**Теория экономических организаций**

Вольчик В.В.

**1. Организация в экономической теории**

Реальные экономические явления, зачастую, отличаются от экономических моделей и не всегда только по степени сложности. Действительно, успех экономического исследования часто зависит от тех методологических принципов, которые лежат в его основе. Ортодоксальная классическая теория фирмы базируется на принципах методологического индивидуализма. Более сложным экономическим явлением по отношению к классическому пониманию феномена фирмы, как первичного экономического субъекта, является понятие экономической организации.

Введение в экономический анализ понятия экономической организации не противоречит принципам индивидуализма, как это представляется на первый взгляд. Индивидуализм - это даже, скорее, не метод исследования, а фундаментальная идея. Например, субъективизм у маржиналистов тоже, скорее, не метод, а именно фундаментальная идея. Подход к фирме не просто как к единичному рыночному субъекту, а как к своеобразной организации, позволяет дать определение некоторым видам экономических отношений, складывающихся в организации. Ими являются: контроль, экономическая власть, мотивация, и способы передачи информации внутри организации. Используя вышеперечисленные инструменты, мы сможем проанализировать влияние различных форм собственности на структуру и эффективность организации.

Впервые понятие организации как экономического феномена было использовано для построения своей теоретической концепции Альфредом Маршаллом.[[1]](#footnote-1)[1] Он употреблял это понятие неоднозначно, на трех уровнях.

На первом уровне организация рассматривается, как способность приводить в порядок сложные экономические организмы (по аналогии с биологическими). Организация необходима в силу высокого уровня дифференциации и комплексности экономических явлений, в основе ее лежит разделение труда. Она способствует повышению производительности используемых факторов производства.

На втором уровне он отождествляет понятие организации с понятием промышленности или индустриальной организации. Здесь анализируется влияние механизации труда и использования машин.

На третьем уровне Маршалл исследует роль предпринимателя и, следовательно, «деловую организацию». Здесь основным вопросом становится сравнительная эффективность организационных форм предпринимательской деятельности.

В дальнейшем экономисты обращались к понятию организации в основном на макроуровне (общественно-экономическая организация). В микроэкономический анализ оно было включено представителями неоинституционализма.

Проблема существования экономической организации должна рассматриваться под иным углом зрения, чем рынок. Эффективность рынка и организации имеет различный механизм реализации. Так, если рынок представляет собой обезличенный процесс обмена или передачи прав собственности, то организация - это властное распределение ресурсов, предпочтений и ценностных ориентиров внутри неё самой, следовательно, организация предполагает существование определенной иерархии.

Организация - это система социальных отношений, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

Необходимость хозяйственной обособленности и существования специфических, отличных от рынка учреждений (фирм или экономических организаций) была блестяще доказана Рональдом Коузом.[[2]](#footnote-2)[2] Он подчеркивал, что фирма возникает тогда, когда это позволяет экономить на трансакционных издержках, заменив их координационными внутри организации.

Любая экономическая организация обладает следующими признаками:[[3]](#footnote-3)[3]

1) Общая цель, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;

2) Набор ресурсов и определенный способ их защиты;

3) Система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;

4) Структуру устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство);

5) Специфическое разделение труда между своими членами;

6) Наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие) в делах организации.

В экономике организаций признается и анализируется тот факт, что сделки (контракты) заключаются не только на рынке, но и вне него. Это порождает необходимость изучения способов экономической координации. На уровне макросистем в меновой экономике эту функцию выполняет рынок, на уровне централизованно управляемого хозяйства - макроэкономическое планирование. На микроуровне систем сосуществуют различные формы координации, и именно этот факт подчеркивается в предлагаемом подходе.

Как и в ортодоксальной микроэкономике, в рамках экономической теории организаций признается, что организация (фирма) является основной единицей, где принимаются экономические решения. Но на процесс принятия решения влияет распределение прав собственности и тип контроля и экономической власти внутри организации.

**2. Дихотомия: институты и организации**

В доброй половине экономических исследований понятия институт и организация используются как синонимы. Это обусловлено дихотомией (последовательное деление целого на две части), присущей некоторым из экономических явлений.

Так, например, в последнее время в рамках «новой институциональной экономики», видным представителем которой является Оливер Уильямсон, сформировалась отличная от представленной ранее точка зрения на экономическую природу института. Согласно Уильямсону, институты рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями. Поэтому важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация[[4]](#footnote-4)[4]. Такой подход концентрирует основное внимание на уровне опосредуемых институтами отдельных трансакций и проблеме их минимизации.

Другие представители неоинституционализма подчеркивают важность различий между институтами и организациями, взаимодействие которых в конечном счете является источником экономической эволюции и институциональных изменений.[[5]](#footnote-5)[5] Институты и правила, являясь стандартными ограничениями, принятыми в экономической теории, формируют возможности, которыми располагают члены общества. Организации создаются для того, чтобы использовать эти возможности. По мере своего функционирования и развития организации изменяют институты.

Иными словами, для осуществления функций формальных институтов необходимы специально созданные организации, являющиеся проводниками и исполнителями того или иного закрепленного правила или обычая хозяйствования. Например, институт рынка страхования предопределяет возникновение специфических организаций, которые непосредственно являются субъектами рынка - страховых компаний, обществ взаимного страхования, перестраховочных обществ, пенсионных фондов.

Исходя из вышесказанного, Дуглас Норт так определяет организации:[[6]](#footnote-6)[6]

Организации представляют собой целенаправленно действующие единицы, созданные организаторами для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями предоставляемыми институциональной структурой общества.

Организации не обязательно могут являться социально продуктивными, потому что институциональная система (структура) создает искаженные стимулы.

Необходимо отметить, что организации формируются как функции не только институциональных ограничений, но и других ограничений, таких как технологии, доходы и предпочтения. Взаимодействия между этими ограничениями образуют потенциальные возможности максимизации дохода для предпринимателей.

**3. Контроль и власть в хозяйственной организации**

Подход к фирме не просто как к единичному рыночному субъекту, а как к своеобразной организации, позволяет дать определение некоторым видам экономических отношений, складывающихся в организации. Ими являются: контроль, экономическая власть, мотивация, и способы передачи информации внутри организации.

Функционирование любой хозяйственной организации возможно только в рамках институционально оформленных прав собственности. В свою очередь собственность как экономический институт, представляет собой санкционированные и признанные легитимными в обществе правила и механизмы контроля и осуществления властных полномочий над объектом собственности.

«Под отношением власти мы понимаем передачу полномочий принятия решения явным или неявным образом от одного агента или группы агентов другим агентам»[[7]](#footnote-7)[7]. Обычно различают отношения власти и иерархии.

Иерархия ведет к субординации полномочий в рамках строго определенных экономических и общественных связей. Власть же возникает в результате делегирования полномочий и принятия решения в результате простого соглашения или контракта. Так собственник имущественного пая (или конкретных материальных ценностей) при реорганизации или образовании нового предприятия, внося свой пай в уставной капитал, делегирует свои властные полномочия органам, уполномоченным управлять созданной фирмой.

Контроль в отношении прав собственности представляет собой совокупность процедур, которые должен использовать владелец, чтобы обеспечить свое главенство в принятии решений и добиться их выполнения. Механизм контроля в различных типах хозяйственных организаций имеет отличные формы. Сложность формы контроля, безусловно, оказывает влияние на эффективность использования объекта, хотя, видимо, и не всегда в прямой зависимости. Концепция индивидуализированной собственности предполагает осуществление собственником контроля - непосредственного или опосредованного специально созданными для этого институтами.

Как видно из вышеизложенного, экономические власть и контроль должны гармонично сочетаться в рамках той или иной системы прав собственности, существующей в хозяйственной организации.

Проблема их взаимодействия может быть проиллюстрирована на примере так называемого конфликта интересов. Феномен конфликта интересов часто возникает при функционировании хозяйственных организаций, находящихся в государственной собственности. Любой управляющий государственной собственностью, является, скорее, чиновником, чем предпринимателем (в классическом понимании), даже если объект собственности участвует в коммерческой или производственной деятельности. Государством ему доверены лишь права управления собственностью. Действия подобного управляющего определяют две группы интересов :

1. обслуживание интересов управляемого предприятия, улучшение производственных показателей и получение прибыли или, в крайнем случае, минимизация убытков (если работа предприятия не рассчитана на прибыль),

2. государственный менеджер не может не помнить о своих личных экономических (материальных) интересах. Весьма вероятно, что личные интересы не всегда будут совпадать с интересами руководимого предприятия.

Вследствие этого конфликта интересов в обществе должны существовать институты, правила и механизмы, позволяющие минимизировать отрицательный эффект подобного явления. Решение проблемы конфликта интересов шире традиционно обсуждаемого в экономической литературе соотношения между экономическим (т.е. ориентированном на прибыль) и бюрократическим управлением.[[8]](#footnote-8)[8]

Очевидно, что проблема соотношения контроля и власти может удовлетворительно решаться только с развитием института индивидуализированной собственности и сопутствующих ему механизмов.

Проблема существования организации, строящей свою внутреннюю деятельность на принципах, отличных от рыночных, в новой институциональной экономике рассматривается «как проблема выбора оптимальной формы контракта»[[9]](#footnote-9)[9]. Под контрактом понимается «соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями»[[10]](#footnote-10)[10]. Если трансакционные издержки заключения контракта на рынке слишком высоки, то они заменяются внутриорганизационными издержками по координации хозяйственной деятельности, что доказано Р. Коузом[[11]](#footnote-11)[11].

Проблема контракта глубоко исследуется в экономической теории прав собственности, «потому что в договоре находит реализацию фундаментальное право собственника на передачу (отчуждение) собственности»[[12]](#footnote-12)[12]. Именно с помощью контракта собственник осуществляет реализацию своего решения о комбинировании и рекомбинировании принадлежащих ему прав. Если права собственности четко определены, обычно предполагается, что активы будут использоваться в соответствии с целями их собственников. Но объективно возникает проблема эффективности распределения прав собственности. Неслучайно «работы по проблемам прав собственности сконцентрированы на вопросе о том, является ли неэффективное размещение ресурсов результатом неправильного распределения прав собственности»[[13]](#footnote-13)[13].

Эффективность и тип организационной структуры фирмы будет зависеть от возможности ее собственников комбинировать и рекомбинировать свои индивидуализированные права, в зависимости от экономических результатов деятельности фирмы. Решающее значение в этом случае приобретает величина трансакционных издержек при обмене или заключении контрактов между собственниками.

Проблема обмена правами собственности и минимизации при этом трансакционных издержек в новой институциональной экономической теории рассматривается неразрывно с проблемой специфичности активов. По определению Уильямсона: «Специфические активы - это те, которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Специфичность активов может принимать несколько форм, среди которых основными являются специфичность человеческого капитала, основных фондов, местоположения, а также целевые активы. Наличие специфических активов способствует двусторонней зависимости, которая усложняет контрактные отношения»[[14]](#footnote-14)[14].

Специфичность активов повышает риск капитальных вложений. Поэтому возникает необходимость создания институтов и организаций, минимизирующих риски и способствующих оптимальному распределению ресурсов при осуществлении инвестиций в специфичные активы.

1. [1] См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Книга 4. Главы 8-12. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. М., 1993. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Радаев В.В. Экономическая социология. М., 1997. С.130. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Спб., 1996. С.48. [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.23. [↑](#footnote-ref-5)
6. [6] Там же. С. 97. [↑](#footnote-ref-6)
7. [7] Менар К. Экономика организаций. М., 1996. С.39. [↑](#footnote-ref-7)
8. [8] См.: Мизес Л. Бюрократия. М., 1993. [↑](#footnote-ref-8)
9. [9] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С.64. [↑](#footnote-ref-9)
10. [10] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Спб., 1996. С.688. [↑](#footnote-ref-10)
11. [11] См.: Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. М., 1993. [↑](#footnote-ref-11)
12. [12] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С.64. [↑](#footnote-ref-12)
13. [13] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Спб., 1996. С.66. [↑](#footnote-ref-13)
14. [14] Там же С.689-690. [↑](#footnote-ref-14)