

## НЕКОТОРЫЕ СООБРАЖЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО РЕПЛИКИ М. А. СТОРЧЕВОГО «О НЕКОТОРОЙ ОПАСНОСТИ НЕДОСКАЗАННОСТИ И ВЫСОКОГО УРОВНЯ АБСТРАКЦИИ»

**А. Ю. ОБЫДЕНОВ**

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва*

Данный материал является откликом на реплику М. А. Сторчезого, опубликованную в «Российском журнале менеджмента» (№ 1, 2016 г.), в которой рассматривались «недосказанности» в статье «Стратегическое конкурентное преимущество: ресурсно-институциональный взгляд».

*Ключевые слова:* конкурентное преимущество, ресурсный подход, уникальный ресурс, специфический ресурс, новая институциональная экономическая теория.

*JEL:* L14, L22, M10.

Прежде всего хотелось бы отметить, что возможность обсуждения научных исследований на открытой и престижной площадке «Российского журнала менеджмента» представляется безусловным благом. Кроме того, считаю уместным выразить благодарность М. А. Сторчезову за интерес к работе «Стратегическое конкурентное преимущество: ресурсно-институциональный взгляд» [Обыденон, 2016] (далее — «статья»)<sup>1</sup>.

Перейдем теперь к комментариям к отклику М. А. Сторчезого (далее — «реп-

лика»), посвященному первому разделу статьи — «Базовые свойства ресурса». Термин «фирма-транзакция» употребляется в статье однажды — и в этом случае фирма рассматривается как дискретная институциональная альтернатива управления одной транзакцией, которую условно можно назвать транзакцией производства одного продукта с использованием одного ресурса и его реализации на рынке. Ресурс, конечно же, не «соединяется» с транзакцией (глагол «соединяться» в статье не употребляется), ресурс (а точнее,

<sup>1</sup> В указанной статье на с. 95 в формуле (8) вместо *NW* следует читать *NR*.

Адрес организации: Финансовый университет при Правительстве РФ, пр. Мира, д. 101, Москва, 129085, Россия.

© А. Ю. Обыденон, 2016

DOI: 10.21638/11701/spbu18.2016.304

права на ресурс) вовлечен в транзакцию и, если он специализирован по отношению к ней, то, по терминологии О. Уильямсона, является транзакционно-специфическим (как результат транзакционно-специфических инвестиций).

Может ли реальная транзакция быть единственной или их обязательно должно быть несколько? Уильямсон, например, рассматривает аналогичный случай производства одного продукта с использованием одного специфического ресурса в рамках одной транзакции [Williamson, 1985]. Кроме того, существует мнение, что «реальная транзакция — это комбинация элементов чистых типов транзакций» [Шаститко, 2002, с. 197]. Данное высказывание сделано в несколько отличном от нашего обсуждения контексте, но все равно отражает возможность объединения нескольких транзакций в одну. В научной литературе употребляется термин «сложная транзакция», например, в случае расщепленных прав собственности между несколькими собственниками. Транзакцию производства и реализации продукта можно рассматривать как обмен правами собственности в рамках производства (с использованием одного ресурса) и продажи одного продукта. При этом фирму можно представить как сеть контрактов или сетевой (зонтичный) контракт между участниками (см., соответственно, [Alchian, Demsetz, 1972; Sunder, 2004]), созданный для управления транзакцией, которую, на наш взгляд, уместно назвать *сетевой (зонтичной)*.

Следует добавить, что при этом фирма может рассматриваться как наиболее эффективная (минимизирующая сумму транзакционных и трансформационных издержек, связанных с производством продукта) дискретная институциональная альтернатива управления сетевой транзакцией.

Если фирма, а точнее, согласно принципу методологического индивидуализма, ее собственники владеют рассматрива-

емым ресурсом и издержки его отчуждения от транзакции запретительно высоки, то предложенное в статье алгебраическое описание конкурентного преимущества, безусловно, остается в силе. Утрачивает актуальность лишь один из факторов устойчивости конкурентного преимущества — фактор ограничения миграции специфического ресурса в другие транзакции. Другие механизмы сохранения устойчивого конкурентного преимущества остаются справедливыми.

Рассматриваемый показатель специфичности  $k$  ( $k = (Y_0 - Y_T)/Y_0$ , где  $Y_0$  — доход от актуальных транзакции и ресурса,  $Y_T$  — доход от использования данного ресурса в наилучшей альтернативе) лежит в диапазоне  $[0; 1]$  в силу самого определения специфичности ресурса: специфический ресурс «является результатом специализированной инвестиции и... не может быть перепрофилирован для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без *потерь в производительном потенциале*» [Williamson, 1985]. Если ценность ресурса в коалиции выше, чем вне ее, то такой ресурс называется специфическим [Breaden, Toumanoff, 1984]. Например, в предлагаемой Уильямсоном «простой классификации контрактов»  $k = 0$  или  $k > 0$ , но никак  $k$  не меньше 0. Аналогично дело обстоит с показателем уникальности  $l$ , который также меняется от 0 до 1. Иными словами, ни специфичность, ни уникальность ресурса не могут быть меньше 0 независимо от любого расклада распределения ресурсов и выгод на рынке. Выход за рамки указанных ограничений, как представляется, приводит к некорректности рассмотренного в реплике численного примера на с. 112, когда  $k = -0,2$ ;  $l = -0,1$ .

К способам распределения ренты в статье предъявляется лишь одно требование — эти способы должны обеспечивать устойчивое конкурентное преимущество, остальные аспекты проблемы распределе-

ния ренты выходят за рамки рассматриваемого предмета. Решение этой задачи можно найти в предложенной в статье модели создания устойчивого стратегического преимущества в целом. Устойчивость конкурентного преимущества обеспечивается в том числе созданием отношенческого самовыполняющегося контракта между собственниками специфических ресурсов, где для каждого участника выполнено условие участия<sup>2</sup> и существует положительный рентный поток (с. 103 статьи). Именно эти правила определяют не только реализацию взаимных выгод трансакции, но и их распределение между участниками.

Можно добавить, что модель Сандера [Sunder, 2004], требующая выполнения условий участия, предусматривает возможность ренегоциаций. Для анализа распределения ренты между участниками контракта в рамках ренегоциаций в общем случае, как представляется, можно использовать теорию переговоров [Lippman, Rumelt, 2003].

Разность  $Y_0 - Y$  ( $Y_0$  — доход от актуальных трансакции и ресурса,  $Y$  — доход ближайшего (возможно, гипотетического) конкурента, использующего трансакцию и ресурс, которые одновременно являются наилучшими альтернативами) рассматривается в статье как «конкурентная рента». Она образуется двумя составляющими, отражающими эффективное сочетание трансакции и ресурса: *ресурсной* уникальностью (*рикардианская* рента) и *специфичностью* (*шумпетерианская* рента). В этом смысле численные примеры, приводимые в реплике на с. 113, также оказываются некорректными в рамках исследования в [Обыденев, 2016].

Строго говоря, алгебраическое выражение (4) для конкурентного преимущества  $A_c = k + l - kl$  было получено в статье на основании построения аналитической ап-

проксимирующей функции  $Y(k, l)$ , отвечающей граничным условиям, приведенным в статье на с. 91 и расположенным между соотношениями (2) и (3).

Для обоснования выражения (4) рассмотрим функцию  $f(k, l)$ , которая отвечает следующим граничным условиям:

- (i)  $f(0, 0) = 1$ ;
- (ii)  $f(0, l) = (1 - l)$ ;
- (iii)  $f(k, 0) = (1 - k)$ ;
- (iv)  $f(1, l) = 0$ ;
- (v)  $f(k, 1) = 0$ .

Будем искать решение в виде аппроксимирующей аналитической функции, которая совпадает со своим рядом Тейлора в окрестности точки  $(0, 0)$ . Предположим, что эта окрестность включает область  $[0, 1] \times [0, 1]$ , и будем искать аппроксимацию функции в виде многочлена на указанной области

$$f(k, l) = \sum_{i,j=0}^{i,j=\infty} a_{i,j} k^i l^j,$$

где  $a_{i,j}$  — некоторые численные коэффициенты.

Тогда получаем:

- 1) из граничного условия (i) следует, что  $a_{0,0} = 1$ ;
- 2) из граничного условия (ii) следует, что  $a_{0,1} = -1$ ,  $a_{0,j>1} = 0$ ;
- 3) из граничного условия (iii) следует, что  $a_{1,0} = -1$ ,  $a_{i>1,0} = 0$ ;
- 4) из граничного условия (iv) следует, что

$$\sum_{i=\infty, j=1}^{i=\infty, j=1} a_{i,j} = a_{1,1} + \sum_{i=2, j=1}^{i=\infty, j=1} a_{i,j} = 1,$$

$$a_{i>0, j>1} = 0;$$

- 5) из граничного условия (v) следует, что

$$\sum_{i=1, j=1}^{i=1, j=\infty} a_{i,j} = a_{1,1} + \sum_{i=1, j=2}^{i=1, j=\infty} a_{i,j} = 1,$$

$$a_{i>1, j>0} = 0.$$

Как вытекает из (5), а именно из условия  $a_{i>1, j>0} = 0$ ,

<sup>2</sup> Подробнее об «условии участия» см.: [Furubotn, Richter, 1997].

$$\sum_{i=2, j=1}^{i=\infty, j=1} a_{i,j} = 0,$$

и как следует из (4), а именно из условия  $a_{i>0, j>1} = 0$ ,

$$\sum_{i=1, j=2}^{i=1, j=\infty} a_{i,j} = 0.$$

Отсюда:

$$a_{1,1} = 1 - \sum_{i=2, j=1}^{i=\infty, j=1} a_{i,j} = 1.$$

Кроме того, как следует из (2) и (4),  $a_{i \geq 0, j > 1} = 0$ , и, как вытекает из (3) и (5),  $a_{i > 1, j \geq 0} = 0$ . В итоге мы получаем аналитическую аппроксимацию исходной функции, удовлетворяющей граничным условиям (i)–(v):

$$f(k, l) = 1 - k - l + kl.$$

Остается домножить ее на  $Y_0$ , чтобы получить искомую в нашей статье функцию (3) и вытекающее из нее выражение (4).

Наиболее важные, по нашему мнению, аспекты и следствия полученной формулы (4) указаны в статье на с. 91 непосредственно после нее. Автор надеется, что тем самым ему удалось внести некоторый вклад в понимание условий создания конкурентного преимущества.

Приведенные далее на с. 91–92 статьи обсуждения (i)–(iv) никак не связаны с соотношением (4) и представляют собой аргументы в пользу устойчивости конкурентного преимущества при использовании уникально-специфического ресурса.

Так, согласно утверждению (i), специфичность ресурса ограничивает его миграцию в другие транзакции. Полное изъятие «квазиаренды» в общем случае возможно, и тогда пункт (i) теряет свою актуальность. Но невозможность полного изъятия «квазиаренды» оговаривается в статье сноской 4 на с. 91, в которой содержится предпосыл-

ка о том, что «доход собственника специфического ресурса находится в прямой зависимости от общего дохода от транзакции, в которой ресурс используется». Значит, так как актуальная транзакция приносит больший общий доход (в силу транзакционной специфичности используемого ресурса), чем наилучшая альтернатива, то и (квази)аренда, получаемая собственником ресурса в рамках данной транзакции, больше нуля и она делает невыгодным миграцию ресурса в другие транзакции. Как представляется, эта логичная предпосылка часто неявно используется в исследованиях, в которых специфичность актива нередко рассматривается в качестве «барьера мобильности» (см., напр.: [Porter, 2005; Peteraf, 1993; Mahoney, Pandian, 1992]).

Согласно утверждению (ii), сымитированный в альтернативной транзакции специфический ресурс приносит меньший доход, чем в актуальной транзакции, именно в силу его специфичности:

$$k = (Y_0 - Y_T)/Y_0,$$

где  $Y_0$  — доход от актуальных транзакции и ресурса,  $Y_T$  — доход от использования данного ресурса в наилучшей альтернативе. Следовательно,  $Y_T = Y_0(1 - k)$ , и если специфичность ресурса больше нуля, то использование ресурса или его сымитированной копии в наилучшей альтернативной транзакции приносит доход  $Y_T$  меньший, чем  $Y_0$ .

Вывод (iii) о том, что уникальность ресурса создает отрицательные стимулы к копированию организационной технологии в отрыве от производственной, действительно является следствием используемого в обсуждаемой статье определения уникальности, но при этом он несет определенную новизну. В значительном числе работ в рамках ресурсного подхода при рассмотрении ограничений размывания конкурентной ренты указывается на трудноко-

пируемость (трудноимитируемость) ресурса (см., напр.: [Barney, 1991; Peteraf, 1993]), при этом авторы обходят стороной вопрос имитируемости трансакции.

Подчеркнем, что утверждение (iv) вытекает именно из приведенного в обсуждаемой статье анализа: одновременная имитация ресурса и трансакции является выгодной только в случае, если уникальность и специфичность одновременно боль-

ше нуля. Кроме того, полезно отметить, что в (iv) сформулировано необходимое условие для создания инновации (некоего новшества).

Автор выражает надежду на то, что приведенное краткое обсуждение статьи «Стратегическое конкурентное преимущество: ресурсно-институциональный взгляд» поспособствует ее лучшему пониманию читателем.

## ЛИТЕРАТУРА НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

- Обыденов А. Ю. 2016. Стратегическое конкурентное преимущество: ресурсно-институциональный взгляд. *Российский журнал менеджмента* 14 (1): 87–110.
- Портер М. Е. 2005. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов*. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс.

- Шаститко А. Е. 2002. *Новая институциональная экономическая теория*. 3-е изд. М.: ТЕИС.

## REFERENCES IN LATIN ALPHABET

- Alchian A. A., Demsetz H. 1972. Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review* 62 (6): 777–795.
- Barney J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* 17 (1): 99–120.
- Breaden C. H., Toumanoff P. G. 1984. Transaction costs and economic institutions. In: Leube K. R., Zlabinger A. H. (eds). *The Political Economy of Freedom: Essays in Honour of F. A. Hayek*. Munchen.
- Furubotn E. G., Richter R. 1997. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. University of Michigan Press: Ann Arbor. (Русск. пер.: Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. 2005. *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та.)
- Lippman S., Rumelt R. P. 2003. A bargaining perspective on resource advantage. *Strategic Management Journal* 24 (11): 1069–1086.
- Mahoney J., Pandian J. R. 1992. The resource-based view within the conversation of strategic management. *Strategic Management Journal* 13 (5): 363–380.
- Peteraf M. A. 1993. The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view. *Strategic Management Journal* 14 (3): 179–191.
- Sunder Sh. 2004. Contract theory and strategic management: Balancing expectations and actions. In: Dobija M., Martin S. (eds). *General Accounting Theory: Towards Balancing the Society*. Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management: Warsaw, Poland; 231–249.
- Williamson O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press: N. Y. (Русск. пер.: Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. СПб.: Лениздат.)

**Translation of References in Russian into English**

Obydenov A. Yu. 2016. Strategic competitive advantage: Resource and institutional approach. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta* 14 (1): 87–110.

Porter M. 2005. *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Russian transl. M.: Alpina Biznes Buks.

Shastitko A. E. 2002. *New institutional economics*. 3rd ed. M.: TEIS.

*Статья поступила в редакцию  
15 июня 2016 г.  
Принята к публикации  
13 августа 2016 г.*

---

***Some Considerations on the Remark by M. A. Storchevoy “On a Danger of Understatements and a High Level of Abstraction”***

***Obydenov, Alexander Yu.***

Associate Professor, Financial University Under the Government of the Russian Federation, Russia  
101 Prospekt Mira, Moscow, 129085, Russian Federation  
E-mail: alexander.obydenov@gmail.com

In this paper the author gives the comment on the remark by M. A. Storchevoy in the *Russian Management Journal* (Issue 1, 2016) which reviews the “understatements” in the article “Strategic Competitive Advantage: A Resource and Institutional View”.

*Keywords:* competitive advantage, resource-based view, unique resource, specific resource, new institutional economics.

*JEL:* L14, L22, M10.

*DOI:* 10.21638/11701/spbu18.2016.304

*Initial Submission:* June 15, 2016  
*Final Version Accepted:* August 13, 2016