

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. М.В. ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

А.Е. Шаститко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Учебное пособие

Рекомендовано
Учебно-методическим объединением по классическому
университетскому образованию в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по экономическим специальностям



МОСКВА
ИНФРА-М
2007

УДК 338.24(075.8)

ББК 65.290-2я73

Ш27

Шаститко А.Е

Ш27

Экономическая теория организаций: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 302 с. — (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

ISBN 978-5-16-002040-2

В учебном пособии рассматриваются вопросы определения предметного поля исследования организаций, их формирования в условиях неполной информации, асимметричного распределения информации, сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив управления транзакциями. Изучаются такие проблемы, как компенсация изъятий рыночного механизма посредством сигнализирования, выбор механизма управления транзакциями, достоверность обязательств в контрактных отношениях и др. Рассматриваются организационные компромиссы в рамках экономической фирмы, пределы самовыполняемости соглашений при использовании рыночного механизма с повторяющимися транзакциями.

Подготовлено при содействии НФПК — Национального фонда подготовки кадров в рамках Программы «Совершенствование преподавания социально-экономических дисциплин в вузах» Инновационного проекта развития образования.

ББК 65.290-2я73

© Экономический факультет МГУ
им. М.В. Ломоносова, 2007

© Оформление. Издательский Дом
«ИНФРА-М», 2007

ISBN 978-5-16-002040-2

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. Экономическая теория организации: предметное поле и общая характеристика методологии исследования	10
1.1. Определения организации	10
1.2. Основания создания организации	15
1.3. Уровни определения организации	17
1.4. Организации и институты	26
1.5. Особенности контрактного подхода к исследованию организаций	31
<i>Основные термины и понятия</i>	<i>37</i>
<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления ...</i>	<i>38</i>
<i>Литература</i>	<i>39</i>
Глава 2. Организация в условиях асимметричного распределения информации: сигналы	40
2.1. Чистые сигналы	41
2.1.1. Проблема ухудшающего отбора	41
2.1.2. Существование и единственность значения сигнала	43
2.1.3. Разделяющее и объединяющее равновесие	50
2.2. Разделяющее и объединяющее равновесие в условиях зависимости полезных характеристик от инвестиций в сигналы	56
2.3. Сигнализирование в контексте выбора структурной альтернативы	59
<i>Основные термины и понятия</i>	<i>65</i>
<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления ...</i>	<i>65</i>
<i>Литература</i>	<i>66</i>
Глава 3. Фокальная точка и ключевые элементы экономической теории трансакционных издержек	67
3.1. «Неинституциональные» версии объяснения вертикальной интеграции	68
3.2. Контрактная теория вертикальной интеграции	74

	3.2.1. Основные компоненты теории транзакционных издержек	75
	3.2.2. Сопряженность свойств транзакции и характеристик механизма управления ими	90
	3.2.3. Эвристическая модель Уильямсона	102
	3.2.4. Конкурентная политика и специфичность активов	118
	<i>Основные термины и понятия</i>	122
	<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления</i>	122
	<i>Литература</i>	124
Глава 4.	Достоверность обязательств и контракты	126
	4.1. Понятие достоверных обязательств	127
	4.2. Достоверные обязательства в модели заложника	148
	<i>Основные термины и понятия</i>	155
	<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления</i>	155
	<i>Литература</i>	157
Глава 5.	Гибридные формы институциональных соглашений	158
	5.1. Основные характеристики гибридных форм институциональных соглашений	158
	5.2. Франчайзинг	167
	5.2.1. Основные свойства франчайзинга: правовой и экономической аспекты	167
	5.2.2. Варианты объяснения франчайзинга в экономической теории	169
	5.3. Производственные цепочки: анализ ситуации	175
	<i>Основные термины и понятия</i>	183
	<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления</i>	184
	<i>Литература</i>	184
Глава 6.	Экономическая фирма и формальная организация	185
	6.1. Базовые определения и ключевые аспекты формальной организации	185
	6.2. Иерархия, власть, бюрократия	189

6.2.1. Иерархия и власть	189
6.2.2. Бюрократия в экономической фирме . . .	194
6.3. Проектирование формальной организации, организационные компромиссы и трансакционные издержки	200
6.3.1. Дифференциация — интеграция	201
6.3.2. Централизация — децентрализация	203
6.3.3. Стандартизация — взаимное приспособление	206
6.3.4. Формальное — неформальное	208
6.3.5. Механистичность — органичность	210
<i>Основные термины и понятия</i>	<i>211</i>
<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления . .</i>	<i>211</i>
<i>Литература</i>	<i>212</i>

Глава 7. Организационные структуры экономической фирмы 213

7.1. Организационные формы современной промышленности	214
7.1.1. Функциональная структура	215
7.1.2. Дивизиональная структура	218
7.1.3. Матричная структура	223
7.2. Линейно-штабная форма организации и развитие железнодорожного транспорта в США	224
7.3. Организационные нововведения	228
<i>Основные термины и понятия</i>	<i>237</i>
<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления . .</i>	<i>238</i>
<i>Литература</i>	<i>239</i>

Глава 8. Ценовой механизм управления транзакциями 240

8.1. Общие характеристики ценового механизма управления транзакциями	240
8.2. Сравнительный анализ рыночных механизмов управления транзакциями: лабораторные экономические эксперименты	245
8.3. Количественные оценки транзакционных издержек использования рыночного механизма управления транзакциями	249

8.4. Самовыполняющиеся контракты и рыночный механизм управления транзакциями	254
8.4.1. Самовыполняемость контракта	254
8.4.2. Пределы самовыполняемости контракта	256
<i>Основные термины и понятия</i>	<i>266</i>
<i>Контрольные вопросы и вопросы для размышления . .</i>	<i>267</i>
<i>Литература</i>	<i>268</i>
Методологические заметки: вместо заключения	269
Приложение. Организация и неполные контракты	275
Литература	293

Глава 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРЕДМЕТНОЕ ПОЛЕ И ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проблематика организации не обойдена вниманием известных в истории экономической теории и смежных с ней дисциплин исследователей. В их числе Альфред Маршалл, Макс Вебер, Фрэнк Найт, Честер Барнард, Герберт Саймон, Джеймс Марч, Кеннет Эрроу, Рональд Коуз, Оливер Уильямсон и многие другие. Вместе с тем понимание организации, вырабатывавшееся экономической теорией на разных этапах ее развития, а также в рамках различных исследовательских традиций и школ, неоднозначно.

Несмотря на высокую степень значимости, которую придавали исследователи проблематике организаций в экономической теории и смежных с ней дисциплинах, достаточно широкое распространение получил подход, который, по сути дела, смешивал теорию рынков (а в более узкой трактовке — теорию конкурентных рынков) и теорию рыночной экономики. Вот почему для более четкого понимания тех границ, в рамках которых пойдет изучение различных аспектов организации в данном учебном пособии, в гл. 1 будут рассмотрены вопросы, связанные с подходами к построению рабочего определения организации, соотношения теории организации и теории рыночной экономики, а также установлен контекст, в котором будут рассматриваться различные аспекты построения, функционирования и развития организации.

1.1. ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Неоднозначность содержания понятия организации выражается прежде всего в различных определениях данного понятия, а также вариациях соотношений с другими понятиями, используемыми в экономической теории. Объясняя основания возникнове-

ния организаций с точки зрения экономической теории (более подробно см. в разделе 1.2), рассмотрим, не претендуя на всеохватность и полноту, некоторые из существующих определений. Подчеркнем еще раз, что варианты определения организаций, представленные в данном разделе, предметно специфичны, более того, основаны главным образом на роббинсоновском (т.е. аналитическом) определении предмета экономической теории, суть которого сводится к изучению в качестве основы индивидуального выбора человека в условиях ограниченности ресурсов, которые могут иметь различное применение как средства удовлетворения потребностей человека (достижения его целей).

Вариант 1. Организация — искусственно созданная система, в рамках которой и посредством которой люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и (или) коллективные экономические цели¹.

Представленный вариант определения включает несколько компонентов, которые входят в широко принятые представления об организации (подразумевается, что речь идет об экономической организации²):

- 1) множество людей;
- 2) люди обладают собственными интересами, которые отчасти пересекаются (совпадают), образуя коллективный интерес;
- 3) организация создается людьми, а не существует как природное явление³;
- 4) взаимодействие между людьми, а точнее — координация действий.

¹ Данное определение в значительной степени соответствует варианту, предложенному Гаретом Джонсом, согласно которому организация является ответом на нужды людей, представляя собой средство их удовлетворения посредством создания ценности (Jones G. *Organizational Theory. Text and Cases*. N.Y.: Addison-Wesley Publishing Company, 1995. P. 4).

² Строго говоря, аналитический вариант определения предмета экономической теории позволяет рассматривать практически любую организацию, создаваемую людьми, как экономическую, если только удастся идентифицировать, в чем состоит ограниченность тех ресурсов, с использованием которых связано создание, функционирование организации, а также ее изменения (как преднамеренные, так и спонтанные)

³ Из того, что организация, понятие которой определено в данном учебном пособии, создается людьми и не выступает природным явлением, не следует, что она создается всегда осознанно и тем более — с учетом ожидаемых основных распределительных и координационных результатов

Наконец, ключевая характеристика организации как системы предполагает ее анализ в контексте соотношения состава (совокупности элементов) и структуры (совокупности отношений между элементами).

Такое определение достаточно широкое и позволяет охватить практически любые формы взаимодействия людей в мире ограниченных ресурсов вне зависимости от той формы, в которой существует и развивается экономическая система. Однако вместе с тем данное определение не является достаточно операциональным¹ для объяснения деталей той или иной формы экономической организации. Существуют более узкие и более операциональные определения, которые будут рассмотрены далее.

С первым вариантом определения организации перекликается второй, который был предложен в 1938 г. Честером Барнардом.

Вариант 2. Организация — обезличенная система скоординированных усилий людей².

В рамках представленного определения организация четко обособлена от индивида. Так же как и в варианте 1, речь идет о множестве людей. По Барнарду, организация может возникнуть там, где взаимодействуют два и более людей. Наконец, важным компонентом определения является скоординированность усилий.

Вариант 3. Организация — совокупность средств, предназначенных для измерения производительности и определения вознаграждения.

Это определение было предложено в 1972 г. известными американскими экономистами Арменом Алчяном и Харолдом Демсецем³. Если в производстве участвует множество людей, то возникает необходимость разработки системы стимулирования, которая сопряжена с проблемой идентификации производительности и вклада каждого из участников группы в получаемый результат и привязки их к схеме вознаграждения. Нетривиальность данной проблемы возникает в случае неделимости результата, взаимодей-

¹ В узком смысле слова операциональность предполагает возможность применения формализованных действий (операций). В более широком смысле операциональность предполагает однозначность определения исследователями содержания и объема понятия, их фиксированность вне зависимости от рассматриваемого контекста, а также достаточный уровень простоты.

² Barnard Ch. The Functions of Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1968. P. 94.

³ Алчян А., Демсец Х. Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т. 5. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 280–317.

полняемости действий, которые совершают отдельные экономические агенты. Отсутствие организации в этом плане может привести к непрерывным переговорам, расходованию ресурсов без получения ожидаемого результата коллективного производства. Такое определение применимо как к внутрифирменной, так и к рыночной форме организации.

Другой аспект организации как совокупности средств, предназначенных для измерения производительности и определения вознаграждения, связан с распределением информации между участниками экономических обменов, а точнее, с ее асимметричностью. В экономической теории проблемами организации в контексте асимметричного распределения информации между участниками обмена занимается теория управления поведением исполнителя. В гл. 2 будет рассмотрен один из разделов данной теории, посвященный решению с помощью сигналов проблемы несоответствия производительности (а в более широком контексте — значимых для неинформированной стороны характеристик контрагента) и величины вознаграждения информированной стороны ввиду асимметричного распределения информации¹.

Вариант 4. Организация — группа людей, сознательно объединившихся, чтобы реализовать интересы группы.

Данный вариант определения организации соответствует подходу, предложенному Джеймсом Хессом и Рональдом Коузом². В этом определении хорошо прослеживается исторический контекст возникновения рассматриваемого понятия, поскольку речь идет о сознательном объединении усилий, что отличает (в первом приближении) координацию в рамках фирмы от спонтанной координации с помощью рыночного механизма.

Определение организации через сознательное (дискреционное) объединение индивидов, строго говоря, имеет отношение к меха-

¹ Отметим, что теория управления поведением исполнителя не исчерпывается теорией сигналов. Во-первых, решение проблемы ухудшающего отбора возможно также с помощью меню контрактов, выступающих как способ сканирования рынка. Во-вторых, существует проблема субъективного риска, которая решается с помощью схемы распределения риска между исполнителем (информированной стороной) и поручателем (неинформированной стороной). Данный вопрос рассмотрен, например, в: Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. С. 250–259; Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. М.: ТЕИС, 2002. С. 379–387.

² Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 22.

низмам координации действий индивидов и адаптации их к изменяющимся обстоятельствам, которые относятся к множеству проектируемых.

Вариант 5. Организация — это система поощрений и штрафов, вводимых для обеспечения преобладания коллективного интереса над индивидуальным.

Последнее означает, что поощрения и штрафы используются для решения проблемы безбилетника, а сама организация рассматривается в контексте логики коллективных действий. В то же время данное определение не противоречит подходу Честера Барнарда, одного из разработчиков современной теории организаций, в основе которой лежит концепция социального обмена¹. Суть данной концепции и сводится к объяснению организации через соотношение индивидуальных выгод и издержек от участия в организации по сравнению с выбором в пользу отказа от участия.

В сформулированном определении ключевым является вопрос о согласовании частично совпадающих индивидуальных интересов. Поясним на примере. Если рассматривать рынок, на котором действует несколько фирм, то общим интересом данных фирм является увеличение отраслевой прибыли. Эта общность интереса существует постольку, поскольку каждая из фирм по умолчанию рассчитывает на определенную долю в общей величине. Однако для увеличения общей прибыли следует понести индивидуальные потери (издержки), связанные с субоптимальностью индивидуального выпуска, что в случае отсутствия дополнительных издержек может привести к тому, что фирма пожертвует общим интересом для достижения наилучшего (с ее точки зрения) варианта реализации индивидуального. Вот почему для обеспечения соблюдения условий соглашения между фирмами на рынке необходимым условием успешного коллективного действия, как правило, является наличие механизма создания издержек для нарушителя.

Важно отметить, что в контексте варианта 4 определения организация фактически оказывается способом обеспечения работоспособности правил, поскольку поощрения и штрафы (санкции) — важнейший элемент механизма, обеспечивающего соблюдение установленных правил.

Вне зависимости от выбора рабочего определения организации общим остается одно — организация используется для координа-

¹ Barnard Ch. The Functions of Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1968. В определенной мере можно считать, что вариант определения организации, предложенный Джонсом, соответствует подходу Барнарда.

ции в мире ограниченных ресурсов. Координация — это процесс согласования (обеспечения сопряженности) ожиданий, планов и действий отдельных людей и (или) групп посредством создания системы коммуникации, или системы кодификации, передачи, приема (расшифровки) и переработки информации.

Строго говоря, проблема координации действий отдельного человека возникает тогда, когда существует проблема распределения ограниченных ресурсов человека, включая его интеллектуальные возможности, между различными способами применения. Однако данный вопрос является предметом изучения в рамках теории индивидуального выбора.

1.2. ОСНОВАНИЯ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Общим основанием создания организации является ограниченность ресурсов, с которой сталкивается человек, в том числе своих интеллектуальных способностей (вычислительные, внимание, воля). Таким образом, объяснение организации (особенно иерархической) основано не на простом предположении о стремлении человека к власти¹, а выводится из потребностей человека в более широком плане, связанных с ограниченностью ресурсов (в том числе и власти). Фактически такое смещение акцента позволяет отразить разницу в двух интеллектуальных традициях изучения нестандартных форм контрактации.

Однако для объяснения выбора форм организации самой по себе констатации условия ограниченности ресурсов мало. В этой связи следует отметить, что подходы к объяснению экономической организации существенно различаются именно в контексте объяснения ее форм.

В частности, выведение организаций из потребностей не является достаточным основанием рассмотрения ее как следствия исключительно сознательных действий. Если организация является продуктом взаимодействия между людьми, то результат этого взаимодействия, скорее всего, будет отклоняться от того, что предпо-

¹ В экономической теории существуют модели фирм, которые в качестве независимой переменной решений, принимаемых менеджерами, используют власть. Последняя зависит, при прочих равных условиях, от количества людей, находящихся в подчинении. Если факт наличия большего количества подчиненных вызывает более высокий уровень полезности, то условия максимизации прибыли должны быть скорректированы с учетом власти как блага для менеджера.

лагал каждый из участников взаимодействия в отдельности *ex ante*. С одной стороны, это обусловлено ограниченной рациональностью экономических агентов, а с другой — несовпадением их интересов. Ограниченность рациональности проявляется и в том, что создание организации, даже вполне осознанное, не может учесть всех обстоятельств (особенно внешних), в которых она будет существовать и развиваться в будущем. В данном пункте можно обнаружить различие между подходом к объяснению организации экономического обмена в теории управления поведением исполнителя, отдельные вопросы которой будут рассмотрены в гл. 2, и в теории трансакционных издержек, изложению ключевых компонентов и возможностей применения которых будут посвящены последующие главы.

В свою очередь, сказанное не исключает, что построение и воспроизводство организации может рассматриваться как последовательность сознательных действий с повторными переговорами между участниками и (или) адаптацией к изменяющимся обстоятельствам экономических обменов посредством команд¹. Результатами этих переговоров должна быть увеличенная отдача от модифицированного механизма координации действий (если сделать акцент именно на координационных аспектах организации) для участников организации (разумеется, при условии соблюдения принципа добровольности экономического обмена).

В этой связи следует отметить, что способ объяснения организации в значительной мере отражает способ объяснения экономических явлений вообще. Поскольку фундаментальные различия кроются в характеристиках рациональности, которая может быть представлена как инструментальная и функциональная², многие формы экономической организации могут рассматриваться как следствие дискреционных решений, в которых в явной форме оценивались сравнительные преимущества и изъяны вариантов решения координационных проблем. В других случаях, анализ которых представлен в рамках инструменталистского подхода, экономиче-

¹ В первом приближении команду можно рассматривать как передачу информации в рамках трансакции управления, по Коммонсу, от управляющего управляемому относительно действий (включая, возможно, их порядок, время и место осуществления).

² Более подробно о соотношении инструментального и функционального подходов см.: Тутов Л.А., Шаститко А.Е. Экономический подход к проблеме организации знаний о человеке // Вопросы экономики. 2002. № 9. С. 46–63; Шаститко А.Е. Модели человека в экономической теории: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2006.

ская организация предстает как реконструкция, в которой осознанность ожидаемых результатов (целей создания) организации не является необходимым условием ее существования. Вот почему в данном пособии мы не ставим знака равенства между функционирующими организациями и дискреционно созданными организациями. В частности, в гл. 2 и 6 будут рассматриваться, соответственно вопросы формирования сигналов и условий самовыполняемости соглашений, которые имеют самое непосредственное отношение именно к инструменталистскому подходу в объяснении организаций.

Сама организация иногда рассматривается как самостоятельный фактор производства. В связи с этим следует обратить внимание на подход А. Маршалла, предложенный в «Принципах экономической науки»¹ и фактически положивший начало изучению проблематики организации в современной экономической теории. Кроме того, организационные нововведения, осуществляемые предпринимателями, в соответствии с теорией Й. Шумпетера² являются одной из форм экономического развития.

Предшествующее изложение показывает, что существуют не только различные подходы к определению организации. Каждое из них охватывает широкий класс явлений. Вот почему нетривиальным оказывается не только вопрос о том, что такое организация, но и каким образом она соотносится с таким широко используемым понятием, как экономическая система. Данному вопросу посвящен следующий раздел.

1.3. УРОВНИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Широко известны принципы и последствия разделения и комбинирования труда, проиллюстрированные Адамом Смитом в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» на примере булавочной мануфактуры; вопросы, связанные с организацией производства в мануфактуре и фабрике, а также на уровне простой кооперации в «Капитале» Карла Маркса (для ознакомления рекомендуются гл. 11—13 из первого тома «Капитала»)³, организация производства в «Принципах экономической науки» А. Маршалла (кн. 4, гл. 8—12).

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.

² Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

³ Маркс К. Капитал. Т. 1. М.: Политиздат, 1983.

Например, простая кооперация иногда позволяет выполнять такие виды работ, которые не под силу такому же количеству людей, рассматриваемым по отдельности¹, что фактически соответствует свойству неделимости результата. Данный пример является крайней формой проявления неаддитивности, о котором, по сути дела, уже шла речь в связи с определением, предложенным Алчяном и Демсетцем. Формально данное свойство может быть представлено следующим образом: $Q(\sum L) > \sum Q(L)$, т.е. результат усилий группы больше суммы результатов труда того же количества людей, взятых по отдельности. Аналогичная проблема возникает в случае, если достижение результата возможно тогда, когда действия осуществляются одновременно в дистанцированных друг от друга точках. Кроме того, в некоторых случаях, даже если работа в принципе может быть выполнена отдельным человеком, т.е. пространственные ограничения, так же как и условие неаддитивности, не столь существенные, все же может возникнуть проблема временных ограничений, несоблюдение которых может значительно повлиять на полученный результат².

Любая сложная система жизнеобеспечения может быть представлена как состоящая из множества уровней, каждый из которых может трактоваться как особый тип экономической организации³. Однако вычленение уровней зависит от особенностей исследовательского подхода.

Один из вариантов позволяет вычленить три базовых уровня организации. Организация первого уровня — общественное разделение труда, представляющее обеспечение единства элементов системы посредством специализации производительных функций и последующего обмена деятельностью в различных формах. Организация второго уровня — отраслевая, или межфирменная. Организация третьего уровня — внутрифирменная.

¹ С этой точки зрения вполне осмысленным является вопрос о пороговом уровне кооперации, который позволяет добиться результата. Иными словами, кооперация оказывается действенной, что следует отличать от эффективной кооперации, которая предполагает учет не только полученного результата, но и тех затрат, с которыми сопряжено его достижение.

² Barnard Ch. The Functions of Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1968. P. 27–28. Последнее из указанных обстоятельств имеет прямое отношение к временной специфичности ресурсов, на которую исследователи обратили внимание значительно позже операционализации Уильямсоном понятия «специфичность ресурсов».

³ В зависимости от принимаемых определений соотношение между понятиями экономической системы и экономической организации может быть различным.

Вместе с тем как организации могут быть представлены также домашние хозяйства и государство. Использование подхода, разработанного в рамках новой институциональной экономической теории, позволяет применить алгоритм анализа и к домашнему хозяйству и государству.

Исследованию организаций первого уровня в рамках стандартного (неоклассического) экономического подхода фактически посвящены макроэкономика и теория общего равновесия. В этом случае организация существует как совокупность взаимосвязанных рынков, на которых действует множество экономических агентов. Такой подход предполагает более или менее высокий уровень агрегирования. В первом случае организация первого уровня может быть представлена в терминах макроэкономической модели, включающей рынок труда, денег и товаров, что во многом является теоретической базой макроэкономической (денежно-кредитной и бюджетно-налоговой) политики. Во втором случае это может быть микроэкономическая модель, которая включает существенно более структурированное множество рынков, условия равновесия на которых описываются с помощью системы уравнений. На основе ее решения отвечают на вопросы о существовании равновесия, его единственности, а также стабильности.

Вместе с тем существует и другой подход к анализу организаций первого уровня (иными словами, экономических систем, в которых организация является их архитектурой), реализованный в рамках сравнительного анализа хозяйственных систем (компаративистики) на основе широко известной в прошлом классификации по двум ключевым критериям: форма собственности (в простейшей форме — частная или государственная) и способ принятия решений (централизованный, или планомерный, и децентрализованный, или рыночный).

Исследованием организаций второго уровня занимается традиционная теория организации отраслевых рынков (теория промышленной организации), в рамках которой центральным является вопрос о структуре и результатах функционирования рынков отдельных товаров и услуг, включая рынки совершенной и монополистической конкуренции, монополии и олигополии, а также более частные формы (двусторонняя монополия и двусторонняя олигополия и т.д.). Данное направление исследований является теоретической базой в первую очередь антимонопольной политики. Соответственно, различия в подходах к изучению отраслевой организации проявляются и в понимании дизайна антимонополь-

ного регулирования. В первую очередь речь идет о так называемой негостеприимной традиции в теории организации отраслевых рынков и традиции, основанной на объяснении вертикальных ограничений в контексте повышения эффективности использования ресурсов.

Неоклассический подход основан на определении фирмы в терминах производственной функции или, иначе говоря, «черного ящика», в котором вместо принятия решений и взаимодействия между людьми по поводу производства продукта представлено соотношение между комбинацией ресурсов и объемом выпуска. Таким образом, собственно изучение фирмы сводится к исследованию свойств производственной функции (данным вопросам, как правило, посвящена отдельная тема в курсе микроэкономики). С этой точки зрения третий уровень экономической организации в рамках ортодоксального неоклассического подхода выглядит как артефакт и не является предметом изучения в контексте объяснения если и не процесса, то хотя бы результатов координации планов и действий участников экономических обменов.

В связи с этим необходимо отметить одну существенную особенность подхода в рамках современной экономической теории организации, в которой используется инструментарий новой институциональной экономической теории. Данный подход совмещает «раскрытие» «черного ящика» с опорой на подходы стандартного микроэкономического анализа, основанные на принципах ограниченности ресурсов, методологического индивидуализма, альтернативных издержек, конкуренции. Однако в данном случае речь идет о конкуренции как о всеобщем принципе организации, а не как о способе взаимодействия хозяйствующих субъектов на товарных рынках или форме контрактного процесса (см. гл. 3).

В отличие от организаций первого и второго уровней организации третьего уровня могут обладать такими свойствами, которые характеризуют ее как простую единицу принятия решений, функционирующую более или менее непрерывно для достижения цели или совокупности целей, разделяемых ее участниками¹. Кроме того, данный уровень организации может обладать статусом юридического лица, что дает им возможность заключать и перезаключать контракты, добиваться через суд их выполнения, выступая от собственного имени, не отождествляя себя с конкретными индивидуумами, физическими лицами. Одна и та же организация третьего уровня в

¹ Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 22.

экономическом плане может состоять из множества юридических лиц. Экономическая фирма как организация третьего уровня обладает свойствами, которые отражают ее специфику, прежде всего с точки зрения способа координации действий экономических агентов и адаптации их к непредвиденным обстоятельствам.

Методологический индивидуализм предполагает изучение организаций (в частности, фирм) не как юридических фикций, а через призму принятия экономическими агентами индивидуальных решений. Вместе с тем такое определение не исключает особенности определения фирмы с точки зрения правовых аспектов, обозначенных, например, С. Мастеном¹ (см. также гл. 3).

Данное обстоятельство связано с тем, что рынок определяется не только как механизм цен, посредством которого взаимодействуют участники обменов, в том числе экономические фирмы, а в исследовании фирмы производственная функция перестает быть ключевым компонентом в построении моделей фирмы, как это имеет место в неоклассической теории. Это становится возможным за счет рассмотрения проблемы координации в одной системе координат, которая отражается в унификации аналитического инструментария — концепции трансакции, о чем более подробно см. в гл. 3.

Вместе с тем нетривиальность вопроса об уровнях определенности организаций обусловлена не только тем, что фирма вместо производственной функции, которая равнозначна «черному ящику» с точки зрения инструмента объяснения координации действий экономических агентов, представлена как институциональное соглашение, но и тем, что рынок оказывается не только механизмом управления трансакциями, но и общим набором соглашений, характеризующих рыночную экономику, в которой другие институциональные соглашения (гибриды и фирмы) взаимодействуют через рынки и вплетены в рынки капитала, труда, природных ресурсов². В дальнейшем будут рассматриваться вопросы, связанные, главным образом, с изучением рынка как одного из механизмов управления трансакциями.

¹ Мастен С. Правовая основа фирмы // Природа фирмы / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М.: Дело, 2001. С. 294–318; Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода. М.: ТЕИС, 2003. С. 41–45.

² Menard C. A New Institutional Economics of Organization. In: Handbook of New Institutional Economics. C. Menard and M. Shirley (eds.). Netherlands: Springer, 2005. P. 302.

Применение инструментария новой институциональной экономической теории предполагает внесение ряда уточнений в определение соотношения между уровнями организации. В экономической теории транзакционных издержек принципы разграничения между уровнями изменяются, что наглядно демонстрирует широко известная трехуровневая схема Уильямсона¹.

На первом уровне находятся индивиды, или экономические агенты, на втором уровне — различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных (смешанных) форм, на третьем уровне — институциональная среда, состоящая из системообразующих правил игры. В соответствии с терминологией, разработанной Д. Нортом и Л. Дэвисом, институциональная среда является совокупностью основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения. Институциональные соглашения — договоры между хозяйственными единицами, которые определяют способы кооперации и конкуренции². Соответственно, выбор того или иного институционального соглашения предполагает различные способы комбинирования форм кооперации и конкуренции.

На рис. 1.1 изображено семь видов зависимостей. Первые три вида являются, по О. Уильямсону, ключевыми, или первостепенными, для теории транзакционных издержек (выделенные сплошной линией). Рассмотрим вкратце каждую из выделенных зависимостей.



Рис. 1.1. Трехуровневая схема исследования

¹ Williamson O. Mechanisms of Governance. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 223.

² Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambridge, 1971. P. 5–6.

1. *Поведенческие предпосылки.* Данная зависимость показывает, что люди принимают решения относительно использования институциональных соглашений для организации экономических обменов. Кроме того, в зависимости от принятых поведенческих предпосылок будут по-разному выглядеть модели рынков и фирм, а также государства. Вопросы об определении, что есть индивид, избежать нельзя. Можно лишь уклониться от ответа на данный вопрос в явной форме. Между тем имплицитно все равно ответ (который может быть реконструирован другими исследователями) приходится давать¹. Отправной точкой анализа в неоклассической теории является модель рационального выбора. Использование предпосылки об ограниченной рациональности и оппортунизме обуславливает не только согласование условий обмена с распределением пучков правомочий *ex ante* (как это имеет место, например, в теории управления поведением исполнителя, отдельные аспекты которой будут рассмотрены в гл. 2), но и *ex post* (экономическая теория трансакционных издержек). Последняя особенно важна, когда используются специфические ресурсы. Данная проблема находит отражение в концепции «неполных контрактов», что имеет непосредственное отношение к объяснению сравнительной эффективности тех или иных форм институциональных соглашений (устройств).

2. *Влияние институциональных соглашений друг на друга.* Данный вид зависимости основан на распределении трансакций между институциональными соглашениями как структурными альтернативами, а также соответствующими им контрактами и механизмами управления трансакциями. В данном случае речь идет также о замещении на пределе одной формы институционального соглашения другой. Содержательное рассмотрение данного вопроса предполагает определение и рынка, и фирмы в терминах институтов (контрактов), являющихся полярными формами институциональных соглашений с точки зрения способа решения проблемы координации действий индивидов и адаптации их к изменяющимся обстоятельствам. Кроме того, использование единой системы координат, что соответствует характеристикам теории трансакционных издержек (см. гл. 3), позволяет выявить и исследовать гибридные формы институциональных соглашений, такие, как субподряд, сети фирм, коллективные товарные знаки, альянсы и франчайзинг

¹ Barnard Ch. The Functions of Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1968. P. 8.

(коммерческая концессия)¹. В рамках данного вида зависимости акцент сделан на рынок как особый способ управления трансакциями.

3. *Сдвиги в параметрах* означают изменения в основополагающих правилах игры. Речь идет, например, об изменениях в системе ценообразования, налогообложения, антимонопольного или таможенного регулирования, введения новых правил лицензирования, регистрации предприятий, установления обязательных требований к продукции, процессам производства, хранения, утилизации² и т.п. Сдвиги в параметрах влияют на сравнительную эффективность альтернативных институциональных соглашений, изменяя структуру трансакций в экономике в результате отбора и адаптации институциональных устройств и организаций. В частности, отказ от «традиции негостеприимства» нестандартной контрактации (в том числе посредством последовательного применения правила взвешенного подхода) обуславливает расширение возможностей для использования разнообразных гибридных форм институциональных соглашений, что нашло отражение в модернизации антимонопольной политики в последней четверти XX в. в развитых странах (в первую очередь в США³). Однако в данном случае изменения в институциональной среде рассматриваются как экзогенные. Иными словами, такого рода изменения рассматриваются как факт и не требуют объяснения.

4. *Формирование с помощью институциональных соглашений социальных условий жизни индивида, а более узко — правил игры.* Данная зависимость показывает, что предпочтения индивидов могут рассматриваться как эндогенные. Свойства этих предпочтений оказываются зависимыми от особенностей институциональных соглашений. Поскольку правила кооперации и конкуренции ограничивают набор возможностей для экономического агента, то тем самым ограничивается и размерность ситуации выбора. Соответ-

¹ Макмиллан Дж. Управление поставщиками: системы стимулирования в японской и американской промышленности // Уроки организации бизнеса / Под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 182—210; Dnes A.W. The Economic Analysis of Franchise Contracts // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1996. No 152 (2). P. 297—324; Klein B. The Economics of Franchise Contracts // Journal of Corporate Finance. 1995. Vol. 2. P. 9—37; Menard C. The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. No 160. P. 1—32.

² Такого рода требования должны устанавливаться в рамках системы технического регулирования в целях обеспечения приемлемого уровня безопасности.

³ Данный вопрос более подробно рассмотрен в подразделе 3.2.3.

ственно, изменение размерности и структуры ситуации выбора может приводить к изменению предпочтений.

Необходимость учета данного аспекта в анализе поведения экономических агентов обусловлена рассмотрением доступных институциональных альтернатив, а не всех гипотетически возможных¹. Объяснение предпочтений, превращение их в эндогенную переменную требует если не отказа, то по крайней мере существенной модификации модели инструментальной рациональности, которая лежит в основе неоклассической теории выбора.

5. *Влияние институциональных соглашений на институциональную среду.* Иначе говоря, опосредованное влияние индивида (если здесь проводится принцип методологического индивидуализма) на формирование основополагающих и системообразующих правил игры. В основе анализа данной зависимости лежит изучение проблемы коллективного действия. О. Уильямсон выделяет две формы воздействия на институциональную среду: инструментальную и стратегическую. Если инструментальная носит чисто координационный характер, позволяя улучшить положение всех участников обмена, иначе говоря, добиться изменения в соответствии с критерием Калдора–Хикса–Зербе (с учетом возможных компенсаций проигрывающей стороне)² за счет изменений в законодательстве, то стратегическая форма влияния означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ, что известно в теории как рентоориентированное поведение и вымогательство ренты³. Это обстоятельство отражает двойственность

¹ Таким образом, переход от сильной к слабой форме отбора альтернатив имеет прямое отношение к снятию неявного допущения о взаимной «непроницаемости» предпочтений и ограничений.

² Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. С. 602. В отличие от критерия Калдора–Хикса компенсация в данном случае является не гипотетической, а реализуемой как трансакция. Иными словами, предполагается, что проблемы с осуществлением компенсационных трансакций (см.: Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. М.: ТЕИС, 2002. С. 534–538) сняты.

³ Заостровцев А.П. Вымогательство ренты в рентоориентированном обществе. Доклад, представленный на конференцию «Трансформация общественного сектора экономики». СПб., 1999. 27–28 мая; Тамбовцев В.Л. Принципы и методы экономического анализа нормативных актов // Экономический анализ нормативных актов / Под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: ТЕИС, 2001. С. 16–17; McChesney F.S. Rent Extraction and Rent Creation in the Economic Theory of Regulation // Rowley C. et al. (eds.). The Political Economy of Rent Seeking. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1998. P. 179–196.

институтов с точки зрения окончательного размещения ресурсов в условиях положительных трансакционных издержек, что, в свою очередь, влияет на характер институциональных изменений.

6. *Формирование институциональной средой социальных условий жизни индивида.* Свойства данной зависимости аналогичны рассмотренным выше характеристикам зависимости индивида от институциональных соглашений. Только в данном случае большое значение для объяснения индивидуальных предпочтений, способов принятия решений будет иметь теория организованных идеологий.

7. *Влияние индивида на институциональную среду посредством участия в политическом процессе, в частности в выборах.* Данную зависимость также можно рассматривать в терминах предпосылок поведения, в результате чего можно выделить различные альтернативы объяснения формирования и изменения системообразующих правил игры. В частности, существенное значение имеет информация об ожидаемых распределительных последствиях той или иной системы правил, которой располагает индивид, а также распространение рациональной неосведомленности среди экономических агентов.

Следует отметить, что данный вид зависимости, так же как и влияние институциональных соглашений на институциональную среду, позволяет продемонстрировать как различия в понимании рынка в терминах общего набора соглашений, в отличие от особого механизма управления трансакциями, так и их относительность. Действительно, в первом случае речь идет об определении рынка через институциональную среду, тогда как во втором — через институциональные соглашения. С этой точки зрения полезным может оказаться уточнение соотношения организаций и институтов, с одной стороны, и различение видов институтов, с другой.

1.4. ОРГАНИЗАЦИИ И ИНСТИТУТЫ

В предшествующих разделах можно обнаружить параллели в понимании организаций и институтов. В первую очередь это касается решения проблемы координации, а также значения сознательной деятельности. Напомним, что институты — формальные и неформальные правила, созданные людьми, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил.

Вместе с тем, хотя новый институциональный подход предполагает достаточно четкое категориальное (аналитическое) различение организаций и институтов, данное различение даже на кон-

цептуальном уровне оказывается непростым, так как используемые понятия могут отражать различные аспекты одного и того же объекта. Если институты — правила, обеспечивающие взаимосвязь между игроками, то организации — это игроки. Таков общий принцип различения двух категорий, который предлагает Д. Норт¹. Иными словами, в контексте процесса принятия индивидуальных и коллективных решений, если организации — центры принятия решений, то институты — правила принятия решений.

Причем игроки могут быть не только индивидуальными, но и коллективными. Вот почему в экономической теории организации большое значение имеет проблема коллективного действия, а в ее рамках — проблема принятия коллективных решений и обеспечения их выполнения (решение проблемы безбилетника). Не случайно А. Маршалл обратил внимание на особенности взаимоотношений, взаимодействия между людьми как условия выживания в конкурентной борьбе одних обществ (групп) с другими.

Предложенное выше определение института не считается универсальным. Есть оттенки, которые вместе с тем существенны с точки зрения построения стратегии изучения организаций. Институты — исторически обусловленная совокупность социально-экономических правил, над которыми индивиды или группа индивидов в основном не властны как в краткосрочном, так и в среднесрочном плане². Это — типичное определение в рамках экономической теории трансакционных издержек. Оно в значительной мере соответствует пониманию состава институциональной среды, предложенного Д. Нортом и Л. Дэвисом. В данном случае в качестве дополнительного критерия, позволяющего отличить организацию от института, является экзогенность правил по отношению к решениям и действиям участников экономических обменов. Такая особенность в подходе к определению базовых категорий связана с одной из ключевых методологических проблем.

Суть проблемы можно свести к вопросу о том, каким образом организовано взаимодействие между институциональной средой и институциональными соглашениями (механизмами управления трансакциями), предполагая не только влияние институциональной среды на процесс дифференцированного закрепления трансакций за определенными механизмами управления трансакциями, но и изменение институциональной среды в результате взаимодей-

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997

² Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 24.

ствия групп игроков на рынке для институтов (см. трехуровневую схему О. Уильямсона).

Сложность поставленной проблемы проявляется в том, что если Д. Норт, рассматривая институты на макроуровне отмечал, что история обществ — это скорее история неэффективности, проявляющейся в воспроизводстве институтов, препятствующих экономическому росту¹, то в соответствии с подходом О. Уильямсона механизмы управления трансакциями, которые исследовались им и его последователями в рамках существующей институциональной среды, получали объяснения с позиции экономии на трансакционных издержках². В рамках экономической теории трансакционных издержек рассматривалась и зависимость механизмов управления трансакциями от изменений в институциональной среде, которые определялись в виде изменений параметров³, которые наряду с уровнем специфичности ресурсов влияют на издержки адаптации экономических агентов к изменяющимся обстоятельствам.

Следует отметить, что контекст развития концепций в значительной мере определил их направленность (в обозначенном выше измерении «эффективность»). В частности, экономическая теория трансакционных издержек была ориентирована на объяснение оснований вытеснения стандартной формы рыночного обмена, конкуренции как ключевой характеристики контрактного процесса (см. гл. 3, табл. 4.1) нестандартными формами контракта, вертикальной интеграцией и вертикальными ограничениями, в значительном числе случаев предполагающих ограничение конкуренции (о чем более подробно — в гл. 3–5, 7).

В обыденном понимании организации и институты рассматриваются как взаимозаменяемые понятия. Это не лишено основания, поскольку один и тот же объект может быть определен и как организация, и как институт. Например, фирма может быть определена как множество экономических агентов, обеспечивающих трансформацию ресурсов в продукт и выступающих на рынке как единое целое. Одновременно та же фирма — это сеть контрактов между собственниками ресурсов, опосредующих осуществление обменов между ними. Большое значение имеет контекст, в котором рассматривается тот или иной объект (в данном случае — фирма).

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

² Williamson O. Mechanisms of Governance. N.Y.: Oxford University Press, 1996. P. 5.

³ Ibid. P. 119.