



Алексей Рогаткин,
главный редактор
журнала «Методы
менеджмента качества»,
кандидат экономических
наук

Институционализм сегодня представляет собой одну из наиболее бурно развивающихся областей экономических исследований. Вместе с тем данное направление практически монополизировано представителями макроэкономической теории, тогда как в области микроэкономики (в особенности прикладной) оно не получило широкой популярности. Эта ситуация может измениться в связи с трансформацией систем менеджмента крупных компаний — переходом от модели акционеров [1, 2] к модели стейкхолдеров [3], на которой, в частности, основаны международные стандарты ISO серии 9000 по управлению качеством.

Управление качеством: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ



Организации и институты

Как особое научное направление институциональный подход сформировался в первой трети XX в. благодаря трудам таких ученых, как Т. Веблен, У. Гамильтон, Дж. Коммонс, У. Митчелл и их ближайших последователей. Базовое понятие здесь — «институты», которое Т. Веблен определяет как «господствующие типы отношений и духовную позицию... распространенный образ мысли о том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций» [4].

К сожалению, взгляды «старых» институционалистов не получили должного признания. Возможно, это объясняется тем, что они остались в тени «кейнсианской революции» и последующих модных дискуссий об инструментах макроэкономического регулирования. «Второе рождение» данной школы пришлось на 1970–1980-е гг. и обусловлено трудами Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Стиглера, О. Уильямсона

и ряда других видных исследователей. На этот раз их ждал грандиозный успех: многие из «новых» институционалистов стали нобелевскими лауреатами в области экономики. Стоит отметить, что в экономической науке принято различать «неоинституциональное» и «новое институциональное» направления. Вообще, поле идей в этой сфере напоминает сложную мозаику, общая картина которой представлена, например, в [5]. Добавим, что связующим звеном между «старым» и «новым» институционализмом считаются труды одного из видных экономистов-теоретиков XX в. Дж.К. Гэлбрейта.

Американский экономист Д. Норт [6] определяет понятия «институты» как «правила игры» в обществе... ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми», «бывают и формальными, и неформальными». Кроме того, ученый указал на «принципиальное различие между институтами и организациями... С теоретической точки зрения важно четко разделить правила от игроков». Так, с позиции исследователя, институты – это «правила игры», а люди и организации – «игроки», вынужденные соблюдать их под воздействием установленного механизма контроля и принуждения. Однако такое описание справедливо лишь в том случае, если мы рассматриваем организацию с точки зрения ее внешнего контекста, находясь за ее пределами. Но если перешагнуть порог любой компании, то как институты следует уже рассматривать внутри-организационные структуры и правила координации, а как игроков – отдельные подразделения и их сотрудников. Отметим, что в стандартах ISO серии 9000 понятие «игроки» (как внутренние, так и внешние) обозначаются строгим термином «заинтересованные стороны», или «стейкхолдеры».

Как видим, представленная концепция вполне адекватна реальности. Парадоксально, что при этом ее использование в теории и практике управления – скорее исключение, чем норма. Так, в области менеджмента качества в странах СНГ институциональный подход в этой области последовательно применяет, пожалуй, только известный российский консультант в области менеджмента, академик Международной академии качества (IAQ) В.А. Липидус [7, 8]. Думается, это одновременно и колоссальное упущение, и огромный резерв для улучшения качества управления. Т. Веблен писал: «Общество извлечет выгоду... согласно способам, которым оно научилось в прошлом и которые воплощены в его институтах» [4]. Это высказывание довольно точно характеризует в том числе и институт стандартов как лучших практик производства и управления.

Вывод 1. Таким образом, управленческая деятельность институциональна по своей природе, поскольку ее стейкхолдерами выступает множество «игроков». Большинство современных институтов основано на соглашениях, а менеджмент представляет собой искусство достигать таких договоренностей, результативно и эффективно их применять.

Права собственности и делегирование полномочий

Тот факт, что собственность представляет собой базовый социальный институт, сегодня признано всеми. В области менеджмента его правильное понимание и использование обеспечивает корректность и эффективность делегирования полномочий и установления правомочий так называемых владельцев процессов.

Современная институциональная теория оперирует понятием «пучок прав собственности» [9], который включает 11 компонентов. Назовем 7 из них, имеющих непосредственное отношение к теме статьи: владение, распоряжение, использование, извлечение дохода, безопасность, наложение запрета, обращение ответственности. Известный специалист по данному вопросу А. Алчиан писал: «Под системой прав собственности я подразумеваю метод наделения конкретных лиц полномочиями выбирать для конкретных благ любое использование из незапрещенного класса» [10].

На практике же одним из первых, кто применил данный подход еще в 1959 г., был Р. Коуз, который оптимизировал на его основе распределение прав пользования радиовещательными частотами [11]. Тем не менее институциональный аспект при реализации процессного подхода до сих пор недооценивается.

Для корректного делегирования полномочий недостаточно передать какое-то одно из указанных прав (либо несколько, но «не полностью»). Крайне желательно, чтобы:

- все правомочия были четко специфицированы и распределены между участниками производственных отношений;
- передача выбранных для этого правомочий происходила на основе исключительности, блокирующей доступ к принятию решений третьих лиц.

Вывод 2. Владелец процесса – не номинально назначенное на эту «роль» должностное лицо, а полноценный субъект, наделенный конкретными исключительными полномочиями и ответственностью в рамках спецификации прав собственности.

Трансакционные издержки и экономическая природа фирмы

Для функционирующего бизнеса ключевым является понятие «сделка», или «транзакция». По выражению экономиста Г. Демсеца, «когда на рынке заключается сделка, то происходит обмен двумя пучками прав собственности» [12].

В отличие от представителей других направлений, институционалисты обращают внимание на то, что сам процесс подготовки и проведения сделки связан с особым классом издержек, который они назвали «транзакционными». Впервые на них обратил внимание Р. Коуз, назвав их «издержками координации», а наиболее полное и лаконичное их определение дал экономист К. Далман: это «издержки на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждение к выполнению условий контракта» [13].

Собственно, именно на основе этого понятия Р. Коуз объяснил экономическую природу организации: «За пределами фирмы производство подчинено движению цен, а координация оказывается результатом последовательных операций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные сделки устранены, а роль сложной рыночной структуры со всеми операциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство. Очевидно, что это альтернативные методы координации производства» [13]. Следовательно, оптимальным является такой размер фирмы, при котором издержки внутренней и внешней координации равны.

Вывод 3. Чтобы сделать бизнес более эффективным, нужно стремиться снижать транзакционные издержки, в том числе путем совершенствования организационной структуры и улучшения внутренних процессов. Не следует усиливать централизацию управления, если ее издержки приближаются к суммарной величине ценности, создаваемой организацией.

Негативные внешние эффекты и теорема Коуза

В целом суть теоремы Р. Коуза можно сформулировать так: если права собственности четко определены и отсутствуют трансакционные издержки, то рынок независимо от изменений в распределении прав собственности обеспечит Парето-оптимальный выпуск благ, производство которых порождает внешние эффекты. Однако трактовка и возможности ее применения – один из наиболее дискуссионных аспектов современной институциональной теории. Прежде всего стоит отметить, во-первых, что она не совсем Коуза, поскольку «теоремой» ее назвал Дж. Стиглер, он же предложил и ее лаконичную формулировку: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны» [13]; и во-вторых – не совсем теорема, поскольку не имеет ни математической формулировки, ни строгого математического доказательства, а обосновывается исключительно логико-эмпирическим способом. Рассматривается ситуация, когда деятельность какого-либо лица или организации порождает негативные внешние эффекты – причиняет вред другим лицам или организациям. По мнению Коуза, при трансакционных издержках, равных нулю, эффективная структура производства не зависит от исходного распределения прав собственности: «Конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек», поскольку «с помощью рыночных транзакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав» [13].

По мнению представителя нового институционализма К. Менара [5], последнее утверждение следует считать первой теоремой Коуза, тогда как вторая описывает ситуацию ненулевых трансакционных издержек: «При таких условиях изначальное разграничение законных прав влияет на эффективность действия экономической системы. При одном распределении прав ценность производства может оказаться большей, чем при каком-либо другом» [13].

Отметим, что теорема Коуза – один из немногих разделов институционального анализа, достаточно активно применяемый в управленческой практике, главным образом в области экологического регулирования, например при «торговле» квотами на выбросы парниковых газов.

Вывод 4. Следует всесторонне и обоснованно подойти к распределению правомочий между владельцами процессов. Альтернатива – усовершенствовать систему управления, чтобы транзакционные издержки координации стали пренебрежимо малыми. Тогда владельцы получают возможность действовать на принципах самоорганизации.

Оппортунистическое поведение

Основоположник институциональной теории контрактов О. Уильямсон утверждал: «Экономически активным индивидам свойственна ограниченная рациональность в том смысле, что они ведут себя преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени, и что они подвержены оппортунизму, заключающемуся в преследовании ими личных интересов с использованием коварства» [14]. От оппортунистического поведения, в частности, могут страдать:

- *потребители, если продавец вводит их в заблуждение в отношении качества товара/услуги;*
- *технологические процессы, если работник недобросовестно исполняет свои обязанности;*
- *управление, если менеджер использует служебное положение в личных целях;*
- *целостность всей организации, если одна из сторон соглашения (в особенности «отношенческого») разрывает его в одностороннем порядке.*

По мнению В.А. Лapidуса, «оппортунизм – это следствие несовершенства институтов и институциональных систем управления, результат пренебрежения ролевыми интересами, мотивами и договорами людей, участвующих в данных системах» [8].

Главная проблема заключается в том, что еще никому не удавалось предотвратить оппортунизм ни с помощью самых совершенных систем управления, ни самых жестких методов контроля и наказания. Никакие детально разработанные должностные инструкции и ключевые показатели эффективности (KPI) не помогают. В связи с этим следует согласиться с президентом Всероссийской организации качества Г.П. Ворониным: «Движение за качество – это, в первую очередь, новая философия, преобразование нашего мышления и нравственных основ, нашего стиля работы, стиля менеджмента» [15].

Важно только, чтобы все перечисленное не осталось достоянием немногих, а было должным образом институционализировано. Иными словами, стало бы общей «духовной позицией», как на это рассчитывал Веблен.

Вывод 5. Качество начинается с конкретного человека и всех нас вместе. В частности, эффективно организовать процесс или чем-либо управлять может только тот, кто по натуре и своей жизненной философии является перфекционистом.

В заключение следует обратить внимание на два обстоятельства, непосредственно вытекающие из всего вышесказанного. С одной стороны, игнорирование институционального аспекта на практике приводит к тому, что институты устаревают, превращаясь в «рутины», которые тормозят организационное развитие. Именно это со временем произошло с моделью акционеров, на смену которой постепенно приходит модель стейкхолдеров. С другой – институты не «импортируются», а «выращиваются» людьми – носителями определенных ценностей. Об этом нужно помнить в том числе тем, кто чересчур энергично, но недостаточно осмысленно берется за внедрение в организацию тех или иных новомодных управленческих моделей. ■

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Drucker P.F. Concept of the Corporation. – New York, 1946.
2. Sloan A.P. My Years with General Motors. – Hempstead, 1964.
3. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Boston, 1984.
4. Веблен Т. Теория праздного класса. – М., 1984.
5. Институциональная экономика / Под ред. А.Н. Олейника. – М., 2005.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
7. Лapidус В.А. Контроль качества продукции на основе принципа распределения приоритетов // Надежность и контроль качества. 1984. №6. С. 17–23.
8. Лapidус В.А. Принцип распределения приоритетов: институциональный подход к управлению качеством // Методы менеджмента качества. 2019. №7. С. 44–49.
9. Honoré A.M. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence: A Collaborative Work. – Oxford, 1961. P. 107–147.
10. Alchian A.A. Some Economics of Property Rights // Il Politico. 1965. Vol. 30. №4. P. 816–829.
11. Коуз Р.Г. Федеральная комиссия по связи // Экономическая политика. 2007. №3. С. 111–146.
12. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // The American Economic Review. 1967. Vol. 57. №2. P. 347–359.
13. Коуз Р.Г. Фирма, рынок и право. – М., 2007.
14. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб., 1996.
15. Воронин Г.П. Качество – институт национального возрождения России // Методы менеджмента качества. 2022. №11. С. 8–13.