

ХРЕСТОМАТИЯ: НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ФИРМЫ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЙ МЕНЕДЖМЕНТА

А. В. БУХВАЛОВ, В. С. КАТЬКАЛО
Факультет менеджмента СПбГУ

Хрестоматия этого выпуска несколько необычна по содержанию для нашего журнала. Мы предлагаем вниманию читателей сокращенный перевод главы 8, посвященной новой институциональной экономической теории (НИЭТ) фирмы, из знаменитой монографии Э. Г. Фуруботна и Р. Рихтера «*Институты и экономическая теория*», которая впервые была опубликована в 1996 г. в Германии, а в скором времени выходит и на русском языке [Фуруботн, Рихтер, 2005]. Необычность заключается в том, что это работа по теоретической экономике, а не по менеджменту. Причиной нашего выбора является то, что НИЭТ является одним из важнейших элементов интеллектуальной платформы современной теории стратегического управления. При чтении статей по данной управленческой дисциплине без знания терминологии и аппарата НИЭТ многие детали ее логики и методов анализа останутся непонятыми или незамеченными. Подробнее на этом вопросе мы остановимся ниже.

Мотивацией для построения неoinституциональной теории фирмы была неудовлетворенность многих крупных эконо-

номистов, успешно работавших в рамках старой парадигмы, нереалистичностью той ветви экономической теории, которую называют *мэйнстрим* или *неоклассика*. В течение многих десятилетий неоклассическая экономическая теория рассматривала фирму как «черный ящик», потребляющий на входе факторы производства и выдающий на выходе продукты. Соотношение между факторами и продуктами описывалось с помощью производственной функции, которая содержательно считалась определяемой принятыми технологиями. Производственная функция моделировала исключительно эффекты замены одних факторов на другие. Сами факторы производства носили абстрактно-унифицированный характер, не позволяя выявить специфические конкурентные достоинства или недостатки фирмы. Качество управления и организации фирмы считались выраженными в неявном виде через производственную функцию. Однако в связи с отсутствием исходных принципов для такого учета, как правило, предполагалось, что все фирмы в конкурентной отрасли имеют одинаковые производственные функции,

что являлось следствием предположения о бесплатной (в информационном, организационном, правовом и всех других смыслах) передаче технологий от одних фирм к другим. Различие интересов собственников и менеджеров, которое четко понимал еще Адам Смит (см. эпиграф к классической статье [Дженсен, Меклинг, 2004, с. 119]), не являлось предметом моделирования. Сама фирма воспринималась как сторона экономики, связанная с формированием предложения, аналогично тому, как на другой стороне индивиды, или домохозяйства, формировали спрос. Рыночное поведение фирмы давно интересовало теоретиков экономики, тем не менее до 1970-х гг. они рассматривали организацию производства и распределения лишь сквозь призму механизма цен. К сожалению, такой подход пока доминирует в большинстве современных учебников по микроэкономике.

Однако в последние 30 лет трактовка фирмы в экономической науке претерпела существенные изменения вследствие как смещения акцентов экономической теории фирмы, так и быстрого прогресса научных исследований в области стратегического управления. Под «теорией фирмы» ныне понимается теория, изучающая природу, границы и внутреннюю организацию фирмы, т. е. размеры, форму и содержимое упомянутого выше «черного ящика». Сегодня научные интерпретации фирмы стали гораздо более реалистичными благодаря развитию теории стратегического управления, предмет которой состоит в выявлении источников и механизмов создания уникальных конкурентных преимуществ, обеспечивающих недоступные соперникам ренты. Именно эта теория призвана дать ответ на важнейший для менеджмента фирм (и практически не изученный экономической наукой) вопрос: «Почему одни фирмы имеют лучшие экономические результаты, чем другие фирмы в той же отрасли и в тех же институцио-

нальных условиях?». Экономическая теория, особенно НИЭТ, внесла наибольший вклад в становление стратегического управления как научной дисциплины, представители которой активно используют язык и логику доказательств различных экономических теорий фирмы.

ТЕОРИИ ФИРМЫ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Можно утверждать, что исследовательские традиции экономической теории фирмы и теории стратегического управления созвучны, и их взаимное обогащение имеет важное значение для плодотворного развития каждой из них. Начало этого процесса было обозначено к середине XX в. в классических трудах Р. Коуза о природе фирмы, Г. Саймона и Дж. Марча — о поведенческих факторах экономических решений. К концу 1970-х гг. данная тенденция усилилась благодаря работам О. Уильямсона, М. Портера, Дж. Стиглица и А. Спенса, в которых проблематика стратегического управления уже рассматривалась на основе экономических теорий фирмы. В 1980-е гг. появились первые специальные исследования нарастающих встречных интеграционных усилий теории фирмы и теории стратегического управления [Rumelt, 1984; Teece, 1984], которые Р. Рамелт метко окрестил как движение к некоей «стратегической теории фирмы». Недавно появились и первые исследования по данной проблематике, выполненные российскими учеными (см.: [Клейнер, 2003; Катькало, 2004]).

Принято выделять такие основные типы теорий фирмы, как неоклассическая теория, теория отраслевой организации (в традиционной и «новой» версиях), экономическая теория организации (к ней относят теории транзакционных издержек, агентских отношений, контрактов и эволюционную теорию) и ресурсная теория [Foss, Landj, Thomsen,

1998].¹ Основные теории стратегического управления, приверженные приоритету экономического анализа стратегий фирм, — это концепции конкурентных сил, стратегического конфликта, ресурсная и динамических способностей [Тис, Пизано, Шуен, 2003].² Некоторые из теорий первой группы не имеют созвучных им во второй, а другие находятся в тесной взаимосвязи с ответвлениями теории стратегического управления.

Важно еще раз подчеркнуть, что НИЭТ (во многом совпадающая по составляющим ее концепциям фирмы с «экономической теорией организации») позволила рассматривать фирму, имеющую конкурентные преимущества, не как временное отклонение от равновесия, а как устойчиво существующий в рамках равновесия субъект. Это связано с тем, что фирма перестала быть *типовой* — она стала *индивидуальной*. Выделим здесь кратко лишь несколько важнейших моментов, существование которых либо игнорировалось неоклассиками, либо сводилось к точечному бесструктурному представлению — «черный ящик» ничем не отличается от точки, а потому имеет размерность нуль. О самой фирме мы уже говорили. В рамках НИЭТ и в рамках теории стратегического управления

имеется множество взглядов на фирму. Всех их объединяет одно — фирма обретает сложную внутреннюю структуру. При этом концепции, образующие неoinституциональную теорию фирмы, опираются на гораздо более реалистичные предпосылки — неопределенности, ограниченной рациональности, оппортунистического поведения и специфичности активов, которые противоположны аксиомам неоклассики. Неoinституциональные интерпретации организации и поведения фирм позволили сделать их экономический анализ более реалистичным и потому — более приемлемым для задач исследования стратегического управления.

Так, агентская теория прав собственности опирается на комбинацию допущений об оппортунистическом поведении и информационной асимметрии. В этой теории внутренняя структура фирмы понимается как совокупность контрактов явных (правовых) и неявных (например, репутация топ-менеджеров), связанных с различными видами агентских издержек, которые представляют собой частный случай *транзакционных* и *информационных* издержек. Традиционный неоклассический подход считает издержки *контракта* равными нулю (или уже учтенными в производственной функции в неявном виде), а сами контракты рассматривает как неструктурированные объекты. Это не так — контракт существует не только в пространстве, но и во времени, он обуславливается многими неопределенными обстоятельствами, с которыми сталкиваются стороны в течение времени действия контракта. Современная теория контрактов содержит в себе различные подходы. Многие из них находят применение на практике. Например, бартер, существование которого высокомерно игнорировалось мейнстримом, оказался вполне рациональным видом *контракта* в конкретных условиях России 1990-х гг. На контракт можно также смотреть как на аналог

¹ Можно привести и другие классификации теории фирмы (подр. см.: [Клейнер, 2003]), имеющие свои достоинства. Поскольку их сравнение не является задачей настоящей вводной статьи, мы ограничиваемся классификацией (возможно, несколько упрощенной), в которой представлены наиболее магистральные направления экономической теории фирмы.

² Как известно, теория стратегического управления в целом отличается гораздо большим концептуальным плюрализмом. Однако для целей нашей статьи довольно популярная классификация 10 «школ стратегий» [Минцберг, Альтстрэнд, Лэмпел, 2000] не адекватна ввиду учета в ней ряда концепций, либо не следующих логике экономического мышления, либо откровенно устаревших. О плюрализме парадигм теории стратегического управления и их эволюции см.: [Катькало, 2002].

производной ценной бумаги — реальный опцион [Бухвалов, 2004а].

Наряду с понятием трансакционных издержек, одним из базисных стало понятие *специфических* и *неспецифических* активов фирмы [Уильямсон, 1996]. В этих терминах удалось существенно продвинуть понимание механизма контрактов, устойчивости связей в сетях фирм, механизма слияний и поглощений. Теория трансакционных издержек Уильямсона, исходящая из совокупности предпосылок об ограниченной рациональности, специфичности активов и оппортунистического поведения, впервые позволила изучать сравнительную экономическую эффективность различных организационных форм. Сегодня эта теория стала основой любого квалифицированного обсуждения проблемы оптимизации размера фирмы, в частности, одного из ее центральных аспектов — стратегического выбора между вертикальной интеграцией и аутсорсингом.

В *динамической* постановке, почти не используемой неоклассиками в силу ограничений применяемого ими формального аппарата, чрезвычайную важность приобретает понятие нематериальных активов, прежде всего инноваций и знаний. Эволюционная теория фирмы [Нельсон, Уинтер, 2002], активно использующая предпосылки неопределенности и ограниченной рациональности, смогла соединить концепции неявного (идиосинкратического) знания и организационных рутин с динамической концепцией конкуренции Й. Шумпетера. Центральная для этой теории идея, что организационные способности основаны на рутингах, которые эксплицитно непознаваемы, но создаются и улучшаются путем повторения и практики, и которые потому крайне сложны для копирования другими фирмами, стала одной из ключевых в ресурсном подходе к стратегическому управлению. Динамический аспект современного менеджмента, связанного с проблематикой управления знаниями и

инновациями, сегодня особенно успешно изучается на основе неконтрактных теоретических интерпретаций фирмы. Ряд работ в этом жанре уже был переведен и опубликован в нашем журнале: [Когут, Зандер, 2004; Тис, 2004; Чезборо, 2004]. В том же ключе развивается и сформулированная Г. Б. Клейнером системно-интеграционная теория фирмы, в которой учет динамических аспектов поведения фирм интерпретируется через категорию системных событий в их эволюции [Клейнер, 2003; 2004а].

Разумеется, мы остановились лишь на самых общих вопросах взаимодействия теорий фирмы и теории стратегического управления. Более подробный аналитический обзор концепций и литературы по рассматриваемой теме, а также авторскую позицию по вопросу о становлении научной дисциплины стратегического управления см. в серии работ [Катькало, 2002а; 2002б; 2003; 2004]. В рамках задач вводной статьи к настоящему выпуску Хрестоматии приоритетным для нас сейчас является краткий комментарий включенной в нее публикации.

ЧИТАЕМ ХРЕСТОМАТИЮ

Рассмотрим теперь содержание главы 8 по разделам, в том числе и те из них, которые подверглись сокращениям. При этом мы приведем ряд дополнительных соображений, связанных с современной российской экономической проблематикой, чего, конечно, не было в работе [Фурботн, Рихтер, 2005].

Разделы 1–3 посвящены критическому анализу неоклассической теории фирмы с позиций НИЭТ. Важно отметить, что это — не исторический обзор неоклассики, а мастерски поданное авторами обоснование необходимости отхода от мейнстрима. Здесь мы остановимся дополнительно только на одном базисном принципе — целеполагании фирмы. Так как фирма является юридическим лицом,

имеющим огромное разнообразие заинтересованных сторон (стейкхолдеров), то любое суждение на эту тему будет иметь характер нормативного постулата. В неоклассике — это максимизация прибыли за рассматриваемый период. Указанный критерий имеет два притягательных качества: легко написать формулу для прибыли и осуществить процесс математической оптимизации, основные же данные для вычисления прибыли имеются в финансовой отчетности фирмы. Вопросом является только то, кто в этом заинтересован, так как решения все равно принимаются людьми, а не юридическими лицами. Именно это обстоятельство привело к поискам более реалистической цели, соответствующей действительному поведению компаний.

Нельзя не отметить, что эти поиски вызвали (и вызывают) резкое неприятие части адептов мейнстрима. Например, во влиятельном экономическом журнале *Brookings Papers on Economic Activity* в комментарии к статье [Shapiro, 1986, p. 158–159] профессор М. Ловелл с одобрением пишет дословно следующее:

Анализ Мэтью Шапиро, как и многих других исследований по инвестиционному поведению, основывается на надежном микроэкономическом фундаменте. Я имею в виду то, что используется максимизирующая (дисконтированный поток ожидаемых прибылей. — А. Б., В. К.) модель фирмы в конкурентном окружении, а не эмпирические наблюдения о том, как фирмы на самом деле действуют в реальности (выделено нами. — А. Б., В. К.).

Это уже четко высказанная позиция отрицания важности реалистичности поведенческих предпосылок поведения фирмы. А ведь работа посвящена анализу инвестиционной политики «репрезентативной» фирмы.³

³ Сделанное замечание не направлено на критику результатов самой статьи М. Шапиро — оно лишь привлекает внимание к стилю дискуссии.

Если вспомнить, что фирма имеет собственников (в более широком контексте — стейкхолдеров), то, по-видимому, правильным нормативным целевым критерием является *максимизация ожидаемой долгосрочной ценности* (стоимости) фирмы. Указанный критерий широко используется сейчас в работах по стратегическому и финансовому менеджменту. К сожалению, однозначная математическая формализация этой формулировки едва ли возможна, что вряд ли примерит с ней когда-либо сторонников мейнстрима, для которых математическая запись является профессиональным языком. На самом деле все обстоит еще сложнее.

Неоклассические теории фирмы исходили из таких допущений о рациональности и мотивации менеджеров, которые зачастую мало соответствовали реалиям бизнеса. Процесс принятия управленческих решений предполагался абсолютно рациональным и не подверженным фактору неопределенности, т. е. внешняя среда — надежно предсказуемой, а менеджеры — обладающими неограниченными способностями в обработке информации. Кроме того, в этих моделях менеджеры действовали только в интересах максимизации прибыли своих фирм. Такой образ фирмы с трудом узнаваем специалистами по теории организации, как правило, более приверженными изучению фирм такими, какие они есть на самом деле.

В реальном мире принятие управленческих решений состоит скорее в нахождении удовлетворительного варианта преодоления проблемы, чем в поиске лучшей возможной альтернативы (согласно критерию оптимизации). В этом смысле стратегическое управление может пониматься как искусство эффективного решения проблем неполноты информации и ограниченной рациональности в условиях постоянно меняющейся и неопределенной среды, которая оказывается таковой в виду колебаний спроса, появления новых конкурентов и перемен в стратегиях

старожилов отрасли и создателей товаров-заменителей.

Раздел 4 «Собственность и контроль» вносит новую грань реализма в теорию фирмы — фирма кому-то принадлежит, она сама может быть объектом купли-продажи, фирмы могут разнообразными способами интегрироваться и т. п. Фуруботн и Рихтер начинают с обзора классической статьи [Дженсен, Меклинг, 2004] — статьи, к которой они неоднократно обращаются и в других главах. Эта работа является переходной от неоклассики к НИЭТ: с одной стороны, в статье предполагается рациональность агентов и отсутствие неопределенности, с другой — она опирается на коузовское определение фирмы и на понятие трансакционных издержек. Подробный анализ ряда аспектов этой статьи и некоторых ее управленческих интерпретаций выполнен в [Бухвалов, 2004б]. Далее Фуруботн и Рихтер приводят обзор еще ряда классических работ по данному вопросу, существенно расширяя возможности анализа.

Мы опустили разделы 5–8 главы 8. Дадим их краткую характеристику. Раздел 5 «Институциональные модели в неоклассической традиции теории фирмы» рассказывает о (во многом успешных) попытках представителей мэйнстрима встроить идеи институционализма в свои теории. Данный раздел, безусловно, представляет интерес для специалистов по микроэкономике, и мы отсылаем их к полному переводу. Мы исключили этот раздел, в частности, из-за того, что его невозможно изложить, не привлекая аппарат математических моделей, что вывело бы нас из общей стилистики материала.

Раздел 6 «Традиционная советская фирма» — тема, которой много занимался сам Фуруботн, опущен в связи с утратой изучаемого объекта. Это не значит, что мы полагаем, что советская предыстория неважна при изучении функционирования современных российских предприятий, вовсе нет (здесь как раз работает один из основных принципов НИЭТ —

«зависимость от прошлого», path dependence). Однако абстрактные математические построения не схватывают институциональную сущность того, что было унаследовано российскими фирмами от предыдущего периода.

Раздел 7 «Социалистическая самоуправляемая фирма» посвящен теме, которая вызвала значительный интерес у представителей мэйнстрима в конце 1950-х — 1960-х гг. Остановимся на этой истории чуть подробнее. В конце 1950-х гг. в югославской провинции Иллирия (поэтому данный тип фирм часто называли иллирийским) в качестве экономического эксперимента был реализован тип самоуправляемого социалистического предприятия, а именно: в определенных законодательных рамках все работники предприятия получили доступ к управлению. Что еще важнее — вопрос о распределении прибыли между зарплатой и инвестициями был отнесен к компетенции Рабочего совета предприятия. Политика занятости также полностью контролировалась Рабочим советом. Реальная важность этого типа предприятий была невелика, но представители мэйнстрима, соскучившиеся в тесных рамках максимизации прибыли, обрадовались возможности изучать модель фирмы, где вместо прибыли максимизируется средняя ставка заработной платы. В качестве одного из следствий этой модели появилась убывающая при росте цены функция предложения подобного предприятия (прямая противоположность стандартному случаю). Чисто психологически это говорило о том, что мир мэйнстрима готов к переменам, которые и наступили в 1970-е гг. в связи с появлением НИЭТ, созданной исследователями, много лет успешно проработавшими в неоклассическом русле.

Здесь, однако, нельзя не упомянуть наш российский сюжет, связанный с теорией подобных фирм. Схема массовой приватизации, предпринятой в 1993 г., привела к тому, что в подавляющем ко-

личестве предприятий менеджеры и работники имели контрольный пакет собственности. Этот факт с теоретической точки зрения был использован В. М. Полтеровичем, который в ряде публикаций, посвященных теории коллективных фирм, не только построил модели, но и дал интересные интерпретации происходящих в России экономических событий (см. статью [Полтерович, 2003] и указанные в ней источники). В частности, им было предложено объяснение крайне низкого уровня безработицы в 1990-е гг., несмотря на чрезвычайно значительный спад производства.

Сейчас есть все основания полагать, что то, что раньше было отдельным предприятием, институционально трансформировалось, став частью крупной компании, холдинга или сети (см., например, [Клейнер, 2004б]), и поэтому переходный «коллективный» этап развития российских предприятий завершился.

Раздел 8 «Кодетерминация» посвящен институциональному анализу фирм в развитых экономиках, в которых реализованы (с помощью государства или без него) идеи представительной демократии при принятии бизнес-решений. В Германии существует своеобразная система корпоративного управления, в которой в компаниях и государственных учреждениях созданы представительные органы со значительными правами, причем по меньшей мере одна треть мест в этих руководящих органах зарезервирована за работниками (в том числе рядовыми) данной организации и представителями профсоюзов.⁴ Вопрос о различиях в системах корпоративного управления и эффективности реализации интересов стейкхолдеров лежит

⁴ В немецком языке Закон о кодетерминации 1949 г. называется «Mitbestimmungsgesetz», что в дословном переводе означает «Закон об участии в принятии решений». Именно с концепцией кодетерминации связано появление специфической двухуровневой (Наблюдательный совет и Правление) модели корпоративного управления немецкими акционерными обществами.

за рамками нашего обсуждения. В частном секторе в качестве примеров кодетерминации могут быть указаны крупные юридические или аудиторские фирмы, действующие через «партнеров», хотя подобная организация более напоминает холдинговую структуру, действующую под брэндом штаб-квартиры.

Короткие разделы 9–11 даны нами с незначительными сокращениями, которые вызваны чисто техническими причинами, а именно согласованием текста с исключенным ранее материалом. Здесь Фуруботн и Рихтер кратко подводят итоги НИЭТ фирмы.

В качестве дополнительного чтения по тематике главы можно упомянуть книги [Олейник, 2002; Эггертссон, 2001; Шаститко, 2002], но прежде всего — сам перевод монографии [Фуруботн, Рихтер, 2005].

ИНСТИТУТЫ И ЦЕНОВОЙ МЕХАНИЗМ: ЧТО ПЕРВИЧНО?

Остановимся кратко на вопросе, который не рассматривали Фуруботн и Рихтер, но который имеет прямое отношение к выбору между неоклассикой и НИЭТ, а также к исследованиям менеджмента, особенно в России. Неоклассический мейнстрим основывается на концепции равновесия, определяемого с помощью ценового механизма. Институты, например государство, нужны только в тех областях, где рынок терпит неудачу (оборона, социальные вопросы и т. п.). На рубеже 1980–1990-х гг. западные экономисты думали, каким образом трансформировать плановые экономики «стран восточного блока» в рыночные. Некоторым из них приходил в голову крамольный вопрос: а может ли неоклассическая экономическая теория поддержать необходимые реформы? По мнению большинства, он имел положительный ответ, и решение, названное Вашингтонским консенсусом, стало реализовываться во многих странах

с переходной экономикой с помощью международных финансовых организаций и групп советников из ведущих западных университетов.

Вашингтонский консенсус предполагал триаду: либерализация, стабилизация и реструктуризация. Либерализация касалась прежде всего ценового механизма — эта стадия получила название «шоковой терапии». Параллельно проводилась массовая приватизация. Следивший за финансовой стабилизацией Международный валютный фонд (МВФ) предоставлял займы странам, выполнявшим основные требования, выраженные в чисто количественных параметрах. Основным требованием было обуздание инфляции с помощью контроля над объемом денежной массы. Как известно, Россия до августа 1998 г. неоднократно прибегала к помощи МВФ, формально удовлетворяя всем количественным показателям. Идеологом политики МВФ был его главный экономист С. Фишер, специалист по макроэкономике, придерживавшийся неоклассической парадигмы и веривший в балансовые соотношения в качестве прогноза. Огромная аналитическая работа МВФ велась в рамках продвинутых эконометрических моделей, с помощью которых проводились анализ и прогнозирование основных макроэкономических показателей многих стран.

Во втором крупнейшем международном финансовом институте, Всемирном банке, главным экономистом тогда же был Дж. Стиглиц (выдающийся специалист по микроэкономике, он стал Нобелевским лауреатом в 2001 г., когда ему уже пришлось уйти из Всемирного банка). Вторую половину 1990-х гг. можно назвать битвой гигантов, когда два крупных специалиста по экономической теории с блестящими исследовательскими послужными списками, занимающие топ-позиции во всемирных финансовых институтах, постоянно находились в острой полемике о принципах трансформации переходных экономик. Стиглиц стоял на

том, что сначала должны строиться институты. Фишер же в соответствии с неоклассической парадигмой говорил, что свободный рынок создаст необходимые институты. Именно последняя точка зрения и была использована. Точка зрения Стиглица (в том числе по России) отражена в книге [Стиглиц, 2003] (см. также [Стиглиц, 1999]).

В научном журнале по менеджменту мы не намерены углубляться в социально-экономическую тематику, подробно обсуждаемую сторонами, тем более что это уведет нас далеко от темы статьи. Остановимся только на последствиях «рынка с автоматически создаваемыми институтами» для российских фирм. В ходе массовой приватизации были созданы десятки тысяч открытых акционерных обществ (ОАО) — это то, что в США называется корпорацией. Точное их количество сегодня неизвестно; Госкомстат данные об этом не публикует. Важно одно — лишь единицы из них ощущают себя корпорациями и знают, какие выгоды истекают из институциональной формы ОАО. Подобное развитие событий предсказывали сторонники приоритета сравнительного институционального анализа: ярким примером такой работы является выполненное в середине 1990-х гг. на основе этой методологии сравнительное исследование моделей и тенденций корпоративного управления в США, Японии, Германии, а также в странах с переходной экономикой [Аоки, Ким, 1997].

В последние годы среди отечественных политиков, ученых и бизнесменов все больше укрепляется понимание того, что институциональный образ мышления и практическая трансформация институтов являются решающими факторами успешных реформ в России с целью сближения ее с экономически передовыми странами. Отличное обоснование и развитие этих идей было недавно представлено в [Ясин, Яковлев, 2004]. Фактически история рыночных преобразований в России конца XX — начала XXI в. подтвердила спра-

ведливость слов Уильямсона о том, что попытка решения микроэкономических проблем путем «формирования правильных цен» является слишком упрощенным подходом и что гораздо более значительной научно-прикладной задачей является «формирование правильных экономических институтов» [Уильямсон, 1996, с. 17]. Мы надеемся, что публикация этого выпуска Хрестоматии еще раз обратит внимание на то, что автоматические ре-

гуляторы нуждаются в четком институциональном обрамлении, а работа в этом обрамлении требует хорошего менеджмента. Завершим нашу вводную статью еще одной переформулировкой главной цели менеджмента корпорации — это максимизация ценности фирмы в условиях соблюдения менеджерами закона. Закон же (да простят нас юристы) должен быть таким, чтобы обеспечивалась эффективная работа экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- Аоки М., Ким Х.-К. (ред.). 1997. *Корпоративное управление в переходных экономиках*. СПб.: Лениздат.
- Бухвалов А. В. 2004а. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения. *Российский журнал менеджмента* 2 (2): 27–56.
- Бухвалов А. В. 2004б. Теория фирмы и теория корпоративного управления. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (4): 99–117.
- Дженсен М. К., Меклинг У. Х. 2004. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (4): 118–191.
- Катькало В. С. 2002а. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (2): 3–21; (3): 3–26.
- Катькало В. С. 2002б. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент*. (4): 20–42.
- Катькало В. С. 2003. Методологические особенности и перспективы развития ресурсной концепции стратегического управления. *Экономическая наука современной России* (2): 61–70.
- Катькало В. С. 2004. Взаимодействие теории фирмы и теории стратегического управления: на пути к «стратегической теории фирмы»? *Экономическая наука современной России* (4): 83–94.
- Клейнер Г. Б. 2003. От теории предприятия к теории стратегического управления. *Российский журнал менеджмента* 1 (1): 31–56.
- Клейнер Г. Б. 2004а. *Эволюция институциональных систем*. М.: Наука.
- Клейнер Г. Б. 2004б. Наноэкономика. *Вопросы экономики* (12): 70–93.
- Когут Б., Зандер У. 2004. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологий. *Российский журнал менеджмента* 2 (1): 121–140.
- Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. 2000. *Школы стратегий*. СПб.: Питер.
- Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. 2002. *Эволюционная теория экономических изменений*. М.: Дело.
- Олейник А. Н. 2002. *Институциональная экономика*. М.: ИНФРА-М.
- Полтерович В. М. 2003. Парадоксы российского рынка труда и теория коллективных фирм. *Экономика и математические методы* 39 (2): 210–217.
- Стиглиц Дж. Ю. 1999. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов). *Вопросы экономики* (7): 4–30.
- Стиглиц Дж. Ю. 2003. *Глобализация: тревожные тенденции*. М.: Мысль.
- Тис Д. Дж. 2004. Получение экономической выгоды от знаний как активов:

- «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы. *Российский журнал менеджмента* 2 (1): 95–120.
- Тис Д. Дж., Пизано Г., Шуен Э. 2003. Динамические способности фирмы и стратегическое управления. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (4): 133–183.
- Уильямсон О. И. 1996. *Экономические институты капитализма*. СПб.: Лениздат.
- Уильямсон О. И. 2003. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций. *Российский журнал менеджмента* 1 (2): 79–114.
- Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. 2005. *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: Издат. дом С.-Петербургского гос. ун-та (в печати).
- Чезборо Г. У. 2004. Логика «открытых» инноваций: новый подход к управлению интеллектуальной собственностью. *Российский журнал менеджмента* 2 (4): 67–96.
- Эггертссон Т. 2001. *Экономическое поведение и институты*. М.: Дело.
- Шаститко А. Е. 2002. *Новая институциональная экономическая теория*. 3-е изд. М.: Эконом. ф-т МГУ; ТЕИС.
- Ясин Е. Г., Яковлев А. А. 2004. *Конкурентоспособность и модернизация российской экономики*. Вопросы экономики (7): 4–34.
- Foss N. J., Landj H., Thomsen S. 1998. The theory of the firm. In: Bouckaert B., De Geest G. (eds). *Encyclopedia of Law and Economics*. Aldershot: Edward Elgar.
- Rumelt R. P. 1984. Towards a strategic theory of the firm. In: Lamb R. B. (ed.). *Competitive Strategic Management*. Prentice Hall: Englewood Cliffs, NJ; 556–570.
- Shapiro M. D. 1986. Investment, output, and cost of capital. *Brookings Papers on Economic Activity* (1): 111–164.
- Teece D. J. 1984. Economic analysis and strategic management. *California Management Review* 26 (3): 87–110.

Статья поступила в редакцию
4 марта 2005 г.