

Экономическая теория организаций



Лекция 11

Экономическая теория организаций

Шесть блоков вопросов

1. Организация в экономической теории.
2. Дихотомия: институты и организации.
3. Контроль и власть в хозяйственной организации.
4. Теория принципала-агента.
5. Типология хозяйственных организаций.
6. Фирма как экономическая организация:
альтернативные подходы

Экономическая теория организаций

1. Организация в экономической теории

Методологические принципы

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**.

Организация в старом институционализме

Однако в рамках старого (традиционного) институционализма подход к изучению организации сфокусирован на эволюции внутриорганизационных норм и правил. Поэтому в традиционном институционализме организации рассматриваются как особый класс институтов.

Экономические отношения в 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.**

Трактовка организации у А. Маршалла

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

[\[1\]](#) См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Книга 4. Главы 8-12.

Трактовка организации у А. Маршалла

- **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 её 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.

Рынок и организации

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**.

Определение организации

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

Признаки экономической организации

- 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;

Признаки экономической организации

- 4) Структура 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.

Экономическая теория организаций

2. Дихотомия: институты и организации

Институты и организации

В экономических исследованиях понятия институт и организация используются как синонимы. Это обусловлено дихотомией, присущей некоторым из экономических явлений.

Представители неоинституционализма подчеркивают важность **различий между институтами и организациями**, взаимодействие которых, в конечном счёте, является источником экономической эволюции и институциональных изменений.

Институты, 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.

Дихотомия: институты и организации

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.

Трактовка организации Д. Норта

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.

Экономическая теория организаций

3. Контроль и власть в хозяйственной организации

Организация и собственность

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.

Экономическая власть

«**Под отношением власти** мы понимаем передачу полномочий принятия решения явным или неявным образом от одного агента или группы агентов другим агентам»[\[1\]](#). 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.

- [\[1\]](#) Менар К. Экономика организаций. М., 1996. С.39.

Контроль в экономической организации

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 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.

Контроль и власть в экономической организации

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**, который может рассматриваться в рамках более общей модели «принципала – агента».

Конфликт 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**.

Конфликт интересов

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.

Экономическая теория организаций

4. Теория принципала-агента

Генезис теории принципала-агента

Принципал – собственник.

Агент – доверенное лицо (управляющий).

В 1933 году вышла книга А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность».

В 1929 году только 11% процентов фирм в США контролировались владельцами капитала. Причины: укрупнение производства, финансирование осуществляется множеством собственников.

Отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

Теория принципала-агента

- Цель собственника – максимизация прибыли.
- Цели управляющих – спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит **разделение собственности на несколько компонентов**: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании.

Причем за собственником компании остается функция владения, а за управляющими (особенно верхнего уровня) – функция распоряжения.

Асимметричность информации и контроль за деятельностью агентов

Конфликт между интересами собственников и менеджеров углубляется благодаря асимметрии информации. Поскольку управляющие находятся ближе к производству, они располагают большей информацией относительно положения дел фирмы.

Проблема оппортунистического (с точки зрения собственников) поведения управляющих решается путем контроля над деятельностью менеджеров.

Экономическая теория организаций

5. Типология хозяйственных организаций

Классификация организаций

В экономической литературе существует множество классификаций хозяйственных организаций. В лекции рассматривается только одна из этого множества. Приведем классификацию Генри Минцберга, основанную на постоянстве составляющих частей организации [\[1\]](#).

В центре этого теоретического построения находится анализ пяти базовых компонентов, между которыми распределяются участники. Их сочетание приводит к широкой дифференциации организационных форм.

• [\[1\]](#) Менар К. Экономика организаций. М., 1996.

Пять базовых компонентов

- **1. Операционный центр** предписывает ответственным членам обеспечить производство, которое выражает смысл существования всякой экономической организации (или экономического подразделения любой общественной организации).
- **2. Стратегический центр** является инстанцией, где принимаются решения о размещении ресурсов в краткосрочном и особенно долгосрочном плане.
- **3.** Находящееся между стратегическим и операционным центрами **промежуточное звено** передает решения стратегического центра и обеспечивает их реализацию, но также служит для поддержки информационных потоков обоих центров.

Пять базовых компонентов

- **4.** Находясь под воздействием технологических ограничений, всякая организация предполагает также наличие **техноструктуры**, призванной вырабатывать программы инвестиций (в сочетании с их ограничениями) и следовать им.
- **5.** Наконец, **персонал поддержки** выполняет функции, связанные с материально-техническим обеспечением, начиная со связи между различными инстанциями, вплоть до переговоров, документации и отношений с внешней средой.

Всякая организация предполагает существование составляющих ее частей. Их функции могут совмещаться и иногда выполняться одним и тем же участником, например, в организации малого размера.

Пять фундаментальных организационных форм

- **1. Простая структура** характеризуется **явным преобладанием стратегического центра**. Здесь мы имеем организацию с низкой степенью сложности, где решения концентрируются в руках нескольких участников и подчиняются мало формализованным правилам; власть весьма сильно сконцентрирована, размеры фирмы малы, давление со стороны внешней среды сильно (сравнить малые предприятия в момент образования).
- **2. Механистическая, или машинная, бюрократия** ("Machine Bureaucracy") указывает на организацию с преобладанием техноструктуры, где технология навязывает весьма сильную стандартизацию задач, и где большая часть решений носит рутинный характер. **Эта организация характеризуется также ограничением со стороны техники, отсюда — большое значение инженеров и техников**. Эта организация реализует точные цели в ограниченном числе, откуда следует ее весьма функциональный характер (это видно на примере крупных фирм, действующих в стабильной внешней среде).

Пять фундаментальных организационных форм

- **3. Профессиональная бюрократия** ("Professional Bureaucracy"), наоборот, основывается на **ключевой позиции операционного центра**. Здесь речь идет об организациях, прибегающих к сложным, изменяющимся технологиям, что определяет стандартизацию заданий, соединенную с детальным разделением труда и требующую активного участия высококвалифицированного персонала.
- Процедуры принятия решения, весьма децентрализованные, используют малоформализованные правила, которые обуславливают гибкость выбора. Эффективность организации основывается на обращении внутрь (интериоризации) ее ценностей и норм для участников. Обычно здесь мы имеем организации, действующие в сложном, но стабильном окружении, где управление внутренними конфликтами, вследствие сильной автономии составляющих частей, занимает особенно большое место (примерами могут служить больницы, библиотеки, профессиональные организации).

Пять фундаментальных организационных форм

4. Структура по отделениям составляет четвертую форму, в которой господствует такой управляющий компонент, **как промежуточные инстанции.**

Здесь мы имеем совокупность автономных единиц, подобно форме с множеством отделов у Чандлера и Уильямсона. Используемая технология почти не требует инициативы участников, главная из проблем заключается в начальном запуске и поддержании ясно определенной деятельности.

Большинство решений здесь принимают промежуточные инстанции, которые умеют лучше реагировать "на местах".

Но умножение отделений влечет за собой дублирование задач и обуславливает трудности координации. Отсюда - специфическое сочетание управляющих промежуточных инстанций, которые господствуют, и стратегического центра, который их контролирует, но и сам от них зависит (например, автомобильная промышленность).

Пять фундаментальных организационных форм

5. Адхократия (Adhocracy) — организация, где господствует персонал материально-технического снабжения. Здесь мы имеем дело с комплексами небольших размеров, где участники работают с нестабильными технологиями в сложной и подвижной внешней среде, что влечет за собой сильную горизонтальную дифференциацию заданий в сочетании со слабой вертикальной дифференциацией.

Децентрализация решений и слабая формальная иерархизация становятся главными гарантом гибкости организации, чье единство покоится скорее на приверженности участников общим целям, чем на отношениях публичной власти. Ключевая роль персонала материально-технического обеспечения объясняется высокоспециализированным характером этого обеспечения и децентрализацией из-за необходимости работы небольшими командами (команды в производстве фильмов, средств программного обеспечения или же при работе мозговых центров), составленные на временной основе для решения специфических проблем.

Экономическая теория организаций

6. Фирма как экономическая организация: альтернативные подходы

Фирма как разновидность организации

В сущности, фирма является одной из разновидностей организаций. Однако в экономической теории существует несколько альтернативных подходов к исследованию фирмы. Одни подходы игнорируют организационную природу фирмы, другие подходы ставят исследования организационной природы фирмы в центр своей проблематики.

Неоклассическая теория фирмы

Неоклассическая теория фирмы рассматривает ее как
«черный ящик»



Контрактная теория фирмы

Контрактная теория фирмы берет свое начало с работ Рональда Коуза, в частности с его наиболее известной статьи – «Природа фирмы». Коуз показал, что фирма, хотя и является основным субъектом хозяйственной деятельности, но в экономических исследованиях ее природа не получила должного отражения^[1].

Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами – контрактами.

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), также они могут принимать вид неформальных договоров (соглашений, контрактов).

- ^[1] Коуз Р. Природа фирмы // Фирма рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 33-54.

Организационные формы фирмы

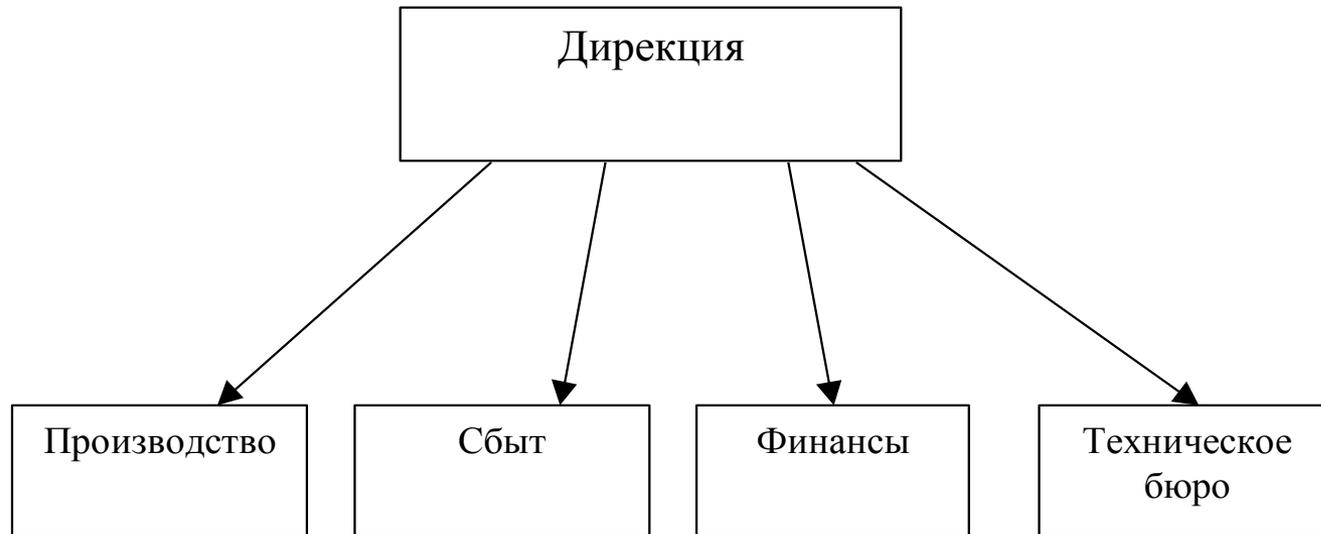
Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы:
U-форму и M-форму.

U - форма

U-форма (от английского unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. **U-форма (унитарная)** форма характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги, и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно узкой группе.

U - форма



U-форма (унитарная) внутрифирменной организации

M - форма

M-форма от английского (multiproduct) характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разъединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела.

Стратегические решения принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией, и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию многопродуктовых фирм большого размера, что требует диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками.

M - форма



M-форма внутрифирменной организации.

Формы внутрифирменной организации и транзакционные издержки

Фирма сталкивается с транзакционными издержками на двух рынках: товарных, где она реализует свою продукцию, и факторных (в широкой трактовке). На конкурентных факторных рынках могут наблюдаться обе организационные формы, но U-форма внутрифирменной организации будет преобладающей. Уровень транзакционных издержек здесь низкий, стремящийся к нулю, что следует из определения рынка совершенной конкуренции.

Низкий уровень транзакционных издержек на факторных рынках характерен для U-формы, а высокий для M-формы внутрифирменной организации