

М.А. ДЕРЯБИНА

Рыночная координация воспроизводственных взаимодействий

Современные концепции организации рынков, продолжив традицию неоклассиков, добавили к теоретическому объяснению новые элементы – понимание неразрывности рыночного поведения агентов с материально-техническими аспектами формирования рынков и новые формы организации рыночных взаимодействий. В статье раскрываются новые формы проявления рыночной власти и рыночного доминирования в современной экономике. Показаны различные формы рыночной координации как способов организации взаимодействий субъектов – с помощью механизмов властных воздействий, через механизмы сделок (контрактов), а также через сетевую координацию на базе современных форм коммуникации, сотрудничества и равенства партнеров (коллаборация).

Ключевые слова: рыночная координация, рыночные взаимодействия, рыночное доминирование, единство природы фирмы и рынка, “отношенческая” координация, партнерство, коллаборация, взаимодействие через информационные коммуникации.

Неоклассическое теоретическое объяснение организации рынков получило важный импульс с появлением знакового труда Ж. Тироля “Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности” [Tirole 1988; Тироль 1996]. Это было подобно тому повороту, какой произвела в свое время “Природа фирмы” Р. Коуза, “открывшая” границы фирмы (введя для этого понятие трансакционных издержек)¹. Современная концепция организации рынков, продолжив традицию неоклассики, добавила к теоретическому объяснению понимание неразрывности материально-технического аспекта формирования рынка и его агентов с законами их рыночного поведения. В этом не было нужды при неоклассическом описании рынков. Однако для объяснения структуры рынков, рыночных стратегий его акторов, принципов рыночного доминирования только категорией совершенной рыночной конкуренции (главным образом, рисков высокой степени концентрации и монополизации) оказывалось уже недостаточно.

Законы рынка и рыночного поведения без привлечения реальных материально-технических характеристик объяснить невозможно, то есть невозможно объяснить рынок без изучения организации. Это относится и к природе фирмы, и к ее поведению на рынке, и к отраслевой структуре. Отсюда вытекает также отношение к государственной власти и к государственному вмешательству в рыночные отношения. Важно понять ту грань, за которой регулирующая функция власти объективно может войти

¹ Оба автора – лауреаты Нобелевской премии по экономике: Р. Коуз – 1991 г., Ж. Тироль – 2014 г. Мотивировка Нобелевского комитета подчеркивает значимость анализа в работах Тироля “рыночной власти и регулирования”, причем в центре этого анализа стоит объяснение рыночного равновесия, устанавливаемого крупными компаниями, и методы их регулирования.

в противоречие с ограничивающим воздействием на организацию реальных материально-технических факторов.

Одной из наиболее актуальных задач модернизации российской экономики стала необходимость конвертировать финансовые потоки, денежные ресурсы в новые реальные активы, способные генерировать постоянный доход. Найти качественное реальное обеспечение для обесценивающихся денежных ресурсов – задача очень сложная. Эффективные проекты, тем более мегапроекты, с прицелом на перспективу не всегда адекватно описываются в денежном выражении. А ведь возможность запустить масштабные реальные проекты – одно из решающих конкурентных преимуществ. И даже ограниченность денежных ресурсов не должна отодвигать решение этой проблемы, скорее наоборот. В условиях сжатия кредитных ресурсов (а для России и недоступности внешних рынков капитала) необходимость эффективных реальных проектов только возрастает. В каком-то смысле промышленный капитал должен потеснить финансовый, а государственная промышленная политика – временно перехватить инициативу у рынка. Понимание этого объясняет подъем интереса теоретической мысли к проблемам организации, который наблюдается в настоящее время. Развитые страны в последние годы активно возвращают реальные производства в метрополии, обращаются к продвинутой промышленной политике. Россия во многом воссоздает промышленный капитал заново, а для этого тем более требуются соответствующие организационные и институциональные предпосылки.

Не в последнюю очередь эта задача предъявляет требования к пониманию рыночной координации в современной экономике. Структурные сдвиги и заявленное импортозамещение предполагают относительно быстрое и грамотное перестроение массы кооперационных производственно-хозяйственных связей. При этом неизбежно освоение новых форм горизонтального кооперирования и методов горизонтального управления, сетевого взаимодействия фирм и организаций, включая институты гражданского общества.

Организация и рыночные взаимодействия

Из всего множества и разнообразия рыночных взаимодействий для организации реального сектора важны формы и принципы рыночной координации – от хорошо известных в неоклассике и неинституциональной теории до формирующихся в новейшее время. В системе рыночных отношений на передний план выдвигаются свойства и объяснения организации, важные для механизмов сделок. В свою очередь, фирмы обнаруживают мотивы организации, порождаемые стремлением к более сильной позиции на рынке, к монопольному или доминирующему положению, к власти и рыночной силе. Позиционирование фирмы определяется не только ее природой как единицы предпринимательской деятельности, минимизирующей затраты (ею она остается всегда), но прежде всего ее местом в системе рыночных взаимодействий.

В упомянутой исследовательской программе Тироля фирма рассматривается в системе отношений конкуренции, а методологически – в теории организации рынков [Тироля 1996]. Ответ на вопрос о природе фирмы как единицы коммерческой деятельности Тироля видит в проявлении “монопольной силы”, не всегда явно наблюдаемой и не всегда подвластной закону. Это отличает данную исследовательскую программу от большинства известных направлений теории фирмы. Рассматривая сущность фирмы в координатах рынка и рыночной власти, Тироля выделяет ряд характеристик, связанных с организацией рынка и его акторов. И первая такая характеристика – “лазейка для проявления монопольной власти”. При этом в качестве “лазеек” используются известные в принципе (и в неоклассике, и в неинституционализме) свойства природы фирмы и ее интересы, но рассмотренные в аспекте рыночных связей и взаимодействий.

Отмечу также пронизывающий всю исследовательскую программу особый интерес Тироля к источникам и формам проявления монопольной силы на рынке и ее

механизмам. В качестве таковых, понятно, называется ценовая дискриминация и возможность контроля промежуточных цен. Стремление увеличить монопольную силу побуждает предпринимателя к интернализации в рамках фирмы таких видов деятельности, которые не обязательно по своей природе требуют организационного объединения (Тироль отмечает, что большинство внутренних сделок “не наблюдаемы”) и вполне могли бы реализоваться через стандартные механизмы рыночного обмена. Что же до трансфертных цен, то они тем более носят нерыночный характер, скрывая занижение равновесных рыночных цен, делая также “не наблюдаемым” внутренний оборот в рамках фирмы.

Известна широко используемая корпорациями практика сокрытия масштабов внутреннего оборота от финансового и налогового контроля (например, уход от налога с продаж). Известны и трудности выявления истинных мотивов многих организационных решений. Интегрируясь с одним, “своим”, актором, фирма может ставить в дискриминационные условия других. На поверхности организации хозяйственного оборота могут использоваться известные стандартные аргументы типа экономии от масштаба и рациональной вертикальной хозяйственной интеграции, горизонтальная интеграция вплоть до слияний и поглощений, трактуемая как расширение бизнеса, и многое другое. В действительности же главный мотив – наращивание монопольной силы.

Фактор экономии от масштаба заслуживает специального внимания. Главным аргументом в его пользу в литературе обычно называется экономия на удельных затратах. Это может быть экономия и собственно на производстве, и за счет совокупных резервов, и на функциях управления [Robinson 1958; Williamson 1975]. Во многих случаях все эти виды экономии вполне могут быть получены на основе стандартного рыночного соглашения, а производственная функция с возрастающей отдачей от масштаба не обязательно реализуется только в рамках отдельной фирмы. Зато стремление увеличить переговорную силу и доминирование на рынке неизменно подталкивают предпринимателя к соответствующим организационным решениям, где это возможно, с использованием аргументов “экономии от масштаба”.

Усиление рыночных позиций требует скоординированных действий отдельных игроков чаще всего за счет той или иной формы организационной интернализации. С одной стороны, на рынке приходится противостоять разнообразным рискам, а с другой – необходимо иметь достаточную переговорную силу для противостояния возможному давлению властей. Поэтому между организациями разного типа возникают и развиваются долгосрочные взаимодействия и связи, помогающие поддерживать друг друга в стремлении к устойчивому положению на рынке, а в идеале – к откровенному доминированию. Выгода от доминирования по сравнению с иными акторами в определенных сегментах рынка в этом случае может быть получена в результате так называемых специфических инвестиций и создания специфических активов. Специфичность активов – тот инструмент, который обеспечивает долгосрочность отношений звеньев интегрированной структуры и укрепляет соответствующие контрактные связи [Williamson 1983]. В результате формируется то, что Тироль и Уильямсон называли двухсторонней монополией в случае, когда долгосрочные связи на базе специфических инвестиций устанавливали производитель и покупатель. В реальной экономике чаще встречаются так называемые многопродуктовые монополии, организующие в своих рамках необходимое количество акторов.

Аналогично формируются и более сложные и многосторонние монополии, организационно объединяющие рыночных игроков в результате специфических инвестиций. Регулируется их создание через специфические инвестиции *ex ante*, способные принести гарантированный уровень дохода *ex post*. После того, как сделан выбор из множества потенциальных партнеров и реализованы *ex ante* специфические инвестиции, интерес к максимизации результатов *ex post* становится общим для всех участников контракта. Рыночная сила такой монопольной структуры увеличивается по сравнению с остальными субъектами рынка. Это не значит, что сделки происходят просто

и бесконфликтно. Всегда существует угроза отказа акторов от продолжения связей на любом этапе. Потенциальные партнеры проходят сложные многоступенчатые стадии согласований, торга за доходы, за уровень внутренних цен и оценку необходимых издержек. Причем, как правило, сознательно скрывается или искажается имеющаяся у партнеров информация по соответствующим сегментам рынка и по характеру самих специфических инвестиций (двухсторонняя асимметричность информации)².

Что же касается самих краткосрочных, а тем более долгосрочных контрактов, то главной проблемой, по общему признанию, для принятия организационных решений оказывается их неполнота³. Из-за неопределенности транзакционных издержек как до заключения контракта, так и в ходе его реализации (то есть всех расходов и выгод *ex ante* и *ex post*) контракт в принципе не может быть полным [Институциональная... 2005]. Поэтому выбор степени полноты и формализованности рыночной связи может осуществляться только из промежуточного варианта между отсутствием контракта (то есть рыночное взаимодействие через ценовой механизм) или полным контрактом (что возможно только теоретически). Именно этим объясняется необходимость прибегать в процессе торга к помощи независимой третьей стороны (арбитраж).

Рыночное взаимодействие и взаимозависимость фирм, особенно их поведение в неопределенных или в непредвиденных ситуациях, связаны с понятием рыночной власти. Сразу определимся, что рыночная власть, хотя в известном смысле и коррелирует с механизмами государственной власти в экономике, конечно же, не аналогична ей. Рыночная власть в рамках межфирменного взаимодействия не означает безоговорочного диктата в принятии решений. Скорее, это комплекс полномочий, влияния и преимущественных прав в условиях неопределенности, в том числе правовой. В нормальном варианте рыночного взаимодействия такие полномочия бывают естественным образом сосредоточены в руках какой-то одной стороны в процессе торга заинтересованных участников. В условиях, когда полностью специфицировать все права всех сторон невозможно (как невозможен полный контракт), облечение властью и влиянием одной стороны может оказаться даже предпочтительнее, чем третейский суд (арбитраж). Это не означает, правда, что какие-либо полномочия вообще не могут быть переданы на усмотрение других участников процесса торга или третьей стороне. Важно в принципе оставаться субъектом власти. А главное в реализации рыночной власти – возможность перераспределения выигрыша от сделки в свою пользу.

В литературе о рыночных сделках властью всегда называли возможность принятия решений через контроль, соответственно, со стороны поставщика или покупателя (производителя или потребителя) [Grossman, Hart 1986]⁴. Имеется в виду способ распределения остаточных прав контроля в пользу одной из сторон – по всем или по некоторым спецификациям прав. Как отмечалось, существенно при этом, что распределение власти дает преимущество в разделе выгоды от сделки. А это уже становится стимулом к инвестициям. Для российской деловой практики в отсутствие полных контрактов наиболее результативный способ защиты специфических инвестиций – право собственности.

Таким образом, право собственности (через соответствующую спецификацию) оказывается в российских условиях необходимым и наиболее надежным инструментом получения и удержания рыночной власти. Этим нередко объясняется странный характер организационных решений и организационной структуры, когда активы приобретаются не по мотивам рациональности и организационной стратегии фирмы, а в целях создания потенциальных резервов для подкрепления возможных инструментов власти. При этом почти никогда речь первоначально даже не идет об инвестици-

² Имеются в виду многочисленные и хорошо описанные в литературе возможные формы оппортунизма.

³ Неполнота контрактов объясняется, наряду с прочим, тем, что в момент их заключения невозможно четко определить обязанности сторон, распределение издержек и выгод, а также ответственность сторон при любых обстоятельствах.

⁴ Понятно, что в реальных сделках, как правило, речь идет не о двухсторонних, а о многосторонних и многоступенчатых соглашениях.

ях в специфические активы ни *ex ante*, ни *ex post*. А серьезные изменения в общей, в частности организационной, стратегии фирмы почти всегда связаны с соответствующими изменениями в составе собственности.

Организация и рыночная координация

Насколько известно, в литературе нет устоявшегося понятия, тем более общепринятого термина, характеризующего координацию. С теми или иными вариациями общий смысл рыночной координации определялся как упорядочение действий субъектов рынка через взаимодействие спроса и предложения и равновесные цены. Координация действий субъектов рынка возможна также с помощью инструментов власти. Обе эти формы координации базируются на определенных правилах и нормах, которые характеризуют не только формы взаимодействия субъектов рынка, но также и способы их организации.

Неоинституциональная теория упорядочила трактовку координации через крайние варианты механизмов организации – от рынка до фирмы (Коуз, Уильямсон). Координация стандартных рыночных взаимодействий через механизмы сделки (контракты) принципиально отличается от координации в рамках фирмы, целиком определяемой решениями (властью) предпринимателя⁵. Есть, однако, опасность упрощения трактовки координации, если ограничиться в ее понимании только этими “полюсами”. Классические отношения конкуренции большого числа участников рыночных взаимодействий рано или поздно получают оформление в двусторонних контрактах, в результате чего рыночные взаимодействия замещаются неконкурентными по сути отношениями, то есть происходит “фундаментальная трансформация”, поддерживаемая внутренним единством природы фирмы и рынка [Уильямсон 1996].

Кроме того, внутрифирменные отношения, координируемые командами менеджмента и оформляемые отношенческими контрактами найма, не могут просто оставаться вне сферы внимания такие факторы, как престиж и масштабы фирмы, соотношение интересов руководителей и подчиненных, климат в коллективе, культура организации в компании, а главное – внутренние коммуникации и обмен знаниями между работниками всех уровней. Именно эти факторы помогают выработать стратегическое направление развития фирмы, вектор ее будущей динамики. А фундаментальный организационный вопрос – “сделать самому или купить на открытом рынке?” – стоит перед менеджментом постоянно. То есть раз и навсегда данный выбор между фирмой и рынком невозможен⁶.

Теоретическое объяснение взаимодействий субъектов рынка последовательно развивалось во взаимосвязи с теорией фирмы. Наиболее значимыми вехами этого процесса в течение длительного времени была неоклассическая теория, доработанная и расширенная позднее в рамках неоинституционализма. Причем это теоретическое продвижение было весьма существенным для понимания как собственно организаций, так и координации их взаимодействий. Рассматривая фирму как организационную форму преобразования ресурсов в продукт (производственная функция), неоклассика видела смысл координации в регулировании и рациональном устройстве обмена товарами и услугами через сделки, выгодные участвующим акторам. В своей известной статье “Организации и рынки” Г. Саймон, характеризуя смысл неоклассического подхода к организации, именно рынки называл “центральной фигурой” теории [Simon 1991]. Именно рынок задает цены продуктов и факторов производства (вход-выход), информация о которых беспрепятственно получается акторами (фирмами). К коорди-

⁵ Корпорации “внутри себя” антирыночны, так как координация действий достигается через указания предпринимателей, а не через рыночные взаимодействия. Рыночная координация заканчивается “перед дверью” предприятий, а дальше начинаются приказы [Лундблом 2010].

⁶ Характерно, что внутреннее единство фирмы и рынка, возможность “фундаментальной трансформации” вызывает возражения в правовом контексте, исходящем из принципиальной разницы между юридической конструкцией фирмы и рынка как институтов [Hodgson 2002].

нации действий фирм на рынке, по неоклассике, не имеют отношения ни их внутреннее устройство, ни социальные процессы, происходящие в их рамках.

Неоинституциональная теория, развивая исходные предпосылки неоклассики, также сохранила в центре внимания рынок и обмен. Ценовой механизм также рассматривается как сила, организующая и интегрирующая отдельных производителей, создавая рынок из хаоса автономных организаций⁷. Однако неоклассическая теоретическая конструкция кардинально переменялась, когда ее центр тяжести переместился с цен на контракты и в качестве инструмента анализа появились трансакционные издержки. Необходимость иного, нежели ценовой механизм, способа рыночной координации выдвинула на передний план предпринимателя с его менеджерским ресурсом реструктуризации и сокращения рыночных издержек (Коуз). Фирма на рынке – уже не “черный ящик”, а субъект со своими границами, масштабом, структурой и внутрифирменными отношениями. И что особенно важно – с внутрифирменными трансакционными издержками.

Развитие координации приобретает свой организационный вектор. В непрерывном, постоянно меняющемся организационном поле сосуществуют рынок и фирма как взаимодействующие организационные формы координации. Границы между ними подвижны и взаимозависимы. Уже упоминавшаяся дилемма предпринимателя “сделать самому или купить на открытом рынке” – лишь часть проблемы. Целостность фирмы обеспечивается не только производственно-технологическим единством, но и единством особых социальных отношений, отличных от просто обменных. Фирма в этом смысле рассматривается как некий кластер особых социальных отношений, зафиксированных в контрактах между собственниками ресурсов, наемными работниками и особым агентом, осуществляющим контроль [*Alchian, Demsetz 1972*]⁸. Подобно тезису Уильямсона о внутреннем родстве фирмы и рынка А. Алчиан и Х. Демсец в упомянутой статье трактуют фирму как рынок, находящийся в частном владении. Вместе с тем в работах этих авторов уже проскальзывает мысль об особом источнике большей производительности фирмы по сравнению с обычными контрактными отношениями самостоятельных акторов. Источник этой особой организационной производительности – командная (согласованная) деятельность в рамках фирмы. В организационном поле появляется, таким образом, еще одно пространство.

Разрабатывая свою теорию экономической организации, Уильямсон тоже отталкивался от рынка. В основе его теоретической конструкции, так же, как у Коуза и его последователей, фирма возникает в местах “провалов” рынка, восполняя пустующие звенья рыночной координации. И даже теоретическое обоснование внутрифирменной иерархической координации прямо исходит из необходимости заполнения тех зон, где рынок оказывается несовершенным – “в начале были рынки” [*Williamson 1975*]. Пространство свободных рыночных обменов может претерпевать возмущающие воздействия особых условий контрактных отношений – ограниченной рациональности субъектов этих отношений, вероятности их оппортунистического поведения и специфичности используемых активов (“триада Уильямсона”) [*Белоусенко 2006*]. Эти воздействия и толкают предпринимателя от полюса рыночных взаимодействий к организации фирмы. Иначе говоря, в соответствии с неоинституциональной традицией, фирма возникает только там (и тогда), где (и когда) рынок перестает быть совершенным и обнаруживаются его “провалы”.

⁷ Наверное, этот подход, имея свои определенные теоретические цели, не противоречит в принципе объяснениям интегрирующей координации хозяйственных процессов через разделение труда. Экономическая теория слишком часто, к сожалению, игнорирует материально-технические основы развития, непрерывную дифференциацию хозяйственной деятельности, уходя в сферу стоимостных категорий.

⁸ М. Белоусенко, ссылаясь на работы А. Алчиана и Х. Демсеца, приводит подробное описание их концепции внутрифирменных социальных механизмов, образующих в конечном итоге “классическую капиталистическую фирму” [*Белоусенко 2006*]. Она характеризуется тем, что собственники активов через систему отношений найма (контрактов найма) получают право на мониторинг процесса труда во всей организации. Это и есть основа властных отношений внутри фирмы [*Williamson 1975*].

Для понимания специфики организации рыночной координации из всех названных выше элементов “триады Уильямсона” особое, ключевое, значение имеет третий – специфичность активов. В приложении к рыночной координации это в целом, казалось бы, хорошо проработанное теоретическое положение требует дополнительного осмысления. Вкратце данный исследовательский ракурс можно свести к следующему. Основные блоки физического капитала, создаваемые разделением труда, не могут формироваться и взаимодействовать вне определенных организационных рамок. А рамки организации, в свою очередь, в значительной степени зависят от того, насколько полно и адекватно они оформляют процесс воспроизводства основного капитала. Экономическое развитие, его динамика с неотвратимой необходимостью базируются на последовательной смене поколений физического и человеческого капитала. При этом переключающийся режим воспроизводства в экономике и ее основном индустриальном ядре обуславливает одновременное сосуществование разновозрастных производственных систем [Маевский, Малков 2013]. Это верно как для экономики в целом, так и еще более – для масштабов отдельных отраслей, подотраслей, видов производств, взаимосвязанно существующих в форме активов различной специфичности⁹. Разновозрастная структура физического капитала требует соответствующей структуры издержек на его функционирование. Одни производственные комплексы (относительно молодые) способны функционировать в течение более или менее длительного времени без крупных транзакционных издержек, другим для сохранения в качестве активов необходимы меры, связанные с дополнительными инвестициями *ex ante* (реконструкция, капитальный ремонт или более масштабная модернизация). Причем финансироваться данные транзакционные издержки могут и из собственных ресурсов, и в кооперации с другими производственными системами. Это неизбежная закономерность индустриальной экономики, базирующейся на капитале и механизмах его воспроизводства¹⁰. Капитал – сложный агрегат, который, хотя и состоит из отдельных частей, существует все-таки как целостность [Маевский, Малков 2013].

Специфические активы, таким образом, возникают двумя путями. Во-первых, специфичность обуславливается местом актива в объективно возникающей и постоянно воспроизводящейся разновозрастной структуре капитала как ее закономерного элемента. При этом важно, что эти производственные системы изначально являются самоорганизующимися системами, то есть создающими для себя собственные специфические правила. Во-вторых, специфический актив может целенаправленно создаваться предпринимателем для реализации конкретной бизнес-идеи. Для собственника активов независимо от пути их формирования всегда существует необходимость выбора формы и устойчивости взаимосвязей либо в рамках своей организации, либо в кооперации с другими собственниками, то есть той или иной формы рыночной координации.

Итак, фундаментальный вопрос выбора организационной формы координации, стоявший на всем протяжении индустриального этапа экономического развития, – рынок (ценовой механизм) или иерархия (фирма) [Дерябина 2011]. Теоретико-методологическое пространство этого поиска довольно широкое – от классической и неоклассической ортодоксии, институциональных и неинституциональных подходов до более прагматичных теоретических конструкций, учитывающих современные реалии. Это и ресурсная теория фирмы (в том числе теория знаний как главного стратегического

⁹ Физический капитал – это материально-техническая основа производственного процесса (комплексы машин, оборудования, производственных технологий), действующая в конкретных производственных целях. Специфичность физического капитала состоит в том, что он не может быть использован в других производственных целях или это использование будет связано с существенной потерей стоимости. Специфический человеческий капитал – это уникальные профессиональные знания и опыт, которые невозможно легко и быстро скопировать и накопление которых требует времени и инвестиций.

¹⁰ В. Маевский замечает, что едва ли можно считать корректным и полным описание воспроизводства общественного капитала, не учитывающее переключающийся режим воспроизводства [Маевский, Малков 2013]. Это значит, что и разновозрастной характер производственных систем должен учитываться как фактор организации капитала и его воспроизводства.

ресурса), и теория динамических способностей, нацеленная на адаптацию организационных решений к условиям быстро меняющейся конкурентной среды, и предпринимательские (менеджеральные) теории, направленные на поиск организационных решений для бизнес-идей. Наконец, это одно из новых направлений экономической теории – поведенческая экономика [Капелюшников 2013].

Организация в теории рыночной координации

Как видим, в индустриальной экономике шкала выбора организационных решений последовательно формировалась в процессе теоретического объяснения и методологической разработки ряда принципиально важных положений. Прежде всего обособывался главный вопрос организации – причины и необходимость возникновения и существования фирмы как относительно обособленного субъекта хозяйства и организационной единицы наблюдения и анализа. Классическая и неоклассическая теоретическая модель предполагала существование типовой (репрезентативной) фирмы, совершенной конкуренции и рыночного равновесия на основе равновесия совокупного спроса, предложения и цен. Эта общая теоретическая парадигма последовательно развивалась в работах А. Маршалла, Д. Кларка, Э. Чемберлина и Д. Робинсон [Moss 1984]. Рыночная координация предполагалась преимущественно за счет ценового механизма и контрактов.

Неоинституциональная модель Р. Коуза, А. Алчиана, Х. Демсеца и О. Уильямсона исходила из трансакционной природы фирмы и “замещения” в известных пределах рынка фирмой. Наряду с ценовым, выделяется иерархический механизм координации, призванный снижать трансакционные издержки. При всем различии неоклассического и неоинституционального подходов к организационным критериям фирмы и межфирменной координации, их идейно роднит изначальное отношение к рынку как первооснове всяческих отношений между акторами. Речь идет об уже упомянутой общей логике объяснения организации в рамках обеих теоретических парадигм – фирма возникает в местах “провалов” рынка. Концептуальное продвижение неоинституционализма состояло в поиске обоснования границ фирмы (трансакционные издержки, специфические активы), то есть тех точек или пространств, в которых фирма может замещать рынок, тогда как неоклассики не видели этой проблемы как критерия организации.

Другим важнейшим продвижением неоинституционализма послужил сам по себе тезис о трансакционной природе фирмы. Совокупность порождающих фирму трансакций и неполных контрактов требует единого, скоординированного в соответствующем звене иерархии управления этими процессами. Такой организационно-управленческий аспект анализа помогает выбрать форму организации, которая максимально учитывала бы специфику возможных взаимодействий между субъектами контрактных отношений. И шкала управленческих механизмов для такого выбора опять-таки зависит от места и роли организации в рыночном пространстве. Так, Уильямсон видит следующую динамику форм взаимодействий. Во-первых, это “дискретный рыночный обмен” независимых собственников ресурсов (краткосрочные полные контракты). Во-вторых, это противоположная ему “централизованная иерархическая организация” отношений подчинения между наемными работниками и предпринимателями в рамках фирмы. В-третьих, это множество “смешанных или промежуточных” моделей отношений полунезависимых производителей (фирм) (долгосрочные неполные контракты), заполняющих пространство между первыми и вторыми [Уильямсон 1996]. Эти последние рассматриваются как гибридные структуры и как теоретический прообраз разнообразных объединений фирм и рынков – стратегических альянсов, консорциумов, иных договорных соглашений и сетей. Существенно при этом, что в рамках гибридных контрактов самостоятельные организации могут терять (а могут и не терять) часть своей юридической и хозяйственной независимости.

В индустриальной экономике отношения рыночной координации организовывались фирмами, и рыночное взаимодействие было в основном межфирменным. Отношения же индивидов складывались и развивались в рамках фирм, а фирма позиционировалась как совокупность отношенческих контрактов, которые увязывали индивидуумов в едином предпринимательском процессе [Уильямсон 1996]. Именно поэтому координация в рамках фирмы понималась как особая форма управления, и чаще всего это была иерархическая координация. Она представляла в основном как механизм использования приказов. Управление в этом случае необходимо для организации взаимоотношений индивидов, действующих на основе добровольно заключаемых долгосрочных контрактов. Поэтому структура управления этими контрактами (отношениями индивидов) представляет собой своего рода институциональную матрицу, в которой иницируются, реализуются и прекращаются индивидуальные контракты [Menard 2002].

В теории экономической координации, как, может быть, ни в каком другом сегменте теоретической экономики, научные исследования можно базировать на выявлении собственно экономической значимости реально существующих человеческих проблем. В теоретическую экономику, в противовес методологическому индивидуализму и конкуренции, привносятся категории взаимопомощи, сотрудничества, партнерства, кооперации. Они важны не только сами по себе, но прежде всего своей интерпретацией категорий власти и властных отношений¹¹. В процессе эволюции экономической теории во все времена делались попытки использовать в концепциях экономического развития своего рода антитезы ключевых рыночных категорий [Кропоткин 2007]¹². В XXI в. всевозрастающее значение приобретают формы рыночной координации, основанные на сотрудничестве и партнерстве, получившие название сетевых.

Сетевая, “отношенческая” координация в той или иной форме присутствовала на рынке всегда. Ее идеи исподволь развивались в общем теоретическом потоке. Но в постиндустриальной экономике происходит своего рода очередная фундаментальная трансформация отношений между субъектами рынка, влекущая за собой соответствующие изменения форм рыночной координации. Широкое развертывание горизонтальных связей и сетевых форм рыночной координации опирается на два взаимосвязанных фактора. Во-первых, имеются в виду все большие возможности бурно развивающихся информационно-коммуникационных технологий (установление разнообразных прямых связей в онлайн-режиме без посредников). Во-вторых, возникают предпосылки выхода, в том числе и на основе ИТ, отношений индивидуумов за рамки фирм на базе общих интересов и партнерства [Катуков, Малыгин, Смородинская 2012; Болтански, Кьяпелло 2011]. Это позволяет ответить на актуальные запросы инновационной экономики – высокие требования к интеллектуальному капиталу и профессиональному уровню работников и использование преимуществ совместного труда в организованной команде на началах равенства и оперативной связи между партнерами (коллаборация).

В инновационной экономике потенциал сетевой рыночной координации получает свое дальнейшее развитие. Организация рыночного взаимодействия в сетях сложнее других форм координации, и теоретические основания ее гораздо шире. В методологию теоретической экономики, наряду с традиционными категориями рыночных обменов, включаются иные, более общие характеристики отношений и взаимоотношений

¹¹ Характерный образец такого подхода к экономической методологии мы находим у Д. Макклоски [Макклоски 2015]. Обращаясь к трудам А. Смита, Макклоски видит в его теоретических построениях то, что обычно ускользало от взгляда исследователей, концентрировавших внимание на свободе сделок и владении собственностью, а именно – важность для торговли и обмена таких категорий, как симпатии и добродетель [Расков 2015]. Интересно отметить, что П. Кропоткин, также ссылаясь на труды Смита, считал способность рассуждать и общаться такой же важной характеристикой в процессе разделения труда, как и саму склонность к обмену.

¹² По собственному признанию Макклоски, на ее становление как экономиста оказала большое влияние книга Кропоткина “Взаимопомощь как фактор эволюции”, впервые изданная на английском языке в 1902 г. в Лондоне.

субъектов любой активной целенаправленной деятельности. Узловые понятия рынка и конкуренции уравниваются теорией кооперации индивидов, их взаимной поддержки ради реализации общего интереса. И что особенно важно – на основе общих интересов оказывается возможным прийти к рыночному согласию без вмешательства властных институтов¹³ и на основе принципов, отличных от традиционно принятых в предпринимательской деятельности.

Добровольные связи формально равных партнеров позволяют частично заменить иерархический контроль контролем рыночного типа, опирающегося на потребности клиентов. Сетевая координация, таким образом, постоянно поверяется рынком. Кроме того, она способствует преодолению (точнее, уравниванию) атомизации в обществе и экономике. Совместные интересы приводят к взаимопониманию, диалогу и договоренностям не только между партнерами, но и между конкурентами, тем более, что сегодняшний конкурент завтра может стать партнером. И наоборот.

Даже краткий и вынужденно избирательный анализ эволюции теоретических подходов к организации позволяет отметить важную особенность ее оснований. Теория организации, в отличие от многих других научных дисциплин, всегда представляла некую совокупность различных школ и концепций, которые могли взаимно дополнять, а могли и противостоять друг другу. Теорию организации невозможно “подгонять” под какой-то единый метод или подход, так как сама организация – динамичная и многоликая единица человеческой деятельности с огромным разнообразием целеполагания, внутренних процессов, структуры, мотивации, стимулов и систем контроля. Основания теории экономической организации динамичны и не имеют конечного рубежа. Потенциал возможностей и энергии организации столь же беспределен, как и развитие жизненных сил общества. На практике же речь идет о бесконечном многообразии конкретных организационных форм и форм рыночных взаимодействий. Важно, что эволюция этого множества не может быть представлена как переход от доминирования одной формы к другой, как движение от менее совершенной формы к лучшим организационным решениям. В реальности складывается постоянное гибкое сосуществование, непрерывное развитие этих форм как способов существования самой матери, бесконечной и непрерывной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Белоусенко М. В. (2006) Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики: Донецк: ДонНТУ.
- Болтански Л., Кьяпелло Э. (2011) Новый дух капитализма. М.: Новое литературное обозрение.
- Дерябина М. А. (2011) Основы организации реального сектора экономики: институциональный анализ. М.: ИЭ РАН.
- Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория (2005) М.: ИНФРА-М.
- Капелюшников Р. (2013) Поведенческая экономика и “новый” патернализм // Вопросы экономики. № 9. С. 66–90; № 10. С. 28–46.
- Катуков Д. Д., Малыгин В. Е., Смородинская Н. В. (2012) Институциональная среда глобализированной экономики: развитие сетевых взаимодействий / Научный доклад. М.: ИЭ РАН.
- Кропоткин П. А. (2007) Взаимопомощь как фактор эволюции. М.: Самообразование.
- Линдблом Ч. (2010) Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать. М.: ГУ ВШЭ.
- Маевский В. И., Малков С. Ю. (2013) Новый взгляд на теорию воспроизводства. М.: ИНФРА-М.
- Макклоски Д. (2015) Риторика экономической науки. М., СПб.: Издательство Института Гайдара.

¹³ Имеются в виду не структуры государственной власти, а иерархические властные отношения в сфере предпринимательства, включая внутрифирменные.

Расков Д.Е. (2015) Пересекая границы: Макклоски и гуманистический взгляд на экономическую науку (О книге Д. Макклоски “Риторика экономической науки”) // Вопросы экономики. № 4.

Тироль Ж. (1996) Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности. СПб.: “Экономическая школа”.

Уильямсон О.И. (1996) Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая” контракция. СПб.: Лениздат.

Alchian A., Demsetz H. (1972) Production, Information Costs and Economic Organization // *American Economic Review*. Vol. 62. No. 5. Pp. 777–795.

Grossman S., Hart O. (1986) Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration // *Journal of Political Economy*. Vol. 94. Pp. 691–719.

Hodgson J.M. (2002) The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid // *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 9. No. 1. Pp. 37–60.

Menard C. (2002) *The Economics of Hybrid Organizations*. – Presidential Address, International Society for New Institutional Economics. Cambridge (Mass.): MIT Press.

Moss S. (1984) The History of the Theory of the Firm from Marshall to Robinson and Chamberlin: The Source of Positivism in Economics // *Economica*. New Series. Vol. 51. No. 203. Pp. 307–318.

Robinson E. (1958) *The Structure of Competitive Industry*. London: Nisbet & Co.

Simon H. (1991) Organizations and Markets // *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No. 2. Pp. 25–44.

Tirole J. (1988) *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge (Mass): MIT Press.

Williamson O. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.

Williamson O. (1983) Technology and Organization of Work: A Replay to Jones // *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 4. Pp. 57–62.

Market Coordination of Reproduction Interactions

M. DERYABINA*

***Deryabina Marina** – candidate of sciences (Economics), main research fellow of the Institute of Economics. Address: 42a, Novocheryomushkinskaya st., Moscow, 117418, Russian Federation. Email: deryabina@transecon.ru

Abstract

Modern concepts of the organization of the markets have added some new elements to the neo-classical theoretical tradition. Among them understanding of indissolubility of the agents' market behavior with material & technical aspects of forming of the markets as well as new kinds of the market interactions. The article exposes new forms of the market power and the market domination in the present economy. The Author shows a set of types of the market coordination by means of actors' interactions through mechanisms of power, mechanisms of transactions (contracts) and through network coordination on the base of up-to-date forms of communication, cooperation and equality of the partners (collaboration).

Keywords: market coordination, market interactions, market domination, the common character of firm and the market, “relationship” coordination, partnership, collaboration, interaction through information

REFERENCES

Alchian A., Demsetz H. (1972) Production, Information Costs and Economic Organization. *American Economic Review*, vol. 62, no. 5, pp. 777–795.

Belousenko M.V. (2006) *Obschaya teoriya ekonomicheskoy organizacii: organizacionnaya evoliuciya industrialnoy ekonomiki* [General Theory of Economic Organization: Organizational Evolution of Industrial Economy]. Doneck: DonNTU.

- Boltanski L., Kyapello E. (2011) *Noviy duh kapitalizma* [New Spirit of Capitalism]. Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie.
- Deryabina M. A. (2011) *Osnovi organizatsii realnogo sektora ekonomiki: institucionalnyy analiz* [Organizational Basis of Real Sector of Economy: Institutional Analysis]. Moscow: IE RAN.
- Grossman S., Hart O. (1986) Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration. *Journal Political Economy*, vol. 94, pp. 691–719.
- Hodgson J.M. (2002) The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 9, no. 1, pp. 37–60.
- Institucionalnaya ekonomika: novaya institucionalnaya ekonomicheskaya teoriya* (2005) [Institutional Economics: New Institutional Economic Theory]. Moscow: INFRA-M.
- Kapelyushnikov R. (2013) Povedencheskaya ekonomika i noviy paternalizm [Behavioral Economics & a New Paternalism]. *Voprosi ekonomiki*, no. 9, pp. 66–90; no. 10, pp. 28–46.
- Katukov D.D., Maligin V.E., Smorodinskaya N.V. (2012) *Institucionalnaya sreda globalizirovannoy ekonomiki: razvitie setevih vzaimodeystviy*. [Institutional Environment in a Globalized Economy: the Development of Network Interactions]. Moscow: IE RAN.
- Kropotkin P.A. (2007) *Vzaimopomosch kak factor evolyucii*. [Mutual Aid as a Factor of Evolution]. Moscow: Samoobrazovanie.
- Lindblom CH. (2010) *Rinohnaya sistema: chto eto takoe, kak ona rabotaet i chto s ney delat* [Market System: What does It Mean, How does It Work and What is to be Done]. Moscow: HSE.
- Maevskiy V.I., Malkov S. Yu. (2013) *Noviy vzglyad na teoriyu vosproizvodstva*. [A New View on the Reproduction Theory]. Moscow: INFRA-M.
- Makkloski D. (2015) *Ritorika ekonomicheskoy nauki*. [Rhetoric of Economic Science]. Moscow, St.-Petersburg: Izdatelstvo Instituta Gaydara.
- Menard C. (2002) *The Economics of Hybrid Organizations. – Presidential Address*, International Society for New Institutional Economics. Cambridge (Mass.) MIT Press.
- Moss S. (1984) The History of the Theory of the Firm from Marshall to Robinson and Chamberlin: The Source of Positivism in Economics. *Economica. New Series*, vol. 51, no. 203, pp. 307–318.
- Raskov D.E. (2015) Persekaya granici: Makkloski I gumanisticheskiiy vzglyad na ekonomicheskuyu nauku (O knige D. Makkloski Ritorika ekonomicheskoy nauki) [Crossing the Boundaries: McCloskey and a Humanistic View on Economic Science (About the Book by D. McCloskey “Rhetoric of Economic Science”). *Voprosi ekonomiki*, no. 4, pp. 142–151.
- Robinson E. (1958) *The Structure of Competitive Industry*. London: Nisbet, Co.
- Simon H. (1991) Organizations and Markets. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 2, pp. 25–44.
- Tirol Zh. (1996) *Rinki i rinohnaya vlast: teoriya organizatsii promishlennosti* [The Markets and the Market Power: Theory of Industrial Organization]. St.-Petersburg: Ekonomicheskaya shkola.
- Tirole J. (1988) *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge (Mass): MIT Press.
- Williamson O.I. (1996) *Ekonomicheskie instituti kapitalizma: firmi, rinky, otnoshencheskaya kontraktatsiya* [Economic Institutions of Capitalism: Firms, the Markets, “Relationship” Contracting]. St.-Petersburg: Lenizdat.
- Williamson O. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Williamson O. (1983) Technology and Organization of Work: A Replay to Jones. *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 4, pp. 57–62.

© М. Дерябина, 2016