

Формы институциональных соглашений как способы организации трансакций

Forms of institutional agreements as ways of transaction organization

Таранова Анна Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и международных экономических отношений в АПК Белорусской государственной сельскохозяйственной академии

Taranava Hanna, PhD in Economic sciences, Associate Professor, associate professor of the Department of economy and international economic relations in Agricultural Sector of Belarusian State Agricultural Academy

e-mail: taranova77@yandex.ru

Аннотация

В статье проанализированы формы институциональных соглашений как способы организации трансакций с позиции институциональной экономической теории. Представлены определения категорий «рынок», «иерархия», «гибрид» как формы институциональных соглашений. Дана сравнительная характеристика способов организации трансакций: рынка, фирмы (организации, иерархии), гибрида. Обобщены результаты исследований проблемы выбора между формами институциональных соглашений в экономике. Определено, что по мере роста специфичности активов происходит изменение способа организации трансакционных отношений, то есть рынок как структура управления должен заменяться гибридом, а последний – фирмой. Сами трансакции различаются в таком случае не использованием определенных видов контрактов как эффективных способов их организации, а их сравнительной результативностью в зависимости от эффективно подобранной к ним формы институциональных соглашений и организационной структуры.

Ключевые слова: институциональное соглашение, организация трансакций, рынок, иерархия, гибрид, институционализм.

Abstract

The forms of institutional agreements as ways of the organisation of transaction from a point of view of the institutional economic theory are analysed in the article. The definitions of categories «market», «hierarchy», «hybrid» as forms of institutional agreements are presented. The comparative characteristic of ways of the organisation of transaction is given: the market, firm (the organisation, hierarchy), a hybrid. The results of researches of a problem of choice of institutional agreements forms in economy are generalised. It is defined that as actives specificity grows, there is a change of the way of the transaction relations organisation, i.e. the market as a management structure should be replaced with a hybrid, and the latter – with a firm. Transactions differ in that case not in the use of certain kinds of contracts as effective ways of their organisation, but in their comparative productivity depending on the right form of institutional agreements and organizational structure.

Keywords: institutional agreement, organisation of transaction, market, hierarchy, hybrid, institutionalism.

Поступила в редакцию / Received: 1.11.15

Web: <http://elibrary.miu.by/journals/item.eiup/issue.44/article.6.html>

Введение

Исследование проблем, связанных с теорией организации и разнообразием соглашений в рыночной экономике, является одним из приоритетных и в то же время малоизученных направлений современной экономической теории. В экономической литературе термин «институциональное соглашение» не получил однозначного толкования и имеет несколько синонимичных трактовок: «управление контрактными отношениями», «трансакционные отношения», «формы организации (управления)» и др. При этом данные понятия представляют собой ключевые пункты новой институциональной теории. Цель статьи – проанализировать подходы к различным формам институциональных соглашений с позиции институциональной экономической теории.

Разнообразие соглашений в рыночной экономике, возникающих в процессе функционирования социально-экономических объектов различного уровня, проанализирована в работах А. Маршалла, Х. Саймона, Р.М. Кайера, Дж.Г. Марча, Р. Коуза, К. Эрроу, О. Уильямсона и других ученых, занимающихся исследова-

ниями в области институциональной экономической теории.

Проблемы теории организаций исследовались Д. Нортон и Дж. Уоллисом, В.Л. Тамбовцевым, Е.Н. Кудряшовой и др.

1. Теоретические аспекты анализа институциональных соглашений в экономике

Основными формами институциональных соглашений в экономике как способа описания существующих организационных альтернатив являются рынки, фирмы (иерархии) и гибриды.

С точки зрения неинституционализма «рынок – институциональное соглашение, включающее правила и конвенции, обеспечивающее совершение на постоянной основе большого числа добровольных трансфертов прав пользования между независимыми агентами через непрерывную адаптацию цен, играющих роль сигналов и определяющих выбор» [1, с. 199]. Согласно данному определению, цена – решающий фактор заключения сделки, что в абсолютном понимании данного факта возможно лишь в условиях совершенной

конкуренции, то есть при нулевых транзакционных издержках. С ростом транзакционных издержек значимость ценового фактора снижается и усиливаются стимулы к поиску иных способов организации транзакций, например иерархий.

Преимущество рынка усматривается в обеспечиваемых им сильных стимулах, а также эффекте, обозначаемом как «агрегирование спроса». Для лучшего понимания первого из указанных преимуществ следует сравнить рыночное и внутрифирменное производство какого-либо продукта. В первом случае в качестве стимула будет выступать мотив прибыли, тогда как в последнем случае – административный признак. Мотив прибыли обозначается как сильный стимул, поскольку в отличие от приказа предполагает личную заинтересованность. Агрегирование спроса означает удовлетворение большого числа потребителей, что позволяет реализовать экономии от масштаба и разнообразия [2, с. 162–166], то есть производить с минимальными средними издержками.

В противоположность рынку фирма (иерархия) включает в себе наибольшие адаптивные возможности, поскольку наделяет правом принимать решения одну из сторон транзакции. Вместе с тем недостатки фирмы по сравнению с рынком заключаются в невозможности агрегирования спроса и слабых стимулах. Это связано с тем, что внутрифирменное производство означает удовлетворение потребностей только одного потребителя и, следовательно, делает маловероятным реализацию экономии от масштаба и (или) разнообразия, а стимулы, определяемые приказами, исключают личную заинтересованность [3, с. 132]. В организации решения принимаются централизованно, поэтому принятое решение не есть сумма решений объединенных агентов. Юридически независимые агенты в условиях рынка теряют свою независимость в условиях организации. По мере усиления специфичности активов сравнительные недостатки фирмы в отношении производственных издержек будут приобретать большее значение.

Р. Коуз [4] рассматривал организации (фирмы, иерархии) как управленческие структуры, возникающие для мониторинга сделок, которые можно осуществить на рынке со значительно большими издержками или невозможно осуществить вовсе. О. Уильямсон [2] добавляет к данному понятию координацию и комбинацию активов с помощью административных процедур, предполагающие дискреционные правила. Из этого следует главное отличие иерархии от рынка: совместное принятие решений и общие цели агентов.

Поэтому интегрированная организация, или «иерархия», – это «сознательное соглашение, совместно достигаемое агентами (или группой агентов) в целях последовательной координации своих действий на постоянной основе, ориентированное на достижение специфических задач и основанное на (частично) эксплицитной комбинации команд и кооперации» [1, с. 202].

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. XX в. появились исследования, посвященные гибридным организациям, которые не являются ни рынками, ни иерархиями. Первоначально концепция гибридов была сформулирована в рамках теории транзакционных издержек О. Уильямсоном [5, с. 281]. Он признал, что теория

транзакционных издержек сосредоточилась только на изучении полярных форм (то есть рынков и иерархий) и пренебрегла исследованием гибридов и абстрактным описанием структур управления. Он отражает двойственную природу соглашений данной формы организации транзакций: рынка и иерархии. В рамках гибридных соглашений агенты в отличие от иерархии юридически независимы, но и цена в отличие от рынка не является механизмом координации транзакций. Механизм координации в данном случае представляет собой контрактные отношения [6, с. 133]. Таким образом, гибридные формы – это «институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо в автоматически пролонгируемых краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономность в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других – координирующими действия с помощью формальных соглашений» [1, с. 206].

2. Проблема выбора между формами институциональных соглашений как способов организации транзакций

Чтобы объяснить, почему один способ организации транзакций предпочтителен другому, необходимо исследовать их внутренние особенности, оценить их соответствующие преимущества и издержки. О. Уильямсон указывал, что «каждая жизнеспособная форма управления – рынок, гибрид и иерархия – определены синдромом признаков...» [5, с. 281].

Подобной позиции придерживаются Б. Хольмстром и П. Милгром, которые отмечают, что рынки и иерархии представляют собой «две альтернативные системы управления стимулами для решения широкого круга задач» [7, с. 972]. Фирмы используют разнообразные побудительные инструменты для достижения цели, которая состоит в том, чтобы минимизировать затраты между принципалами и агентами. Их система атрибутов управления экономической организацией включает в себя следующие элементы: властные отношения, собственность на активы, стимулы и организационный дизайн [7, с. 972].

Обобщая различные теоретические подходы к межфирменным организационным формам, А. Грандори и Дж. Соде [8] идентифицировали и систематизировали широкий диапазон механизмов координации и контроля, которые используются для поддержания кооперации между фирмами. Их систематизация, основанная на экономической теории, социологии, социальной психологии и теории организации, включает следующие механизмы, которые используются в межфирменных соглашениях в различных комбинациях и в различной степени:

- 1) коммуникации, механизмы принятия решений и переговоров;
- 2) социальная координация и контроль;
- 3) интеграция и связи;
- 4) общий штат;
- 5) иерархия и властные отношения;

- 6) планирование и системы управления;
- 7) системы стимулирования;
- 8) системы выбора партнеров;
- 9) информационные системы;
- 10) общественная поддержка и инфраструктура [9, с. 30].

Взаимосвязь способа организации с параметрами трансакций и объяснение выбора между способами организации могут быть обоснованы предложенным О. Уильямсоном «принципом дискриминирующего увязывания» [10, с. 378]. Согласно данному принципу, «для осуществления трансакций выбирается управленческая структура, обеспечивающая наименьшие издержки», и именно это определяет выбор между производством товара (услуги) внутри интегрированной фирмы, его покупкой на рынке или его получением в рамках соглашений между фирмами (гибридных соглашений). Таким образом, принцип дискриминирующего увязывания означает, что выбираемая в конкурентной среде структура минимизирует трансакционные издержки. Эффективна такая организация трансакций, при которой их характеристики (в большинстве случаев – специфичность активов) наилучшим образом увязываются с управленческой структурой.

Интерпретировать процесс выбора между альтернативными способами организации трансакций и влияющие на него факторы можно, основываясь на теории трансакционных издержек, следующим образом.

$$(U, F, AS) \rightarrow TC = f(U, F, AS) \rightarrow MO, \quad (1)$$

где U – неопределенность,

F – частота,

AS – специфичность активов,

TC – трансакционные издержки,

MO – способы организации [1, с. 219].

Полная модель взаимодействия между характеристиками трансакций и формами институциональных соглашений должна включать все три (U, F, AS) переменные. Однако из-за сложностей, связанных с одновременным учетом трех переменных, в большинстве моделей и практически во всех эмпирических исследованиях в рамках теории трансакционных издержек используется одна переменная, а остальные переменные считаются константами. По причине относительной легкости определения и учитывая решающую роль, которую играют инвестиционные решения в выборе способа организации, специфичность активов является наиболее активно используемой в эмпирических моделях переменной.

Заключение

Таким образом, по мере усиления специфичности активов рынок как структура управления и форма организации должен будет заменяться гибридом, а последний – фирмой. Усиление специфичности активов способствует увеличению трансакционных издержек, но скорость этого увеличения различна у разных структур управления. Преимущество рынка наблюдается при минимальных трансакционных издержках при нулевой специфичности активов. По тем же параметрам

фирма представляет собой противоположность рынка, а гибрид – промежуточную форму. Резюмируя вышесказанное, при специфичности активов рынок должен быть заменен гибридной организацией, а по мере дальнейшего роста специфичности активов наилучшей структурой управления будет фирма.

Список литературы

- [1] Институциональная экономика: учебник / А. Олейник [и др.]; под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 704 с.
Institutsional'naya ekonomika: uchebnik / A. Oleynik [i dr.]; pod red. A. Oleynika. – М.: INFRA-M, 2009. – 704 p.
- [2] Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
Uil'yamson, O.I. Ekonomicheskiye instituty kapitalizma: firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya / O.I. Uil'yamson. – SPb.: Lenizdat, 1996. – 702 p.
- [3] Скоробогатов, А.С. Лекции и задачи по теории контрактов / А.С. Скоробогатов. – СПб.: ГУ-ВШЭ, 2006. – 178 с.
Skorobogatov, A.S. Leksii i zadachi po teorii kontraktov / A.S. Skorobogatov. – SPb.: GU-VShE, 2006. – 178 p.
- [4] Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
Kouz, R. Firma, rynek i pravo / R. Kouz; per. s angl. B. Pinsker. – М.: Delo LTD, 1993. – 192 p.
- [5] Williamson, O.E. Comparative economic organization: thy analysis of discrete structural alternatives / O.E. Williamson // Administrative science quarterly. – 1996. – Vol. 2, No. 36. – P. 269–296.
- [6] Ерохин, М.А. Трансакционные издержки и основные формы трансакционных отношений / М.А. Ерохин // Вестник НГУ. Сер.: Соц.-экон. науки. – 2011. – № 3. – С. 130–136.
Yerokhin, M.A. Transaktsionnyye izderzhki i osnovnyye formy transaktsionnykh otnosheniy / M.A. Yerokhin // Vestnik NGU. Ser.: Sots.-ekon. nauki. – 2011. – No. 3. – P. 130–136.
- [7] Holmstrom, B. The firm as an incentive system / B. Holmstrom, P. Milgrom // American economic review. – 1994. – Vol. 4, No. 84. – P. 972–991.
- [8] Grandori, A. Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms / A. Grandori, G. Soda // Organization studies. – 1995. – Vol. 2, No. 16. – P. 183–214.
- [9] Дешковская, Н.С. Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация как гибридная форма организации / Н.С. Дешковская // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 3. – С. 26–43.

Deshkovskaya, N.S. Mezhdru rynkami i iyerarkhiyami: sel'skokhozyaystvennaya kooperatsiya kak gibridnaya forma organizatsii / N.S. Deshkovskaya // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2010. – No. 3. – P. 26–43.

[10] Williamson, O.E. The mechanisms of governance / O.E. Williamson. – Oxford: Oxford Univ. Press, 1996. – 448 p.

[11] Ерохин, М.А. Трансакционные издержки и основные формы трансакционных отношений / М.А. Ерохин // Вестник НГУ. Сер.: Соц.-экон. науки. – 2011. – № 3. – С. 130–136.

Yerokhin, M.A. Transaktsionnyye izderzhki i osnovnyye formy transaktsionnykh otnosheniy / M.A. Yerokhin // Vestnik NGU. Ser.: Sots.-ekon. nauki. – 2011. – No. 3. – P. 130–136.