуся базовым понятием при анализе репутационной ренты.

В рамках теории самовыполняющегося соглашения репутационное равновесие «имеет место, если существует устойчивое состояние индивидуальных ожиданий относительно поведения фирмы» [103. С. 618]. Иными словами, репутационное равновесие – это устойчивое состояние во времени, когда продавец поддерживает качество товара и ожидания покупателей всегда оправдываются. Данная модель, в свою очередь, базируется на предположении, что «каждый честен, только если честность или ее демонстрация приносит больше выгод, чем нечестность» [160. С. 29]. Действительно, как показывает в своих работах Ц. Шапиро, – без премии за высококачественные изделия, продавцы обнаружили бы, что «стратегия-однодневка», связанная со снижением качества, дает максимум прибыли. Причина этого кроется в том, что на рынках продавцы с хорошей репутацией всегда могут увеличить прибыль в краткосрочном периоде за счет снижения качества своей продукции [156]. После чего продажи прекратятся, когда покупатели поймут, что их обманули.



Как мы видим, необходимое условие репутационного равновесия состоит в том, что и честность, и качество продукции окупается. Отсюда следует вывод – высококачественная продукция должна приносить премию, которая может рассматриваться либо как отдача от репутации, либо как поощрительная плата, стимулирующая поддержание качества. Именно данную премию и принято называть репутационной рентой. Ключевую роль в возможности получения репутационной ренты играют такие понятия, как информационные издержки (как издержки продавца на создание репутации) и асимметрия информации, возникающая из-за временного лага между покупкой товара и получением покупателем полной информации о его качестве. Как отметил Т. Эггертссон, анализируя временной лаг по оценке качества приобретаемого товара, «на тех рынках, где продавцы мало выигрывают от инвестиций в репутации, у них могут отсутствовать побудительные мотивы поставлять высококачественные товары, оцениваемые опытным путем» [113. С. 214].

Если бы покупатель мог получить полную информацию о качестве приобретаемого товара в момент его покупки (т. е. если бы информация была полностью симметрична), тогда отпала бы необходимость в вышеуказанных информационных издержках, а значит, потребители получали бы более качественные товары за более низкую цену.

Важность выделения репутационной ренты с точки зрения адаптивной эффективности фирмы, на наш взгляд, определена тем, что наличие подобной ренты может свидетельствовать о том, что фирма в долгосрочном периоде нацелена на сохранение доверия своих контрагентов. Подобное доверие дает несомненные преимущества при формировании догоняющей адаптивной эффективности, укрепляя положительные сетевые эффекты.

Подводя предварительные итоги, можно сказать, что социальный капитал фирмы – это высокоспецифичный, нематериальный актив (которому не всегда присущи идентифицируемость и обособленность), обладающий рядом особенностей – как при его накоплении, так и при анализе его ликвидности. Как и любой другой вид капитала фирмы, социальный капитал является

производительным ресурсом, ведущим к увеличению объемов добавочной стоимости. Особенности и противоречия социального капитала обусловлены целым рядом обстоятельств. Одним из основных является то, что данную форму капитала нередко принято рассматривать как чистое общественное благо [65; 102]. Такой подход, на наш взгляд, затрудняет выработку объективной характеристики и анализ этого капитала, и фактически предполагает почти полное исключение его из круга объектов рыночных отношений. Между тем, современная хозяйственная практика дает немало примеров того, что современный социальный капитал фирм – это лишь частично общественное благо, т.к. существуют «индивидуализированные» элементы социального капитала, которые являются объектами весьма активного и повышенного рыночного спроса и могут быть объектами индивидуального рыночного предложения. На современном рынке свою цену имеют и репутация фирмы (в т.ч. ее отдельных сотрудников), и доступ в сеть в виде списков телефонов и полномочий представлять (быть представленным) какого-либо пользующегося доверием экономического субъекта, и услуга быть «введенным» в круг субъектов социальной сети и т.п.

Как видно из представленного анализа, смещение акцентов в трактовках природы информационного и социального капиталов фирмы с их абсолютного общественного начала на сочетание общественного и частного элементов может быть достаточно плодотворным, развивающим данные концепции.

Если в фирме удалось сконцентрировать высококачественные (и достаточные по объемам) человеческий, информационный и социальный капиталы, то в силу особенностей природы этих капиталов и традиционная экономическая, и исследуемая адаптивная эффективность деятельности такой фирмы объективно будут иметь повышенные шансы роста.

Вместе с тем, нельзя, безусловно, не учитывать роль качества внутрифирменного регулирования, поскольку объективно неизбежны разные направления и аспекты воздействия данных форм капиталов на функционирование внутрифирменного механизма хозяйствования (т.е. надо

учитывать необходимость разумной координации воздействий различных капиталов на внутрифирменную деятельность и усилий разных внутрифирменных элементов и услуг).

При обобщенной характеристике роли рассматриваемых капиталов в повышении адаптивной эффективности фирмы можно, как представляется, предположить, что совместное позитивное воздействие данных капиталов на адаптивную эффективность фирмы с достаточно качественными по параметрам капиталами происходит путем или в процессе формирования некоего специфического синергетического эффекта как результата эффективных взаимодополнений этими капиталами друг друга и усиления тем самым позитивных возможностей каждого из них, наподобие того синергетического эффекта, который констатируется экспертами в случае концентрации в фирме взаимоспецифических традиционных материальных ресурсов – элементов физического капитала и фактора «труд». При этом представляется, что в случае взаимодействия в рамках какой-либо фирмы высококачественных человеческого, информационного и социального капиталов, у нее появляется даже больше объективных оснований добиться повышенного позитивного синергетического эффекта, чем у фирм с удачными сочетаниями физического капитала и фактора «труд». Ведь в отличие от сочетания станков и живого труда, сочетания отдельных элементов внутрифирменных человеческого, информационного и социального капиталов могут быть осуществлены путем сосредоточения разных способностей и функций у одних и тех же лиц, что, естественно, может позволить обеспечивать более эффективное взаимодействие различных элементов этих капиталов. Среди таких лиц, прежде всего, имеются ввиду руководители компаний и ведущие топ-менеджеры, которые, как правило, непосредственно и неизбежно совмещают в процессе своей внутрифирменной деятельности функции носителей и «реализаторов» тех или иных «свойств», «возможностей» и «задач» внутрифирменных человеческого, информационного и социального капиталов. При этом, если по отношению к физическому капиталу фирмы ее руководители и менеджеры действуют как к

объекту, то по отношению к принадлежащим фирме человеческому, информационному и социальному капиталам руководители выступают как составные звенья, ведущие части структурных элементов данных капиталов. Поскольку, как уже отмечалось, для обеспечения роста уровня адаптивной эффективности фирмы важно, прежде всего, поддерживать способность ее различных структур улавливать изменения во внутренней и окружающей среде и своевременно (и с пользой для фирмы) реагировать на эти изменения, то у руководителей и менеджеров есть важные преимущества (перед остальным персоналом фирмы) в обеспечении решения данной задачи. Они имеют не только экономический интерес, но и большие профессиональные знания, дополнительные организационные возможности и дополнительные личностные потребности в ее решении.

В результате выполнение функций выделяемых нами форм капитала органически взаимопереплетается, взаимоувязывается и дополняет друг друга в деятельности каждого руководителя и менеджера как «представителя» различных капиталов фирмы.

С одной стороны, эти лица без соответствующей информационной базы не могут быть полезными для внутрифирменных и внешних структур-носителей функций социального капитала. Поэтому они сами вынуждены активно пополнять свои информационные ресурсы и заставляют максимально полно и качественно выполнять «информационные функции» все внутрифирменные службы, в первую очередь – аналитические и прогнозные подразделения.

С другой стороны, без участия в различных социальных сетях даже высокоинформированные руководители и специалисты не могут достаточно эффективно использовать свои «запасы» информационных ресурсов и продуктов. Поэтому и разработчики, и, особенно, руководители фирм как владельцы ее информационных ресурсов очень заинтересованы в налаживании как можно более широких и эффективных социальных связей внутри и вне фирмы, формировании устойчивой позитивной репутации своей фирмы среди клиентов и конкурентов.

Таким образом, «удачный сплав» в рамках фирмы ее человеческого, информационного и социального капиталов играет главную роль в обеспечении необходимого в современных условиях роста уровня адаптивной эффективности фирмы. Создание этого «удачного сплава» – одна из главных (если не самая главная) проблема современных фирм, вынужденных функционировать в условиях растущей неопределенности.

Среди экономистов нет единого мнения относительно того, как соотносятся между собой рассмотренные ранее виды капиталов, играющие главную роль в обеспечении эффективности функционирования современных фирм. На наш взгляд, правы те, кто характеризует используемые фирмами человеческий, информационный и социальный капиталы как различные разновидности современных производительных ресурсов фирм, имеющие отдельные «совместные элементы», но не сливающиеся воедино [47].

Соглашаясь в целом с позициями этих авторов, полагаем все же, что при рассмотрении роли этих капиталов в формировании адаптивной эффективности фирмы целесообразнее четче отражать «соподчиненность» выделяемых разновидностей используемых фирмой капиталов с точки зрения значимости влияния на эту адаптацию. Учитывая главную роль человеческого капитала в этой адаптации, представляется, что можно следующим образом выразить изменения в соотношении различных факторов эффективности с переходом экономики на постиндустриальную стадию:

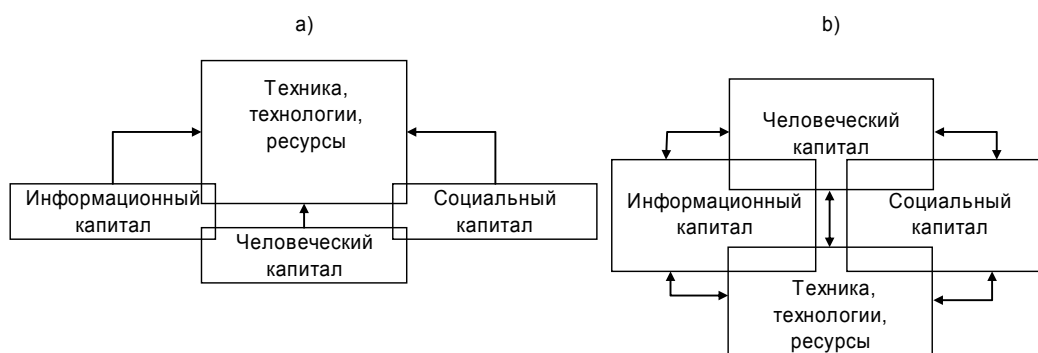


Рис. 7. Основные факторы эффективности: а) Традиционной фирмы в условиях индустриальной стадии развития; б) Современной фирмы в условиях постиндустриальной стадии развития

Как видим, в схемах отражено, что на индустриальной стадии главным фактором эффективности производства на уровне фирм были техника, технологии и сырье. Информационный и социальный капиталы играли подчиненную роль по отношению к техническому фактору и их влияние на совершенствование техники и технологии было незначительным. Человеческий капитал был в «подчиненном положении» по отношению к технико-технологическому фактору, т.е. человеческий капитал был нужен лишь постольку, поскольку машины не могли обойтись без человеческого фактора «труд».

В современных условиях главную роль в эффективности фирм играет человеческий капитал и порождаемые (частично) им информационный и социальный капиталы. Роль техники и технологии несравненно значимее, чем на индустриальной стадии, но теперь они во многом «работают» на человеческий, информационный и социальные капиталы, а не просто диктуют свои требования к человеческому фактору.

## **2.2. Трансформация факторов адаптивной эффективности при изменении характера и методов конкурентной борьбы**

Как уже отмечалось, фирма, оказавшаяся наиболее адаптивно-эффективной в результате конкурентной борьбы «получает все», а проигравшая фирма теряет возможность внедрения своей технологии навсегда. Таким образом, проигравшая фирма несет безвозвратные издержки, практически равные вложениям в разработку, производство и продвижение новой технологии. Представляется, что данные издержки вполне можно отнести к издержкам недостаточной адаптации (адаптивной эффективности). Все это приводит к особо сильным стимулам, толкающим фирму обращаться к различным вариантам современной конкуренции, отличным от идеальной «честной конкуренции».

Современными исследователями предлагается подход к анализу конкуренции как к институционально оформленному процессу. В рамках данного подхода выделяются два вида экономической конкуренции [75. С. 17]. Во-первых, это экономически обусловленная конкуренция, осуществляемая экономическими методами, т.е. на основе состязания в экономической эффективности. Во-вторых, это экономически ориентированная конкуренция. Во втором случае конкуренция, преследуя те же рыночные цели – повышение прибыли, снижение издержек, завоевание и расширение рыночной ниши, может осуществляться неэкономическими методами, не основанными на превосходстве в эффективности. Среди них следует указать: получение монопольных преимуществ (привилегий) от властных структур, организация заказных проверок контролирующими органами предприятий-конкурентов, использование силовых методов в решении хозяйственных вопросов и т.д.

Неэкономические методы конкуренции могут осуществляться на основе новых неэкономических технологий – психологических, социальных, кибернетических и т.п. У этих двух видов конкуренции – разные цели. Если первая стремится добиться более высокого уровня экономической

эффективности, то вторая нацелена на уничтожение конкурента. Соотношение данных двух видов конкуренции неодинаково в разных странах. Чем стабильнее и благополучнее общеэкономическая ситуация, тем может быть выше доля экономически обусловленной конкуренции. Если же общая ситуация особо нестабильна и плохо регулируется государством, то может абсолютно преобладать второй вид конкурентной борьбы. Этот тип конкуренции естественным образом тяготеет к нелегальным действиям в экономике. Он также может быть весьма характерен для фирм «сильных» стран, действующих на внешних рынках, где они могут не опасаться хорошо отработанных законодательных санкций за применение неэкономических и не всегда легальных технологий.

Представляется, что в условиях экономически ориентированной конкуренции, даже если фирма создаст (взрастит) особо ценные для нее специфические ресурсы (например, новые высокоэффективные знания и технологии), которые способны обеспечивать более высокую прибыль, это еще не может гарантировать ей не только высокую конкурентоспособность, но и даже простую возможность выживания.

В этой связи, по нашему мнению, в круг особо ценных специфических ресурсов современных фирм целесообразно включать не только такие ресурсы, которые могут помочь в экономически обусловленной конкуренции, но и такие, которые могут эффективно защищать ее от экономически ориентированной конкуренции (или, при необходимости самой осуществлять такого рода конкуренцию). Конкуренция, проводимая с помощью технологий именно такого рода, все более активно развивается в современных условиях и, не исключено, может стать преобладающей и в не очень далеком будущем весьма ощутимой для российских фирм. Одной из наиболее известных технологий экономически ориентированной конкуренции является технология, получившая в современной научной литературе название *информационная война* [77].

Представляется, что информационный капитал может служить как средством (инструментом), так и объектом подобного информационного



противостояния. В первом случае потенциал информационного капитала в производстве инноваций используется в качестве «атакующего элемента» в сфере информационной войны. Во втором нередко происходит разрыв, удлинение, либо подмена (искажение) связей взаимодействия между различными элементами информационного капитала. При особо скрытной форме ведения информационной войны, экономической системе, осознавшей необходимость выработки некой «защитной» инновации практически не остается времени для продвижения «назад по цепочке» в целях предотвращения экономического ущерба. Само подобное осознание может прийти уже в момент поражения в информационной войне.

Как следует из результатов ряда исследований, использование потенциала информационного капитала в экономически ориентированной конкуренции не всегда происходит в рамках формального законодательства. Т.е. нередко эта деятельность оказывается ближе по своей природе к внелегальной деятельности. Как показывает А. Олейник [63. С. 161-166], решение о выборе экономическим субъектом легальной или внелегальной институциональной среды для своего бизнеса зависит именно от сравнения трансакционных издержек, возникающих при совершении сделок в первом и во втором случае. При этом внелегальная экономика включает в себя неформальную, фиктивную и криминальную экономики. По нашему мнению, целесообразно выделить, по меньшей мере, три причины, в силу которых в современной межфирменной конкуренции все чаще применяются технологии информационной войны, по сути являющейся элементом внелегальной деятельности современных фирм.

Во-первых, главной из них, на наш взгляд, является наиболее значительное превосходство в уровне эффективности применения данной технологии (особенно в случаях, когда используются информационные технологии high-hume, т.е. направленные на обработку сознания людей) по сравнению с любыми другими. Особенно выгодным стало применение таких технологий в современных условиях еще и потому, что очень велик пока круг фирм, не

владеющих и/или не способных оказывать никакого действенного сопротивления тем, кто научился их применять.

Во-вторых, это растущая потребность фирм в жестко ограниченных ресурсах. Чем более уникальным и редким является общий потребляемый ресурс, тем более вероятно начало противостояния.

В-третьих, это потребность «выведения» из конкурентной борьбы одной из фирм. На постиндустриальной стадии развития все чаще можно наблюдать, как подобные методы конкурентной борьбы используются против фирм, имеющих высокую степень опережающей адаптивной эффективности. Данное утверждение косвенно подтверждается У. Лацонином, отмечающим, что «в будущем оптимизирующие фирмы, возможно, обнаружат, что причина «неблагоприятной рыночной конъюнктуры», с которой они столкнулись, представляет собой результат конкуренции со стороны инновационных фирм в сочетании с их собственным «оптимизирующим» поведением» [40. С. 11]. Представляется, что в случае применения технологий информационной войны против инновационной фирмы, пока данная фирма «устраняет ущерб» (отвлекая на это часть ресурсов), оптимизирующая фирма получает необходимое время для адаптации к изменениям внешней среды.

На наш взгляд, применение технологий информационной войны несет для фирмы ряд негативных моментов, одним из которых является разрушение социального капитала данной фирмы (потеря репутации, снижение доверия партнеров и т.д.). В этой связи нельзя, на наш взгляд, не остановиться на некоторых особенностях анализа социального капитала фирмы.

С позиций неоклассического подхода к социальному капиталу, следует считать, что формируемые сети, которые сами по себе социально вредны и основаны на разделении участниками «неправильных» норм, не относятся к социальному капиталу [132. С. 31]. Нельзя забывать, что за годы российских реформ применение методов неформальной и фиктивной экономик стало считаться фактически приемлемой неформальной нормой в деятельности фирм. Подобные явления носят в современной России повсеместный характер. В

одной из работ С. Барсуковой [7] отмечено, что распространенность нелегальных хозяйственных действий в современном российском бизнесе такова, что, по сути, успешность преодоления барьеров входа бизнесмена-дебютанта чуть ли не полностью зависит от способности дебютанта усвоить весь спектр практикуемых нелегальных операций. В противном случае, он обречен. В то же время, использование методов криминальной экономики, мягко говоря, «не приветствуется» в деловых кругах.

Рассмотрим пример. Фирма «А» в целях снижения своих издержек, оказывает давление на фирму-поставщика «В» с участием структуры «С». Тем самым фирма А делает выбор в пользу решения, альтернативного действиям в рамках закона, т. е. опирается на нормы внеlegального сектора экономики. Очевидно, что без наличия у фирмы А достаточно развитого специфического социального капитала, возникновение подобной ситуации было бы мало вероятным. Данная позиция основывается на взглядах П. Бурдьё, согласно которым «к одним товарам и услугам экономический капитал обеспечивает непосредственный доступ, без каких бы то ни было вторичных затрат. Другие можно получить только при посредстве отношений социального капитала.» [12. С. 70] При этом, фактор доверия между А и С (ввиду деятельности, выходящей за рамки закона) играет ничуть не меньшую роль, чем в легально обусловленных взаимоотношениях.

В случае, если в описываемом примере, давление осуществляется с применением криминальных методов, возникает парадокс. Фирма, используя часть своего социального капитала во внеlegальной деятельности для достижения экономического эффекта, впоследствии теряет доверие контрагентов, не склонных к ведению подобной деятельности (вплоть до полного разрыва экономических взаимоотношений), а значит – уменьшает объем и самого социального капитала, которым она обладает. По нашему мнению, чтобы разрешить данный парадокс, необходимо ввести такое понятие, как «негативный социальный капитал» фирмы.

Негативный социальный капитал фирмы можно определить, на наш взгляд, как *установление и поддержание фирмой экономических связей с использованием норм и правил, характерных для внезаконной экономики, способных обеспечивать фирме в условиях неотработанного законодательства краткосрочные выгоды, но в целом снижающих возможности эффективного развития фирмы (а следовательно – и экономики страны в целом).*

Возникает своего рода институциональная ловушка: рост негативного социального капитала приводит к сокращению позитивного, а со временем – и к сокращению совокупного социального капитала. Рассмотрим некоторые из отрицательных последствий возникновения данной ловушки.

Во-первых, это, несомненно, полная или частичная потеря преимуществ, обеспечиваемых фирме ее позитивным социальным капиталом, в плане снижения транзакционных издержек. При этом, велика вероятность, что данные преимущества будут потеряны навсегда, поскольку контрагенты, разорвавшие экономические взаимоотношения с такой фирмой (т. е. не нейтральные к рискам, присущим использованию негативного социального капитала), в будущем будут придерживаться данной позиции.

Во-вторых, при существенном, в будущем снижении цены доступа к закону по сравнению с ценой незаконности транзакционные издержки фирмы с «большими запасами» негативного социального капитала по накоплению нового социального капитала будут значительно выше из-за допущенной ранее потери части деловой репутации, что ведет к снижению конкурентоспособности фирмы в долгосрочном периоде.

В-третьих, из-за высокого риска оппортунистического поведения со стороны контрагентов, включенных в негативный социальный капитал, фирма, решившаяся отказаться от его использования, будет нести заведомо высокие транзакционные издержки разрыва связей с данными контрагентами.

В-четвертых, при создании и использовании негативного социального капитала повышается доля неформальных отношений в общем объеме внешних

связей фирм, что ведет к сокращению временных горизонтов построения деловых стратегий (а значит, усугубляет проблему неопределенности и информационных издержек), становится преградой для привлечения внешних инвестиционных и кредитных ресурсов, создает дополнительные барьеры между различными сегментами рынка в силу закрытости, непрозрачности отношений между агентами [72. С. 27].

Однако, несмотря на отрицательные последствия, существует и ряд причин, которые способствуют принятию фирмой решения в пользу вложения ресурсов в формирование негативного социального капитала. По нашему мнению, весь перечень подобных предпосылок формирования негативного социального капитала следует разделять на предпосылки макро- и микроуровней. На макроуровне можно выделить три основных предпосылки, обуславливающие возникновение данной формы социального капитала.

1. Размеры отраслевых рынков. Особо ограниченные размеры отраслевых рынков предполагают высокую степень персонификации отношений, что препятствует формированию негативного социального капитала.

2. Идеологические установки и представления индивидов, формируемые социально-экономической средой. Идеология влияет на индивидуальный выбор путем формирования «абсолютных» ценностей и норм, что в свою очередь сказывается на экономической деятельности [151].

3. Чтобы управление транзакцией было оптимальным и находилось в рамках легальной экономики, необходимо выполнение следующего условия: механизмы принуждения к исполнению контракта всегда (при любом способе управления) должны эффективно решать свои задачи. Одной из основных причин невыполнения данного условия на макроуровне, является по нашему мнению, недостаточная монополия государства на применение насилия. В слабом государстве сфера предложения формальных институтов принуждения (естественная монополия) становится конкурентной – возникают альтернативные неформальные (криминальные) институты, которые составляют конкуренцию государственным.

На микроуровне основополагающим фактором, который может приводить к формированию и использованию в России негативного социального капитала, является, на наш взгляд сохраняющееся в течении многих лет существенное превышение цены доступа к закону над ценой внезаконности, при условии, что фирма в достаточной степени нейтральна к рискам, присущим использованию негативного социального капитала.

Второй по значимости фактор микроуровня – дискреционное поведение менеджеров [153] в условиях низкой спецификации и защиты прав собственности. Особенно большое влияние данный фактор оказывает в современных российских фирмах с государственной собственностью. «Управляющий государственным имуществом чиновник нередко использует свою должность лишь для обогащения. С целью извлечения прибыли задействуется не механизм выплаты дивидендов, а полукриминальная «серая» схема, основанная на заключении заведомо невыгодных для предприятия сделок с фирмами, реально принадлежащими управленцу» [22. С. 53].

В-третьих, истощение экономических возможностей «первоначальных» источников социального капитала, в том числе по мере расширения круга контрагентов из числа знакомых [107. С. 39].

В-четвертых, недостаточная удовлетворенность собственника отдачей от вложенного в фирму капитала. Возможные последствия такой ситуации – негативная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании, либо увольнение менеджеров, что может подтолкнуть менеджеров компании к поиску «нетрадиционных» путей минимизации издержек, пусть и в краткосрочном периоде.

В-пятых, ориентация фирмы на краткосрочные цели в своей деятельности. В случае если ориентация ведется на краткосрочные цели, фирма будет осуществлять максимальные вложения своих ресурсов в создание и поддержание своего имиджа: как более дешевую и наиболее быстро создаваемую форму социального капитала. Однако, в виду ограниченности

ресурсов, придется снизить либо вообще прекратить вложения в другую форму социального капитала – репутацию фирмы.

В-шестых, сформировавшийся за годы реформ предельно низкий общий уровень доверия в российской предпринимательской среде [91]. В результате создание негативного социального капитала выступает своеобразной «страховкой» фирмы, направленной на защиту ее экономических интересов против недобросовестного поведения контрагентов. В данном случае негативный социальный капитал сам начинает нести функции, характерные для механизма принуждения, обеспечивающего соблюдение условий контракта.

При анализе негативного социального капитала следует, на наш взгляд, различать его явную и скрытую формы. Явная форма характерна тем, что устанавливаемые связи между фирмой и ее контрагентами изначально ведут к созданию негативного социального капитала. Однако, создание негативного социального капитала не происходит одномоментно и требует затрат экономического капитала. Поэтому зачастую создание негативного социального капитала принимает скрытую форму путем конвертации из «позитивного» социального капитала. Например, оказание фирмой финансовой поддержки кандидату в депутаты, может иметь вполне добропорядочные первопричины и послужить в дальнейшем для увеличения социального капитала. Тем не менее, в последствии, данная фирма по каким-либо причинам (например, «необходимость» оказания срочного давления на какого-либо контрагента) может использовать возникшие связи для создания негативного социального капитала.

Реальная «сила» негативного социального капитала отдельных фирм в значительной мере зависит от возможности противостояния тех контрагентов, против которых будет использован потенциал негативного социального капитала. Особо трудным будет такое противостояние для тех противников, которые преимущественно находятся в, так называемых, «разомкнутых» сетях [35. С. 130]. Это означает, что указанные контрагенты не взаимодействуют с другими контрагентами данной фирмы и не могут объединить свои усилия,

чтобы противостоять данной фирме, а поодиночке для подобного противостояния они недостаточно мощны.

Другой фактор, способныйкратно усиливать негативное влияние негативного социального капитала фирмы на ее «противников», – это использование данной фирмой (необязательно осознанно) правила Парето<sup>13</sup> для сохранения мультипликативного эффекта от концентрации социального капитала [12. С. 67]. В случае, когда контрагент, взаимодействующий с фирмой, не входит в 20 % контрагентов, дающих 80 % социального капитала, которым обладает данная фирма, – использование против него потенциала негативного социального капитала, может быть наиболее эффективным с точки зрения реализации интересов «нападающей» фирмы.

Потенциал негативного социального капитала может быть применен в качестве «ответной реакции» против контрагента фирмы, в случае нарушения последним «золотого правила» (и, как следствие, разрушения норм взаимного доверия) в модели принципал-агент.<sup>14</sup> В данном случае обладание негативным социальным капиталом может служить, своего рода, информационным сигналом, снижающим риск оппортунистического поведения со стороны других контрагентов.

Определенным сдерживающим фактором в использовании негативного социального капитала может выступать персонификация доверия между фирмой и контрагентом. Факт высокого уровня персонификации говорит о том, что данный капитал наиболее быстро исчерпаем и наиболее специфичен. К тому же установление подобных связей связано с высокими издержками. Высокий уровень персонификации доверия так же характерен для наиболее ценной формы социального капитала – репутации фирмы. Иначе говоря, чем

---

<sup>13</sup> В 1897 году В. Парето установил, что 80% материальных ценностей принадлежат 20% жителей. Позднее он доказал, что замеченное им правило применимо и в других областях. В большинстве случаев 20% клиентов приносят 80% дохода, 20% от номенклатуры запасов составляют 80% от стоимости всех запасов и т. д. [44. С. 275]

<sup>14</sup> От принципала «золотое правило» требует, чтобы он вознаграждал агентов в соответствии с их вкладом в общий результат, а от агента – добросовестного выполнения задач, поставленных принципалом [63. С. 270].



более персонифицированную форму принимает совместный социальный капитал между фирмой и ее контрагентом, тем меньше вероятность использования негативного социального капитала. Подобное утверждение подтверждается и тем фактом, что, как правило, связи с высоким уровнем персонифицированного доверия образуют «закрытую» сеть, куда входит ограниченный круг контрагентов. Соответственно, нарушение «правил игры» повлечет за собой отторжение фирмы всеми теми участниками сети, которые доверяют данным ведущим контрагентам [62. С. 19].

Подводя предварительные итоги, оформим различия между позитивным и негативным социальным капиталами в виде таблицы (табл. 4).

Табл. 4

Сравнение форм социального капитала

	Совокупный социальный капитал	
	Позитивный	Негативный
Институциональная среда	Легальная	Внезаконная
Нормы и правила, используемые при создании и поддержании	Формальные и неформальные	Неформальные
Необходимая персонификация отношений при создании	Средняя	Сильная
Форма возникновения	Явная	Явная, скрытая
Влияние репутационного механизма принуждения	Сильное	Слабое
Влияние идеологических установок и «абсолютных» ценностей	Стимулирующее или нейтральное	Ограничивающее
Сохранение влияния после «ликвидации» (путем разрыва связей)	Отсутствует	Сохраняется негативное влияние
Предельная полезность для фирмы	Минимальная в краткосрочном периоде, с последующим возрастанием	Максимальная в краткосрочном периоде, с последующим убыванием

Возможные варианты наиболее вероятных изменений общей полезности социального капитала фирмы в связи с изменением соотношений позитивного и негативного социального капитала представлены нами следующей моделью:

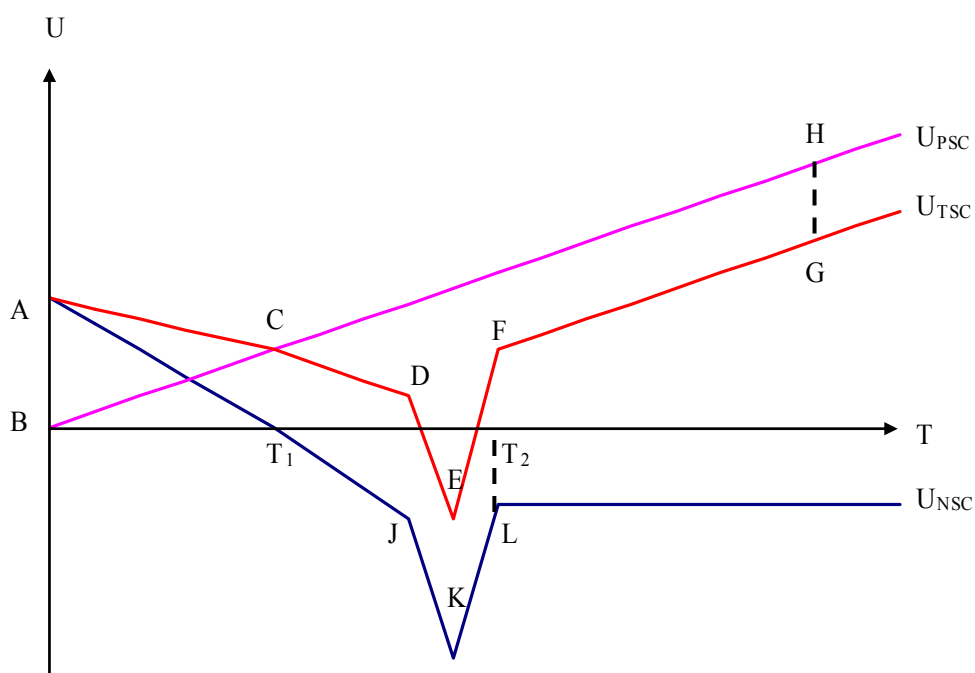


Рис. 8. Динамика возможных изменений общей полезности социального капитала фирмы как совокупности его позитивного и негативного элементов

По оси ординат располагается предельная полезность социального капитала фирмы ( $U$ ), по оси абсцисс время ( $T$ ). Предельная полезность совокупного социального капитала ( $U_{TSC}$ ) определяется как сумма предельной полезности позитивного социального капитала ( $U_{PSC}$ ) и предельной полезности негативного социального капитала ( $U_{NSC}$ ). Текущая полезность негативного социального капитала в момент времени  $T_i$  будет определяться разницей между  $U_{TSC}$  и  $U_{PSC}$ . В долгосрочном периоде данная разница становится отрицательной и принимает значение  $HG$ . Сумма накопленной величины полезности от использования негативного социального капитала определяется как разница между  $ABC$  и  $CDEFGH$ .

Рассмотрим структуру и форму кривой  $U_{NSC}$ . Как было показано выше, предельная полезность негативного социального капитала имеет тенденцию к снижению. В момент времени  $T_1$  сохранение негативного социального капитала становится невыгодно фирме. Допустим, в данный момент принимается решение о целесообразности его «ликвидации». Однако необходимо некоторое время на подготовку к его реализации, что обуславливает дальнейшие потери в размере  $T_1J$ . Резкое изменение наклона на отрезке  $JK$  отражает запредельно

высокие транзакционные издержки разрыва связей негативного социального капитала. Далее происходит некоторое снижение влияния негативного социального капитала (отрезок KL). После окончательной «ликвидации» в момент  $T_2$  сохраняется остаточное влияние негативного социального капитала в размере  $T_2L$ . Это происходит из-за разрушения (размывания) репутации, выражающегося в затруднении заключения соглашений, конфискации части активов, недополучении дохода путем распространения информации (например, включение в «черные списки») [107. С. 35].

На наш взгляд, подобное остаточное влияние негативного социального капитала является результатом процесса зависимости от прошлого развития фирмы и, соответственно, проявлением сформировавшегося «эффекта блокировки», что, несомненно, отрицательно сказывается на адаптивной эффективности фирмы путем снижения уровня и «качества» ее позитивного социального капитала.

В заключение рассмотрения предлагаемой модели необходимо отметить, что принятие фирмой решения об ориентации на использование негативного социального капитала несет отрицательные последствия не только для самой фирмы, но и для экономики в целом. Так, например, усугубляется феномен «самовозрастания», свойственный негативному социальному капиталу, как и любой другой форме капиталов [73. С. 30]. Это может послужить, в условиях недостаточной монополизации насилия государством, сигналом к началу своеобразной «гонки вооружений» со стороны контрагентов, взаимодействующих с данной фирмой. Важность данного момента заключается в том, что подобная «гонка вооружений» помимо снижения конкурентоспособности (путем увеличения сопутствующих транзакционных издержек) целой группы фирм, ведет так же к упрочнению и стабилизации позиций внезаконных (криминальных) институтов принуждения.

Таким образом, негативный социальный капитал является весьма серьезным фактором, способным не только замедлять рост адаптивной

эффективности отдельных фирм в долгосрочном периоде, но и снижать макроэкономическую эффективность, т.е. эффективность экономики страны.

Особую сложность при оперировании термином «социальный капитал» вызывает количественное измерение его текущей фактической величины. В теории фирмы количественное определение репутации фирмы (в нашем случае – как формы социального капитала) происходит через оценку гудвилла фирмы. Эту величину принято рассчитывать как разницу между стоимостью бизнеса в целом и стоимостью его активов, как материальных, так и нематериальных. Для многих компаний гудвилл (деловая репутация фирмы) является самым значительным активом, которому не присущи идентифицируемость и обособленность.

Проследив взаимосвязь между социальным капиталом, внезаконной деятельностью фирмы и транзакционными издержками, выразив величину накопленного социального капитала путем расчета гудвилла фирмы, а так же определив ряд возможных разновидностей социального капитала и введя такое понятие, как «негативный социальный капитал фирмы», функция полезности совокупного социального капитала для современной российской фирмы определяется, на наш взгляд, следующим образом:

$$U = f(G, E, T), \text{ где} \quad [2.1]$$

G – гудвилл фирмы;

E – совокупность дополнительных экономических эффектов от использования позитивного и негативного социальных капиталов;

T – общие транзакционные издержки фирмы по формированию и поддержанию позитивного и негативного социальных капиталов.

Далее необходимо пояснить, что в данной функции, гудвилл фирмы выражает отношение внешней рыночной среды к данной фирме, а так же оценку сторонними контрагентами, находящимися в данной среде, накопленного фирмой социального капитала. Таким образом, гудвилл отражает полезность накопленного социального капитала для собственников фирмы, проявляющейся при продаже данными собственниками своих долей.

Полезность накопленного социального капитала непосредственно для фирмы будет выражена разностью между  $E$  и  $T$ .

Для дальнейшего раскрытия экономического содержания указанной функции, необходимо пояснить, что совокупные дополнительные экономические эффекты рассчитываются по следующей формуле:

$$E = Ek - Ed, \text{ где} \quad [2.2]$$

$Ek$  – сумма экономических эффектов от использования позитивного и негативного социальных капиталов в краткосрочном периоде;

$Ed$  – сумма отрицательных экономических эффектов от использования негативного социального капитала в долгосрочном периоде.

Подобный подход делает возможным сравнение влияния разных форм социального капитала на эффективность фирмы в различных периодах, что особенно актуально при построении стратегий развития фирмы на разнообразных промежутках времени. Тогда сумма отрицательных экономических эффектов рассчитывается по следующей формуле:

$$Ed = \sum (Ed_i * N_i), \text{ где} \quad [2.3]$$

$N_i$  – вероятность возникновения  $i$ -го отрицательного экономического эффекта от использовании негативного социального капитала. Данный показатель будет равняться 0 в краткосрочном периоде, и стремиться к 1 в долгосрочном периоде. Необходимо отметить, что  $N_i$  может и не достигнуть значения 1, в виду неполноты обладания информацией контрагентами данной фирмы.

Общую полезность социального капитала фирмы можно выразить следующей формулой, раскрывающей предложенную функцию:

$$U = G + (Ek - Ed) - T \quad [2.4]$$

Дальнейший анализ полезности совокупного социального капитала может производиться путем расчета различных коэффициентов, полученных в результате преобразования формулы общей полезности социального капитала фирмы. Приведем примеры возможных коэффициентов.

**Коэффициент эффективности (самодостаточности) внутрифирменного использования социального капитала.** Данный коэффициент позволяет определить, на какую часть издержек, вложенных в позитивный и негативный социальные капиталы, впоследствии увеличивается (путем обратной конвертации) экономический капитал фирмы.

$$K_1 = \frac{Ek - Ed}{T} - 1 \quad [2.5]$$

Если данный коэффициент меньше 0, можно утверждать о недостаточном использовании экономического потенциала социального капитала данной фирмой, либо о неэффективности внутрифирменного распределения ресурсов между позитивным и негативным социальными капиталами.

**Коэффициент эффективности инвестиций в социальный капитал.**

$$K_2 = \frac{G + (Ek - Ed)}{T} \quad [2.6]$$

Для фирмы, планирующей свою деятельность в долгосрочном периоде, значение этого коэффициента больше 1, а разница между  $Ek$  и  $Ed$  будет иметь положительную величину. Случай, если данный коэффициент не достигает 1, может служить индикатором рискованной политики в отношении позитивного и негативного социальных капиталов.

**Коэффициент востребованности социального капитала, как ресурса.**

Данный коэффициент получен не путем преобразования предложенной формулы, а сформирован, исходя из предложения В. Радаева<sup>15</sup> по определению величины социального капитала – как величины накопленных обязательств, выполненных (в нашем случае – фирмой) без применения каких-либо санкций со стороны сторонних контрагентов.

$$K_3 = \frac{TAC_L}{TAC}, \text{ где} \quad [2.7]$$

$TAC_L$  – транзакционные издержки фирмы, понесенные по обязательствам, выполненным без применения каких-либо санкций со стороны сторонних контрагентов;

<sup>15</sup> Социальный капитал как научная категория// Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 5.

ТАС – общие транзакционные издержки фирмы.

В идеале настоящий коэффициент будет равен 1. Это означает, что данная фирма выполняет свои обязательства по всем заключенным контрактам исключительно добросовестно, т.е. без стороннего принуждения. Следовательно, социальный капитал весьма востребован данной фирмой и «ухудшение» его качества недопускается. Следует отметить, что низкое значение данного коэффициента свидетельствует о наличии высоких издержек разрушения (размывания) репутации.

Представляется, что анализ динамики данных коэффициентов может помочь показать тенденции и принципы, существующие внутри фирмы по формированию позитивного и негативного социальных капиталов, а также выявить обоснованность распределения ресурсов между данными формами социального капитала.

Рассмотрев различные аспекты проблем и противоречий, возможных в процессе формирования факторов адаптивной эффективности фирмы, на наш взгляд, можно прийти к следующим выводам:

Во-первых, повышение фирмой уровня адаптивной эффективности может способствовать формированию экономически-ориентированной конкуренции, ведущейся, как правило, не экономическими методами. При этом на современном этапе развития основными инструментами подобного вида конкуренции становятся информационный и негативный социальные капиталы фирмы.

Во-вторых, превращению данных форм капитала в инструменты экономически-ориентированной конкуренции могут способствовать на макроуровне: недостаточный размер отраслевых рынков; негативные идеологические установки и представления индивидов; недостаточная монополия государства на применение насилия. В свою очередь, на микроуровне особую роль играют следующие факторы: превышение цены доступа к закону над ценой вилегальности; дискреционное поведение менеджеров при низкой спецификации и защите прав собственности;

недостаточная удовлетворенность собственника от вложенного в фирму капитала; низкий уровень доверия в предпринимательской среде.

В-третьих, рассмотренная трансформация факторов адаптивной эффективности может быть как следствием, так и причиной ориентации фирмой на краткосрочные цели. При этом подобная трансформация негативно влияет на долгосрочное формирование адаптивной эффективности. Подобное влияние может произойти, например, в результате разрушения позитивного социального капитала (в виде потери доверия, репутации, особо важных в будущем связей и т.д.), что, в свою очередь, может привести к качественному снижению уровня информационного капитала, необходимого для формирования адаптивной эффективности фирмы.



### **3. Теоретико-методологические вопросы повышения уровня адаптивной эффективности фирм**

#### **3.1. Основные направления обеспечения роста уровня адаптивной эффективности фирм в современной мировой практике**

Анализируя зарубежную практику [6. С. 13], можно прийти к выводу, что фирмам, осуществляющим свою деятельность на рынках, требующих высокого уровня адаптивной эффективности, необходимо удовлетворять следующим условиям:

Во-первых, технологическое превосходство, обеспечиваемое только наличием новых технологий.

Во-вторых, наличие достаточного количества ресурсов и рыночной власти, позволяющей завоевать рынок в нужное время и сформировать эффект зависимости от предшествующего пути развития.

В-третьих, наличие специфического человеческого капитала, выраженного в особой квалификации и знаниях менеджеров, позволяющих:

1. Выявлять и анализировать обратные положительные и/или отрицательные связи, действующие на рынке, которые, в свою очередь, являются механизмами формирования возрастающей или убывающей отдачи. Эти обратные связи переплетены друг с другом и функционируют на разных уровнях рынка и в разных временных периодах;

2. Жертвовать текущими прибылями ради будущих преимуществ. Как отмечает Б. Артур, компании часто совершают ошибку, завышая цену на начальном этапе, чтобы возместить высокие издержки разработки и дизайна. «Одна из активных стратегий заключается в предоставлении хороших скидок на начальной стадии с целью привлечения потребителей. Netscape раздавала свой Интернет-браузер бесплатно и завоевала 70 % рынка. Теперь она может получать прибыли от поставки сопутствующего программного обеспечения и приложений» [6. С. 17-18]. По мнению ряда других исследователей, компания

Netscape за счет формирования стандартов на Интернет-браузеры добилась настолько высокого авторитета в отрасли, что «остальные участники рынка пришли к выводу: если Netscape считает необходимым идти по данному пути, значит, это хорошо и для нас» [33. С. 81]. Как мы видим, сознательный отказ от текущих прибылей (а в ряде случаев – сознательное решение нести убытки) на рынках, где необходимо преобладание адаптивной эффективности фирмы, ведет к получению долгосрочных конкурентных преимуществ;

3. Анализировать окружающую среду, которой принадлежат товары и услуги компании. Данный анализ необходим в виду того, что успех или провал часто определяется не только компанией, но и успехом или провалом сети, к которой она принадлежит. Активное управление такой сетью (например, посредством социального капитала) может стать существенным усилителем эффекта возрастающей отдачи.

В свою очередь, окружающая среда фирмы в современной экономике, по мнению Б. Артура, характеризуется двумя основными моментами:

1. Все возрастающее влияние сетевых эффектов в современной экономике проявляется в увеличении зависимости технологических продуктов от существования других товаров и других технологий. В виду этого современные фирмы «соревнуются не посредством закрепления продукта собственными силами, а посредством построения сетей – свободных объединений компаний, организованных вокруг мини-среды, что усиливает положительную обратную связь по отношению к базовой технологии. Apple, закрывая свою систему Macintosh для аутсайдеров в 1980-х, предпочла не создавать подобную сеть. Она была уверена в том, что при помощи своих превосходных технологий сможет поддержать рынок возрастающей отдачи самостоятельно. Apple и в самом деле доминирует в среде основанных на Macintosh технологий. Но эта среда составляет сегодня лишь 8 % всего бизнеса персональных компьютеров. Ошибка IBM заключалась в другом. Пассивно допустив другие компании к вступлению в свою сеть персональных компьютеров, подобно клонам, IBM заполучила огромную пользовательскую базу и закрепились на рынке. Но в

итоге самой IBM досталась небольшая доля прибыли. Ключевой момент в создании сетей – это *активный* менеджмент взаимных обратных связей между компаниями... Это означает, что, вместо попыток захватить все товары в окружающей среде, доминантные игроки сети должны позволять зависимым игрокам закреплять свои зависимые товары через комбинированное участие в успехе сети. Таким образом, уступая часть прибыли, ведущие игроки убеждаются в том, что все участники остаются верны объединению» [6. С. 14].

2. Технологическая цикличность. И, как следствие, возрастание неопределенности. Те фирмы, которые проигрывают на определенной «волне» технологий, вследствие прочного «замыкания» рынка на каком-либо товаре, имеют возможность «сконцентрироваться на позиционировании для следующей технологической волны» [6. С. 15].

Таким образом, можно сделать вывод, что для обеспечения достаточного уровня адаптивной эффективности фирме необходимо учитывать не только ресурсные ограничения, но и особенности современной окружающей среды, характерные для постиндустриальной стадии развития, а также особенности этапа формирования рынка (см. рис. 3), на котором осуществляет свою деятельность фирма.

При выявлении условий обеспечения необходимой адаптивной эффективности различных фирм в рамках отдельных национальных экономик необходимо, на наш взгляд, также, согласно Д. Норту, анализировать специфику институциональных макро- и микрофакторов (а так же особенностей их взаимовлияния в рамках конкретной экономики), воздействующих на адаптивную эффективность фирмы.

В связи с этим, при анализе, например, путей повышения адаптивной эффективности российских фирм необходимо обязательно остановиться на той институциональной модели, в рамках которой организована сейчас российская экономика в целом, и в том числе ее инновационная часть. Данная модель в современной литературе носит название *национальная инновационная система*

(далее – НИС). НИС, формируемая в России, основывается на следующих основных моментах [80]:

Во-первых, формирование четырехзвенного отраслевого деления национальных экономик:

1. Отрасли добычи и первичной переработки сырья;
2. Отрасли традиционно тяжелой, обычно материалоемкой и трудоемкой, промышленности;
3. Высокотехнологичные отрасли, характеризующиеся относительно низкой материалоемкостью и трудоемкостью, но очень высокими долями затрат на НИОКР в добавленной стоимости;
4. Отрасли «мягких» технологий (услуг), таких как разработка программного обеспечения, системная интеграция, консалтинг, образование и т.д.

При подобном делении важным становится то, что добавочная стоимость может создаваться не только в начальных отраслях, но и в любом другом месте. На постиндустриальной стадии развития отраслевая структура хозяйства постепенно меняется в сторону постоянного увеличения доли последних двух групп отраслей. Эти две группы, как правило, базируются, прежде всего, на широком использовании результатов интеллектуального труда, т.е. новых знаниях. Соответственно очень важными составляющими элементами данных отраслей представляются развитые человеческий, социальный и информационный капиталы.

Во-вторых, в России формируется НИС рыночного типа, базирующаяся на либерально-инновационной экономической парадигме. Согласно данному подходу, структуру актуальных инноваций формируют реальные нужды потребителя, т.е. конечный спрос. При этом практически все основные риски инновационной деятельности берут на себя экономические субъекты инновационной деятельности, имеющие наибольшие экономические стимулы для ведения подобного рода деятельности.

В-третьих, в последнее десятилетие XX века в виду резкого ускорения процессов глобализации мировой экономики (и как следствия – взаимопроникновения национальных экономик) возникла и активно развивается глобальная инновационная система, в рамках которой вырабатываются и внедряются в национальные инновационные процессы общемировые стандарты, нормы и правила поведения.

Оценивая приведенные выше элементы НИС, безусловно, нельзя не признать продуктивность подобной системы. Однако, на наш взгляд, использование подобной системы в рамках России (и не только) может создавать ряд проблем, которые могут делать «эксплуатацию» подобной системы в части достижения *опережающей* адаптивной эффективности весьма затруднительной.

Например, согласно отмеченной либеральной парадигме, хозяйствующий субъект, ведущий фундаментальные исследования (НИИ, обособленная лаборатория, фирма и т.д.), если он производит некоммерческие знания, автоматически становится участником глобальной инновационной системы. Это заключение объясняется некоммерческой, общественной природой фундаментального знания, что ведет к открытому по определению доступу к результатам любого фундаментального исследования. При таком подходе все национальные производители некоммерческого знания (т.е. занятые фундаментальными исследованиями) автоматически становятся субъектами глобальной, а не национальной инновационной системы. При этом переход к экономике знаний не требует приоритетного развития (а зачастую – развития вообще) фундаментальных исследований [80. С. 6-9].

В результате первой проблемой является, очевидно, необходимость обеспечения сочетания максимально полного использования чужих «новых знаний» с максимальной закрытостью своих (до тех пор, пока они имеют повышенную ценность для национальной экономики из-за своей уникальности). Как известно, в США, например, в общей массе произведенных

и приобретенных новых знаний подлежит «засекречиванию» 80 % всех фундаментальных и до 95 % всех прикладных знаний [10].

Во-вторых, необходимо отметить тот факт, что исследователи, развивающие теорию инновационных процессов в экономике, зачастую «забывают» включить в свой анализ такие «неудобные» элементы эволюционной экономической теории (в рамках которой, на наш взгляд, и происходит основная масса подобных исследований), как неопределенность будущего и зависимость от прошлого, по отношению именно к фундаментальным знаниям.

Действительно, если принять во внимание фактор зависимости от траектории предшествующего развития, тогда, как нами было показано ранее, обладание «временным запасом» (даваемое частным обладанием знаниями) может предоставить фактически непреодолимые конкурентные преимущества на Этапе 2 функционирования рынка (см. рис. 3) в виде возможности увеличения влияния отдельных экономических субъектов на формирование сетевых эффектов.

Фактор неопределенности будущего может проявиться в самой природе фундаментального знания, точнее, в особой форме его «непредсказуемости». Не следует забывать, что природа получения фундаментальных знаний, характеризующаяся высокой степенью неопределенности, как получения результата, так и возможности использования данного результата в экономической деятельности, предполагает наличие достаточно высокого уровня издержек. Применение же «ничейных» знаний российского (как и зарубежного) производства, несомненно, дает преимущество на Этапе 1 функционирования рынка (см. рис. 3). Таким образом, вполне может оказаться, что российская экономика будет нести фактически тройные потери в связи с излишней либерализацией НИС: в виде самого факта утраты части фундаментальных знаний; в виде излишних затрат национальных ресурсов (пошедших на получение этих знаний); в виде усиления за счет российских знаний экономик чужих стран, к тому же нередко являющихся нашими

конкурентами, с которыми России особо трудно состязаться на мировых рынках. По своей сути такой сценарий можно охарактеризовать как добровольный отказ от возможных внешненациональных конкурентных преимуществ (проистекаемых из неопределенности будущего, порождаемой НТП) в долгосрочном периоде.

В-третьих, не стоит «забывать» и о других особенностях, присущих эволюционному анализу. Так, учет фактора времени, очевидно, позволяет утверждать, что создание национальной фундаментальной науки (даже при наличии ряда, на наш взгляд, исправимых недостатков) занимает десятилетия, особенно с учетом фактора «преемственности» научных поколений. При этом, на наш взгляд, предел прочности российской науки в настоящий момент достиг недопустимо низкого уровня. На сегодняшний день отечественная наука уже потеряла «поколение перемен», покинувшее Россию в начале постсоветского периода. Очевидно, что потерю одного поколения ученых еще можно восстановить, опираясь на знания, опыт и умения более старшего поколения ученых, разрушение же следующего поколения (которое входит в «научную силу» в данный момент), очевидно, и будет являться фактически концом национальной науки.

Оправдание подобного разрушения российской науки тем, что «нынешняя инновационная система все еще наполовину административно-хозяйственная, не умеет эффективно трансформировать новое знание в полезные для общества и экономики продукты и технологии» [80. С. 6], звучит, на наш взгляд, весьма неубедительно. Очевидно, что подобные недостатки необходимо устранять, а не разрушать всю научную систему российского общества, уповая в очередной раз на непогрешимость стихии рынка. Более того, на наш взгляд, риск увеличения общегосударственных транзакционных издержек (например, в виде потери собственных «закрытых» технологий) полностью сводит на нет все предполагаемые преимущества.

В-четвертых, предложение «передать» функцию определения направления необходимых фундаментальных (и части прикладных) исследований стихии

рынка, на наш взгляд, неоправданно не только из-за влияния фактора неопределенности будущего, но и по причине существования институциональной ловушки, связанной с несостыковкой эффективного развития и сложившейся краткосрочной модели поведения российских фирм [9. С. 43], выход из которой пытается найти общество в последние годы.

Данная точка зрения, в частности, подтверждается результатами крупномасштабного опроса 822 руководителей акционерных обществ (с численностью не менее 100 человек) промышленности и связи, проведенного весной 2005 года в 64 регионах России. Из полученных данных можно сделать один немаловажный вывод: Подавляющее большинство российских компаний до сих пор не испытывало всю «прелесть» конкуренции с зарубежными компаниями. Основная конкурентная борьба, как и ранее, разворачивается между фирмами, находящимися в сходных, как институциональных, так и географических рамках, т. е. внутри России. Таким образом, большинство российских компаний использует в своей деятельности примерно одинаковые стратегии, ориентированные на сложившуюся в данный момент структуру конкуренции, и опираются на примерно равные (недостаточные, довольно низкие для «внешней» конкуренции) уровни технологической эффективности. Следующей отличительной чертой сложившейся ситуации является ориентация большинства фирм на кратко и среднесрочные цели, в ущерб долгосрочным. При этом всего 28 % предприятий планируют свою деятельность на срок свыше 3 лет [20. С. 32].

По мнению других исследователей, усугубляет сложившуюся ситуацию тревожно низкий уровень общих затрат российских фирм на сферу научно-исследовательской деятельности [17. С. 14]. Более того, поддержание сравнительно высоких темпов роста экономики пока достигается за счет неуклонного повышения роли в нем защищенных от конкуренции со стороны импорта отраслей: топливно-энергетической, строительства, финансов, госуправления и других услуг. Такое развитие приемлемо в краткосрочном



плане, но с точки зрения долгосрочных перспектив грозит обернуться вымыванием промышленного сектора [15. С. 9].

С учетом изложенного, на наш взгляд, можно сделать вывод, что формирование институциональной среды посредством принятия к исполнению на уровне государства рассматриваемой НИС, может привести к весьма отличным от ожидаемых результатам. Кроме отмеченных выше, к этим результатам, как представляется, следует добавить высокий риск реализации (усиления) следующих негативных последствий:

Во-первых, это, несомненно, повышенный риск уничтожения сперва фундаментальной российской науки, а затем – прикладной.

Во-вторых, перевод целого ряда национальных фирм в жестко заданные рамки только догоняющей адаптивной эффективности, что снижает возможности макроэкономического роста национальной экономики и дает преимущества зарубежным компаниям в долгосрочном периоде.

В-третьих, отказ (полный или частичный) от поддержания национальных фирм с потенциалом роста адаптивной эффективности, несомненно, приведет к росту инфляции издержек, «в основе которой инвестиции в стареющую, неэффективную производственную базу. Высокая инфляция в современной российской экономике не от избытка денег, а от недостатка инвестиций в новые технологии. Это проявляется в высокой степени изношенности основного капитала. Неэффективный основной капитал не позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию и постоянно подпитывает инфляцию. Инвестируя в основной капитал можно снизить инфляционные процессы в долгосрочной перспективе. Но устаревшие технологии способны поглотить любой объем инвестиций, от которых ни общество, ни отдельный предприниматель не получают адекватной отдачи» [16. С. 55].

С учетом изложенного, представляется, что в сложившейся ситуации следует не формировать (и исполнять) ультра-либеральную НИС, а модернизировать сложившуюся модель организации российской науки. На наш

взгляд, подобная модернизация должна, как минимум, учитывать следующие моменты:

1. Необходимость глубокого анализа и учета предшествующего опыта (как позитивного, так и негативного) развития отечественной науки.

2. Сохранение прямого государственного контроля над теми отраслями науки, которые производят знания, являющиеся чистым общественным благом.

3. В виду сложившейся «краткосрочной ориентации» российского бизнеса, полностью не отказываться от возможности государственного влияния в тех секторах науки, которые нацелены на производство экономически-ориентированного знания.

4. В структуре поддержки национальной науки учитывать ранее рассмотренный подход К. Маркидеса и П.Героски к различиям в природе больших и малых фирм с точки зрения инновационного развития, и, соответственно, особенности этапа формирования рынка (см. рис. 3), на котором осуществляют свою деятельность данные фирмы.

5. Оценивая структуру национальной науки и формируя ее направленность, по-возможности добиваться «гармоничного» сочетания знаний, направленных на повышение как опережающей, так и догоняющей адаптивной эффективности национальных фирм.

6. В формируемой структуре национальной науки учитывать ранее рассмотренные стимулы к инновационной деятельности, способствующие повышению адаптивной эффективности самой науки: конкуренцию, децентрализацию и четко определенные контракты на права собственности различных участников «научного процесса».

Представляется, что в случае успешной разработки подобной модели, все ранее отмеченные стимулы к инновационной деятельности (конкуренцию, децентрализацию и четко определенные контракты на права собственности) особо желательно было бы не просто учитывать как экзогенные переменные внешней среды, но и создавать (инициировать) *внутри* фирмы.

В случае создания подобных стимулов внутри фирмы, на наш взгляд, влияние макро- и микросреды на адаптивную эффективность фирмы можно проиллюстрировать следующим образом:

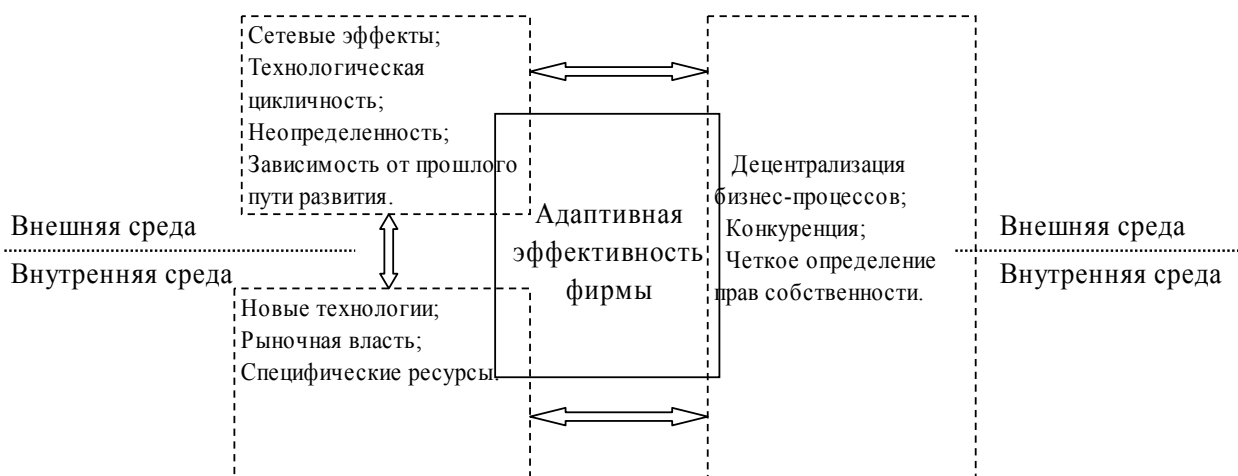


Рис. 9. Взаимосвязь различных элементов внутренней и внешней среды, оказывающих влияние на формирование адаптивной эффективности фирмы

Как мы видим, между различными элементами внутренней и внешней среды существует взаимозависимость, отражающая наличие множества перекрестных связей, при которых зачастую причина и следствие могут быть переплетены и постоянно меняться местами, усиливая друг друга. В связи с этим, представляется целесообразным при анализе рекомендаций по повышению адаптивной эффективности фирмы учитывать, во-первых, характер анализируемой адаптивной эффективности (догоняющая и/или опережающая) и, во-вторых, выработать возможные направления и подходы для объединения обоих видов адаптивной эффективности в рамках одной рыночной структуры.

Подобный подход подтверждается исследованиями К. Маркидеса и П. Героски. Данные авторы анализируют концепцию К.М. Кристенса, предлагающего уделять внимание только одному из перечисленных стимулов – полной децентрализации инновационных процессов путем создания «полунезависимых» дочерних компаний. Как показывает исследование авторов, «созданные бизнес-единицы вынуждены вступать в конкурентную борьбу с компаниями-«колонизаторами» и зачастую проигрывают в ней из-за

того, что материнская компания начинает вмешиваться в ход борьбы, навязывая «дочкам» свои принципы ведения бизнеса» [52. С. 91].

Взамен авторы предлагают предоставить создание новых рынков маленьким инновационным фирмам, а крупным корпорациям сосредоточиться на консолидации рынка. Для этих целей рекомендуется корпорациям создавать полностью независимые дочерние предприятия, которые будут работать на рынке в качестве колонизаторов, исследуя созданную другими технологию. Данная стратегия, по мнению авторов, имеет ряд преимуществ:

Во-первых, позволяет крупным компаниям занять наибольшее количество рыночных сегментов, чем, если бы эта компания концентрировалась в каком-либо одном направлении.

Во-вторых, еще на этапе конкуренции, как с независимыми фирмами-«колонизаторами», так и между дочерними компаниями, будет вырабатываться наиболее эффективная стратегия поведения на новом рынке, которая впоследствии будет использована головной компанией.

Признавая продуктивность подобного подхода, необходимо отметить и один его недостаток: данный подход акцентирует наше внимание на догоняющей адаптивной эффективности, предполагая технологические ограничения заданными. По нашему мнению, подобное происходит из-за недостаточного внимания, уделяемого информационному капиталу, производящему «знание о».

В связи с этим, представляется целесообразным систематизировать рассмотренные нами ранее разнообразные различия в природе фирм с преобладанием различных видов адаптивной эффективности (табл. 5)

Табл. 5

Разграничение фирм с преобладанием различных форм адаптивной эффективности

Факторы, влияющие на функционирование фирмы	Адаптивная эффективность фирмы	
	Опережающая	Догоняющая
Степень влияния фирмы на условия внешней среды	Фирма сама формирует или трансформирует некоторые технологические,	Технологические, рыночные и конкурентные условия внешней среды предполагаются

	рыночные и конкурентные условия внешней среды	фирмой в качестве заданных ограничений, к которым необходимо приспособливаться
Обеспеченность фирмы информацией и влияние деятельности фирмы на уровень неопределенности будущего	Информация или очень ограничена или отсутствует. Фирма целенаправленно снижает для себя уровень неопределенности будущего. Деятельность фирмы повышает неопределенность будущего для других экономических субъектов	Информация неполная и асимметрично распределенная. Фирма зависит от неопределенности, порождаемой средой функционирования. Деятельность фирмы может повышать или понижать неопределенность для других экономических субъектов
Характер задач фирмы в связи с зависимостью от прошлого	Задача фирмы – разрушение (преодоление) действующего и/или формирование условий для нового «эффекта блокировки» <sup>15</sup>	Задача фирмы – посредством создания и контроля положительных сетевых эффектов сформировать «эффект блокировки», наиболее желательный с ее точки зрения
Преобладающий принцип отдачи от используемых ресурсов	Объективно преобладает возрастающая отдача. Как правило, данная фирма не в состоянии вести деятельность на рынке с убывающей отдачей	Как правило, преобладает убывающая отдача на массовом рынке
Роль четкого определения прав собственности на инновации	Стимулирует создание инноваций	Может оказывать негативное влияние в виде «технологических барьеров»
Влияние деятельности фирмы на состояние конкуренции в отрасли	Деятельность направлена на «созидательное разрушение» традиционных форм конкуренции по принципу «победитель получает все»	Деятельность направлена на воссоздание и поддержание традиционной конкуренции

<sup>15</sup> На рынках высоких технологий товары, получившие превосходство на рынке, продолжают получать преимущества и далее, «замыкая» рынок на себя, тем самым, блокируя в течение некоторого времени выход на данный рынок альтернативных технологий.

Преобладающая направленность информационного капитала	Получение/создание: в первую очередь «знания о», затем – «знания как»	Получение/создание «знания как»
Преобладающая направленность социального капитала	Создание инноваций, разрушение равновесия, формирование новых предпочтений потребителей, снижение транзакционных издержек	Получение доступа к инновациям, формирование «адресных» предпочтений потребителей, снижение транзакционных издержек

Исходя из рассмотренного влияния внутренней и внешней среды на адаптивную эффективность фирмы (см. рис. 9) и предложенного разграничения, на наш взгляд, было бы целесообразно (помимо всего прочего) формирование подразделений фирм, отвечающих за опережающую адаптивную эффективность. Однако подобная рекомендация входит в противоречие с отмеченной краткосрочностью модели поведения российских фирм.

Учитывая все перечисленные обстоятельства, на наш взгляд, представляется целесообразным предложить формирование следующей институциональной системы, касающейся развития науки и влияющей на обеспечение адаптивной эффективности российских фирм:

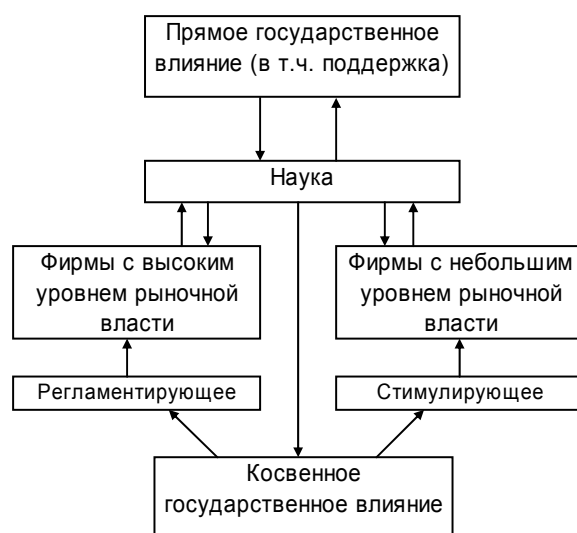


Рис. 10. Структура государственного вмешательства во взаимодействие науки и бизнеса

Как видно из предложенной модели, вмешательство государства в науку может иметь как прямой (например, производство знаний для национальной обороноспособности), так и косвенный характер. Представляется, что для целей настоящего исследования наиболее интересен случай косвенного государственного вмешательства.

Косвенное государственное влияние на науку можно разделить по роду функций, выполняемых государством, на регламентирующее и стимулирующее вмешательство. Преобладание государственного регламентирующего, либо стимулирующего вмешательства в общем объеме косвенного государственного влияния, на наш взгляд, не должно быть жестко определенным, а должно сохранять гибкость под влиянием различных факторов (экономических, социальных, политических).

Если прямое вмешательство государства должно, на наш взгляд, носить преимущественно отраслевой характер, то косвенное вмешательство должно касаться разделения российских экономических субъектов по признаку «величины».

При таком подходе, по отношению к фирмам с высоким уровнем рыночной власти (как правило, крупным отраслевым игрокам – монополистам либо олигополистам) должна вестись, по нашему мнению, регламентирующая инновационная политика. В качестве возможного варианта подобной политики, можно было бы предложить воссоздание неплохо зарекомендовавших себя в СССР отраслевых НИИ. В данном случае финансирование подобных институтов будет в большей части переложено на крупные фирмы. Такое возможно, например, в виде обязательных прямых отчислений с прибыли данных фирм. С другой стороны, результаты разработок данных НИИ будут распределяться между фирмами-участниками и государством. Это позволит не только поддержать как прикладную, так и фундаментальную (разрабатываемую в рамках данных НИИ) науку, но и особым образом повысить степень опережающей адаптивной эффективности крупных национальных фирм. В данном случае важно предусмотреть «справедливое» распределение контроля

за целевым характером финансирования и результатами исследований между всеми участниками. При этом государство могло бы гарантировать защиту продукции отраслевых НИИ от посягательств «третьих лиц» на новом, более высоком уровне. Фирмы-отраслевики обеспечили бы рыночную направленность научным исследованиям. Подобный симбиоз позволил бы выполнить целый ряд задач: «переломить» ситуацию краткосрочного ориентирования российских фирм, повысить конкурентоспособность национальной экономики, сконцентрировать дополнительные ресурсы, так необходимые науке, и, что особо важно, обеспечить повышение *опережающей* адаптивной эффективности фирмам, которые по своей природе преимущественно сконцентрированы на догоняющей адаптивной эффективности.

Напротив, к малым фирмам, не имеющим серьезной рыночной власти, но наиболее приспособленным к созданию инноваций и нацеленным на более высокую опережающую адаптивную эффективность, должна применяться стимулирующая, поддерживающая государственная политика. В качестве подобной поддержки могут применяться такие механизмы, как бизнес-инкубаторы, технопарки, фонды венчурного кредитования и т.д. Однако созданием подобных механизмов поддержки малых фирм, нацеленных на повышенный уровень опережающей адаптивной эффективности, на наш взгляд, не должна исчерпываться стимулирующая поддержка государства. Не менее важно (возможно, даже более) создавать стимулы малым фирмам самим искать пути активизации и опережающей, и догоняющей адаптивной эффективности.

В качестве примера реализации подобных «путей» можно привести уже упоминавшуюся компанию «Дюпон де Немур».

Научные работники, осуществляющие деятельность в лабораториях и институтах Дюпон, проводят исследования по своему усмотрению, что говорит о высокой степени децентрализации научных подразделений корпорации. При этом сохраняется конкуренция между научными коллективами, которая проявляется в наличии определенных стимулов – если компания внедряет



открытие ученого в производство, его автор получает определенную долю прибыли от реализации. Четко определенные и защищенные права собственности на новые изобретения (при этом не последнюю роль играет положительная репутация «Дюпон де Немур») позволяют избежать ряда трансакционных издержек, в первую очередь, издержек оппортунистического поведения. Все это позволяет сохранять «Дюпон де Немур» не только догоняющую, но и достаточно высокую опережающую адаптивную эффективность.

Однако, несмотря на разумность заимствования опыта «Дюпон де Немур», мы вынуждены отметить и существенный недостаток подобного подхода. Дело в том, что указанная корпорация, весьма крупная по своим размерам, является по-сути либо монополистом, либо олигопольной фирмой-лидером в ряде сегментов своего рынка. Это, как мы помним, приводит (и привело) к тому, что данная корпорация имеет большую рыночную власть и более «мягкие» бюджетные ограничения, чем небольшие фирмы, что, по нашему мнению, и позволяет корпорации строить настолько эффективную стратегию достижения опережающей адаптивной эффективности. В связи с этим возникает вопрос о необходимости выработки рекомендаций для малых и средних фирм, действующих на рынках, требующих повышенного уровня как догоняющей, так и опережающей адаптивной эффективности.

Ответ на поставленный вопрос, на наш взгляд, кроется в организационной структуре рассматриваемой нами корпорации «Дюпон де Немур». Дело в том, что с позиций классических определений данная компания не является фирмой. По своей внутренней организации «Дюпон де Немур» – вертикально интегрированный (от стадии разработки до стадии реализации продукции) трест. Из данного заключения можно сделать вывод, что, несмотря на внутренние противоречия в природе опережающей и догоняющей эффективности, объединение данных элементов возможно в рамках единой интегрированной организационно-рыночной структуры, внутри которой будет происходить взаимодействие между малыми и средними фирмами.

Важность подобного подхода обусловлена также тем, что при существовании «разрыва» между опережающей и догоняющей эффективностью на момент перехода рынка с Этапа 1 на Этап 2 (рис 3), предполагается наличие риска «перехода» результатов продуктивной деятельности фирм с опережающей адаптивной эффективностью от национальных компаний-производителей, к их иностранным конкурентам. Реализация подобных рисков, несомненно, может отрицательно сказаться как на национальных фирмах с догоняющей адаптивной эффективностью, так и на макроэкономическом росте всей экономики в целом.

Как мы помним, существует множество видов структурных объединений фирм, наиболее известные из которых нами показаны в Приложении 2.

Можно отметить, что картель и франчайзинг направлены на извлечение дополнительной ренты от сговоров и соглашений, но, очевидно, эти формы не могут быть оптимальными для роста адаптивной эффективности фирмы.

Наиболее подходящей формой для снятия бюджетных ограничений и получения рыночной власти в целях повышения догоняющей адаптивной эффективности представляется консорциум. Однако, как нам кажется, данный союз не может удовлетворить потребность в долгосрочном росте опережающей адаптивной эффективности фирмы.

Синдикат, трест и концерн «более приспособлены» для целей долгосрочной адаптивной эффективности, но они не всегда в состоянии обеспечивать достаточный уровень децентрализации, необходимой для опережающей адаптивной эффективности. К тому же, данные формы объединений, очевидно, слабо подходят для «естественной» конкуренции между фирмами, входящими в подобные объединения, что может отрицательно сказаться на формировании догоняющей адаптивной эффективности и традиционной экономической эффективности фирмы. Особенно данные опасения усиливаются тем, что под влиянием НТП чрезвычайно усиливается подвижность и изменчивость спроса, а объединениям с централизованным

управлением, как известно, весьма сложно подстраиваться под изменяющийся спрос в виду высоких издержек управления.

Из представленных форм организационно-экономических объединений фирм, на наш взгляд, наибольший уровень опережающей и догоняющей адаптивной эффективности, причем не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периодах, может обеспечивать конгломерат.

Категория «конгломерат», по нашему мнению, наиболее широко получила развитие в рамках экономического кластерного подхода и теории кластеров фирм. По мнению М. Портера, под кластером фирм следует понимать группы «географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [70. С. 207]. Согласно другому определению, кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [64]. Однако приведенные определения кластеров, по нашему мнению, не совсем отражают природу кластера как организационно-экономического объединения фирм. Исходя из рассмотренных определений, под кластером можно понимать и отдельный холдинг, и целую рыночную отрасль. Подобная терминологическая «размытость» проистекает из попыток дать «универсальное» экономическое определение термину «кластер» и для микро-, и для макроуровня, что не всегда позволяет полностью и разносторонне раскрыть предмет проводимых исследований.

В рамках настоящего исследования целесообразным представляется рассматривать понятие «кластер фирм» с точки зрения возможного влияния этой организационно-экономической формы на адаптивную эффективность фирм, входящих в данный кластер.

С точки зрения ряда авторов, практикующих кластерный подход на микроуровне [92. С. 171], какие бы формы не принимало кластерное объединение фирм (далее – кластер), сам кластер состоит, как правило, из нескольких основных элементов – совокупности ряда фирм, обслуживающих их университетов и инфраструктур, что обеспечивает участникам эффективную сетевую квазиинтеграцию<sup>16</sup> как по горизонтальному, так и по вертикальному принципу (пример возможного объединения различных элементов кластера показан нами в Приложении 3).

Однако, как мы понимаем, для того чтобы данный набор элементов образовал единую продуктивную систему, необходимо наличие единых конституирующих признаков (свойств), объединяющих указанные элементы в кластер. Можно выделить четыре основных признака, объединяющих элементы кластера:

Во-первых, географическая локализация, характеризующая масштабы кластера (город, регион, государство).

Во-вторых, наличие устойчивых связей между элементами кластера, в рамках которых происходят постоянные повторяющиеся трансакции. При этом кластер способствует углублению и развитию данных связей путем активизации сетевых эффектов внутри кластера.

В-третьих, технологическая (отраслевая) взаимосвязанность элементов кластера. Не смотря на то, что в кластере присутствуют предприятия различных отраслей и сегментов рынка, все они, как правило, концентрируются вокруг одной отрасли, являющейся своеобразным «локомотивом» кластера.

В-четвертых, кластер является саморегулируемой экономической системой, выступающей и как единая внутренняя для всего объединения, и как внешняя среда функционирования для отдельных элементов кластера

В результате взаимодействия всех элементов кластера возникает эффект, получивший в экономической литературе название «четыре К» [70] и

---

<sup>16</sup> Напомним, что при квазиинтеграции экономических субъектов имеет место наличие контроля над поведением формально самостоятельных фирм при отсутствии контроля над их собственностью.

состоящий, соответственно, из четырех элементов: *концентрация, конкуренция, кооперация и конкурентоспособность*.

Концентрация производства и ресурсов являются составной частью интеграционных явлений в экономике. Кластеры – это, по своей природе, продукт осуществления интеграционных процессов. Действуя сообща, фирмы также способны привлекать ресурсы и услуги, которые были бы недоступны им в разрозненном состоянии, значительно снижая, таким образом, бюджетные ограничения данных фирм.

Конкуренция между фирмами и организациями внутри кластера порождает тенденцию к совершенствованию. Участники конкурентной борьбы стремятся усилить свои рыночные позиции, сокращая издержки, повышая качество продукции, используя новые технологии и более эффективные способы маркетингового продвижения. Формальный и неформальный обмен знаниями между участниками кластера приводит к оптимизации и распространению эффективных решений. Данный процесс облегчен сетевым механизмом ускорения диффузии информации и знаний внутри кластера. К тому же члены кластера имеют больший доступ к необходимой им информации, так как имеют возможность напрямую наблюдать за деятельностью конкурентов.

Кооперация предприятий внутри кластера вокруг основной деятельности, позволяет увеличивать производственные возможности каждой отдельно взятой фирмой в сети. Данная кооперация проявляется в развитии механизмов внутрикластерного аутсорсинга и, как следствие, углублением степени разделения труда. Это достигается передачей низкоэффективных, для конкретной фирмы, активов (транзакций) другому участнику кластера, что позволяет использовать свои ключевые способности, чтобы наиболее эффективно дополнять друг друга.

Как нами было показано ранее (рис 2), принятие во внимание нарастания значимости неопределенности будущего в условиях объективной потребности в специфичных активах, обусловленной углублением процессов разделения труда и научно-техническим прогрессом, подобная передача может оказать

положительное влияние на эффективность фирмы. Представляется, что, в рамках кластерной кооперации, наиболее полно реализуется отмеченный нами эффект, что инвестиции в специфичные активы должны быть минимизированы фирмой за пределами тех ее сегментов деятельности, в которых обеспечиваются (или могут быть обеспечены) конкурентные преимущества данной фирмы.

Реализация перечисленных эффектов повышает конкурентоспособность как самого кластера, так и отдельных, входящих в него фирм. Многие исследователи, изучающие различные кластерные образования, выделяют 9 основных конкурентных преимуществ, приобретаемых отдельной фирмой, входящей в кластер [66. С. 31]:

1. снижение времени, необходимого для создания специфических конкурентных преимуществ, сети поставщиков и известных торговых марок;
2. образование внутри кластера критической массы предприятий, необходимой для действия экономии на масштабах производства и экономии на разнообразии;
3. концентрация на решении целей кластера талантливых предпринимателей – людей, посвятивших жизнь своей компании и сильно влияющих своими нововведениями на развитие всего кластера;
4. возможность расширения числа потребителей за счет требовательных покупателей, в том числе и иностранных;
5. конкуренция и кооперация между компаниями в кластере;
6. наличие компетентных поставщиков и субконтрактников, позволяющих компаниям сосредоточиться на своей ключевой специализации;
7. концентрация внутри кластера грамотного менеджмента и гибкой организации производства;
8. постоянное совершенствование знаний, необходимое для непрерывного внедрения инноваций в производство;
9. эффект «национальной гордости» – престижные в стране отрасли привлекают наиболее талантливые кадры.

На сегодняшний день, как известно, существует уже множество различных классификаций действующих кластеров [92. С. 159-168]. Из них с позиций данного исследования наибольший интерес представляют, на наш взгляд, инновационно-индустриальный, про-инновационный и инновационно-ориентированный (Приложение 4), поскольку именно такого типа кластеры могут в наибольшей сфере способствовать (помимо всего прочего) повышению и догоняющей и опережающей адаптивной эффективности фирм, входящих в данные кластеры.

Соответственно, на наш взгляд, можно выделить с точки зрения адаптивной эффективности понятие инновационного кластера, как *пространственно локализованное сетевое объединение самостоятельных фирм, связанных как горизонтальными, так и вертикальными связями, и научно-образовательных организаций (НИИ, университеты, группы изобретателей и т.д.), обеспечивающее ускоренное развитие определенного сегмента (отрасли) рынка, на основе ускоренного роста опережающей и догоняющей адаптивной эффективности как отдельных его участников, так и объединения в целом.*

На наш взгляд, в рамках таких инновационных кластеров (состоящих из науки, малых и средних фирм) существует возможность преобразование отраженных ранее (рис. 9) элементов макро- и микросреды, влияющих на адаптивную эффективность фирмы из внешних в частично внутренние:

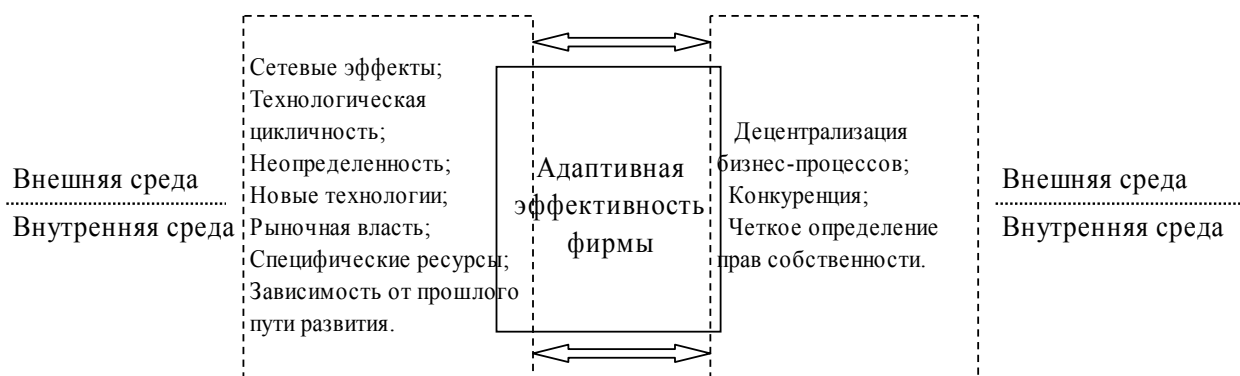


Рис. 11. Изменение соотношений элементов внутренней и внешней среды, оказывающих влияние на формирование адаптивной эффективности кластера

Как видим, посредством кластера появляется возможность воздействовать на формирование тех элементов, которые изначально относились нами к внешней среде отдельной фирмы (сетевые эффекты, технологическая цикличность, неопределенность и зависимость от прошлого пути развития). Возрастание влияния отдельного экономического субъекта (кластера) на внешнюю среду обусловлено увеличением совокупной рыночной власти фирм, входящих в данный кластер. Подобное влияние, на наш взгляд, несомненно даст дополнительный положительный эффект для роста адаптивной эффективности фирм, входящих в кластер. Данный рост может произойти, например, вследствие формирования наиболее полезных, с точки зрения адаптивной эффективности фирм кластера, сетевых эффектов во внешней среде кластера.

В данном случае необходимо также отметить, что в рамках кластера снижаются отрицательные последствия обладания рыночной властью отдельными экономическими субъектами для экономики в целом. Это происходит из-за сложности картельного сговора, обусловленной, с одной стороны, внутрикластерной конкуренцией, и, с другой стороны, большим количеством самостоятельных фирм, входящих в кластер.

Представляется также, что поскольку инновационный кластер является по своей природе сетевым объединением, с его созданием будет происходить более интенсивное и качественное формирование человеческого, информационного и социального капиталов отдельных фирм, входящих в данный кластер. Как нами было отмечено ранее, именно наличие синергетического эффекта, возникающего от взаимодействия данных форм капитала, дает возможность достигать высокого уровня адаптивной эффективности фирмы.

Особо хотелось бы отметить ту роль, которую зачастую играет социальный капитал, сконцентрированный посредством кластера, в формировании опережающей адаптивной эффективности фирмы на постиндустриальной стадии развития. Как показывают исследования С. Шретера, в которых он



анализирует высокотехнологические кластеры на примере предприятий, специализирующихся на компьютерных и биотехнологиях и сгруппировавшихся вокруг Кембриджа в Англии, формирование внутри- и межфирменного социального капитала становится мощнейшим фактором инновационного процесса. В данном случае само обладание специфическим социальным капиталом становится обязательным условием для создания добавочной стоимости [159].

Объяснение этого феномена базируется на вступлении фирм в отношения «конкурентной кооперации», характерной для кластера. Данные отношения предполагают определенные инвестиции в социальный капитал, в результате которых и на основе гибких соглашений и субконтрактов, фирмы совместно используют обширную специальную информацию (по сути – совокупный информационный капитал) о состоянии рынка, технологий, доступности работников нужной квалификации и т.д. Реализация перечисленных условий на сопоставимом уровне, по мнению автора, не доступна для отдельно взятой, даже крупной фирмы.

В результате подобной «конкурентной кооперации», очевидно, не только социальный, но и человеческий, и информационный капиталы могут принимать форму частно-общественного блага, одинаково доступного участникам данного кластерного образования, что, на наш взгляд, дает дополнительный стимул фирмам, входящим в это объединение «качественно» развивать данные формы капиталов. В данном случае, при условии действия разнообразных<sup>17</sup> защитных механизмов в отношении данных благ,<sup>18</sup> на наш взгляд, есть все основания говорить о большей сравнительной результативности кластера, по сравнению с другими рассмотренными организационно-экономическими объединениями фирм в плане роста как опережающей, так и догоняющей адаптивной эффективности на микроуровне.

---

<sup>17</sup> Например, в виде ранее рассмотренных репутационных.

<sup>18</sup> Например, от оппортунистического поведения, эффекта безбилетника, нечеткого определения прав собственности и др.

### 3.2. Возможные варианты оценки уровня адаптивной эффективности фирмы

Как было показано в предыдущих разделах нашего исследования, особо важной в современных условиях представляется оценка фирмы с позиций адаптивной эффективности, но определение уровня этой эффективности путем сравнения изменений абсолютных величин (как средних и/или предельных издержек, так и прибыли), по нашему мнению, не может показать степень «приспособляемости» фирмы к динамически изменяющейся среде. Анализ любых «изолированных» абсолютных или относительных показателей, или относительных изменений какой-либо из указанных переменных в различных периодах, не может дать нужной информации для определения адаптивной эффективности фирмы.

Так, например, увеличение прибыли или снижение издержек отдельной фирмы за определенный период, допустим на 10 %, не может быть показателем увеличения адаптивной эффективности данной фирмы, поскольку благодаря изменениям в отрасли (либо новым возможностям, открывшимся внутри фирмы) за прошедший период вполне могли быть созданы реальные условия для более эффективного изменения указанных показателей. Кроме того, даже эффективные изменения одного показателя не могут быть, во-первых, гарантией позитивных изменений других, и, во-вторых, служить гарантией высокого уровня приспособляемости фирмы к изменениям внутренней и внешней среды.

Во избежание ненужных пояснений при дальнейшем изложении материала под фирмой (либо группой организационно-интегрированных фирм, например, кластером) нами будет пониматься социально-экономическая система (*далее – экономическая система*), имеющая свою структуру, состоящую из отдельных взаимосвязанных элементов и их групп (например: производственная подструктура).

Как и любой процесс, протекающий во времени, адаптацию экономической системы можно разделить на последовательные стадии. Например, можно, на наш взгляд, выделить ряд стадий адаптации экономической системы к вновь возникающим факторам, имеющим позитивный потенциал, с точки зрения увеличения ее адаптивной эффективности:

1. Момент возникновения наблюдаемого изменения во внутренней и/или внешней среде, оказывающего позитивное влияние на экономическую систему.
2. Период выявления и «осознания» экономической системой необходимости поддержания данного изменения (оценка полезности).
3. Перераспределение и мобилизация ресурсов, необходимых для адаптации.
4. Непосредственно процесс приспособления экономической системы (реализация позитивного потенциала какого-либо дестабилизирующего фактора).
5. «Закрепление» качественно нового состояния экономической системы.

Реализация каждой из перечисленных стадий связана с рядом отличительных особенностей и трудностей. Так, например, если для второй стадии особую роль могут сыграть степень развитости информационной инфраструктуры, уровень информационных транзакционных издержек, а также ограниченная рациональность участников экономических процессов, то на третьей стадии особо значительными могут оказаться издержки по конвертации капитала. Однако, независимо от стадии адаптации, экономическая система, на наш взгляд, несет издержки времени, которые зачастую могут быть определяющими при оценках успешности или неудачи протекающей адаптации.

Определение различных стадий обеспечения адаптации и сопутствующих этим стадиям издержек не вполне достаточно, по нашему мнению, для полного понимания процессов, формирующих адаптивную эффективность. Представляется, что важна также характеристика резервов ресурсов, необходимых для обеспечения *будущих* процессов адаптации. Процессы

создания и поддержания резервов ресурсов условно можно охарактеризовать, как *нулевую стадию адаптации* (стадия, предшествующая пяти основным стадиям адаптации экономической системы). Особую значимость процессам нулевой стадии придает частота проявления факторов, требующих адаптации экономической системы. Чем выше плотность данных проявлений в какой-то анализируемый период, тем выше должна быть общая адаптивность экономической системы, а значит тем выше необходимость в создании и развитии нулевой стадии.

Подобный резерв ресурсов в совокупности с непредсказуемостью наступления возможных изменений, несомненно, может привести к снижению продуктивности части ресурсов с точки зрения традиционных показателей эффективности экономической системы. Данное обстоятельство может оказаться необходимым условием для повышения «динамической приспособляемости», необходимой для выживания экономической системы, при наличии положительных трансакционных издержек и неопределенности будущего. К тому же, нулевая стадия, помимо создающей и поддерживающей функций, выполняет также стимулирующую функцию (в виде издержек упущенных альтернатив), т.е. может своеобразным образом подталкивать саму экономическую систему (либо ее части) к целенаправленному поиску путей дальнейшего развития.

С учетом изложенного, представляется, что более целесообразным является поиск не отдельных показателей, а общего, комплексного индикатора адаптивной эффективности на микроуровне, состоящего из ряда взаимосвязанных переменных. Фактически речь должна идти о модели, характеризующей взаимосвязи различных составляющих этого индикатора, обеспечивающих необходимый уровень адаптивной эффективности. При этом, очевидно, необходима выработка ряда понятий и методологических подходов к формированию такой модели.

В предлагаемой нами модели оценки адаптивной эффективности на микроуровне, мы будем исходить из ряда ранее разработанных определений и выводов:

Под адаптацией мы будем понимать процесс целенаправленного приспособления экономической системы к *наблюдаемым* (и/или предполагаемым) изменениям условий внешней и внутренней среды, которые, если с ними не считаться должным образом, могут нанести ущерб экономической системе (текущий или в перспективе).

Общая адаптивность экономической системы – совокупность всех процессов адаптации в данной системе, протекающих за определенный промежуток времени, находящихся в определенных зависимостях друг с другом и с внешней средой данной системы, и обеспечивающих системе выживание и развитие при изменяющейся внешней среде. Важность данного определения обусловлена тем, что процессы адаптации носят *не* единичный и *не* разовый характер, а проистекают постоянно.

Уровень адаптации (адаптивная эффективность) экономической системы – показатель «совершенства» протекаемых процессов адаптации, а так же способность и/или возможность экономической системы инициировать в будущем изменения внешней и внутренней среды, наиболее желательные с точки зрения экономической системы. Данный показатель зависит от множества факторов: уровень открытости экономической системы (наличие/отсутствие разнообразных барьеров и их величина); количество *потенциальных* позитивных адаптаций, которые были и/или будут поддержаны экономической системой; характер и количество негативных адаптаций, с которыми будет «бороться» экономическая система; продолжительность отдельной адаптации и т.д.

В формализованной части предлагаемой нами модели используется индикативный метод анализа. Сама формализованная часть нужна не только для доказательства тезисов, предлагаемых в данной модели, но также для раскрытия и иллюстрации ее особенностей.

Само построение модели (как и сама модель) делится на три взаимодополняющие части:

1. Определение равновесия с точки зрения адаптивной эффективности (далее – *адаптивное равновесие*).
2. Оценка условий сохранения общей адаптивной эффективности, в случае нарушения данного равновесия в рамках двухпериодного сравнительного анализа.
3. Оценка (многопериодная) адаптивной эффективности и ее особенностей путем дискретного анализа (т. е. сравнения показателя за каждый последующий период с показателем предыдущего периода) экономической системы.

Построение модели основывается на понятии излишка блага, разработанного в свое время М. Алле. Как мы помним, под потенциальным (доступным к реализации) излишком блага М. Алле подразумевал дополнительное количество высвобождаемых благ и/или экономию используемых ресурсов путем лучшего устройства экономической системы [4. С. 210]. При подобном подходе, максимально эффективный объем производства какого-либо блага может быть выражен следующей формулой:

$$Q_{\max} = QF + QP, \text{ где} \quad [3.1]$$

$Q_{\max}$  – максимально эффективный объем производства блага;

$QF$  – объем фактически произведенного и распределенного блага;

$QP$  – объем потенциального излишка блага.

Данный подход позволяет, на наш взгляд, учесть в предлагаемой модели критику со стороны экономистов разных школ, проявляющуюся в том, что в случае учета различных факторов (таких как ограниченная рациональность, трансакционные издержки, неопределенность будущего и т.д.), эффективность экономической системы не должна ассоциироваться с достижением неоклассического равновесия [59. С. 38].

В представляемой модели мы предлагаем использовать понятие *адаптивного равновесия*, которое призвано характеризовать эффективность экономической системы в условиях неопределенности и нестабильности

окружающей среды. Это равновесие не может уже базироваться просто на параметрах максимизации прибыли или минимизации издержек (особенно в коротких периодах). Эти показатели могут варьироваться в очень широких диапазонах (от положительного до отрицательного) в рамках таких периодов, т.к. адаптация к неопределенности требует весьма значительных затрат, т.е. «жертв» в плане традиционной экономической эффективности.

Исходя из отмеченного, адаптивное равновесие, можно, на наш взгляд, определить следующим образом: любая экономическая система находится в состоянии адаптивного равновесия, если в ней в условиях изменяющейся среды функционирования, *относительному* изменению максимально-возможного (Парето-оптимального) объема производства какого-либо блага  $N$  за определенный промежуток времени  $T$  соответствует *относительное* изменение потенциального излишка блага  $N$  за промежуток времени  $T$  и *относительное* изменение объема фактически производимого и распределяемого блага  $N$  за данный промежуток времени.

Рассмотрим приведенное нами определение на условном примере. Допустим, максимальная эффективность экономической системы в момент времени  $t$  характеризуется производством 200 единиц какого-либо блага. Однако, как нам известно, в любой экономической системе (при условии положительных транзакционных издержек и неопределенности будущего) достижение максимальной эффективности сопряжено с рядом фактически непреодолимых трудностей. К тому же, как отмечалось ранее, любой оптимум с течением времени имеет тенденцию к изменению, что в совокупности с проблемой самоподдерживающегося характера предыдущего экономического состояния,<sup>17</sup> означает, что в реальной экономической системе *всегда* существует потенциальный излишек какого-либо блага, теоретически доступный к реализации. Чем ниже данный излишек, тем более эффективна данная система.

---

<sup>17</sup> Проблема и механизмы самоподдержания Парето-неэффективного экономического равновесия с точки зрения сетевых эффектов отображены в [68. С. 5-19].

Допустим, что в нашем примере фактическое производство рассматриваемого хозяйствующего субъекта составляет 190 единиц блага, а потенциальный излишек составляет 10 единиц блага (5% от максимальной эффективности). Предположим, что в момент времени  $t+1$  под воздействием какого-либо фактора (например, «прорыв» в плане НИОКР) возникает ситуация, позволяющая увеличить максимальную эффективность на 40 единиц блага (на 20%) и достичь 240 единиц. В данном случае, по нашему мнению, можно утверждать, что экономическая система находится в состоянии адаптивного равновесия, если, начиная с момента времени  $t+1$ , объем фактически производимого и распределяемого блага составляет 228 единиц ( $190 + 20\%$ ), а потенциальный излишек составляет 12 единиц ( $10 + 20\%$ ).

Однако не стоит забывать, что поддержание данного рода равновесия, при каждом новом изменении экономической среды, вызывающем потребность в адаптации, будет требовать как определенных усилий, так и затрат времени со стороны экономической системы и, соответственно, издержек адаптации. Как отметил О. Уильямсон, «сложность в осуществлении успешных адаптаций возникает вследствие невозможности (или дороговизны) перечисления всех возможных будущих событий и/или выработки соответствующих мер адаптации к ним заранее» [97. С. 143]. Тем не менее, было бы ошибкой полагать, что издержки адаптации будут заключаться только в издержках приспособления. Не стоит также забывать, что отказ от предыдущего состояния (особенно если оно характеризуется как самоподдерживающееся) вполне может сделать подобную адаптацию экономически нецелесообразной. Беря во внимание данный факт, вполне объяснимо, почему для нашего анализа важен не только прирост объема фактически производимого и распределяемого блага, но и прирост потенциального излишка блага.

Допустим, что временной период ( $T$ ) состоит из множества ( $i$ ) равных этапов  $t$ . Тогда продолжительность периода  $T$  можно выразить следующей формулой:

$$T = \sum t_i = t * i \quad [3.2]$$



За данный период времени относительную величину прироста максимального излишка какого-либо блага  $N$  можно выразить через следующий индекс:

$$I_N^{Q \max(T)} = \frac{\sum Q \max_{t_i}}{Q \max_{t_1} * i} - 1 \quad [3.3]$$

Относительные величины прироста объемов потенциального излишка блага  $N$  и фактически произведенного и распределенного блага  $N$  за такой же период рассчитываются аналогичным образом:

$$I_N^{QP(T)} = \frac{\sum QP_{t_i}}{QP_{t_1} * i} - 1 \quad [3.4]$$

$$I_N^{QF(T)} = \frac{\sum QF_{t_i}}{QF_{t_1} * i} - 1 \quad [3.5]$$

Таким образом, адаптивному равновесию будет соответствовать следующее равенство:

$$I_N^{Q \max(T)} = I_N^{QF(T)} = I_N^{QP(T)} \quad [3.6]$$

Как мы видим, неоклассическое равновесие, характеризуемое Парето-оптимальностью, можно рассматривать как предельный, крайне идеализированный случай адаптивного равновесия. Однако, по нашему мнению, адаптивное равновесие по своей природе не может быть отождествлено не только с первым, но и со вторым Парето-наилучшим, в виду, во-первых, «статичности» и, во-вторых, «неясности» определения последнего.

Таким образом, можно сделать вывод, что достижение экономической системой адаптивного равновесия, на наш взгляд, свидетельствует о том, что данная система успешно приспосабливается к любым (в том числе – заранее непредсказуемым) изменениям внутренней и внешней среды. При этом, также очевидно, что нарушение адаптивного равновесия может носить как негативный, так и позитивный характер (в случае снижения объема потенциального излишка блага). Особо стоит отметить, что существует возможность обучения участников экономических процессов в ходе процессов

адаптации, в результате чего, по истечении определенного промежутка времени, в рамках системы возможно частичное снижение ограничений, например, накладываемых ограниченной рациональностью (в частности, когнитивными способностями индивидуумов). А значит, по нашему мнению, даже при нарушении данного равновесия, экономическая система может считаться адаптивно эффективной, если соблюдается следующее условие:

$$I_N^{QF(T)} > I_N^{QP(T)} \quad [3.7]$$

Из соблюдения условия [3.7] фактически вытекает следующее:

$$I_N^{QF(T)} > I_N^{Q_{\max}(T)} \quad [3.8]$$

Данные неравенства ведет к фактическому Парето-улучшению экономической системы, что доказывает позитивный характер нарушения адаптивного равновесия, протекаемого по «сценарию», описываемому соотношением [3.7]. Исходя из этого, адаптивная эффективность может быть выражена следующим образом:

$$I_N^{Q_{\max}(T)} \leq I_N^{QF(T)} \geq I_N^{QP(T)} \quad [3.9]$$

Как мы видим, предлагаемая оценка адаптивной эффективности может давать лишь общее представление о процессах, происходящих на протяжении периода  $T$ . В случае же дискретного анализа, проводимого в рамках указанного периода, необходим иной показатель, который, по нашему мнению, выглядит следующим образом:

$$K_N = \frac{QF}{Q_{\max}} \quad [3.10]$$

Как мы видим, данный коэффициент показывает долю фактически произведенного и реализованного блага  $N$  в максимально возможном объеме производства при тех или иных ресурсных ограничениях. По сути, изменение данного показателя может служить индикатором адаптивной эффективности, однако предыдущий анализ, по нашему мнению, более плодотворен с точки зрения понимания внутренней структуры адаптивного равновесия.

При дискретном анализе соотношения [3.10], наиболее желательная общая адаптивность экономической системы, должна удовлетворять следующему условию:

$$K_{N_1} \leq K_{N_2} \leq \dots \leq K_{N_i} \leq 1 \quad [3.11]$$

Как мы видим, предлагаемое условие также не предусматривает обязательного наличия элементов равновесности системы, более того неравновесность в данном случае можно трактовать как позитивный момент, особенно при наблюдении в начале периода следующей предпосылки:

$$K_{N_1} \rightarrow 0 \quad [3.12]$$

Однако, при наличии институциональных ограничений, накладываемых экономической реальностью, а также необходимостью выбора из реальных альтернатив, возможно нарушение условия [3.11], необходимого для сохранения адаптивной эффективности. Рассмотрим данное утверждение для простейшего случая, когда нарушение условия [3.11] и возврат системы в исходное состояние происходят в течение одного этапа ( $m$ ):

$$K_{N_1} \leq \dots \leq K_{N(m-1)} > K_{N(m)} < K_{N(m+1)} \leq \dots \leq K_{N_i} \leq 1 \quad [3.13]$$

Причинами данного нарушения могут послужить недостаточная развитость механизмов и инструментов, обеспечивающих приемлемую результативность нулевой стадии адаптации, либо запретительно-высокие издержки оптимизации на каком-либо этапе и т.д. К тому же, как нами было отмечено ранее, экономические системы зачастую вынуждены сознательно жертвовать текущими прибылями (вплоть до несения убытков) ради будущих преимуществ.

Тем не менее, в последующем, при выравнивании ситуации, может наблюдаться сохранение, и даже увеличение положительного эффекта общей адаптивности экономической системы в долгосрочном периоде. Экономическую систему, развитие которой выражено в условии [3.13] можно считать адаптивно эффективной, если: во-первых, в конечном итоге соблюдается соотношение [3.9] и, во-вторых, соблюдается следующее условие:

$$K_{N(m-1)} \leq K_{N(m+1)} \quad [3.14]$$

Смысл соотношения [3.14] следующий: на каком-то этапе  $m$ , развитие экономической системы столкнулось с труднопреодолимым (заранее незапланированным и/или неопределенным) фактором или набором факторов, что повлекло за собой экономические потери в виде недополучения определенного объема фактически производимого и реализуемого блага. Но на последующем этапе развития экономическая система приспособилась к качественно новому состоянию экономической среды и сумела вернуться на траекторию роста адаптивной эффективности.

Однако нельзя отрицать, что нередко встречаются случаи, когда нарушение условия [3.11] и возврат системы в исходное состояние происходят в течение более чем одного этапа. На наш взгляд, подобные «длительные провалы» весьма часто связаны с малопредсказуемым появлением новой, более эффективной (чем используемая данной экономической системой) технологией, и влиянием на данную экономическую систему сетевых эффектов, формирующих зависимость от предшествующего пути развития. Подобное влияние отражено в предлагаемой нами модели (рис. 12).

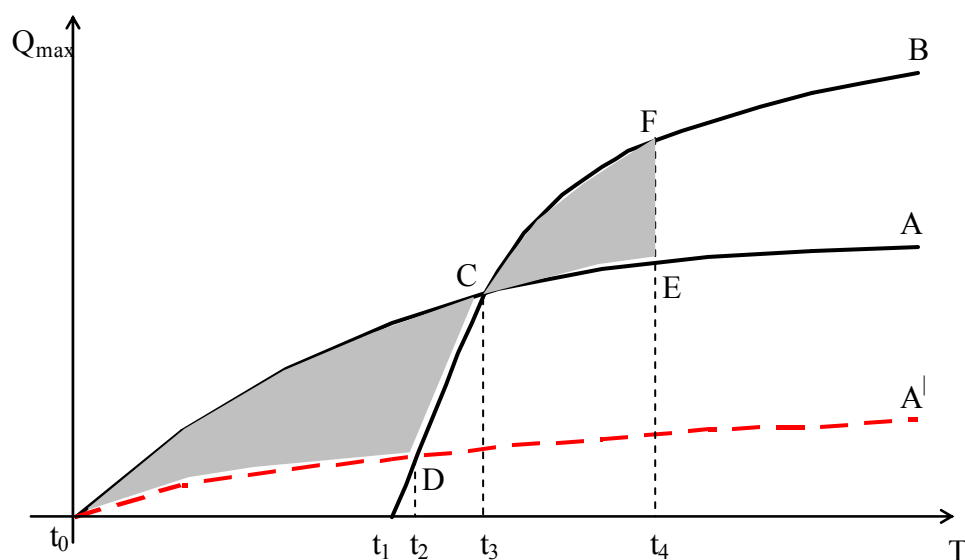


Рис. 12. Влияние сетевых эффектов на адаптивное равновесие и адаптивную эффективность деятельности экономической системы

На данном рисунке по вертикали располагается степень максимальной эффективности экономической системы, выражаемая через максимально

эффективный объем производства блага ( $Q_{max}$ ), достижение которого возможно при располагаемой фирмой технологии. Очевидно, что от выбранной технологии с определенным значением  $Q_{max}$  (при прочих равных условиях) зависит и объем фактически произведенного и распределенного блага ( $QF$ ) и объем потенциального излишка блага ( $QP$ ) для экономической системы. По горизонтали – время ( $T$ ).

Предположим, что экономическая система развивалась посредством технологии  $t_0A$ , однако в момент времени  $t_1$  для данной системы стала доступна альтернативная технология  $t_1B$ , которая изначально была менее выгодна, чем уже существующая  $t_0A$ . С течением времени предельная эффективность  $t_1B$  выросла и в момент времени  $t_3$  (точка  $C$ ) сравнялась с предельной эффективностью  $t_0A$ , а затем превзошла предельную эффективность  $t_0A$ . По сути, начиная с момента времени  $t_3$  поддержание экономической системой технологии  $t_1B$ , а не  $t_0A$  стало экономически целесообразным. Согласно неоклассическому подходу, технологическое развитие данной экономической системы будет протекать по траектории  $t_0CB$ , что соответствует Парето-оптимальности и идеальному адаптивному равновесию.

Однако, придерживаясь эволюционного подхода можно утверждать, что в точке  $C$  не происходит смены технологий экономической системой. Данная система еще какое-то время развивается по траектории технологии  $t_0A$ . Это происходит в виду влияния ранее сформировавшихся сетевых эффектов (сопряжения, координации, обучения, инерции, адаптивных ожиданий) и эффекта квази необратимости инвестиций. Только в момент времени  $t_4$ , когда влияние этих эффектов удастся преодолеть, экономическая система переходит на новую траекторию развития. Таким образом, с учетом отмеченных факторов, развитие экономической системы идет по траектории  $t_0EFB$ . В данном случае отрезок  $CE$  – это негативное проявление траектории предшествующего развития. Данный отрезок, очевидно, формируется под воздействием неопределенности появления альтернативной технологии  $t_1B$  и под воздействием сетевых эффектов (зависимости от прошлого), сформированных

на отрезке времени  $t_0t_3$ . На данном отрезке, по-сути происходит негативное нарушение адаптивного равновесия экономической системы в следствие того, что  $Q_{max}$  данной системы изменяется с технологии  $t_0A$  на технологию  $t_1B$ , а  $QF$  данной системой извлекается из менее эффективной технологии  $t_0A$ .

Таким образом, потери экономической системы от негативного нарушения адаптивного равновесия (вследствие недостаточного уровня адаптивной эффективности) на отрезке времени  $t_3t_4$  можно условно выразить площадью CEF.

Однако до момента времени  $t_3$ , сетевые эффекты позволяли получать экономической системе дополнительные экономические выгоды посредством возрастающей отдачи. Таким образом, можно предположить, что если бы подобные эффекты не были сформированы, то развитие данной системы пошло бы по менее экономически выгодной траектории  $t_0A^1$ . В данном случае пересечение с альтернативной технологией произошло бы в момент времени  $t_2$  (точка D), а само развитие произошло бы по траектории  $t_0DB$ . При подобном варианте развития, экономическая система фактически понесла бы потери (в виде недополученного, из-за отсутствия возрастающей отдачи, излишка) в размере  $t_0DC$ .

В целом, с позиций предлагаемого подхода, по нашему мнению, экономическая система находится в состоянии адаптивного равновесия, если в длительном периоде (в независимости от длительности нарушение условия [3.11]) площадь фигуры  $t_0DC$  превосходит CEF. В данном случае экономическая система будет тем более адаптивно эффективной, чем короче отрезок времени  $t_3t_4$ , характеризующий своеобразный временный «провал» в адаптивном равновесии.

В заключение необходимо отметить, что подобные отмеченные выше «провалы» отдельных экономических систем – не просто случайность, а скорее некое правило, вытекающее из неустранимости факторов неопределенности и несовершенства институциональной среды, в которой зачастую невозможно избежать деятельности либо методом «проб и ошибок», либо методом

«сознательного экспериментирования». На наш взгляд, в случае невозможности по тем или иным причинам «оптимизирующего» поведения экономических субъектов, применение обоих методов вполне правомерно, а выбор метода поведения зависит от конкретных решаемых фирмой задач и их условий.

Не случайно сторонники исследований адаптационных процессов отмечают, что «адаптивно эффективная траектория [развития] допускает максимально широкий набор альтернатив в условиях неопределенности, допускает экспериментирование методом «проб и ошибок» и создает эффективные механизмы обратной связи, позволяющие выявить сравнительно неэффективные решения и больше не повторять их» [60. С. 128]. По своей сути, данные провалы – это часть цены, которую приходится платить за способность экономической системы к адаптации.

Подводя итог, необходимо отметить, что, на первый взгляд, обобщающим доказательством достаточности адаптации может служить именно устойчивая прибыльность фирмы. Однако, на наш взгляд, краткосрочная прибыль не несет информации об адаптивности фирмы. Ведь фирма может полностью отказаться от вложений в репутацию, НИОКР, формирование положительных сетевых эффектов, что в краткосрочной перспективе даст ей преимущества и дополнительные прибыли, но в долгосрочном периоде снизит ее адаптивную эффективность и повлечет увеличение неявных транзакционных издержек, и падение прибылей, вплоть до возникновения убытков. Поэтому современные фирмы, серьезно исследующие новые условия окружающей среды, нередко предпочитают в какой-то мере жертвовать краткосрочными прибылями для повышения своей устойчивости и адаптивности в длительном периоде. Все это обуславливает наш переход при оценке адаптивной эффективности от критерия «прибыль» к критерию «излишек», и к изменению подхода в трактовке и оценке внутрифирменного равновесия, как ее наиболее эффективного состояния. В предлагаемой модели оценки адаптивной эффективности фирмы, нарушение сложившегося баланса в виде адаптивного равновесия, может трактоваться не только с негативной, но и с позитивной точки зрения.

## Заключение

За последние годы для многих отраслей российской экономики заметно усилилось «давление» конкуренции, что приводит российские фирмы к увеличению расходов на поддержание рыночных позиций. В связи с этим возможно значительное падение рентабельности отечественных предприятий и снижение их конкурентоспособности. Данные перспективы усиливают внимание экономистов к теории инновационной фирмы (вместо традиционной неоклассической) и к проблемам адаптации фирмы к неопределенности окружающей и внутренней среды.

В условиях традиционной свободной конкуренции, проблема издержек фирмы, как правило, сводилась к их снижению в рамках неоклассического условия оптимизации  $P=MC$ . Однако в современных условиях со все возрастающим влиянием таких факторов, как специфичность ресурсов, ограниченность информации, неопределенность и нестабильность экономической среды, такой подход к издержкам является односторонним с точки зрения развития фирмы. В связи с этим, по нашему мнению, появляется необходимость изучения феномена микроэкономической адаптивной эффективности фирмы, разрабатываемой в рамках эволюционного подхода к теории фирмы.

Адаптивную эффективность фирмы, по нашему мнению, можно определить как *долгосрочную способность фирмы успешно приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям (зачастую – к новым и постоянно меняющимся проблемам, набор и характер которых невозможно определить заранее) без ущерба (или с приращением полезности) для реализации намеченных целей и задач данной фирмы*. Эта эффективность может быть конкретизирована как догоняющая и опережающая. Из них, по нашему мнению, особенно ценной является эффективность, характеризующая способность фирмы к инициированию изменений, которые особенно желательны, т.е. опережающая адаптивная эффективность.



В условиях постиндустриальной стадии от того, какова в данной экономике доля фирм с высоким уровнем адаптивной эффективности в решающей степени могут зависеть основные макроэкономические параметры и перспективы экономического роста в целом.

Подобное смещение акцентов в изучении эффективности фирмы все в большей степени усиливает необходимость оценки влияния факторов времени – неопределенности будущего и зависимости от предшествующего пути развития на саму эффективность фирмы (Приложение 5).

Роль неопределенности будущего усиливается в деятельности фирмы прежде всего в связи с неопределенным характером НТП как ведущего фактора экономического роста. Чем быстрее и точнее фирме удастся предвидеть новые направления НТП и новые продукты, которые могут заинтересовать рынок в будущем, тем выше оказывается для нее возможность получения дополнительной прибыли и конкурентных преимуществ в долгосрочном периоде. С точки зрения неоклассической экономической теории, данная прибыль, как правило, рассматривается как монопольная рента, что, на наш взгляд, зачастую приводит к ошибочным выводам. Представляется, что подобную ренту более целесообразно рассматривать в качестве премии для фирмы, согласной вести свою деятельность в условиях высокой степени неопределенности будущего и, соответственно, высокой вероятности возникновения заранее непредсказуемых ситуаций (рыночных, научно-технических, природных и т.п.), когда в любой момент могут возникнуть заранее неприсчитываемые издержки.

В результате влияния второго из факторов времени – зависимости от прошлого, выигрыш во времени зачастую становится определяющим фактором для догоняющей адаптивной эффективности фирмы. При этом данный выигрыш зачастую более важен, чем экономия «классических» ресурсов (Приложение 6). Благодаря обладанию «временным запасом», фирмы с высокой степенью адаптивной эффективности могут получить практически непреодолимое конкурентное преимущество в длительном периоде за счет

активизации механизмов, формирующих, с одной стороны, зависимость от прошлого и, с другой стороны, возрастающую отдачу. Подобные механизмы получили название сетевых эффектов с положительными обратными связями и делятся на пять основных групп: эффект сопряжения, эффект координации, эффект обучения (рутин), эффект инерции и эффект адаптивных ожиданий. Суть данных эффектов в том, что чем больше новая технология получает признание среди потребителей, тем более вероятно, что именно она станет стандартом, снижая при этом как издержки фирмы (за счет обеспечения дополнительных положительных масштабов производства, снижения транзакционных издержек и т.д.), так и общественные издержки (например, транзакционные издержки потребителя).

Проследивая связь обоих факторов времени, необходимо отметить, что зависимость от прошлого, с одной стороны, очевидно, снижает неопределенность будущего путем ограничения круга доступных в будущем альтернатив. Однако, с другой стороны, вследствие тех или иных причин (в первую очередь – неопределенности будущего), формирование зависимости от траектории предшествующего развития может способствовать долгосрочному закреплению неэффективных в будущем технологий. В последнем случае «закрепление» неэффективных технологий, несомненно, может отрицательно сказаться в долгосрочном периоде, как на макро-, так и на традиционной микроэффективности фирмы.

Если признать, что в современных условиях и на перспективу особо важным «качеством» национальных фирм становится их способность адаптироваться к НТП и факторам времени, то, естественно, необходимо углублять исследования факторов, облегчающих адаптацию к изменениям внутренней и внешней среды фирмы (Приложение 7, 8).

Углубленное исследование таких высокоспецифических ресурсов как человеческий, социальный и информационный капиталы фирмы, позволяет, на наш взгляд, прийти к следующим выводам:

Информационный капитал необходим для производства и воспроизводства

знаний и информации, которые всегда играют главную базовую роль в адаптации к неопределенности.

Человеческий капитал фирмы (т.е. персонал со специфическими знаниями и навыками) необходим для развития знаний, анализа информации и принятия решений, направленных на обеспечение необходимого уровня адаптации.

Социальный капитал фирмы (социальные сети, репутация, связи, торговые марки, бренды и др.), *во-первых*, усиливает возможности фирмы по разработке и реализации различных мероприятий, нацеленных на повышение адаптивной эффективности с приемлемыми, с точки зрения данной фирмы, издержками, *во-вторых*, снижает так называемую вторичную неопределенность, и, *в-третьих*, значительно облегчает формирование положительных сетевых эффектов.

Связь выделенных нематериальных форм капиталов в рамках одной фирмы, на наш взгляд, *во-первых*, формирует синергетический эффект, в результате которого повышается адаптивная эффективность фирмы, и, *во-вторых*, дает все основания говорить о том, что без любого из рассматриваемых капиталов не просто невозможен высокий уровень адаптивной эффективности, а даже само ее наличие у этой фирмы может быть поставлено под сомнение.

Достижение, посредством указанных форм капитала, высокого уровня адаптивной эффективности фирмы и наличие механизмов (в виде сетевых эффектов), замыкающих рынок на фирмы, получившие изначальные преимущества (особенно временные), способствует тому, что фирма, оказавшаяся наиболее адаптивно-эффективной в результате конкурентной борьбы «получает все», а проигравшая фирма теряет возможность внедрения своей технологии навсегда. В данном случае, на наш взгляд, есть все основания утверждать, что проигравшая в подобной борьбе фирма имеет сильные стимулы обратиться к экономически-ориентированной конкуренции, ведущейся, как правило, не экономическими (а нередко – на грани криминальных) методами. При этом на современном этапе развития основными инструментами подобного вида конкуренции становятся информационный и негативный социальный капиталы фирмы. Для формирования подобных

инструментов конкурентной борьбы необходимо наличие ряда условий (Приложение 9).

При этом очевидно, что негативное влияние одного из приведенных элементов на деятельность фирмы не говорит об обязательности применения методов экономически-ориентированной конкуренции. Однако, негативное влияние на деятельность фирмы всех (или подавляющего большинства) отмеченных элементов позволяет утверждать, что методы экономически-ориентированной конкуренции начнут преобладать в конкурентной борьбе.

Отмеченная трансформация факторов адаптивной эффективности в рамках экономически-ориентированной конкуренции, может быть как следствием, так и причиной ориентации фирмы на краткосрочные цели. При этом подобная трансформация негативно влияет на долгосрочное формирование адаптивной эффективности. Подобное влияние может произойти, например, в результате разрушения позитивного социального капитала (в виде потери доверия, репутации, особо важных в будущем связей и т.д.), что, в свою очередь, может привести к качественному снижению уровня информационного капитала, необходимого для формирования адаптивной эффективности фирмы.

Проведенный с точки зрения адаптивной эффективности анализ формируемой на сегодняшний день в России национальной инновационной системы, показывает высокий риск «недополучения» темпа макроэкономического роста за счет недостаточной инновационной деятельности российских фирм. Данный риск может проявиться в том, что результаты продуктивной деятельности фирм с опережающей адаптивной эффективностью достанутся не национальным компаниям-производителям, а их иностранным конкурентам, и, во-вторых, в повышении уровня инфляции издержек.

К тому же, на данный момент сформировался риск уничтожения целых секторов и школ как фундаментальной, так и прикладной отечественной науки. Представляется, что при существующих ограничениях со стороны как глобальной среды, так и макро- и микросреды российской экономики,

дальнейшая реализация ультра-либеральной экономической стратегии развития национальной инновационной системы ведет к фактической реализации указанного риска. При данном подходе одним из основных, на наш взгляд, вопросов является разработка модели определения необходимого и достаточного влияния государства на российскую науку и на национальные фирмы, использующие результаты данной науки.

Более продуктивно, очевидно, было бы трансформировать структуру национальной инновационной системы в комбинированную модель, построенную с учетом институциональных макро- и микрофакторов, влияющих на адаптивную эффективность российских фирм. По нашему мнению, при реализации подобной комбинированной модели возможно не просто увеличение адаптивной эффективности национальных фирм и экономики в целом, но и, что немаловажно, достижение «баланса интересов» основных субъектов национального инновационного процесса – государства, фирм (как крупных, так и малых) и науки.

## Список использованной литературы

1. Авдашева С.Б. Антимонопольный контроль слияний и присоединений// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. – №3. – С.110-124.
2. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: учеб. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998. – 320с.
3. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночных механизмов. – TESIS, 1994. – вып.5. – С.91-104.
4. Алле М. Условия эффективности в экономике. – М.: Наука для общества, 1998. – 304с.
5. Алчян А.А., Демсец Г. Производство, стоимость информации и экономическая организация/ Вехи экономической мысли. Т.5: Теория отраслевых рынков /Под ред. Слуцкого А.Г. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – С.280-317.
6. Артур Б. Возрастающая отдача и два мира бизнеса// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т.3. – №4. – С.7-19.
7. Барсукова С.Ю. Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек. Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси)/ Под ред. М. А. Портного. – М.: МОНФ, 2000. – С.244-267.
8. Белоусенко М.В. Транзакции и технологии: проблема объединения// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т.3. – №2. – С.58-72.
9. Беренделева Е.В. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории транзакционных издержек// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т.4. – №2. – С.42-47.
10. Бобылов Ю. Гостайн невидимая сила// Экономические стратегии. – 2004. – № 5-6.

11. Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов»/ Бурдьё П. Социология политики. – М.: Socio – Logos, 1993. – С.55-97.
12. Бурдьё П. Формы капитала// Экономическая социология. – 2002. – Т.3 – №5. – С.60-74.
13. Вольчик В.В. Провалы экономической теории и зависимость от предшествующего пути развития// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1. – №3. – С.36-42.
14. Гомеостатика живых, технических, социальных и экологических систем/ Под общ. ред. Горский Ю.М. – Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1990. – 350с.
15. Горев В.П. Влияние внутреннего и внешнего спроса на динамику и структуру ВВП// Экономическая теория: вып. 1 . Многообразие подходов в обосновании национальных проектов: сб. науч. тр./ под общ. ред. В.П. Горева. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006. – С.5-9.
16. Горев В.П. Причины инфляции и антиинфляционная политика государства на современном этапе развития российской экономики// Экономическая теория: вып. 3: Экономический рост: проблемы и перспективы: сб. науч. тр./ под общ. ред. В.П. Горева. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – С.53-57.
17. Горев В.П. Трансформация конкурентных отношений в условиях глобализации// Перспективы роста российской экономики в свете реализации национальных проектов: материалы межвуз. науч.-практ. конф., г. Иркутск, 29 марта 2007 г./ под общ. ред. В.П. Горева. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – С.6-14.
18. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры// Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. – №4. – С.99-111.
19. Дженсен М.С., Меклинг В.Х. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности// Вестник С. – Петерб. ун-та. – Сер. Менеджмент. – 2004. – №4. – С.118-191.

20. Долгопятова И.Т., Ивасаки И. Исследование российских компаний: первые итоги совместного российско-японского проекта. Препринт WP1/2006/01. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 88с.
21. Дэвид П.А., Форэ Д. Экономические основы общества знания// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1. – №1. – С.30-56.
22. Жаворонков С. Неэффективность управления государственной собственностью (на примере крупных предприятий)// Вопросы экономики. – 2004. – №9. – С.44-53.
23. Заворин А.Н. В поисках постиндустриального общества// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. – №1. – С.117-129.
24. Зуев А., Мясникова Л. Социальный капитал и инновационная деятельность// РИСК. – 2004. – №2. – С.47-53.
25. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90 – е годы)// МЭиМО. – 2000. – №3. – С.3-11.
26. Капелюшников Р. Теория транзакционных издержек. – <http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushnikov>
27. Капелюшников Р., Демина Н. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий// Вопросы экономики. – 2005. – №2. – С.53-68.
28. Кастальди К., Доси Дж. Тиски истории и возможности для новизны: некоторые результаты и открытые вопросы, связанные с зависимостью от предшествующей траектории развития в экономических процессах// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т.3. – №2. – С.18-48.
29. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура/ Под ред. О. А. Шкаратана. – М., 2000. – 607с.



30. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег// Антология экономической классики. – М., 1993. – Т.2. – 475с.
31. Клейн Б., Кроуфорд Р.Дж., Алчян А.А. Вертикальная интеграция, присваиваемая рента и конкурентный процесс заключения контрактов/ Вехи экономической мысли. Т. 5: Теория отраслевых рынков. /Под ред. А.Г. Слуцкого. – СПб.: Экономическая школа, 2003. – С.318-366.
32. Колядин А.П. Структурные элементы человеческого капитала// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т.4. – №2. – С.61-65.
33. Кортни Х., Керкленд Дж., Вигери П. Стратегия в условиях неопределенности// Вестник McKinsey. – 2002. – №1. – С.69-81.
34. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192с.
35. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий// Общественные науки и современность. – 2003. – №1. – С.122-139.
36. Коуэн Р. Зависимость от предшествующей траектории развития, причинная связь и экономическая политика// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. – №4. – С.10-29.
37. Красильников О.Ю. Критические замечания к «теореме Коуза»/ Современные проблемы экономической теории и национальной экономики. – Саратов: «Надежда», 2002. – С.22-27.
38. Кузнецов Е. Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России. Препринт WP5/2002/07. – М.: ГУ ВШЭ, 2002 – 68с.
39. Курганский С.А. Основы теории человеческого капитала. – Иркутск, 1996. – 84с.
40. Лацоник У. Теория инновационного предприятия// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т.4. – №3. – С.7-32.
41. Лейбенстайн Х. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью»/ Вехи экономической мысли. Т.2. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С.477-506.

42. Лесных В.В., Попов Е.В. Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности// Всероссийский экономический журнал. – 2005. – №5. – С.124-141.
43. Логинова Е.В. Специфика конституирования единичных производственных отношений «сетевой экономики»// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. – №4. – С.96-100.
44. Лопатников Л.И. Экономико – математический словарь. – М.: Наука, 1987. – 510с.
45. Лукша П., Белоусенко М. Экономическая организация: на пути к синтетической теории // Вопросы экономики. – 2006. – №2. – С.99-115.
46. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки// Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.42-58.
47. Макарова Г.Н. Национальный информационный капитал, как элемент национального богатства в условиях глобализации/ Современная экономика России: противоречия и перспективы развития: сб. науч. тр. /Под общ. ред. Н.П. Лукьянчиковой, И.С. Шавкуновой. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005. – С.137-149.
48. Макарова Г.Н., Балашова М.А. Национальный информационный капитал в условиях глобализации. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2006.
49. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х томах. – М.: Республика, 1992. – Т.1. – 399с.
50. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х томах. – М.: Республика, 1992. – Т.2. – 400с.
51. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия// Вопросы экономики. – 1996. – №10. – С.89-102.
52. Маркидес К., Геровски П. Хорошо ли быть первооткрывателем// Стратегия и конкурентоспособность. – 2007. – №5(17). – С.90-91.
53. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистические, бихевиористские и управленческие// Вехи экономической мысли. Теория потребительского

- поведения и спроса. Т.1. Под ред. В.М.Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С.81-102.
54. Мачеринскене И., Минкуте – Генриксон Р., Симанавичене Ж. Социальный капитал организации: методология исследования// Социальная политика. – 2006. – №3. – С.29-39.
55. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. – СПб.,1999. – 470с.
56. Многоликая репутация// Эксперт Урал. – 2005. – № 45(215).
57. Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т.2. – №1. – С.10-37.
58. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности// THESIS. – 1994. – Вып.5. – С.12-28.
59. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 53 с.
60. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: «Начала», 1997. – 180с.
61. Нуреев Р.М., Шульгин С.Г. Взаимосвязь экономического и политического монополизма в российских регионах: административный ресурс и формы его проявления// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т.4. – №3. – С.33-40.
62. Олейник А. Бизнес «по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма// Вопросы экономики. – 2001. – №5. – С.4-25.
63. Олейник А. Институциональная экономика. – М.: Инфра – М, 2000. – 416с.
64. Парфенов В.М., Парфенова У.В. Об основных понятиях, стадиях и этапах формирования производственных кластеров.// Проблемы экономического роста и реструктуризации российской экономики: материалы межрегион. науч. – практ. конф., г. Иркутск, 28 марта 2008 г. /под общ. ред. В.П. Горева. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. – С.162-166.

65. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь// МЭиМО. – 1995. – №4. – С.77-86.
66. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность региона и кластерная политика// Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры? /под ред. д.г.н. Ю.Г. Липеца. – М.: ИГ РАН, 2006. – С.26-36.
67. Полищук Е.А. Социальный капитал и его роль в экономическом развитии// Вестник Санкт – Петербургского университета. – 2005. – Сер.5. – Вып.1. – С.10-16.
68. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – 37с.
69. Попов Е.В., Симонова Е.Л. Матрица теорий предприятий// Экономическая наука современной России. – 2002. – №4. – С.5-18.
70. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496с.
71. Радаев В.В. Изменение конкурентной ситуации на российских рынках (на примере розничных сетей). Препринт WP4/2003/06. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 64с.
72. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 42с.
73. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация// Экономическая социология. – 2002. – Т.3. – №4. – С.20-32.
74. Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек// Общественные науки и современность. – 1999. – №6. – С.5-19.
75. Радаев В.В. Что такое конкуренция?// Экономическая социология. – 2003. – Т.4. – №2. – С.16-25.
76. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 496с.
77. Расторгуев С.П. Информационная война. – М: Радио и связь, 1999. – 416с.
78. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., 1986. – 472с.

79. Розанова Н.М. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке// Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С.50-67.
80. Роль научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем/ Информационно-аналитический бюллетень /Под ред. Карзанова И.В., Шаститко А.Е. – М.: Фонд «Бюро экономического анализа», 2006. – 2004. – 30с.
81. Роузленд М. Социальный капитал// [www.newsociety.com](http://www.newsociety.com)
82. Рудяков В.А. Перспективы роста российской экономики с точки зрения теории институциональных ловушек// Перспективы роста российской экономики в свете реализации национальных проектов: материалы межвуз. науч. – практ. конф., г. Иркутск, 29 марта 2007 г. /под общ. ред. В.П. Горева. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – С.179-188.
83. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления// THESIS. – 1993. – №3. – С.16-38.
84. Сергеева С.В. Экономический рост: Учеб. Пособие. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1994. – 60с.
85. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. – СПб. филиал ГУ ВШЭ, 2006. – 160с.
86. Скоробогатов А.С. Макроэкономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла// Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – №3. – Т.2. – С.83-96.
87. Смирнов В.Т, Сошников И.В., Власов Ф.Б., Побережный П.А. Социально – экономические институты России. – М.: Машиностроение-1, 2005. – 241с.
88. Соболева И.В. Социальный капитал или социальный ресурс?// Экономическая наука современной России. – 2006. – № 3(34). – С.16-29.
89. Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов// Общественные науки и современность. – 2003. – №2. – С.33-41.
90. Теория капитала и экономического роста/ Под ред. С.С. Дзарасова. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 400с.

91. Трапкова А.В. Доверие в российском среднем и малом бизнесе// Общественные науки и современность. – 2004. – №4. – С.36-48.
92. Третьяк В.П. Кластеры предприятий. 2-е изд., доп. и перераб. – Иркутск, 2006. – 220с.
93. «Тюнинг» для бюджетирования// Консультант. – 2006, – №1.
94. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка// Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.411-442.
95. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа// THESIS. – 1993. – №3. – С.39-49.
96. Уильямсон О. Фирмы и рынки. Современная экономическая мысль. Серия: «Экономическая мысль Запада»/ Под ред.: Афанасьева В.С. и Энтова Р.М. – М.: «Прогресс», 1981. – 815с.
97. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
98. Устинов В. Отстрел покойников// Секреты фирмы. – 2007. – №25(208).
99. Фавро О. Экономика организаций// Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С.4-17.
100. Фоминых А. Сопоставление эффективности государственного и негосударственного секторов: статистический подход// Вопросы экономики. – 2004. – № 9. – С.64-75.
101. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 730с.
102. Фукуяма Ф. Социальный капитал// Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу/ Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. – М., 2002.
103. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: ИД Санкт – Петербургского государственного университета, 2005. – 702 с.

- 104.Хей Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. Т.2. – СПб., 1999.
- 105.Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение// Вопросы экономики. – 2000. – №1. – С.39-55.
- 106.Ходжсон Дж. Социально – экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности// Вопросы экономики. – 2001. – №8. – С.32-45.
- 107.Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ)// Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С.32 – 49.
- 108.Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет ТЭИС, 1998. – 424с.
- 109.Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования// Вопросы экономики. – 2001. – №6. – С.80-99.
- 110.Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально – психологический подход// Общественные науки и современность. – 2003. – №2. – С.17-32.
- 111.Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1995. – 540с.
- 112.Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 456с.
- 113.Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 407с.
- 114.Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов// THESIS. – 1993. – №2. – С.53-68.
- 115.Adler P. S., Kwon S.W. Social Capital: Prospects For a new concept// Academy of Management Review. – 2002. – vol.27. – №1. – P.17-40.
- 116.Arrow K.J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non – Market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PBB – System/ Joint Economic Committee. – Washington, D.C.: Government Printing Office 91 st Cong., 1 st sess., 1969. – vol.1. – №1. – P.47-64.

- 117.Arrow K. Observations on Social Capital/ Social Capital: a Multifaceted Perspective /Eds. P. Dugupta, I. Seragelden. – Wash. DC: World Bank, 2000. – P.3-7.
- 118.Arthur, W. Brian. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock – In by Historical Events// The Economic Journal. – 1989. – vol.99. – №394. – P.116-131.
- 119.Baker W. Market Networks and Corporate Behavior// American Journal of Sociology. – 1990. – vol.96. – P.589-625.
- 120.Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets// Journal of Law and Economics. – 1982. – vol.25. – №1. – P.27-48.
- 121.Baumol W. On the Theory of Oligopoly// Economic. – 1958. – №25. – P.187-198.
- 122.Brousseau E., Fare M. Incomplete Contracts and Governance Structures. Paper presented at the Second Conference to the International Society for the New Institutional Economics, 1998.
- 123.Burdieu P., Wacquant L. An Invitation to Reflexive Sociology. – Chicago, 1992. – 332p.
- 124.Burt R. Structural Holes: The Social Structure of Competition. – Cambridge (Mass.), 1992. – 311p.
- 125.Coher D., Prusak L. In Good Company. How Social Capital makes organization Work. – Boston. Ma.: Harvard Business School Press, 2001.
- 126.Coleman, James S. Foundations of Social Theory. – Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 979p.
- 127.Dasgupta P. Trust as a Commodity. In: D. Gambetta, ed., Trust: Making and Breaking Cooperative Relations/ Oxford: Basil Blackwell. – 1988. – P.49-72.
- 128.David P. Clio and Economics of QWERTY// American Economic Review. – 1985. – №2. – P.332-337.
- 129.De Alessi L. Property Rights, Transaction Costs, and X – Efficiency: An Essay in Economic Theory// The American Economic Review. – 1983. – vol.73. – №1. – P.64-81.



130. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution// Economic Review. – 1997. – vol.87. – №2. – P.426-429.
131. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. – L.: Printer Publishers, 1987.
132. Fukuyama F. The Great Disruption. Human nature and the reconstitution of social order. – London: Profile Books. – 1999. – 168p.
133. Hanifan L.J. The Community Center. – Boston, 1920.
134. Holmstrom B.R., Tirole J. The Teory of the Firm// Handbook of Insttutional Organization /In: Schmalensee R., Willig R. – Amsterdam: Nort – Holland, 1989. – P.63-133.
135. <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/208637.html>
136. Inglehart R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. – New Jersey, 1990.
137. Jensen M.C., Meckling W. H. Rights and Production Functions: An Application to Labor – Managed firms and Codetermination// Journal of Business. – 1979. – №4. – P.469-506.
138. Knoke D. Insentsetive in Collective Action Organization// American Sociological review. – 1998. – №5. – P.311-329.
139. Kranton R.E. The Formation of Cooperative Relationship// Journal of Law, Economics, and Organization. – 1996. – № 12. – P.214-233.
140. Kreps D.M. Corporate Culture and Economic Theory. Perspectives on Positive Political Economy// In: J. E. Alt and K. A. Shepsle. – Eds., Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P.90-143.
141. Langlois R.N. Rationality, institutions and explanation// Economics as a Process. Essays in New Institutional Economics, ed, by R.N. Langlois. – Cambridge, 1990.
142. Lesser E.L., Prusak L. Communities of practice. Social capital and organizational knowledge// Knowledge and communities /Ed. by Lesser E. L., Fontane M. A., Slusher J. A. – Boston: Butterworth Heinemann, 2000. – P.123-131.
143. Levi M. Social and unsocial capital: A review essay of Robert Putnam's "Making Democracy Work"// Politics and Society. – 1996. – vol.24. – P.46-55.

- 144.Liebowitz S.J., Margolis S.E. Path Dependence, Lock – in, and History// Journal of Law, Economics and Organization. – 1995. – vol.11. – №1. – P.205-226.
- 145.Lin N. Conceptualizing Social Support// Social Support, Life Evens, and Depression /Ed. by N. Lin, A. Dean, W. Ensel. – Orlando, 1986. – P.17-30.
- 146.Loury G.A. Dynamic Theory of Racial Income Differences// Women, Minorities, and Employment Discrimination. – Lexington, 1998. – P.153-186.
- 147.Marris R.A Model of the Managerial Enterprise// Quarterly Journal of Economics. – 1963. – №77. – P.185 – 209
- 148.Maskell P. Social Capital. Innovation and Competitiveness// Social Capital. Critical Perspectives /Eds. S. Baron, J. Field, T. Schuller. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – P.111-123.
- 149.Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity/ Perspectives on positive political economy. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. – Cambridge, 1990. – P.57-89.
- 150.Nachapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organization Advantage// Academy of Management Review. – 1998. – vol.23.
- 151.Nort D. Instutions, Ideology and Economic Performance// CATO Journal. – 1992. – vol.11. – №3. – P.447-459.
- 152.Paldam M. Social Capital: One or many? Definition and Measurement// Journal of Economic Surveys. – 2000. – vol.14. – №5. – P.629-654.
- 153.Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology// Annual Review of Sociology. – 1998. – vol.24.
- 154.Putnam R. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. – New York, 2000. – 133p.
- 155.Rose R. How Much Does Social Capital Add to Individual Health? A Survey Study of Russians// Social Science and Medicine. – 2000. – vol.51. – P.1421-1435.
- 156.Shapiro C. Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations// Quarterly Journal of Economics. – 1983. – №97. – P.659-679.

- 157.Solow R. Notes on Social Capital and Economic Performance// Social Capital: a Multifaceted Perspective /Eds. P. Dugupta, I. Seragelden. – Wash. DC: World Bank, 2000.
- 158.Starr J.A. and MacMillan I. C. Resource Cooptation via Social Contracting: Resource Acquisition Strategies for New Ventures// Strategic Management Journal. – 1990. – №11. – P.79 – 92.
- 159.Szreter S. Social Capital, the Economy, and Education in Historical Perspective// Social Capital. Critical Perspectives /Eds. S. Baron, J. Field, T. Schuler. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – P.56-77.
- 160.Telser L.G. A Theory of Self – Enforcing Agreements// Journal of business. – 1980. – №53. – P.27-44.
- 161.Thomas C. Civil Society// Foreign Policy. – 2002. – №117. – P.18-29.
- 162.Wade R. Covering the Market: Economic Theory and the role of Government in East Asian Industrialization. – New Jersey, 1990.
- 163.Williamson O.E. The Economics of Discretionary Behavior. Englewood Cliffs. – N.Y. Prentice Hall, 1964.
- 164.Wiseman J. The Black Box// Economic Journal. – 1991. – №101. – P.149-155.

Подходы к определению ограниченной рациональности в современной микроэкономической теории

Модель ограниченной рациональности	Тип ограничений	Как это ограничение влияет на достижение эффективности фирмы	Условия, при которых рациональное поведение возможно
Модель удовлетворительности	Когнитивные способности ограничены	Индивид совершает не оптимальный выбор, а останавливается на первом же варианте, удовлетворяющем заранее заданным им критериям	Издержки на принятие решения равны нулю
Модель издержек	Издержки на поиск информации велики	Индивид сравнивает не все альтернативы, он всегда оценивает издержки на поиск информации о новой альтернативе и ожидаемую полезность этой альтернативы	Издержки на поиск информации равны нулю
Модель эволюции	Доля индивидов, ведущих себя рационально, в их общем числе	Следование наиболее распространенным в социуме нормам поведения обеспечивает больший выигрыш	Норма рациональности широко распространена в социуме
Модель надежности	Когнитивные способности ограничены	Ввиду сложности решаемой проблемы и высокой вероятности ошибки индивид предпочитает использование привычных методов ее решения поиску оптимальных	Компетенция индивида соответствует степени сложности проблемы
Модель работа	Когнитивные способности ограничены	Индивид действует наподобие робота, по заранее определенным программам. Степень совершенства робота зависит от числа программ	Проблема состоит из множества простых подзадач
Модель обучения	Когнитивные способности ограничены	Индивид учится делать оптимальный выбор на ошибках, как своих, так и чужих	Ситуация выбора повторяется. Память совершенна

Источник: [63. С. 59]

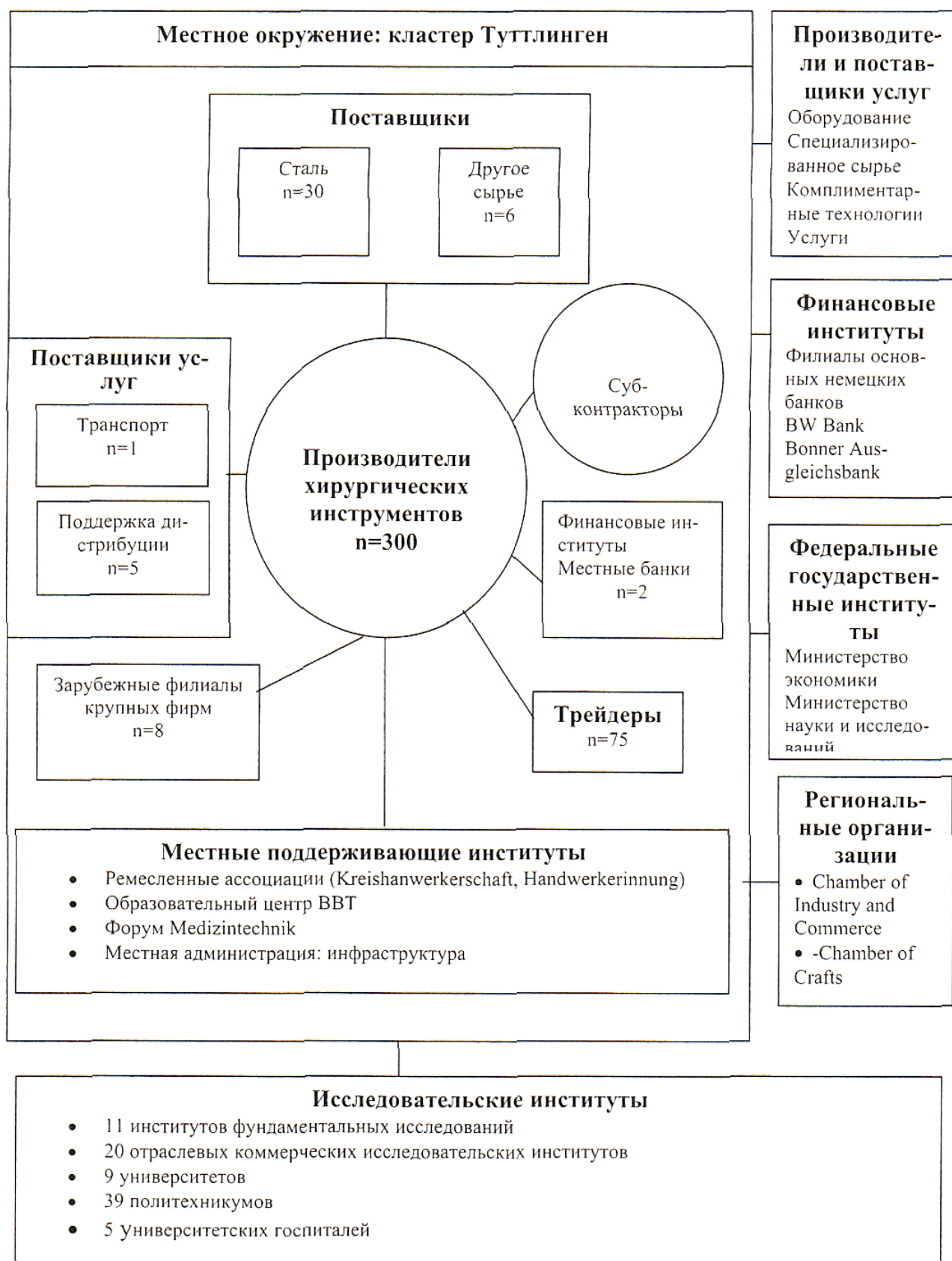
# Виды традиционных рыночных организационно-экономических объединений фирм

Вид	Определение
Картель	Самая примитивная, начальная форма экономического объединения, когда несколько фирм заключают соглашение только об установлении единого уровня цен и, соответственно, объема реализации по схожей продукции.
Синдикат	Не только соглашение с фирмами, реализующих схожую продукцию, на счет единых цен, но и по их коммерческой деятельности (закупка сырья, условия продаж и т.д.).
Трест	Объединение, в рамках которого все фирмы теряют не только свою производственную, но и коммерческую самостоятельность и подчиняются одному общему органу управления.
Концерн (холдинг)	Единство собственности и контроля. Создается специальная холдинговая компания, которая владеет контрольными пакетами акций фирм, входящих в концерн. Номинально предприятия, входящие в концерн, сохраняют хозяйственную самостоятельность. Фактически в рамках концерна наблюдается высокая степень централизации управления и хозяйственного подчинения, особенно в области управления финансами, инвестициями.
Конгломерат	Одна из форм союза, объединения разнопрофильных фирм, оперирующих на разных секторах рынка. В условиях конгломерата сохраняется высокая степень самостоятельности входящих в него фирм и децентрализация управления.
Консорциум	Временное объединение фирм для выполнения достаточно крупных инвестиционных проектов.
Франчайзинг	Форма делового сотрудничества мелкими фирмами с крупной, дающее мелким фирмам право использования торговой марки крупной фирмы и право деятельности в определенных нишах (участках, сегментах) рынка, используемых крупной фирмой.

Источник: [76]

Приложение 3

Региональное экономическое и политическое окружение кластера Туттлинген  
(Германия)



Источник: [92. С. 60]

## Типология инновационных кластеров

Вид инновационного кластера	Описание
«Зависимый, или усеченный»	Состоит из звеньев технологически взаимосвязанных предприятий, иногда значительно разрозненных территориально, деятельность ограничена набором типовых функций (добыча ресурсов, обработка, обогащение, отправка). Применяемые технологии являются достаточно современными, но не передовыми. Новые технологии поступают на производство в виде готового к немедленному использованию продукта.
Индустриальный (стагнация)	Группа совместно работающих компаний, производящих типовые продукты или услуги. Использование новых технологий ограничено сферой контроля качества и управления персоналом.
Инновационно – индустриальный	Группа совместно работающих компаний, производящих продукты и услуги, требующие постоянного обновления, улучшения качества, внедрения новых функциональных возможностей. Постоянные и устойчивые связи с научно-исследовательскими центрами, образовательными учреждениями.
Про - инновационный	Инновационный кластер компаний, нацеленных на ведущие мировые стандарты. Обычно нацелены на скорейшее приобретение необходимых знаний и технологий с целью улучшения текущей конкурентоспособности.
Инновационно - ориентированный	Кластер компаний, определяющий промышленную, инвестиционную, социальную структуру региона. Создает динамичные группы компаний, использующих передовые знания и технологии, привлекает талантливые трудовые ресурсы со всего мира, является потребителем и генератором венчурного капитала, определяет направление научных исследований университетов и образовательных учреждений.

Источник: [92. С. 163]

Факторы, оказывающие наибольшее влияние на эффективность фирмы в современной экономике





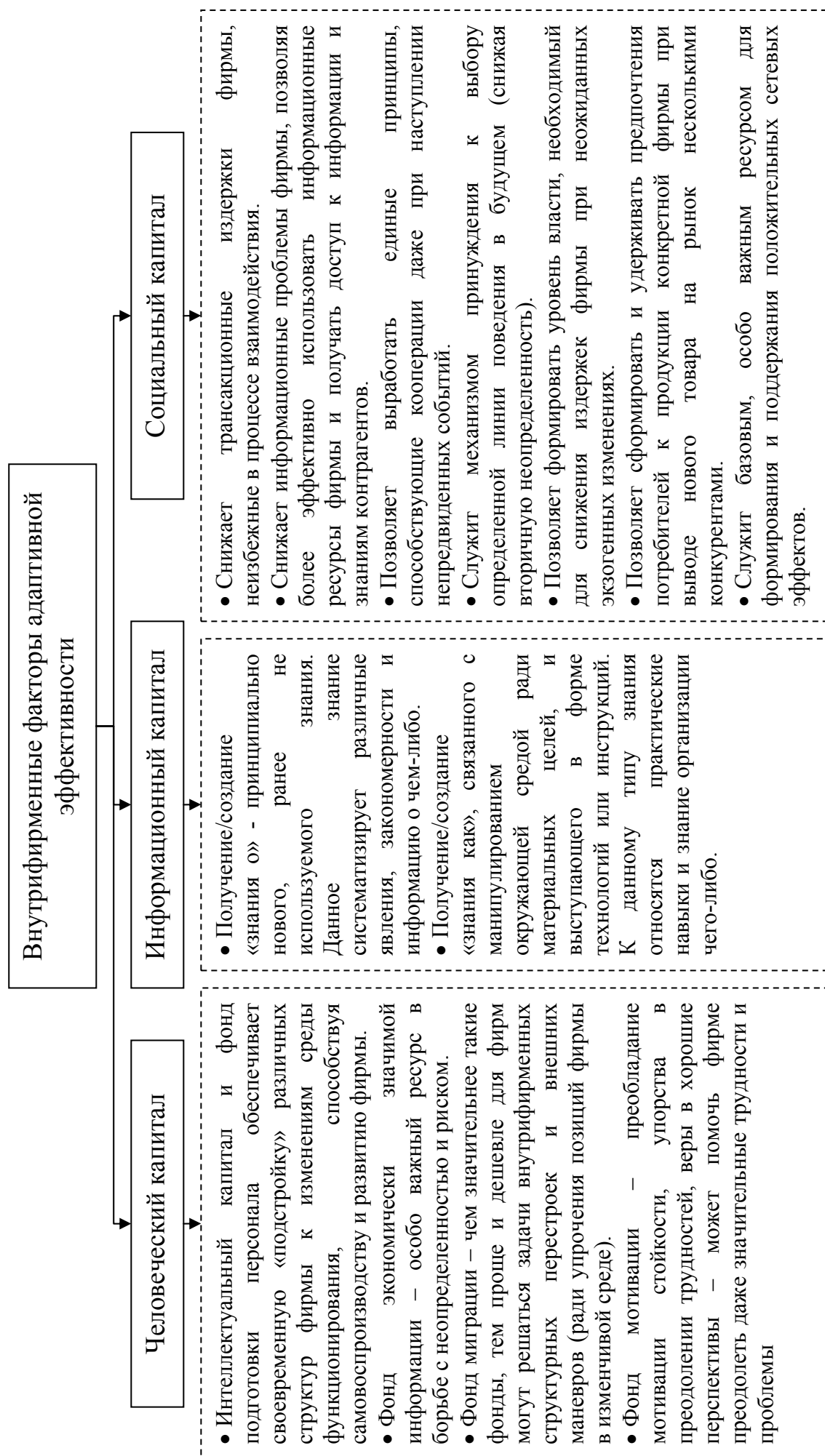
Влияние зависимости от прошлого на структуру ценности блага и на эффективность деятельности фирмы

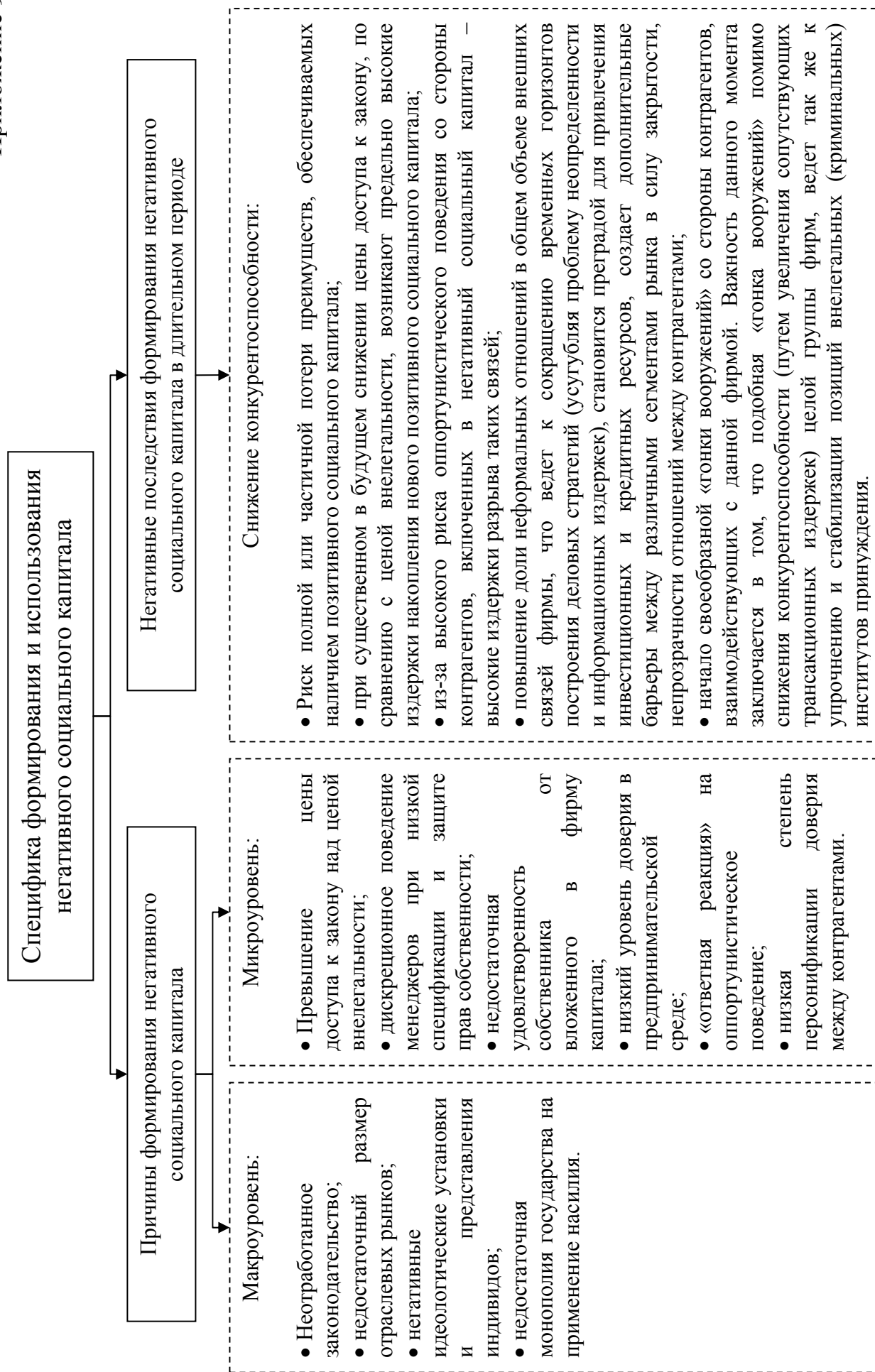


Факторы, оказывающие наибольшее влияние на эффективность фирмы в современной экономике



# Влияние нематериальных форм капитала на адаптивную эффективность фирмы





Научное издание

Рудяков Василий Анатольевич

Адаптивная эффективность фирмы в условиях  
современной экономики

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 23.06.09. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл.печ.л. 12,3. Тираж 300 экз. Заказ 4125

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.