

## О НЕКОТОРОЙ ОПАСНОСТИ НЕДОСКАЗАННОСТИ И ВЫСОКОГО УРОВНЯ АБСТРАКЦИИ

Реплика на статью А. Ю. Обыденова «Стратегическое конкурентное преимущество: ресурсно-институциональный взгляд»

**М. А. СТОРЧЕВОЙ**

*Институт «Высшая школа менеджмента» СПбГУ*

Данная работа является откликом на статью А. Ю. Обыденова в этом номере «Российского журнала менеджмента», в которой предлагается новый подход к синтезу ресурсной теории и теории контрактов.

*Ключевые слова:* стратегическое управление, конкурентное преимущество, ресурсный подход, теория контрактов, новая институциональная экономическая теория.

Статья А. Ю. Обыденова интересна тем, что в ней предпринята попытка предложить новую теоретическую модель на стыке стратегического менеджмента и экономической теории. Данные области по своей природе должны быть тесно связаны, поскольку стратегические решения о наиболее выгодной бизнес-модели на любом рынке требуют хорошего понимания рыночного механизма, который изучает экономическая теория и прежде всего ее три раздела: экономическая теория отраслевых рынков (*industrial organization*), теория контрактов (*contract theory*), экономическая теория организации (*organizational economics*). Как известно, один из классиков теории стратегического менеджмента М. Портер пришел в эту дисциплину из экономической теории отрасли (если экономист начнет читать его *“Competitive Strategy”*, он

скоро поймает себя на мысли, что перед ним книга по *“industrial organization”*, только изложенная под другим углом зрения). Хотя стратегический менеджмент начал исторически развиваться как самостоятельная дисциплина, впоследствии многие авторы указывали на необходимость интегрировать, например, ресурсный подход и теорию контрактов или управление знаниями и теорию фирмы. Ряд этих авторов указан в обсуждаемой статье А. Ю. Обыденова, дополнительный обзор истории этого взаимодействия можно найти в [Сторчевой, 2013].

Мне нравится смелый и творческий подход автора к построению модели, описывающей связь между терминами стратегического менеджмента (уникальность) и теории контрактов (специфичность), но хотелось бы высказать несколько осторож-

ных замечаний. Основными несовершенствами предложенного подхода являются, на мой взгляд, слишком высокий уровень абстракции и некоторая недоопределенность основных терминов и концепций.

Данная проблема проявляется уже в терминологии — что такое «фирма-транзакция»? Любая фирма представляет собой несколько типов транзакций: покупку материальных ресурсов, контракт с работником, продажу готового продукта. О какой «фирме-транзакции» ведет речь автор? В тексте часто используется термин «транзакция» вместо термина «фирма». Трудно понять, чем обусловлен данный выбор. Ресурс не может соединяться с «транзакцией». Он может соединяться с фирмой, предпринимателем, другим ресурсом и т. д., но не с «транзакцией». Транзакцией называется само «соединение», если можно так выразиться. Отождествлять транзакцию с фирмой — идти вразрез с традицией литературы по теории контрактов. Если же фирма сама владеет данным ресурсом, то модель определения стратегического преимущества теряет свое значение?

Возникают концептуальные вопросы и в отношении того, как автор определяет основные переменные модели — специфичность и уникальность. Перескажем коротко модель базовых свойств ресурса и покажем, в каком месте она, как представляется, недостаточно хорошо определена.

Предположим, что сочетание фирмы  $A$  и ресурса  $X$  приносит доход  $Y_0 = 100$ . *Специфичность ресурса* определяется тем, насколько данный ресурс производителен именно в данной фирме, а не в какой-то другой. Пусть наилучшее альтернативное применение ресурса  $X$  — в фирме  $B$ , где будет произведен доход  $Y_T = 80$ . Тогда мы можем измерить специфичность ресурса  $X$  относительно фирмы  $A$  в виде коэффициента  $k = (Y_0 - Y_T)/Y_0 = 0,2$ . *Уникальность ресурса* определяется тем, насколько данная фирма нуждается именно в этом ресурсе, а не в каком-либо другом. Предположим, что наилучший альтернативный ресурс  $Z$  в фирме  $A$  позволит произвести доход  $Y_R = 80$ .

Тогда мы можем измерить уникальность ресурса  $X$  для фирмы  $A$  в виде коэффициента  $l = (Y_0 - Y_R)/Y_0 = 0,2$ .

Интересное начало — ключевые термины ресурсной и контрактной теории приобрели строгое числовое выражение! Однако дальше начинается недосказанность. Автор предполагает, что коэффициенты  $k$  и  $l$  изменяются в диапазоне от 0 до 1. Вероятно, для него неявно фирма  $A$  — это всегда наилучшее применение ресурса  $X$ , а ресурс  $X$  — это наилучший ресурс для фирмы  $A$ . Другими словами,  $Y_T$  и  $Y_R$  не могут быть больше  $Y_0$ . Насколько это реалистичное предположение? Легко можно представить две следующие ситуации.

- Ресурс  $X$  более производителен в фирме  $B$ , чем в фирме  $A$  (например,  $Y_T = 120$ ), потому что фирма  $B$  сама по себе является более производительной, чем фирма  $A$ , и в ней любой ресурс даст более высокую отдачу, чем в фирме  $B$ . Однако фирма  $B$  не хочет использовать ресурс  $X$ , потому что использует ресурс  $Z$ , который приносит ей еще больший доход. Поэтому ресурс  $X$  используется в фирме  $A$ . В данном случае коэффициент  $k$  будет отрицательным (в нашем примере  $-0,2$ ).
- Ресурс  $Z$  более производителен в фирме  $A$ , чем ресурс  $X$  (например,  $Y_R = 110$ ), потому что ресурс  $Z$  сам по себе более производителен и в любой фирме даст более высокий результат, чем  $X$ . Однако ресурс  $Z$  используется в фирме  $B$ , где приносит еще больший доход 120. Поэтому фирма  $A$  вынуждена использовать ресурс  $X$  и коэффициент  $l$  также будет отрицательным (в нашем примере  $-0,1$ ).

Интересно, как изменятся модель и выводы автора в случае учета этих вполне реалистичных предположений.

Может быть, автор предполагает, что поскольку фирма  $B$  отказывается от использования ресурса  $X$ , а ресурс  $Z$  не может быть использованным в фирме  $A$ , то эти варианты сочетания фирм и ресурсов являются *недоступными*, а следовательно, не должны учитываться при определении  $Y_R$  и  $Y_T$ ? В этом случае появляются вопросы другого

характера. Согласимся с автором по поводу методики определения  $Y_R$  и  $Y_T$  и рассчитаем коэффициенты  $k$  и  $l$  заново. Предположим, что у ресурса  $X$  нет других альтернативных способов использования, а значит,  $Y_T = 0$ , а  $k = 1$ . Предположим также, что фирме  $A$  нечем заменить ресурс  $X$ , а значит,  $Y_R = 0$ , а  $l = 1$ . Далее воспользуемся предложенной автором формулой расчета конкретных преимуществ:  $Ac = k + l - kl$ . Оказывается, что фирма  $A$ , вооруженная ресурсом  $X$ , обладает максимальным конкурентным преимуществом  $Ac = 1$ ! Разве это так? Очевидно, что фирма  $B$  производит более высокий доход. В чем тогда теоретический смысл «математического выражения стратегического конкурентного преимущества»?

Другим спорным местом слишком высокого уровня абстракции является *отсутствие действующих лиц* (собственников фирмы и ресурса), а также проблемы присвоения ренты (экономической прибыли). Вспомним, что в экономической теории рента фирмы *создается* уникальностью ресурса, а специфичность ресурса определяет возможности ее *присвоения* собственником фирмы или собственником ресурса. Автор предполагает, что фирма одинаково заинтересована в уникальности и специфичности, но так ли это? Рассмотрим три ситуации.

- Пусть  $Y_0 = 100$ , а  $Y_R = 80$  — в фирме  $A$  создается рента в размере 20. Специфичность ресурса  $X$  не влияет на ее создание, но влияет на то, сможет ли фирма присвоить эту ренту или же ее получит собственник ресурса. Например, если  $Y_T = 100$ , то собственник ресурса  $X$  может легко присвоить эту ренту себе под угрозой перехода в другую фирму и собственник фирмы  $A$  не получит никакой экономической прибыли совсем.
- Пусть  $Y_0 = 100$ , а  $Y_R = 80$  — в фирме  $A$  создается рента в размере 20. Если  $Y_T = 80$ , возникает ситуация двусторонней рыночной власти: фирма  $A$  не может создать ренту 20 без данного ресурса, и ресурс  $X$  также теряет в создаваемой ценности 20 в случае отказа от трансакции. В данном случае фирма  $A$  и соб-

ственник ресурса  $X$  будут делить ренту 20 путем торга (двусторонняя монополия) и его исход в рамках микроэкономического анализа неизвестен.

- Пусть  $Y_0 = 100$  и  $Y_R = 100$  — в фирме  $A$  не создается никакой «конкурентной ренты», так как другие ресурсы тоже создают в фирме такую же ценность, как и ресурс  $X$ . Однако если  $Y_T = 80$ , то данный ресурс по-прежнему менее продуктивен за пределами фирмы. В этой ситуации фирма  $A$  получает возможность извлечь эту «квазиренту» 20 путем снижения оплаты ресурса  $X$ , хотя никакой «конкурентной ренты» по сравнению с конкурентами она не производит.

Возможно, если бы автор сделал свой анализ менее абстрактным и добавил основных действующих лиц, то подобных вопросов могло бы не возникнуть.

Посмотрим внимательнее на основной результат данной модели — математическое выражение функции конкурентного преимущества  $Ac = k + l - kl$ . С одной стороны, он довольно изящен, поскольку связал в одну формулу специфичность и уникальность и позволил измерить конкурентное преимущество числом (на это большинство теорий стратегического преимущества не может претендовать). В общих чертах он правдоподобен: если обе переменные равны единице, конкурентное преимущество тоже равно 1, а если обе равны 0, то конкурентное преимущество тоже равно 0. Но обоснована ли форма этой функции? Или это одна из многих функций, удовлетворяющих «общим чертам»? Тогда почему выбрана именно она?

С другой стороны, что делать с этим анализом дальше? Вспомним статью Рамелта [Rumelt, 1984], который также попытался синтезировать стратегический менеджмент и неоклассическую экономику, включив в формальную микроэкономическую модель отраслевого равновесия две переменные: *разнородность ресурсов* и *причинно-следственную неоднозначность*. Получилась изящная модель, из которой следовал вполне очевидный вывод о том, что в условиях неоднозначности фирмы

предпочтут не входить в отрасль, где уже есть устоявшиеся лидеры и возможность достижения сопоставимых с ними затрат и качества является неопределенной. Насколько мне известно, за 30 лет с момента публикации статьи Рамелта никакого значимого развития эта модель не получила (по-видимому, в силу трудностей измерения данных переменных). Будет ли развитие у обсуждаемой модели специфичности и уникальности, если их измерение также представляет серьезную проблему?

Автор предлагает несколько выводов (с. 77) из данной модели, но не совсем понятна их связь с полученной формулой. Например, вывод (i) справедлив только в том случае, если данная фирма полностью не изымает квазиренту, возникающую вследствие специфичности (если изыма-

ет, ресурс может свободно мигрировать). Вывод (ii) базируется на предположении о том, что «сымитированный ресурс в альтернативной трансакции будет приносить меньший доход», но на каком основании мы делаем такое предположение? Вывод (iii) похож на пересказанное другими словами определение уникальности. Вывод (iv) также скорее следует из общей литературы, чем из анализа в соответствующем разделе.

К сожалению, формат реплики не позволяет подробно разбирать остальные разделы работы, но они также содержат ряд не до конца раскрытых положений. Если автор или другие исследователи будут продолжать разработку предложенного в статье подхода, хочется выразить надежду, что высказанные комментарии и вопросы окажутся им полезными.

#### ЛИТЕРАТУРА НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

Сторчевой М. А. 2013. Теория фирмы и стратегический менеджмент. *Вопросы экономики* (1): 131–146.

#### REFERENCES IN LATIN ALPHABET

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.

#### Translation of References in Russian into English

Storchevoy M. A. 2013. Theory of the firm and strategic management. *Voprosy ekonomiki* (1): 131–146.

*Статья поступила в редакцию  
17 марта 2016 г.*

***On a Danger of Understatements and a High Level of Abstraction. A Remark on the Article by A. Yu. Obydenov “Strategic Competitive Advantage: A Resource and Institutional Approach”***

***Storchevoy Maxim A.***

Graduate School of Management, St. Petersburg University, Russia

This short article is the comment on the article by A. Yu. Obydenov in this issue of the *Russian Management Journal* which proposes a new approach to the synthesis of the resource theory and contract theory.

**Keywords:** strategic management, competitive advantage, resource theory, contract theory, new institutional economics.

*Received: 17.03.2016*