

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

М.В. БЕЛОУСЕНКО, к.э.н., доцент,
Донецкий национальный технический университет

**К ВОПРОСУ О ВЗАИМОСВЯЗИ МЕХАНИЗМОВ
УПРАВЛЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИЙ**

В связи с тем, что ортодоксальная экономическая теория – неоклассическая экономикс – чрезвычайно математизирована, существует тенденция применять математические термины и к логическим построениям, авторы которых на самом деле математику при их формулировании не используют. Больше всего "повезло" в этом плане термину "теорема": "теорема Коуза", "теорема А.Смита о взаимосвязи рынков и разделения труда" и т.д. Подобное словоупотребление призвано подчеркнуть силу доказательности используемой логики, математическую "неизбежность" ее выводов: если есть А, то из него следует Б; если права собственности специфицированы и транзакционные издержки равны нулю, то состояние экономики не будет зависеть от распределения прав собственности и т.д. Подобная квазиматематизация является достаточно удобной, так как она компактифицирует взгляды того или иного теоретика, прикрепляет к ним яркий ярлык и выделяет наиболее удачную его находку в науке или то, что остальные экономисты считают таковой. Поэтому мы вправе использовать указанную терминологию для описания концепции исследователя, даже если бы он сам был с таковым описанием не согласен.

Имея это в виду, особую "теорему" можно найти и у одного из отцов-основателей современного неоинституционализма – О.Уильямсона. Она нигде в его работах не сформулирована именно как теорема и скорее рассматривается им как аксиома, исходная посылка всей НИЭТ в его варианте, однако можно утверждать, что эта теорема доказывается О.Уильямсоном всеми его работами, начиная с книги "Рынки и иерархии" (1975 г.). В качестве квазиформулировки те-

оремы можно перечислить ряд следующих утверждений:

"...выбор между альтернативными способами внутренней организации последовательных стадий производства определяется в основном транзакционными, а не технологическими соображениями... различия в эффективности функционирования между возможными формами организации (которых, как правило, несколько), должны быть объяснены в основном как проблема транзакционных издержек [17, р.8] ...Конечно, единственный пункт, на котором я бы настаивал – это то, что экономия на транзакционных издержках сейчас и всегда была центральной проблемой организации труда" [15, р.59]. См.также [10,с.49-52; 16]

Суть этих утверждений такова: структура того, что классическая политическая экономия называла "формой организации труда" или, что, с нашей точки зрения эквивалентно, структура хозяйственной организации (механизма управления, по Уильямсону¹) зависит только от поведенческих характеристик субъектов, вступающих в хозяйственные отношения (осуществляющих транзакции), и в основном не зависит от свойств технологий, ими используемых. Или по-другому: структура хозяйственной организации в минимальной степени зависит от утилизируемой, в рамках организации, технологии. Поскольку поведенческие характеристики (факторы) – ограниченная рациональность и оп-

¹ Структура организации, то есть дифференциация ее элементов, одновременно задает ту или иную форму координации деятельности этих элементов (управления).

портунизм – возникают в процессе взаимодействия индивидов (транзакций) и определяют уровень издержек этих взаимодействий, то "теорема Уильямсона" может быть сформулирована еще так: структура хозяйственной организации определяется только транзакционными издержками и является нейтральной по отношению к трансформационным (технологическим) издержкам, так же как и последние нейтральны для структуры организации.

Без этой теоремы у НИЭТ не было бы оснований претендовать на наличие в природе того феномена, который она считает самостоятельным объектом своего исследования – организации (фирмы): с ее помощью организацию экономической деятельности как систему отношений ("природу фирмы") отделяют от технологических и человеко-технических взаимосвязей и изучают организационные отношения как отношения самостоятельные, подчиняющиеся своим собственным, отличным от всех остальных, законам². Вопрос заключается в том, можно ли считать эту теорему непротиворечиво доказанной? Попытка ответить на этот вопрос и является целью данной работы.

Цель работы: выяснить правомерность основного положения неoinституциональной теории о нейтральности технологий и порождаемых ими издержках для структуры хозяйственной организации.

Рассмотрим более подробно логику О.Уильямсона. Взаимодействия между экономическими агентами или транзакции представляют собой отношения в момент перемещения продукта (полуфабриката) между технологическими фазами производства [10, с.27]. Транзакциями управляют разные системы контрактов (механизмы управления), которые определяют субъектов принятия основных экономических решений и соподчиненность индиви-

дов в рамках осуществляемых хозяйственных процессов. В пределе механизмы управления представлены рынками и внутрифирменными иерархиями или просто "фирмами". Между фирмами и рынками расположены промежуточные или так называемые гибридные формы организаций, к которым относятся сети фирм, стратегические альянсы, франчайзинг и т.д. [10, с.50; 16, р.108-109].

Структура механизмов управления транзакциями определяется, согласно "теореме Уильямсона", только экономией на нетехнологических – транзакционных издержках (ТАИ), последние же порождены триадой транзакционных факторов или проблем: ограниченной рациональностью, оппортунизмом агентов и специфичностью активов³ [10, с.91-121]. Под словом "определяется" неoinституциональная теория имеет ввиду то, что конечная (результатирующая) эффективность каждой формы организации транзакций выявляется в ходе организационной конкуренции. Что она собой представляет?

По О.Уильямсону любая технология предполагает, что ее эксплуатация может осуществляться в нескольких возможных формах организации отношений между агентами (управляется разными механизмами управления)⁴. Выбор между ними – основа организационной конкуренции, и происходит он так. Прежде всего Уильямсон предполагает, что технология является

³ Специфичность активов, являясь понятием, частично отражающим специализацию технологий, применяется только в том плане, в каком их специализация создает опасность разрыва кооперационных взаимодействий субъектов и потери стоимости активов из-за оппортунизма, порожденного ограниченной рациональностью.

⁴ В экономической теории эта тематика – "теория эволюции форм хозяйства" или форм организации труда, – активно обсуждалась в конце XIX – нач. XX вв. В дискуссии участвовали такие исследователи как К.Бюхер, Г.Шмоллер, В.Зомбарт, А.Гельд, русские экономисты Корсак, М.Туган-Барановский, М.Ковалевский, И.М.Кулишер. Достаточно подробный обзор дискуссии можно найти у Зомбарта [5; 6].

² Если переводить это на марксистский язык, "теорема Уильямсона" говорит о том, что производственные отношения (отношения кооперирующихся субъектов в рамках организации) определяют себя...самими производственными отношениями.

неизменной, затем, "зафиксировав" ее, он вводит шесть возможных механизмов управления: федеративный, коммунальный, "систему выкладки сырья" (putting-out system), внутреннюю контрактацию (inside contracting), "группу равных" (peer group) и "отношения административного подчинения" (authority relations), то есть капиталистическую фирму, основанную на наемном труде [10, с.343-357]. Сравнивая логически эти шесть механизмов управления (форм организации труда) по одиннадцати критериям, из которых восемь, то есть 70%, имеют нетехнологический – транзакционный характер, О.Уильямсон приходит к выводу, что самым эффективным будет капиталистическая фирма или иерархия отношений найма [10, с.369]. Поэтому, исходя из результатов своих логических расчетов, он делает вывод о том, что тенденция организационной эволюции однозначна: от более коллективистских и менее иерархичных организаций к менее коллективистским и более иерархичным (в пределе – к наемному труду) [10, с.362-371].

Сам же процесс отбора может выглядеть так (его приходится за О.Уильямсона додумывать). В книге "Рынки и иерархии" он оценивает функционирование особого механизма управления – "группы равных" (peer group). По всей видимости – это производственный кооператив, в котором работники являются и собственниками, то есть ответственными за принятие основных хозяйственных решений, в том числе в плане распоряжения средствами производства. В процессе деятельности этой формы организации становятся осознанными ее организационные провалы. Так как в ней все общаются со всеми и число каналов информации очень велико, то по мере роста масштабов организации эти каналы перегружаются и возникает проблема "безбилетника" (оппортунизма). Члены группы, которые слабо контролируют друг друга в общей массе коллектива, имеют возможности снижать трудовые усилия, претендуя при этом на получение той же доли в конечном результа-

те деятельности организации ("организационной квазиаренте" по М.Аоки или "совместной ренте" по А.Алчиану и Х.Демсецу [1, с.210; 11, р.782]). Это ведет к эффекту потери управляемости.

Все это подталкивает к тому, чтобы через ряд производственных циклов члены "группы равных" избрали некоего "центрального агента", который бы осуществлял сбор необходимой рыночной и производственной информации и принимал на этой основе ряд хозяйственных решений и осуществлял мониторинг деятельности остальных членов группы с целью недопущения оппортунизма, находясь, поэтому, в "центре" информационных потоков и хозяйственных отношений. Тем самым снималась бы частично перегрузка каналов информации. Избрание этого координатора осуществляется сначала на очень непродолжительный срок, затем срок этот увеличивается, центральный агент становится уже не одним из равных, а "первым среди равных", а затем и вовсе превращается в менеджера, единолично принимающего основные хозяйственные решения и даже нанимающего и увольняющего рабочих [14, р.45-56]. От этой трансформации организация становится намного эффективнее в транзакционном смысле, превращаясь в "простую иерархию" (simple hierarchy). Выявление необходимости такой специализации и передача прав принятия решений в руки "центрального агента" – результат процесса проб и ошибок в "группе равных".

Отсюда можно сделать тот вывод, что в реальной истории субъекты хозяйственной деятельности методом проб и ошибок создают разные механизмы управления, то есть формы организации труда или, что то же самое, формы экономических организаций, наподобие "группы равных" и "простой иерархии". В процессе конкуренции за рынок у них выявляется разный уровень транзакционной эффективности (разный уровень ТАИ), и, следовательно, больше выживает тех экономических организаций, у которых уровень ТАИ близок к минимально возможному в данных усло-

виях: либо "группы равных" трансформируются в менеджерские фирмы, либо становятся банкротами, уступая последним основные секторы экономической деятельности⁵ [14, p.95-100].

Но вот определяется ли итог этой организационной конкуренции только трансакционными факторами? Попробуем показать, что это не так.

Для того, чтобы сделать это, постараемся ответить на следующий вопрос: существуют ли какие-либо трансформационные процессы, определяющие уровень соответствующих издержек, протекание которых зависит от структуры механизма управления? Попросту говоря, не может ли достигаемая в процессе организационной конкуренции трансакционная эффективность быть связанной с эффективностью технологической? Такие технологические, точнее человеко-технические процессы есть. Одним из них, игнорируемым как неоклассикой, так и неонституционализмом, и на значимости которого настаивала классическая политическая экономия А.Смита и К.Маркса, является разделение (специализация) труда. Классики выявили ряд выигрышей в производительности, которые получает хозяйственная организация, как только она начинает последовательно проводить среди своих рабочих детальную специализацию (в советской политэкономии она получила название пооперационного разделения труда), наподобие булавочной мануфактуры А.Смита [8, с.10-11]. И хотя К.Маркс указывал на ряд противодействующих получению выигрыша сил, в целом рост производительности при углублении разделения труда зафиксирован и не вызывает сомнения. Опираемся мы в своих рассуждениях на идеи статьи американского экономиста А.Лейонхувуда, попытавшегося в первом приближении количественно оценить вы-

игрыши от разделения труда, хотя все расчеты принадлежат нам [13].

Возьмем в качестве логического примера, "группу равных" и "простую иерархию", или, что точнее, "менеджерскую фирму" (в которой менеджер может менять масштабы организации за счет увольнения/найма рабочих). Пусть они образованы для производства некоторого потребительского блага А и отрасль, в которой они действуют, принадлежит обрабатывающей промышленности, следовательно оборудование у нее – "станки". Каждая пусть включает четыре стадии технологической обработки полуфабриката a_1, a_2, a_3, a_4 . Рабочие выполняют все операции под одной крышей, в единой команде. Только в "группе равных" они являются кооператорами, свободно и на равных участвующих в принятии хозяйственных решений, а в "менеджерской фирме" они почти равны по статусу наемным рабочим, хотя юридически могут быть собственниками каких-либо хозяйственных активов.

Каждый рабочий обслуживает одну единицу технологического оборудования, то есть специализирован на выполнении одной из четырех технологических фаз производства. Пусть длительность фазы $a_1 - 2$ ч, $a_2 - 3$ ч, $a_3 - 6$ ч и $a_4 - 4$ ч. Издержки по планированию самого процесса производства мы пока не рассматриваем. Тогда весь производственный цикл при последовательном осуществлении всех фаз – самом простом способе распределения работ – осуществляется за 15 ч. Так как работники могут выполнять все операции одновременно, а не последовательно, как делал бы один неспециализированный производитель-ремесленник, если бы производил А сам, то в целом технологический цикл может сократиться в 2,5 раза, как показано на графике 1 рис.1 (такие примеры можно во множестве найти в любом советском учебнике по "организации производства").

Это сокращение времени технологического цикла назовем экономией от совмещения времени технологических операций. На нее указывал К.Маркс в "Капитале" [7, с.332-352] и она уже дает при

⁵ Главный недостаток этой логики – невозможность раскрыть тайну того, как и почему менеджер – "центральный контрактный агент" – становится еще и собственником средств производства. Мы попытались дать свою версию процесса этого превращения в работах [2; 4].

прочих равных условиях рост объемов производства в единицу времени, однако только по сравнению с ситуацией, когда А производится полностью одним работником.

Пусть все операции в организации выполняются на разнотипном (неперенастраиваемом) оборудовании, кроме того, которое используется на операциях a_1 и a_2 . Так как длительность технологического цикла определяется самой продолжительной операцией, в данном случае a_3 , то пока происходит обработка полуфабриката на этой стадии, оборудование на стадиях a_1 и a_2 простаивает в течение четырех и трех часов соответственно. Поэтому обе эти операции можно объединить на одном комплекте оборудования, скажем a_2 перенести на a_1 . Тогда, не смотря на некоторое увеличение времени цикла из-за необходимости переналадки станка, мы получаем экономию от того, что можем сократить один комплект оборудования и, самое главное, отказаться от одного специализированного работника. В этом случае время технологического цикла не изменится, зато сократится количество оборудования (капитальных активов). Эту экономию можно назвать экономией от совмещения использования оборудования, хотя нельзя забывать, что она будет частично компенсироваться ростом износа станка a_1 из-за возросшей интенсивности его эксплуатации. Этот вид экономии иллюстрируется графиком 2 рис.1

Однако в динамике мы имеем возможность получить дополнительные выгоды от разделения труда. Пусть рынок для блага А значительно больше, чем производственные возможности наших организаций или является интенсивно расширяющимся и значит увеличение объема производства не влияет до определенного момента на цены.

Мы сказали, что один рабочий обслуживает один комплект оборудования на каждой стадии производства. Но представим, что время занятости одного рабочего на стадии a_3 меньше длительности самой

стадии, в течение которой работает станок (например, 3 и 6 часов соответственно). При этом углубить специализацию нельзя, то есть разбить человеко-машинное время 3 ч на двоих рабочих невозможно. Тогда можно так комбинировать специализированное оборудование и работников, чтобы в течение каждого свободных трех часов автономного машинного времени работник стадии a_3 выполнял свою работу, соответствующую трем часам человеко-машинного времени, но на втором комплекте оборудования, то есть втором станке a_3 . Какой в этом смысл? Мы можем организовать выпуск продукта А в удвоенном количестве, привлекая к работе не четырех, а только трех дополнительных рабочих: у нас будет под одной крышей две производственные линии, но с меньшим на одного количеством рабочих (если количество А обозначить Q_A , то тогда $2Q_A$ мы получим за счет меньшего, а не двукратного прироста затрат физических факторов, в данном случае 4 ед. капитала и только 3 ед. рабочей силы). То есть мы получаем еще один вид внутренней экономии, который можно назвать экономией от совмещения использования человеческого капитала (график 3, рис.1).

Если же мы при удвоении объемов производства нашего А используем еще и экономию от совмещения использования оборудования, то отставание прироста факторов от прироста выпуска будет еще больше (в пределе $2Q_A$ мы получим путем использования 6 станков и 5 рабочих, см. график 4 рис.1).

Итак, если не забывать о росте износа оборудования и психофизиологической нагрузки на рабочих из-за возросшей интенсивности их использования, то внутренняя рекомбинация специализированных технических единиц (оборудования) и специализированных рабочих может дать ряд выигрышей, которые являются выигрышами в затратах физических факторов производства, то есть трансформационных издержках. А теперь вернемся к поставленному нами вопросу, слегка его переформулировав: могут ли разные механизмы уп-

лизации членов "группы равных" на его выявлении.

Если же кооператив пойдет на то, чтобы его члены останавливали производство и вели переговоры по поводу оптимального распределения своих работ, то это будет оборачиваться недовыпущенным продуктом, а значит – ростом издержек. И еще неизвестно, перевесят ли выгоды работы демократического рабочего собрания указанные потери.

Экономия от совмещения использования оборудования и человеческого капитала. Эти виды экономии "группе равных" будет получить еще труднее. Во-первых, их еще труднее выявить, ведь это выявление – фактически уже результат специализированных инженерно-экономических расчетов, которые неспециализированный рабочий практически не в состоянии осуществить, во-вторых, если сократить по решению общего собрания количество единиц оборудования еще можно, то сократить работника невозможно, ведь он – один из собственников и имеет точно такое же право на участие в производстве и, следовательно, в получении доходов, как и остальные.

В случае же увеличения объема производства в два раза, для утилизации выгод от рекомбинации специализированных ресурсов необходимо привлекать отдельно рабочих и отдельно оборудование, так как теперь нет точного соответствия между количеством оборудования и количеством рабочих. Это означает появление возможности привлекать в качестве рабочих не-собственников, и естественно, что менеджерская фирма будет это делать с легкостью, в отличие от кооператива.

Фактически, "группа равных" может очень плохо выявлять и утилизировать выгоды от разделения труда, и либо вынуждена трансформироваться в организацию, использующую в большей степени наемный труд, либо отойти на периферию экономики, освободив поле для иерархии⁶. А

⁶ Прекрасный анализ экономических "провалов" производственных кооперативов дал в свое время М.И.Туган-Барановский [9, с.231-271].

что же "менеджерская фирма"? Она, во-первых, выделяет ряд субъектов, специализирующихся на мониторинге рыночной конъюнктуры, отслеживании изменений в специализированных технологиях и планировании распределения работ. Во-вторых, менеджеры данного типа организации могут увеличивать и сокращать как количество единиц оборудования, так и количество работников, в чем и состоит источник высокой производительности такого механизма управления, ведь в течение нескольких производственных циклов "менеджерская фирма" будет быстрее реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, легко сокращая или увеличивая количество единиц основного капитала и рабочей силы, поэтому реализовывать продукт с меньшими издержками, и следовательно, более высокой прибылью. Впоследствии, когда рынок будет насыщен, "менеджерская фирма" сможет еще улучшить свое положение относительно "группы равных", снижая цену, но не теряя прибыль за счет опережающего роста объемов реализации (а значит и производства).

Эти расчеты показывают, что структура механизма управления или "форма организации труда" влияет на уровень трансформационных издержек: разные механизмы управления обеспечивают разную степень выявления и утилизации выигрышей от разделения труда (а может быть и еще от каких-либо трансформационных процессов). Поэтому в долгосрочном периоде разные организации могут обеспечивать разные минимальные уровни трансформационных издержек (ТФИ) и, следовательно, их нельзя сравнивать только по уровню ТАИ, как делает НИЭТ. Необходимо оценивать сумму обоих видов издержек (полные издержки) разных механизмов управления [3, с.26-29]. Значит ТАИ и ТФИ взаимодействуют, а это говорит о взаимодействии организационной структуры и технологического ядра фирмы. Если бы это было не так, то в реальной эволюции индустриальной экономики все организации могли бы длительное время функционировать на некоем одинаковом

(пусть даже и не минимальном) уровне ТФИ и тогда результаты конкуренции между ними определялись бы только уровнем ТАИ. Тогда это был бы мир, в котором основным законом организационной эволюции была бы "теорема Уильямсона". Но такого не бывает: организации, как иерархически организованные капиталистические фирмы, так и не-иерархии, стремятся не только снизить издержки, возникающие из отношений между их субъектами, но и издержки трансформационные, а структура трансакций выступает одним из факторов, влияющих на общую величину издержек через размер ТАИ.

Если бы представители НИЭТ были последовательными, они бы уже давно пришли к этому выводу, ведь если, как О.Уильямсон, сначала "зафиксировать" технологию и анализировать издержки механизмов управления, то затем надо "зафиксировать" уже механизмы управления и сравнить затраты материальных ресурсов, порождаемых каждым из них (О.Уильямсон как будто это делает – вспомним три из одиннадцати критериев эффективности организации, – но потом напрочь об этом забывает.). И тогда сразу же стало бы видно, что при равных ТАИ разные механизмы управления дают разные ТФИ, то есть разные механизмы управления по-разному экономят факторные издержки, что уже требует для сравнения их эффективности вводить всю сумму затрат на производство благ. Более того, все функционирование механизма управления можно трактовать как направленное на то, чтобы с минимальными внутриорганизационными (=трансакционными) издержками получить максимальный выигрыш от сочетания факторов производства, прежде всего физических (технологий⁷)! То есть получить минимум трансформационных издержек! И когда

какая-либо организация терпит банкротство, то это значит, что потерпела неудачу не только организационная форма (механизм управления) как таковая, но организационная форма, не обеспечившая с минимальными организационными получением минимальных трансформационных, а следовательно, минимальных полных издержек. Можно, поэтому, сделать вывод, что при использовании рекомбинации специализированных ресурсов или выгод от разделения труда, хозяйственные технологии как бы "склеиваются" с выигрышами трансакционного (организационного) характера и разъединить их на две самостоятельные категории можно только в теоретической абстракции, на что указывают наши расчеты, следовательно, "теорема Уильямсона" неверна.

Подведем итоги нашим рассуждениям. В целом НИЭТ права в том, что конкуренция хозяйственных организаций является не только узкоэкономической (неоклассической) конкуренцией за рынок путем комбинации наиболее дешевых сочетаний факторов производства, но и одновременно трансакционной конкуренцией механизмов управления, обеспечивающих наилучшее выявление и использование необходимых сочетаний специализированных ресурсов. Однако этот процесс неразложим на только экономическую (неоклассическую) и только трансакционную (институциональную) конкуренции, и организации в этом процессе стараются минимизировать не одну какую-то составляющую общей суммы издержек, а все. Поэтому организации (механизмы управления) неразложимы на технологии и социальные структуры и основное положение теоретической доктрины Уильямсона – "теорема Уильямсона", обосновывающая положение о нейтральности механизмов управления и технологий – опровергается. В тенденции организационная конкуренция как часть общей конкуренции фирм индустриальной экономики движется принципом "минимум трансформационных издержек минимумом трансакционных", и значит встает задача построения объединенной теории органи-

⁷ Технология, с нашей точки зрения, включает: а) элементы технических систем (то, что понимается под "оборудованием", "машинами" или "средствами производства"); б) способы их применения; в) профессии, необходимые для их применения (свойства рабочей силы, включая объективно-необходимые знания)

зационных издержек и общей теории взаимодействия организаций (то есть индивидов, их составляющих) и технологий [12, p.14].

Литература

1. Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995. – 431 с.
2. Белоусенко М.В. Иерархическая структура хозяйственной организации: происхождение отношений найма // Экономика: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 183: В 3 т. Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – с.112-128
3. Белоусенко М.В. Теория трансакционных издержек и проблема возникновения фирмы: "формула Демсеца" // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – Вып.70. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – с.23-29
4. Белоусенко М.В., Дементьев В.В. Иерархия экономической организации: генезис "центрального контрактного агента" // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.11.-Суми:ВВП"Мрія-1" ЛТД, УАБС, 2004.- с.163-172
5. Зомбарт В. Организация труда и трудящихся. – СПб., Издание Б.Н.Звонарева, 1901.-457 с.
6. Зомбарт В. Промышленный труд и его организация. – СПб., "Пушкинская Скоропечатная", 1906. – 116 с.
7. Маркс К. Капитал. – Т.1. – М.: Госполитиздат, 1953. – 794 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. – М.: Ось-89. – 256 с.
9. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. – М.: Московский университет им. А.Л.Шанявского, 1916.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. – СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
11. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. - 1972. - 62. - pp.777-795
12. Langlois R. Transaction Costs, Production Costs, and the Passage of Time. – Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics / Ed. by S.Medema. – Kluwer Academic Publishers, Boston, 1997. – pp.1-22
13. Leijonhufvud A. Capitalism and the Factory System / Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics / Ed.by R.N.Langlois. - Cambridge: Cambridge University Press, 1986. - pp.203-233
14. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.
15. Williamson O. Technology and Organization of Work: A Reply to Jones // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1983. – №4. – pp.57-62
16. Williamson O. The Mechanisms of Governance. – Oxford University Press, 1996. – 429 p.
17. Williamson O. The Organization of Work // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1980. – №1. – pp.6-31

Статья поступила в редакцию 28.12.2004