Дворяшина М.М.
НИУ ВШЭ

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА: К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЕ

Рынки трансформируются, т.е. меняются структура отраслевой деятельности, границы рынков, содержание рыночных сигналов, ориентирующих фирмы на достижение тех или иных целей. Задача этой статьи — сформулировать задачи, связанные с изучением процессов трансформации рынков, постановка и решение которых возможны на основе междисциплинарного подхода.

Ключевые слова: трансформация рынка, методологический подход, рыночный механизм, провалы рынка.

В социально-экономической литературе трудно найти более часто используемое понятие, чем «рынок». Однако высокая интенсивность употребления термина в различных теоретических контекстах приводит со временем к его «усталости». Это, в свою очередь, делает полезным периодическое переопределение понятия, особенно через призму новых подходов и концепций. В неоклассической экономической теории, которая является «основным течением» современной экономической науки, самым общим определением рынка выступает определение его как сферы, в которой индивидуумы могут свободно обмениваться товарами, будучи ограничены лишь общими правовыми нормами, в равной степени относящимися ко всем участникам. Таким образом, в широком смысле рынком называется система взаимосвязей между продавцами и покупателями различных товаров, где механизм ценообразования является главным регулятором. В более узком смысле понятие «рынок» используется для разграничения по объектам рыночных трансакций (рынки товаров, услуг, ресурсов, и т.п.).

Основными признаками рынка называются:

- экономическая свобода участников (каждый из них принимает хозяйственные решения самостоятельно);
- конкуренция многих продавцов и покупателей;
- максимизация частной выгоды как цель экономической деятельности всех участников хозяйственной системы;
- регулирование производства, обмена и потребления через механизм рыночных цен.

Необходимо отметить, что понятие конкуренции, будучи сопряженным с понятием рынка, часто определяется через рынок как форма взаимодействия участников рынка (ценовая, неценовая конкуренция и проч.). В определенном смысле можно говорить о понятийной дихотомии «рынок – конкуренция», или логическом парадоксе, когда используются так называемые понятия с нечетким объемом. Актуальность переопределения понятия «рынок» возрастает в условиях разработки **динамического** подхода к исследованию рынков, факторов их изменчивости, движущих сил рыночной трансформации.

Высокий уровень абстракции, характерный для изучения рынка, был преодолен лишь к середине XX в. в так называемой парадигме «структура – поведение – результативность», сформулированной Мэйсоном и Бейном (цит. по: [Тироль, 1996, с. 8], теория организации промышленности). Основой для ее разработки послужило накопление результатов большого объема эмпирических исследований, посвященных созданию индустриальных рынков, поведению на них крупных компаний, а также антитрестовской политике государств. Фирма в данном случае выступает своего рода «черным ящиком», в котором «ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции и внешней средой (рыночной структурой)» [Клейнер и др., 1997, с. 14], а рынок является результатом взаимодействия отраслевых фирм. Понятие рыночной власти рассматривается как способность некоторых участников, чаще всего занимающих высокую долю рынка, оказывать влияние на ситуацию, в первую очередь на рыночную цену. Изменение структуры рынка возможно в результате технологических изменений или изменений в предпочтениях потребителей, либо как реакция на низкую результативность рынка, в том числе со стороны государства. Тем не менее проблема трансформации рынка явно не ставится в рамках данного подхода.

В рамках **трансакционного** подхода, который получил развитие после знаменитой статьи Р. Коуза «Природа фирмы», в центре внимания фирма и ее границы по сравнению с рынком. Речь идет о положительных издержках функционирования ценового механизма рыночной координации. Коуз утверждал, что причина существования фирм состоит в том, что некоторые трансакции внутри фирм обходятся дешевле, чем аналогичные трансакции, осуществляемые на рынках [Коуз, 2001, с.18]. Трансакционные издержки — это явные и неявные затраты, связанные с обеспечением выполнения внешних контрактов; в противоположность им, внутрифирменные издержки контроля связаны с обеспечением внутренних контрактов.

Важно отметить, что, в отличие от технологического, в рамках трансакционного подхода рынок и фирма представляют собой два крайних (полярных) состояния единой шкалы механизмов координации (governance mechanisms) [Тамбовцев, 2010, с. 30], различаясь доминирующими контрактами: внутри фирм таковым является отношенческий контракт найма, а внутри рынка — классические и неоклассические контракты купли-про-

дажи. Это различие, по О. Уильямсону [1996, с. 117], скорее подчеркивает *внутреннее единство* фирмы и рынка, а при определенных условиях происходит *фундаментальная трансформация*, т.е. конкурентные взаимодействия рынка замещаются неконкурентными контрактными взаимодействиями продавца и покупателя.

В той же работе Уильямсона было введено понятие «провал рынка» (market failure), означающее неспособность рыночных механизмов эффективно распределять ресурсы по причинам трудностей спецификации прав собственности на них, неопределенности рынка, наличия внешних эффектов (экстерналий). Не находя своего отражения в рыночной цене, эти факторы ведут к искажению ценовых сигналов, регулирующих распределение ресурсов.

В работе К. Дандас [Dundas, Richardson, 1996, p. 178] различные типы диверсификации компаний рассматриваются как ответные меры, компенсирующие усилия, направленные на преодоление «провала рынка». Фирмы выходят на рынок, чтобы получить капиталы, продукты, услуги, ресурсы, необходимые для успешной деятельности. Но не всегда это возможно сделать. К примеру, провалы финансовых рынков приводят к несвязанной диверсификации. Вертикальная интеграция выступает компенсирующей мерой в ответ на провалы товарных или информационных рынков, требуя инкапсуляции организационной системы для получения экономии на издержках координации технологических переделов. Связанная диверсификация преодолевает провалы ресурсных рынков и ориентирована на создание взаимозависимых межфирменных сетей для получения экономии от увеличения охвата покупателей.

Появление в 1990-х годах в практике госрегулирования концепции трансформации рынка развивает идеи возможности и оправданности государственного вмешательства в экономику в случае неэффективности отраслевого рынка и торможения процессов развития, направленного на изменение структуры и желательное поведение участников рынка — как производителей, так и потребителей. Разработка на основе этой концепции энергетической политики США (в Великобритании — Программы трансформации рынка, *The Market Transformation Programme* (MTP), программ Международного энергетического агентства)[1] ставило целью повышение эффективности использования энергетических ресурсов и энергосбережения путем стимулирования технологических, экономических, социальных инноваций.

В рамках **предпринимательского** и **ресурсного** подходов экономической науки процессы динамики рынков, как правило, находятся на периферии исследовательского интереса. Предпринимательский подход предполагает, что ресурсы, продукция и технология являются данными, так

[1] Международное энергетическое агентство (МЭА). URL: http://www.iea.org/index.asp

экономическая задача заключается только в их комбинации способом, нимизирующим трансакционные издержки. Предприниматель создает/ ушает рынки, ориентируясь на сильные стимулы рынка; тем не ме- природа этого процесса остается неясной. Принимая решение об из- нии конфигурации бизнеса, предприниматель фактически тестирует рыночную гипотезу, связанную с тем или иным ресурсом, продуктом. чае успеха предприниматель становится первооткрывателем ресурса, ваивая ренту от его использования. Тем самым «открытие» и вовле- в оборот новых видов ресурсов становится источником прибыли и срочным конкурентным преимуществом.

Ресурсный же подход в силу своей сфокусированности на ресурсах ы практически не рассматривает особенности конкурентной среды. отря на то что стоимость создается в обменах, на рынках, последние ятся вне сферы его внимания.

Экономическая социология внесла свой вклад в исследование при- рынков, во многом дополняющий представления экономистов о , позволяющий сформировать целостную картину рынка как соци- -экономического феномена. В рамках наиболее известного **эколо- ого** подхода, или так называемой популяционной экологии, рынок атривается как совокупность прямых конкурентов, связь которых ается в их взаимном позиционировании в одной или смежных ры- х нишах. Причем конкурируют не отдельные фирмы, а популяции со сходными организационными формами. В результате такой кон- ции наиболее приспособленные организационные формы выжива- енее приспособленные «отбраковываются», стагнируя либо исчезая. **Структурно-сетевой** подход рассматривает конкурентное поведение на рынке как активное использование горизонтальных (сетевых)

Известная концепция Р. Бёрта вводит понятие *структурных пу-* structural holes), которые образуются в случае, когда контрагенты и иного хозяйственного агента не связаны между собой, т.е. при- ат к разным сетям (или разным фрагментам одной сети), а их взаи- осуществляется через агента, занимающего центральную позицию , 2003, с. 15]. По утверждениям Р. Бёрта, эффективность функцио- ния фирмы в значительной мере зависит от той степени, в какой рме удалось максимизировать количество структурных пустот в ности своих связей. Это дает агенту доступ к другим сетям, в кото- кулируют новая информация или дополнительные потенциальные ные ресурсы. Во-вторых, нахождение в центре позволяет манипу- действиями контрагентов, не имеющих возможности прояснить отношений путем непосредственных контактов друг с другом. уется основа для властной иерархии на основе принципа «разде- аствуй».

рамках **французской институциональной школы** (теория согла- рынок рассматривается как совокупность норм или механизм

согласования действий индивида с окружающей средой, в том числе с действиями других индивидов, — механизм, который не противоречит рациональному выбору, а наоборот, становится его предпосылкой. Рынок ни в одном обществе не является единственным институтом, обеспечивающим координацию. Однако роль нерыночных форм координации тем выше, чем меньше развит рынок [Болтянски, Тевено, 1997, с. 70]. Институциональная теория близко подходит к задаче понимания феномена зависимости. Это направление вводит в экономический анализ социальную компоненту — специфику социальных отношений, формальные и неформальные правила распределения и использования экономических ресурсов, господствующую в социуме идеологию. Экономические действия людей всегда являются социально обусловленными, привязанными к различным социальным структурам и институтам.

Отношения зависимости, различные аспекты исследования которых представлены как в социологии, так и в теории менеджмента, представляют интерес постольку, поскольку выступают в некотором роде альтернативой экономической свободы участников — основного признака рыночного механизма. При всем многообразии смыслов, закладываемых в данное понятие, остановимся на трактовке свободы как независимости и самостоятельности, способности действовать автономно.

Наиболее значительные работы в этом направлении в теории менеджмента представлены трудами Дж. Томпсона [Thompson, 1967] и Дж. Пфеффера [Pfeffer, 1992]. Поскольку ни одна из организаций не является самодостаточной в плане обеспечения себя ресурсами, всем им приходится вступать во взаимодействие с внешним окружением. Зависимости и властные различия, возникающие в результате неравного распределения ресурсов, рассматриваются как на внешнем по отношению к организации уровню, так и на внутреннем. Степень зависимости организации от определенного элемента своей целевой среды прямо пропорциональна потребностям организации в ресурсах и обратно пропорциональна способности других элементов предоставлять те же ресурсы.

Организационная зависимость означает асимметричность связей между участниками деятельности, что приводит к возникновению «силового» поля, позиционного конфликта между отдельными участниками или подразделениями организации, обеспечивающего условия для ее устойчивого функционирования и развития. Использование понятий организационной зависимости на уровне фирмы означает характеристику способа взаимосвязи субъектов разнонаправленной специализированной деятельности, действующих в рамках единой сложной кооперированной системы.

Механизмы организационной зависимости, исследуемые в социальной психологии, изучающей поведение людей в малых группах, оказываются во многом подобными строению механизмов организационной зависимости. Организации создаются потому, что с их помощью люди способны более успешно достичь своих целей, чем индивидуально. Если организация не обеспечивает достижение целей ее участникам, тем мень-

Подсистема, поддерживающая на микроуровне последовательную зависимость, отвечает за выполнение заданий, в которых критерием выполнения являются объемные характеристики результата (объем производства некоторого продукта). Это предполагает использование особых технологий координации деятельности участников, связанных с необходимостью долгосрочного планирования. Речь идет о способе координации, характеризуемом высоко иерархичной структурой с высокой степенью разделения функций, а также стандартизацией выпуска. Для последовательных подсистем содержание контроля заключается в сопоставлении плана на входе и факта на выходе. Горизонтальное давление, которое «автоматически» формируется в рамках возникающей в рамках такой подсистемы последовательной зависимости, ориентирует показатели деятельности участников на запланированные параметры выхода (стандарты выпуска). Производительность группы равна сумме вкладов ее участников, что определяет широкие возможности использования экономического, т.е. основанного на сравнении издержек, инструментария для оценки деятельности выполнения таких задач.

Подсистема поддержки взаимозависимости связана с критериями выполнения неделимого задания, со сроками их выполнения. Контроль деятельности участников внутри группы осуществляется самой группой. Критерии работы, связанные с временными ограничениями, характерны, к примеру, для проектной деятельности. Горизонтальный контроль деятельности группы, осуществляемой в проектном режиме, по существу, не может осуществляться вне группы, он трудно формализуем, чаще всего имеет высокоспециализированный характер. При этом участники группы выступают одновременно в нескольких ролях, само появление которых значительно отличает особенности организации взаимных заданий от иерархической организации последовательных задач. Функциональные роли непосредственно относятся к должностным обязанностям и охватывают навыки и умения, технические знания и опыт. Групповые же роли охватывают вклад в работу группы и взаимоотношения между участниками группы. Управление группой заключается в налаживании взаимодействия, осуществления горизонтальной координации. Поскольку для взаимных зависимостей производительность группы равна производительности наименее компетентного участника, для эффективной групповой работы очень важен подбор участников с уровнем компетенций, позволяющих рассчитывать на формирование эффективно работающей единицы.

Необходимость нахождения правильного, оптимального решения формирует класс задач подсистемы коллективной зависимости. Механизмы принятия решений неотделимы от природы задач, которые выполняют участники организации, и их особенностей и предопределяют создание каналов коммуникаций между участниками организации.

Производительность группы при решении такого рода задач равна производительности наиболее компетентного участника группы; именно

наличие такого рода задач в контексте хозяйственной деятельности способно обеспечивать новое качество роста, развитие организации. Подсистема коллективной зависимости предполагает необходимость относительно невысокой управленческой иерархии, незначительную формализацию отношений. Контроль выполнения задач в рамках подсистем коллективной зависимости, т.е. нахождения правильного или оптимального для некоторой ситуации решения, по существу, находится вне группы, в организации более высокого уровня. Так, оптимальность принятия тех или иных управленческих решений будет определяться, с одной стороны, профессиональными стандартами деятельности, с другой — успешностью бизнеса в системе рыночных координат.

Если рассматривать развитие организации в широком смысле, то оно, на наш взгляд, связано как с технологическими изменениями, так и с изменением организационных методов и процедур принятия решений, выбора. «Процесс экономического выбора, подобно потенциальным техническим возможностям в более узком смысле, может претерпевать и прогресс, и регресс. ...Уровень компетентности фирмы в смысле суждений и обдумывания в данной сфере деятельности может быть неопределенным, как и ее техническая компетентность, и перед фирмой открыты многообразные пути совершенствования потенциальных возможностей» [Нельсон, Уинтер, 2002, с. 108]. Тем самым принятие решения способно генерировать «эффект нового ресурса», который оказывается доступным большому количеству участников экономического обмена.

С понятиями функциональных подсистем и организационных зависимостей на микроуровне связаны понятия координационных и мотивационных потерь. Первые имеют место, когда члены группы не организовывают свои действия оптимальным образом. А если члены группы слабо мотивированы, возникают мотивационные потери (издержки). Понятие «безбилетного проезда», введенное в научный оборот М. Олсоном, предполагает возможность получить пользу от усилий других членов группы. При этом эффект безбилетного проезда будет меньше выражен при последовательной зависимости, в рамках которой результат деятельности группы зависит от вклада каждого ее члена. Более того, в условиях коллективной и взаимной зависимостей усилия члена группы будут снижаться, а эффект безбилетного проезда возрастать по мере роста численности группы. В результате возникает особый тип мотивационных потерь — потери, основанные на несправедливости: люди предпочитают прилагать меньше усилий (а этим уменьшать вознаграждение), чем «быть простофилей» и позволять своему партнеру, безбилетнику, эксплуатировать себя.

Таким образом, «элементарными частицами» механизма координации (как рыночного, так и организационного в силу единства их природы) как системы выступают задачи совместной организационной деятельности, формирующие подсистемы последовательной, взаимной, коллективной зависимостей. При этом подсистема коллективных задач занимает

более высокое место в организационной структуре механизма координации, поскольку именно она обеспечивает постановку целей для принятия решений в организации.

Говоря об организации как многоуровневом объекте, важно понимать, что межуровневое взаимодействие различных функциональных систем происходит по принципу иерархии, т.е. для функционирования функциональных систем организации более высокого уровня необходимо функционирование систем низких уровней. Общим принципом взаимодействия функциональных систем, как утверждается эволюционной синергетикой, является принцип доминирования, т.е. существует некоторая функциональная система, являющаяся доминантной в данный момент времени, а другие активированные функциональные системы организма направлены на обеспечение нормального функционирования доминантной системы и ее подкрепление.

Таким образом, междисциплинарный подход к исследованию социально-экономической природы рынка, механизмов его трансформации, позволяет обозначить ключевые вопросы, требующие дальнейшего исследования:

- природа основных этапов рыночной трансформации, индикаторов завершенности процесса;
- особенности процесса рыночной трансформации как стратегии бизнеса;
- соотношение процесса рыночной трансформации и различных моделей экономического развития;
- формы и методы трансформации рынка как инструмента государственного регулирования.

На наш взгляд, необходимо дальнейшее уточнение проблемного поля, связанного с понятием рыночной трансформации. Это поможет не только углубить понимание сущности рынка, строения рыночного механизма, условий его устойчивого функционирования, но и обеспечить теоретическую основу для прикладных исследований в рамках программ модернизации и инновационного развития российской экономики.

Источники

Болтянски Л., Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // Вопросы экономики. 1997. № 10. С. 69—84.

Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.П., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. С. 14.

Коуз Р. Природа фирмы. М.: Дело, 2001.

Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.

Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. С. 108.

Радаев В.В. Еще раз о предмете экономической социологии // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 6–7.

Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: Изд. дом ВШЭ, 2003.

Рамелт Р.П. К стратегической теории фирмы // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. «Менеджмент». 2006. С. 83–102.

Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и развитие // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 1. С. 5–40.

Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. СПб.: Экономическая школа, 1996. С. 28.

Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

Dundas K.N.M., Richardson P.R. Corporate Strategy and the Consept of Market Failure // Stategic Management Journal. 1996. Vol. 1. P. 177–188.

Pfeffer J. Managing With Power: Politics and Influence in Organizations. Boston: Harvard Business School Press, 1992.

Smallbone T. Can "Market Transformation" lead to "Sustainable Business"? A Critical Appraisal of the UK's Strategy for Sustainable Business // Business Strategy and the Environment. 2004. P. 96–106.

Steiner I.D. Models for Inferring Relationships between Group Size and Potential Group Productivity // Behavioral Science. 1966. No. 11. P. 273–283.

Thompson J.D. Organizations in Action. N.Y.: McGraw-Hill, 1967.

© Дворяшина М.М., 2012