

УДК 334.01:330.837:008 (045)

*М.Ю. Савельев***ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

В целях разработки общей теории организаций средствами структурного анализа исследуются теоретические представления об организациях, фирмах и институтах на предмет влияния культурной среды на причины возникновения организаций и разрешение конфликтов в них. Критика теории организации позволила дать понятийное определение организации как проекта кооперативной деятельности, направленной на снижение неопределенности получения заказанного результата посредством иерархической координации управленцев и исполнителей. Критика теории фирмы – определить причины возникновения фирм в разных культурных контекстах хозяйствования. В зависимости от культуры основной причиной возникновения организаций являются инновации и предпринимательство, имущественное неравенство, самоуправление и самоорганизация или нравственные нормы общества. Показано влияние культуры на различия в разрешении конфликтных ситуаций: через отказ от кооперации, внешний или внутренний арбитраж или власть потребителя. При исследовании теории институтов показано, что в деятельностном бытии понятие «институт» имеет только формы координации и организации. Предложено решение проблемы возникновения институтов из недеятельностного, то есть идеального бытия через последовательную конкретизацию от ценностей к языку, концепциям, методам, методикам, стратегиям, тактикам и оперативным решениям – квазигенетическую реконструкцию. Такой подход позволяет разрешить главную методологическую проблему неoinституционализма – проблему отсутствия представлений об идеальных экономических системах – в пользу создания технологии проектирования таких систем.

Ключевые слова: общая теория организации, организация, теория фирмы, теория институтов, культурный контекст, возникновение организаций, инновации, предпринимательство, имущественное неравенство, самоуправление, самоорганизация, нравственные нормы, разрешение конфликтов, арбитраж, власть потребителя, возникновение институтов, квазигенетическая реконструкция, надконституционные институты.

В статье средствами структурного анализа исследуются теоретические представления об организациях, фирмах и институтах в целях разработки общей теории организаций. В рамках выработанной методологии исследования задачей является подтверждение или опровержение гипотезы о влиянии культурной среды на причины возникновения организаций и разрешение конфликтов в них.

В качестве идеализированного объекта традиционная экономическая наука использует за редкими исключениями ту модель, которая в настоящем исследовании определена как однородная децентрализованная рыночная координация [1], а в качестве фундаментального ядра парадигмы современного экономического мейнстрима обычно используется идеальная экономическая система совершенной конкуренции [1]. И это происходит не потому что ученые не обнаруживают феноменов, явно не вписывающихся в концепт этого идеализированного объекта. Исследований таких достаточно, но исходные гипотезы о ценностных основаниях, принципах, целях, применяемых инструментах управления, которые обычно определяются как «прочие условия равны и неизменны», импортировались именно из модели совершенного рынка.

Наиболее ярким примером являются теории, пытавшиеся зафиксировать (или опровергнуть) феномены нарушения симметрии обмена. Это теория монополистической конкуренции «ортодокса» Э.Г. Чемберлина, теория несовершенной конкуренции «реформатора» Дж. Робинсон и последовавшая вслед за этим обширная научная дискуссия. Несмотря на фиксацию условий несовершенного рынка, они исходили из априори заданных условий западного хозяйства: равенства хозяйствующих субъектов, приоритетного инвестирования в физический капитал, «жесткости» бюджетов, использования критерия индивидуальной эффективности как основного критерия деятельности хозяйствующих субъектов. Результат известен: на таком комплексе условий невозможно построить непротиворечивую научную модель и дать практике однозначные рекомендации. Чикагская экономическая школа в этом совершенно права.

Единственной сравнительно всесторонне исследованной теорией, для построения которой ученые сознательно изменили исходные ценностные основания классической экономической теории, стала политическая экономия социализма. Принцип индивидуализма [1] был заменен коллективизмом. Но по идеологическим и политическим причинам признать факт неравенства в реализуемой концепции централизованного планового хозяйствования исследователи не посмели. В результате после исчерпания

организационных ресурсов, обеспечивших феноменальные сроки индустриализации, нового инвестиционного рывка в организационной сфере хозяйствования советскому обществу предложено не было, базовая модель была отброшена и заменена инвестированием организационного капитала в форме приватизации на основании совершенно иной, западной неолиберальной концепции.

Отказ от признания в плановом хозяйстве ценностного принципа неравенства не позволял теоретикам политэкономии социализма перейти на приоритет организационного инвестирования, и, следовательно, делегировать большую часть полномочий по управлению бюджетами вниз по менеджерской иерархии. Вместо этого делегирование в полном соответствии с принципом равенства при всех реформах приводило к увеличению фонда оплаты труда и полной разбалансировке потребительского рынка и системы ценообразования, а не к приоритетному росту качества продукции.

Этот исторический экскурс показывает, что важнейшей микроэкономической задачей проектирования экономических систем является проектирование организации. Теории монополистической и несовершенной конкуренции не были направлены на проектирование адекватных этим концепциям институциональных оснований деятельности хозяйствующих субъектов, а всего лишь послужили изменению макроэкономической и институциональной политики государства. А институциональное проектирование организаций в условиях централизованного планового хозяйства при явной его активности не учитывало сущностных оснований соответствующего типа координации и потерпело фиаско.

Критика теории организации

В рамках данного исследования при проектировании организации необходимо ответить на вопрос о том, какие требования предъявляются к ней той или иной моделью координации хозяйствующих субъектов. Но прежде необходимо определиться с тем, что есть организации вообще и зачем они возникают. Под организацией обычно понимают два значения: процесс и объект [2. С. 416]. Процесс – это деятельность по упорядочению чего-либо. Объект – определенный тип объединения, которому обычно приписываются признаки системности. Для нашего исследования необходимо выработать второе понятие – «организация» как объект, рассматривая первое – как процесс становления второго.

Как справедливо заметил А.И. Пригожин, «пока нет какой-либо общей теории организации, признанной всеми» [3. С. 21]. В качестве исходного материала рассмотрим определение, приведенное Б.З. Мильнером в работе «Теория организации»: «**Организация** представляет собой сознательно координируемое социальное образование с определенными границами, которое функционирует на относительно постоянной основе для достижения общей цели или целей» [4. С. 46]. К сожалению, такое определение не позволяет отделить объединения людей – «организации» от объединений людей – «неорганизаций». Любой институт (система норм) в рамках этого определения – организация. Например, денежная система – «сознательно координируется», имеет границы, относительно постоянна и служит общей цели – обменивать товары с помощью денег. Рынок также координируется с границами, продолжительностью во времени, с общими целями «купить-продать»... Другие исследователи к признакам «координация», «цели», «границы», «время» добавляют разделение труда и обязанностей, иерархическую структуру.

Вышеизложенная теория координации позволяет вместо «сознательной координации» применить к понятию «организация» определенные в её рамках типы координации. Сама координация предполагает совместное упорядочение, тогда как организация – более сложный процесс. Очевидно, что процесс организации происходит при всех четырех типах координации, но уровень устойчивости результатов «организовывания» существенно отличается.

Если в рамках однородной рыночной координации наиболее сложной организацией становится сам рынок специализированных хозяйствующих субъектов, а координация и есть организация, то в рамках неоднородного рынка для обеспечения максимально неустойчивого типа координации в целях снижения рисков возникает потребность в специальных нормах. На серьезные усилия по разработке нравственных норм для повышения устойчивости неоднородной рыночной координации указано выше, следовательно, выработка правовых норм, то есть норм, подкрепленных внешним принуждением, может считаться усложнением системы нормирования и соответствующим типом организации.

В рамках сетевой координации связи между покупателем и продавцом имеют более разнообразный характер, чем при рыночном товарообмене. Следовательно, сама совокупность этих связей будет регулироваться более сложной системой норм, определяемых соглашениями сторон. Покупатель в этом случае становится активным участником нормирования деятельности продавца. Верно и

обратное: продавец нормирует деятельность покупателя. Такая система норм также может считаться организацией.

Иерархическая координация предполагает наличие специального участника отношений, обеспечивающего других нормами деятельности. Именно наличие иерархии часто называют важнейшим признаком организации. Такой вывод следует и из нашего анализа. Рынок, рыночные институты и самоорганизующиеся структуры являются этапами становления полноценной организации. Иным явным доказательством того, что организация есть иерархическая координация, является то, что хозяйствующие субъекты даже в рамках рыночной координации, в случае если состоят более чем из одного человека, имеют иерархическую структуру.

Но чем отличается координация от организации? Может быть, достаточно заменить понятие «организация» на «иерархическая координация»? Отличие есть. Под иерархической координацией понимается господствующая в обществе форма координации, основывающаяся на определенных принципах общественного самоопределения и господствующих культурно-нравственных нормах. Организация же решает не макроэкономические задачи, а микроэкономические. Она снимает неопределенность, повышает неслучайность получения результатов деятельности каждым хозяйствующим субъектом в отдельности, вне зависимости от типа её координации с внешней для неё средой, и не ставит при этом под сомнение господствующую идеологию. В этом сущностное предназначение организации.

Вторым признаком организации называют цель. Но уже из анализа сетевой и неоднородной рыночной координации видно, что система норм организации выходит за пределы описания результатов деятельности и явным образом фиксирует ещё и процесс получения этого результата. Кроме того, цель имеется и при взаимодействии индивидуальных хозяйствующих субъектов в условиях однородной рыночной координации, то есть без возникновения организаций. Она определяется договором товарообмена, так как он содержит в себе существенные условия результатов деятельности. Следовательно, организация предполагает наличие развернутой системы норм деятельности, которую обычно именуют проектом – совокупностью нормативного описания результатов (цели) и процесса деятельности. На это прямо указывает и анализ правовых отношений внутри организации: «Именно право контроля или вмешательства, право указывать слуге, когда работать (в рабочие часы), а когда не работать, что делать и как делать (в рамках службы), является важнейшей характеристикой в этих отношениях и отделят слугу от независимого подрядчика или того, кто просто обязался передавать нанимателю плоды своего труда» [5. С. 31; 6].

Очевидно, что проект предполагает границы деятельности и временные рамки. Но возникает вопрос о более развернутом представлении содержания проекта деятельности организации. Какие функциональные позиции и роли в разделении труда и обязанностей необходимы для реализации любого проекта?

Ответ на этот вопрос содержится в модели, разработанной в теории деятельности под названием «Кооперативная система деятельности» [7. С. 283]. Эта модель послужила основанием для разработки методики проектирования управленческих бизнес-процессов, разработанной автором и представленной в ряде работ [1; 8]. В рамках неё видно, что существует два вида бизнес-процессов: исполнительские и управленческие. Управленческий бизнес-процесс делится на три последовательных стадии: прием заказа, проектирование и обеспечение реализуемости проекта, для реализации каждой из которых управленец привлекает соответствующие экспертные сервисы (специалистов, обладающих определенными управленческими способностями), которые и составят функциональные и линейные подразделения структуры управления.

Для снабжения этих управленцев существуют методисты, функция которых заключается в снятии затруднений в осуществлении экспертных функций с помощью обеспечения экспертов соответствующими средствами труда – методами исследований и проектирования. Методисты составляют штабные подразделения структуры управления. Исполнительские бизнес-процессы также могут иметь сервисы, которые действуют параллельно с управленческими бизнес-процессами, обеспечивая реализуемость проекта.

Итак, мы можем сформулировать используемое в настоящем исследовании **определение организации**. Это проект кооперативной деятельности, направленный на снижение неопределенности получения заказанного результата посредством иерархической координации управленцев и исполнителей, первые из которых обеспечивают прием заказа, проектирование и обеспечение реализуемости проекта, а также снятие затруднений в своей деятельности посредством снабжения её соот-

ветствующими ценностными, языковыми, концептуальными, методическими и техническими средствами, а второе – реализуют проект.

В рамках этого подхода к проектированию организаций были разработаны классификации организаций по преобладающим мыслительным, эмоционально-психологическим и коммуникационным процессам при принятии решений [8. С. 108-109], по подходам к организации принятия решений, оценке деятельности и её результатов [8. С. 109-110], которые могут при эмпирических исследованиях показать некоторую связь с определенными в этом исследовании четырьмя типами координации хозяйствующих субъектов. Но основной вопрос исследований, который поставлен в разработанной методике, заключается в том, что существуют разные типы заказов на организации и соответствующие им институциональные типы заказчиков с характерным для них набором требований к результатам и процессу деятельности организаций [8. С. 106-107]. Реконструкцию этих заказов мы сейчас и проведем.

Критика теории фирмы

Для этого рассмотрим различные подходы к построению теории фирмы. Несмотря на то, что теория фирмы является частью господствующей в западной культуре экономической теории, в ней нет однозначного ответа на вопрос о природе и происхождении фирмы. Кроме того, как справедливо заметил один из основателей научной дискуссии о природе фирмы *Р.Г. Коуз*: «Можно, я полагаю, считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен» [5. С. 14], что прямо указывает на выход теории фирмы за пределы парадигматической модели совершенной конкуренции в частности и рыночной экономики вообще. По сути, теорию фирмы можно со всеми основаниями отнести к фальсифицирующим господствующую парадигму теориям. Это позволяет нам использовать этот недоконцептуализированный теоретический материал в качестве исходного для построения общей теории организации.

Необходимо учесть, что разработчики теории фирмы в большинстве своем исходили из ценностных позиций отчуждающей культуры, предпочитая ценовой механизм иным механизмам координации, а индивидуальную деятельность – работе в команде. Основной научной проблемой для них соответственно стало решение задачи «вскрыть точную природу» [5. С. 14] связи иерархической координации внутри фирмы с внешней рыночной координацией и «устранить разрыв между положениями экономической теории, что (в одних случаях) ресурсы размещаются посредством механизма цен и (в других случаях) они размещаются усилиями предпринимателя-координатора» [5. С. 15]. Перед нами же стоит более общая задача: определить, как и какие организации порождает каждый тип господствующей в обществе координации хозяйствующих субъектов.

Теоретики фирмы называют следующие причины микроэкономической замены рыночной координации иерархической:

- 1) некоторые люди предпочитают «работать под управлением других» [5. С. 15], соглашаясь получать меньше рыночной цены;
- 2) существует желание управлять, платя другим больше рыночной цены [5. С. 16];
- 3) потребители предпочитают «блага, произведенные фирмами, а не как-нибудь иначе» [5. С. 16];
- 4) «существуют затраты использования ценового механизма» [5. С. 16], включающие поиск информации о ценах на рынке, проведение переговоров, заключение контрактов, налоги с продаж;
- 5) долгосрочный контракт, в котором «детали поставки... определяются покупателем позже» и «направление ресурсов... начинает зависеть от покупателя», предприниматель в этом случае «может получать факторы производства по меньшей цене, чем представил бы вытесненный им рынок» [5. С. 18]; при заключении долгосрочного контракта стороны находятся в условиях конкурентного выбора, а после заключения соглашения, предусматривающего некоторые специфические инвестиции, оказываются в ситуации двусторонней монополии, позволяющей осуществить захват управления или «оппортунизм» (присвоение всей прибыли от чужих инвестиций);
- 6) способ платежа, при котором «фиксированный доход гарантируется некоторым участникам производства, а дающий гарантию человек берет себе остаточный и колеблющийся доход» [5. С. 19];
- 7) «уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определённый доход в обмен на результат труда» [5. С. 27];
- 8) длительность «переговоров о сделке между независимыми сторонами» [9. С. 35-36];

9) «большее разнообразие и большая точность инструментов управления, которые могут быть использованы для внутрифирменной деятельности (в сравнении с межфирменной деятельностью). Фирма не только имеет конституционные полномочия и дешевый доступ к требуемым данным, позволяющим ей более точно оценивать свои действия (как настоящие, так и *ex post*), чем это доступно покупателю, но она одновременно располагает более точными инструментами поощрений и штрафов (которые включают возможность увольнения, продвижения по службе, вознаграждения и процессы распределения внутренних ресурсов)» и «обладает относительно эффективными механизмами разрешения конфликтов» [9. С. 36];

10) сокращение информационных потоков из-за структурных различий, наличия общего обучения и опыта, общих правил, «тогда как договоренность с незнакомыми может потребовать очень больших усилий», экономии, «получаемой за счет разного уровня достоверности информации» [9. С. 37], повышения действенности информации [9. С. 46], экономии на сборе информации [9. С. 47] и конвергенции ожиданий [9. С. 48];

11) неполнота контракта, порождающая противоречие «между эффективными инвестициями и эффективной последовательной адаптацией», разрешимое вертикальной интеграцией, которая «гармонизирует интересы (примиряет различия, часто в приказном порядке) и позволяет пользоваться эффективным (адаптивным, последовательным) процессом принятия решений» [9. С. 41-42];

12) риски стратегического искажения возникают в случаях, когда конечные затраты и (или) качество продукции не определены, что приводит к дисгармоничным стимулам при принятии решения о заключении сделки, отсутствует «гарантированное, недвусмысленное и «соответствующее» распределение прав собственности» при высоких расходах «по вменению затрат и прибыли», искажается доля переменных расходов [9. С. 42-44];

13) монопольная власть и снижение конкурентного давления, включая не только сговор и увеличение доли на рынке, но и фактическое комбинирование или подмену товара¹, защиту от недружественных поглощений, ценовую дискриминацию в отношении неинтегрированных клиентов, создание барьеров входа на рынок, в том числе увеличением финансовых требований, затрудняющих появление конкурентов [9. С. 45-46];

14) обход программ квотирования, контроля за промежуточными ценами и уровнем рентабельности [9. С. 49];

15) неполное определение прав собственности [9. С. 49];

16) различие «в исходном имущественном положении людей гарантировали бы специализацию функции несения риска с возможными структурными последствиями для фирмы и рынка» [9. С. 50-51];

17) правила этики и морали, при которых «каждому полезно некоторым образом доверять другим» [9. С. 51];

18) возможности, которые дает легальный статус некоторых фирм: ограниченная ответственность, выпуск акций, сохранение контроля, минимизация стоимости инвестиций и т.п.;

19) статичная синергия (финансовая и операционная экономия), определяемая как такая организация экономической деятельности, при которой минимизируются затраты, но сохраняется монопольное положение на рынке: экономия на масштабе производства, экономия от сферы деятельности, снижение издержек по привлечению финансовых ресурсов, диверсификация с использованием интерференции денежных потоков, поглощение по причине низкой стоимости бизнеса по сравнению со стоимостью замещения (создания нового бизнеса).

Для понимания этого разнообразия гипотез необходимо кроме осознания сверхважности научной проблемы, которую они были призваны разрешить, определиться и с вопросом о заказе на такие исследования. Если научная проблема находится на грани дискредитации идеализированного объекта экономикс, то заказ более прозаичен, можно сказать утилитарен. Ответ на него явным образом сформулировал *О.И. Уильямсон*: «В настоящем анализе нет оснований для вывода, что наблюдаемое развитие вертикальной интеграции не чрезмерно с точки зрения социального благосостояния. Тем не менее не должно вызывать сомнений, что существуют более широкие, чем это обычно допускается,

¹ Примером комбинирования и подмены товара можно назвать продажу аудиторских услуг ведущими мировыми фирмами в совокупности с предоставлением их бренда для выхода на инвестиционный рынок и предоставления (в виде штрафных санкций) страховки на случаи претензий к качеству учета. При этом сам аудит, де-факто, но не де-юре, превратился в предварительную деятельность по оценке риска для оказания этих страховых и маркетинговых услуг.

априорные доводы в пользу вертикальной интеграции производства» [9. С. 52]. Вряд ли мы найдем существенные отличия от этого вывода в аналогичных исследованиях горизонтальной интеграции.

Если по этому выводу реконструировать саму формулировку заказа, то получится следующее: действующие крупные бизнес-структуры столкнутся с политическим противодействием дальнейшей интеграции. Политическое противодействие порождено господствующей либеральной идеологией и вытекающими из неё научными основаниями антимонопольного регулирования. Разработчикам теории фирмы необходимо было найти научные доводы в пользу продолжения интеграционных процессов, не ставя под сомнение идеологические основания в целом и научную парадигму, как часть этой идеологии, в частности. В связи с этим исследователи сконцентрировались на логистических и институциональных гипотезах, обосновывающих легитимность слияний и поглощений, явным образом избегая серьезного изучения культурологических гипотез (№№ 1, 2, 3 и 17 в вышеприведенном списке), принижая значимость и вуалируя в нейтральные формулировки четко сформулированные в социалистических научных исследованиях гипотезы неравенства и эксплуатации (№№ 6, 7, 16 и 18) и демонстративно, но научно не обоснованно и поверхностно осуждая гипотезы монополистической деятельности (№ 13).

Нисколько не умаляя научные результаты исследователей разумно всё-таки задаться вопросом о практической значимости вышеперечисленных гипотез. О том, насколько часто перечисленные причины возникновения фирм реально побуждают к процессу организации, и насколько сильно их влияние на принятие решений при действии нескольких причин одновременно. Предположим, что существует общество однородной рыночной координации без организаций, в котором каждый человек – независимый хозяйствующий субъект. Существуют ли неустранимые факторы, порождающие их неравенство или приводящие их к долгосрочным деловым связям? Ответ очевиден. В первую очередь это территориальный фактор. Теоретику-экономисту сложно представить себе модель, исключаящую факт пространственной протяженности экономического бытия. Но территориальный фактор с необходимостью не порождает организацию, а создает предпосылки к возникновению неоднородной рыночной или сетевой координации. При этом выбор между ними обусловлен именно формообразующими характеристиками территории. Чем выше природно-климатическое разнообразие территории, тем выше неравенство, а чем однороднее ландшафт – тем устойчивей деловые связи.

Рассматривая остальные факторы с точки зрения их неустранимости, которые обычно в традиционной экономической теории именуют как «прочие условия равны», мы с удивлением обнаруживаем фактор, не вошедший в вышеприведенный список, который неслучайным образом порождает гипотезу о причинах возникновения организации. И эта гипотеза, бесспорно, является основной и очевидной, в том числе и для создателей теории фирмы. Это фактор стремления человека к прогрессу и совершенствованию в экономической сфере обычно именуемый инновациями, а ранее – предпринимательством. Не то что отрицать, но исключать из исследования человеческой деятельности существование технического и логистического прогресса очень близко к отрицанию (исключению из предмета исследования) социального и информационного бытия.

Очевидно, что нововведения неизбежно порождают неравенство между теми, кто их осуществил первыми и теми, кто задержался или не осуществил вообще. Но при определенных условиях этот фактор неизбежно порождает не только неоднородную рыночную, но и иерархическую координацию. Первым условием является отсутствие предложения на рынке тех факторов производства, рыночная составляющая которых позволяла бы осуществить имеющийся инновационный проект. Никакой предприниматель не станет проектировать отсутствующие на рынке деловые связи для неведомых ему независимых хозяйствующих субъектов. Он спроектирует создание этих производственных факторов в рамках одного хозяйствующего субъекта. Второе условие заключается в том, что в одиночку реализовать этот проект невозможно. Третье условие: ранее действовавшие территориальные и инновационные факторы породили такое имущественное неравенство, что существуют сбережения, позволяющие осуществить этот проект, реально предложив вовлекаемым в него на период инвестирования людям доход выше их рыночного дохода в качестве независимых хозяйствующих субъектов. Этот инвестиционный ресурс должен обеспечивать и достаточный запас финансовой прочности вновь создаваемой организации в случае будущих рыночных колебаний. Четвертое условие заключается в том, что проект приводит к повышению производительности труда настолько, что текущий доход от его реализации позволяет получать вовлекаемым в него на послеинвестиционный период людям доход, выше их рыночного дохода в качестве независимых хозяйствующих субъектов. Наличие этих четырех условий исключает возражения о возможности получения операционной экономии в рамках отношений между независимыми хозяйствующими субъектами [11. С. 31].

Итак, мы определили необходимые и достаточные условия возникновения организации по причине реализации инновационного (предпринимательского) проекта в условиях однородной или неоднородной рыночной координации. Более чем уверен, что эмпирические исследования покажут эту причину основной причиной возникновения организаций. На некоторые признаки этой причины и её важность для возникновения организаций указывает и один из видных разработчиков теории фирмы *О.И. Уильямсон*: «Анализ транзакционных затрат не представляет интереса в совершенно стационарных условиях и противопоставление рынок – внутренняя организация приобретает интерес только тогда, когда рассматривается необходимость незапланированной адаптации» [9. С. 34]. Но заявить, что предпринимательство и инновации являются основными причинами вытеснения рыночных отношений, для либеральной профессуры означало бы крах их идеологии.

Исторически существует даже более основательное доказательство возникновения организации раньше рынка. Действительно, к рыночной координации изначально обращались лишь тогда, когда в рамках натурального хозяйства произвести некоторый продукт невозможно в связи с недоступностью какого-либо необходимого для его производства ресурса или более высоким расходом собственных ресурсов на его производство, чем при их обмене на этот продукт. Натуральное хозяйство доминировало в экономической жизни человечества на протяжении тысячелетий не только из-за географической изолированности или однородности кормящего ландшафта и технологий, а в первую очередь из-за того, что в рамках иерархической координации неопределенность производства ниже², так как в этом случае лицо, принимающее решения, контролирует не только результат, но и процесс его получения.

Не менее основательным примером появления организаций является появление крупных рентных хозяйств вследствие нововведений не производственного, а военного или идеологического характера, когда некоторая группа, применяя превосходящую военную силу и (или) притягательную идеологию, создавала организацию, для которой рынок не рассматривался как альтернатива вообще. Наиболее известными примерами этого в разные исторические эпохи можно назвать и египетские царства, и дорийскую Спарту, и христианскую церковь, и варяжское полудье восточных славян, и феодальную раздробленность, и корпоративные колониальные захваты времен Великих географических открытий. Да и ныне военные и идеологические инструменты – не последние средства в перераспределении собственности и сфер влияния. Приватизация в Восточной Европе и России и захваты Кувейта и Ирака – яркие тому подтверждения.

Продолжая рассматривать факторы, порождающие неравенство, необходимо зафиксировать случай, когда неравенство имущества и (или) доходов достигает некоторого существенного уровня, при котором даже без инновационных проектов имеется возможность привлечения трудовых ресурсов по найму. Это может произойти или в связи с высокими величинами рент месторасположения, или вследствие ранее проведенных инноваций, или просто в связи с исчерпанностью природных ресурсов. Вследствие наступления одного из этих событий некоторые хозяйствующие субъекты не имеют возможности продолжать деятельность, их имущество сокращается, доходы падают ниже прожиточного минимума. В этом случае имущие получают информацию о наличии нового ресурса – свободных рабочих рук, готовых за самое скромное вознаграждение выполнить задание нанимателя и при любой эффективной для них возможности обязательно воспользуются этим ресурсом.

На эту причину возникновения организации могут быть высказаны возражения, совпадающие с возражениями *Р.Г. Коуза* в адрес *F.H. Knight*: «На самом деле, это означает, что система относительных цен изменилась и нужна новая композиция факторов производства. Это показывает, что может существовать система частного предпринимательства, в которой не будет фирм. Хотя на практике две функции – предпринимательство (которое активно воздействует на систему относительных цен, предугадывая нужды и активно действуя в соответствии с предсказанием) и управление (которое исходит из сложившейся системы относительных цен) – обычно выполняются одним человеком, представляется в теории их разделить» [5. С. 28]. Наш случай исключает изменение композиции, потому что для разорившихся хозяйствующих субъектов существует имущественный барьер по входу на рынок и риск самостоятельной работы существенно превышает риск работы по найму. А при нынешнем развитии технологий на всех рынках не существует места для деятельности всех экономически активных людей в качестве независимых хозяйствующих субъектов. Каждый в отдельности может стать предпринимателем, а все одновременно – никогда. Кроме того, у оставшихся на рынке независимых хозяйствующих субъектов нет никаких причин помогать выйти на рынок своим потенциальным конкурентам. Плюсы создания барьера, обычно называемого классовым, для них очевидны.

² Точнее, не может быть выше.

Итак, по значимости причин возникновения организаций имущественное неравенство вполне может оспорить первенство у инноваций. Необходимо заметить, что эти две причины усиливают действие друг друга и исторически практически всегда действовали одновременно. Эти же причины являются основными причинами слияний и поглощений. Если соотнести инновации и имущественное неравенство с причинами, сформулированными разработчиками теории фирмы, то обнаружим, что причины №№ 6, 7, 13, 16 и 18 (способ платежа, предпринимательский риск, монопольная власть и снижение конкуренции, легальный статус) являются частными случаями имущественного неравенства, а №№ 11, 12, 15 и 19 (неполнота контракта, риск стратегического искажения, неполное определение прав собственности, статичная синергия) – частными случаями инноваций. Важнейшее различие между причинами инноваций и имущественного неравенства является то, что инновации могут породить организацию в рамках и однородной рыночной, и неоднородной, и сетевой экономики, а имущественное неравенство по определению действует только в условиях неоднородной рыночной экономики.

Теперь рассмотрим специфические причины возникновения организаций в сетевой экономике. К частным случаям процесса организации в условиях сетевой координации можно с высокой вероятностью отнести причины под №№ 3, 4, 5, 8, 9 и 10 (предпочтение своих, высокие транзакционные затраты, долгосрочные деловые связи, длительность переговоров, большее разнообразие и большая точность инструментов управления, сокращение информационных потоков). Если попытаться их обобщить, то мы увидим, что все они связаны с разработкой более сложных норм деятельности, чем целевые параметры существенных условий договоров. Все эти нормы требуют проектного решения в форме различных институтов самоорганизации и самоуправления. Наиболее часто формой таких проектов становятся стандарты рынка. Опыт работы со стандартами рынков аудита, инвестиционного проектирования, жилищно-коммунальных услуг и электроэнергетики показывает, что целью этих стандартов как раз и являются применение большего разнообразия и большей точности инструментов управления, сокращение транзакционных затрат, информационных потоков, времени на проведение переговоров, сохранение на рынке ранее действовавших фирм и долгосрочных деловых связей. Можно сделать вывод, что основной причиной возникновения организаций в условиях сетевой координации является самоорганизация и самоуправление хозяйствующих субъектов.

Причины под №№ 1 и 2 (желание работать под управлением за меньшую плату и управлять, платя больше) *Р.Г. Коуз* привел в качестве примера, не считая их достойными для серьезного научного исследования. Однако если мы имеем дело с обществом консолидирующей культуры и иерархической координации, эти причины и будут основными. Об этом пишет и Эрроу [10. С. 51], прямо указывая на приоритет культуры в причинах возникновения организаций (№ 17). Все остальные причины в условиях иерархической координации также действуют.

Итак, в зависимости от принципов общественного самоопределения причины возникновения организаций распределены следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Причины возникновения организаций

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Инновации и предпринимательство	Имущественное неравенство, инновации и предпринимательство
Коллективизм	Самоуправление и самоорганизация, инновации и предпринимательство	Нравственные нормы, имущественное неравенство, самоуправление и самоорганизация, инновации и предпринимательство

Подводя итог проектирования моделей организаций [1], можно сделать вывод о различиях в доминирующих моделях разрешения конфликтных ситуаций (табл. 2).

Таблица 2

Модели разрешения конфликтных ситуаций

Основание	Равенство	Неравенство
Индивидуализм	Отказ от кооперации	Внешний арбитраж
Коллективизм	Власть покупателя	Внутренний арбитраж

Критика теорий институтов

Наряду с рассмотрением положений теорий организации и фирмы необходимо рассмотреть предложенную модель организации и с точки зрения теории институтов. Как известно, институциональная экономическая теория, по мнению ряда авторов [13. С. 407-411], претендует на центральное положение в системе экономических знаний, в связи с тем что стержень экономической мысли последних десятилетий – неолиберальная экономическая теория в результате последнего экономического кризиса потерпела явное фиаско. Действительно, институциональная теория претендует на значительно более фундаментальную роль, чем входящие в неё чисто утилитарные теории организации и фирмы.

К сожалению, проблемы институционалистов начинаются прямо с самого понятия «институт». Его определяют как совокупность правил и механизмов принуждения к их исполнению [13. С. 412]. Формальная логика позволяет зафиксировать это определение следующей формулой: набор содержания и характера нормы, условий ее приложения, субъекта, перечня санкций и гаранта исполнения нормы является институтом только тогда, когда любой индивид, являющийся субъектом нормы, выполняет предписываемые ею действия соответствующего характера, либо если он находится в ситуации приложения нормы и не действует предусматриваемым способом, то гарант нормы некоторое время спустя применяет к индивиду соответствующие санкции [14. С. 20-21].

Очевидная недосказанность такого определения не позволяет применять его в прикладных целях. Непонятно, откуда взялась норма и ее автор, почему некий субъект захотел исполнить роль гаранта? И главное, какова структура нормативного предписания? Получается, что в рамках этой модели любой бредовый текст может стать основой института! Если у него есть «характер»... «Мыть руки перед едой» с таким подходом тоже институт, а гарант – дизентерийная палочка.

Действительно, зачем вводить новый термин, если для этого определения есть другое, устоявшееся веками понятие «право» (норма, гарантированная властью)? Ради создания видимости научного творчества? И это на фоне претензий на лидерство в системе экономических знаний! С точки зрения правоведов «институт» всего лишь один из нескольких уровней группировки норм, а именно первый, подотраслевой уровень.

Общая методология и теория деятельности, предложившие модель кооперативной системы деятельности, разрешили это противоречие, зафиксировав все типовые формы, позиции (роли) и этапы кооперативной деятельности. Нормы, как известно, бывают редуцированные – цели (описания результатов деятельности) и развернутые – проекты (описания результата и процесса его получения); различают также неправовые нормы (привычки, стереотипы поведения, традиции, нормы морали), то есть не имеющие механизм принуждения и нормы права (имеющие механизм принуждения). С этой точки зрения институты всегда проекты, то есть без описания процесса получения результата институциональная норма не транслируется следующему поколению менеджеров. При отсутствии механизма принуждения может возникнуть только один тип института – координация. Наличие механизма принуждения обеспечивает возможность возникновения другого типа института – организации. Формальное описание этих институтов дано в [1] и первом параграфе статьи. Иных типов институтов существования хозяйствующих субъектов настоящее исследование не выявило.

Различение институтов как правил принятия решений, а организаций как центров принятия решений, предложенное Д. Нортон [15], вообще снимает с этих категорий системный признак, низводя их на уровень элемента какой-то (видимо, неопределенной) системы. Называть же теорию по одному из элементов предмета исследования несколько странно, потому как это указывает на категориальную неосредственность теории, как максимум – на служебный характер самого исследовательского направления.

Вторая проблема институционализма – это объяснение возникновения институтов. Попытка разрешить ее предпринята в неявных описаниях институтов, в первую очередь в теоретико-игровых. Объясняя возникновение институтов как результат предыдущей игры, исследователи столкнулись с «дурной бесконечностью» [17. С. 29-30], в психологии эту ситуацию именуют еще «рефлексивной свечей». Общая методология сняла эту проблему, введя жесткую иерархию средств (критериев) мышления, в рамках которой не может быть никакой рефлексии второго, третьего и т.п. уровней, то есть не может быть игры по разработке правил игры, разрабатывающей правила игры. Хотя в методологических кругах говорят, что эксперименты были, но оказались несовместимы с человеческой жизнью... Иерархия средств такова:

- высший уровень критериев – ценности, то есть абстрактные представления о потребностях универсального (всеобщего) характера и путях их удовлетворения;
- категориально-понятийный уровень критериев – язык, который проектируется в соответствии с этими абстрактными представлениями о потребностях;
- концептуальные основания – абстрактное представление о ситуации, сформулированное в рамках соответствующего языка (в самом широком спектре абстрагирования: от онтологий до методик);
- норма – предписание деятельности, соответствующее определенной концепции (здесь различают абстрактные нормы – стратегии, абстрактно-конкретные – тактики и конкретные – оперативные предписания).

Общая методология выработала процедуры создания критериев всех поименованных уровней, что позволило заявить о возможности «творения заново» [14. С. 9]. Если перевести это на язык институционалистов, то просто существуют несколько специфических институтов, результатами деятельности которых являются эти критерии. Таковыми институтами стали институты идеологов, конструкторов языка, концептологов (в том числе фундаментальная и прикладная наука и методическая работа), стратегов и непосредственных управленцев, деятельность которых можно, конечно, описать в категориях теории игр, но формальных решений такие постановки задач иметь не будут. Это связано со спецификой не только средств, но и предметов и результатов их деятельности. Издержки и выгоды в их деятельности имеют информационную природу, они не отчуждаемы, но копируемы. В этой ситуации, честно говоря, действительно оптимизировать нечего, можно только творить заново. Творить любой институт: идеологию, язык, парадигму, онтологию, теорию, закон, метод, методику, стратегию, тактику, норму непосредственных исполнителей. В отношении организаций концептуальные решения такого рода в условиях различных культур приведены в [1]. Проблемы на этом пути могут быть только в недомыслии.

Примером такого недомыслия может быть утверждение отечественных институционалистов, что могут быть «естественные» по происхождению институты [17. С. 16-17], ссылаясь при этом на отцов-основателей методологии. Однако у них речь шла не об институтах, а о феноменах. Феномен может быть «естественным». Например, естественный язык или экономический кризис³. Но институт естественным быть не может, это жареный лед, твердый вакуум, непреднамеренная бухгалтерская запись, нецеленаправленное воспитание, «то, чего на белом свете вообще не может быть».

Третья проблема институционализма в нем даже не осознается. Более того, исследователи этого направления считают его одним из своих важнейших преимуществ. Оно заключается в том, что в институционализме «отсутствуют представления об идеальных экономических системах, а существующие институты сопоставляются по своей действительности не с идеалом, а друг с другом» [17. С. 9]. Причины этого недомыслия могут быть двух видов: с одной стороны, это связано с кругом вопросов, находящихся в поле зрения институционалистов. В основном это прикладные вопросы институциональной политики: права собственности, контракты, трансакционные издержки, общественный выбор, бюрократия, преступления и наказания, коррупция, теневая и неформальная экономика [18. С. 34-36]. На фундаментальные вопросы претендуют только разработки в области экономической истории. Очевидно, такой набор предопределен прикладными заказами, которые не требуют переосмысления неоклассической парадигмы.

С другой стороны, отмечается, что «надконституционные правила относятся к числу наименее изученных как в теоретическом, так и в эмпирическом отношении. Относительно них имеются только отдельные умозрительные конструкции и разрозненные фактические наблюдения... ,не позволяющие осуществить строгую логическую реконструкцию данного слоя институциональной среды» [13. С. 43-44].

Этот теоретический пробел позволил в области предмета исследований институционализма применять эклектичную методологию. Так, например, одна из лучших работ по политической экономике коммунизма – труд Я. Корнаи «Социалистическая система», где в качестве метода использовался некий «позитивный анализ» [19. С. 38-40]. Если апологеты социализма, критикуя капиталистическую систему, сравнивали реальную экономику западных стран с марксистской концепцией явно в пользу последней, то Я. Корнаи повторил ту же самую ошибку с точностью наоборот: сравнил реальную экономику социалистических стран с концепцией рыночной экономики.

³ Хотя некоторые исследователи утверждают, что существует институт, результатом деятельности которого является экономический кризис – это правительство США (146. С. 498-499).

В рамках методологии настоящего исследования сравнение является основным методом исследования, но сравниваются равнозначные феномены. Ценности с ценностями, языки с языками, теории с теориями, методы с методами, стратегии со стратегиями, эмпирические результаты с эмпирическими результатами. Институционалисты самоустранились от сравнения ценностей, языков и концепций, сконцентрировавшись на методах и стратегиях, что не позволяет институционализму претендовать на роль фундаментальной экономической науки.

Настоящее исследование проведено на сравнении ценностей, языков и концепций и направлено на устранение этого пробела, на творение заново идеальных экономических систем, с которыми в последующем можно будет сверять проектирование экономических институтов.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда в Удмуртском государственном университете (г. Ижевск, Россия), проект № 15-18-00049.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савельев М.Ю. Управление межнациональными отношениями и этносоциальными процессами средствами мультикультурного институционального проектирования в целях прогнозирования, предупреждения и регулирования конфликтов // Надконституционные институты в разных культурных средах: материалы междунар. науч.-методол. конф. «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах» / под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко. Ижевск: Митра, 2015.
2. Управление организацией: энцикл. словарь / под ред. А.Г. Поршнева и др. М.: ИНФРА-М, 2001. 821с.
3. Пригожин А.И. Методы развития организаций: монография. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с. URL: http://www.phantastike.com/link/wealth/metodi_razvitiya_organizacii.zip (дата обращения: 11.10.2015).
4. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник для студентов вузов по экон. спец. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 1999. 478 с.
5. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Теория фирмы / сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экон. шк., 1995. Вехи экон. мысли. Вып. 2. С. 11-32.
6. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Природа фирмы: к 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: пер. с англ. / Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ; пер. М.Я. Каждан; ред.: С.Дж. Уинтер, В.Г. Гребенников. М.: Дело, 2001.
7. Анисимов О.С. Методологический словарь: (Для акмеологов и управленцев) / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. М., 2001. 168 с.
8. Поляков Ю.Н., Савельев М.Ю., Спиркин А.В. Бизнес-планирование: учеб.-практ. пособие. 2-е изд. Ижевск: Митра, 2007. 204 с.
9. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / пер. с англ. А.К. Емельянова
10. Теория фирмы: учеб. пособие / Р.Г. Коуз [и др.]; ред. В.М. Гальперин, пер. Б.С. Пинскер [и др.]. СПб.: Экон. шк., 1995. URL: <http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/>
11. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности: пер. с англ. / ред. В.М. Гальперин, Л.С. Тарасевич. СПб.: Экон. шк., 1996. 745с. URL: http://library.fa.ru/files/Tirole_rus.pdf (дата обращения: 11.10.2015)
12. Эрроу К. К теории ценового приспособления // Теория фирмы / ред. кол. В.С. Автономов, А.В. Аникин, И.Н. Баранов; сост., общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экон. шк., 1995. С. 432-447.
13. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2007. 416 с.
14. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования: учеб. пособие / Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. М.: ИНФРА-М, 2009. 144 с.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. 180 с. URL: <http://cee-moscow.com/doc/izd/North.pdf> (дата обращения: 10.10.2015).
16. Анисимов О.С. Методология: функция, сущность, становление: (динамика и связь времен) / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. М.: ЛМА, 1996. 380 с.
17. Тамбовцев В.Л. Основы институционального проектирования: учеб. пособие / Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. М.: ИНФРА-М, 2009. 144 с.
18. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие / под. общ. ред. А.В. Сидорова. М.: Дело и сервис, 2006. 352 с.
19. Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма / пер. с англ.; общ. ред. Р.Н. Евстигнеев // Вопр. экономики. М., 2000. 672 с.

*M. Yu. Saveliev***PROBLEMS OF DEVELOPING A GENERAL THEORY OF ORGANIZATIONS**

In order to develop a general theory of organizations by means of structural analysis, the author examines theoretical concepts of organizations, firms and institutions to understand how cultural environment affects the emergence of organizations and resolution of conflicts in them. The author's criticism of the theory of organization enabled him to give a conceptual definition of an organization as a joint activity project aimed at reducing uncertainty in obtaining the results through hierarchical coordination of managers and executors. In turn, criticism of the theory of the firm enabled the author to identify causes of the emergence of firms in different management culture contexts. Depending on the culture, the main causes of the emergence of organizations are innovation and entrepreneurship, income inequality, self-management and self-organization, or moral norms of society. The author shows how culture affects the differences in conflict resolution: through rejection of cooperation, external or internal arbitration or the power of a consumer. The study of the theory of institutions shows that the only forms the concept of "institution" has in the activity-related existence are coordination and organization. The author suggests a solution to the issue of the emergence of institutions from activity-unrelated, i.e. ideal existence, through consistent specification from values to language, concepts, methods, techniques, strategies, tactics and operational decisions, i.e. quasigenetic reconstruction. This approach allows the author to solve the main methodological problem of neo-institutionalism – the lack of an image about the perfect economic systems – to create a technology to design such systems.

Keywords: general theory of organization, organization, theory of the firm, theory of institutions, cultural context, emergence of organizations, innovation, entrepreneurship, income inequality, self-management, self-organization, moral norms, conflict resolution, arbitration, power of consumers, emergence of institutions, quasigenetic reconstruction, supra-constitutional institutions.

Савельев Михаил Юрьевич,
кандидат экономических наук, старший научный сотрудник
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, 1 (корп. 1)
доцент,
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический
университет им. М.Т.Калашникова»
426069, Россия, г. Ижевск, ул. Студенческая, д. 7
председатель совета директоров,
Ассоциация по методологическому обеспечению деловой
активности и общественного развития «Митра»
426008, Россия, г. Ижевск, ул. Пушкинская, 241
E-mail: savelievmiail@mail.ru

Saveliev M. Yu.,
Candidate of Economics, Senior Researcher
Udmurt State University
Universitetskaya st., 1/1, Izhevsk, Russia, 426034
Associate Professor
Izhevsk State Technical University
Studencheskaya st., 7, Izhevsk, Russia, 426069
Board Chairman
Association of methodological support business
and community development "Mitra"
Pushkinskaya st., 241, Izhevsk, Russia, 426007
E-mail: savelievmiail@mail.ru