



Е.С. Лобова, Л.Н. Мамаева, З.Р. Азисова

## ПРИМЕНЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ СОГЛАШЕНИЙ В ЗАДАЧЕ ОБЪЯСНЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВЫБОРА УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Прямая зависимость выбора управленческой структуры от формируемых транзакционных издержек не вызывает сомнений в связи с наличием постоянно обновляемой базы теоретических и эмпирических исследований. Но проявление геополитических сдвигов на различных уровнях социально-экономических систем, расставляет новые акценты в понимании проблематики обоснования эффективности той или иной организационной структуры. Практика планирования процессов взаимодействия указывает на то, что приоритетными критериями в процессе принятия решений являются оценки того, как и насколько сильно могут измениться правила взаимодействия с партнерами по бизнесу в ближайшем интервале времени; и готовности предприятия к риску возникновения таких изменений. Цель данного исследования – поиск новых концептуальных принципов решения обозначенной проблемы. Был проведен обзор принципов формирования взаимосвязей между характеристиками транзакций, величиной транзакционных издержек и выбором формы организации взаимодействия, который позволил выявить ряд не рассматриваемых в модели сценариев. Во-первых, модель не учитывает многообразие и особенности организационных структур гибридного типа; во-вторых, она не учитывает процессы формирования управленческих структур, продолжительные по времени и, в-третьих, не учитывает фактор влияния ожиданий на результат процесса. Эти выводы позволили сформулировать гипотезу о том, что базовую модель оценки транзакций могут дополнить такие факторы, как устойчивость вовлеченности в процесс взаимодействия и уровень доверия. Предложенные характеристики в большей степени соотносятся с институтами, представленными ментальной моделью лица, принимающего решения, но принцип субъектности позволяет интерпретировать их применительно к различным объектам оценки. Авторами продемонстрированы примеры того, как эти факторы дополняют методы оценки для разных уровней социально-экономических систем. Так, для процессов взаимодействия между субъектами микро- и мини-уровней появляется возможность обосновать формирование новых договорных форм найма работников. Для мезоуровня задача выбора гибридных форм взаимодействия получает обоснованное решение с дополнительной оценкой институционального потенциала кластерных образований инновационного и межстранового типа.

Ключевые слова: *инструменты мониторинга, транзакции, институциональная среда, доверие, организационные структуры.*

---

© Лобова Е.С., Мамаева Л.Н., Азисова З.Р., 2019

**Лобова Елена Сергеевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления промышленным производством, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», e-mail: bykova555@rambler.ru.

**Мамаева Людмила Николаевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономической безопасности Саратовского социально-экономического института (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: L.Mamaeva2014@yandex.ru.

**Азисова Зарина Рафкатовна** – управляющая компанией «Encore Media Agency», CEO (Республика Узбекистан), магистрант направления 38.04.01 «Экономика» ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», e-mail: zarina.azisova@gmail.com.

Быстро меняющиеся приоритеты в формировании опережающих стратегий развития страны вновь вскрывают потребность поиска новых инструментов для формирования, развития и оценки нетипичных для классической концепции экономики соглашений управленческих структур. Особенность в постановке новой задачи связана с тем, что выбор в пользу той или иной управленческой структуры должен основываться на всестороннем анализе проявляющихся факторов институциональной среды. Данные факторы не только обеспечивают взаимодействие с непосредственными участниками разных уровней социально-экономической иерархии (о чем свидетельствуют исследования особенностей партнерских отношений, например, относительно концепции устойчивого развития) [1], но и включают нормативные акты, регламентирующие принципы взаимодействий и проекцию их влияния на ожидаемые действия предприятий [2, 3].

Теоретические и эмпирические результаты современной экономической науки свидетельствуют о признании того факта, что подходы и методы анализа выбора способов организации взаимодействия между субъектами рынка зависят от характеристик транзакций. Исходным пунктом в объяснении данного феномена является «принцип дискриминирующего увязывания», предложенный О. Уильямсоном [4], согласно которому для осуществления транзакций выбирается такая управленческая структура, при которой издержки будут минимальными. Идентифицируя вариации формируемых транзакций с характеристиками моделируемых сделок, основоположники концепции выявили три основные характеристики, поведение которых носит динамично меняющийся характер: степень неопределенности внешней среды, частота совершения сделок и степень специфичности вовлеченных в производственно-сбытовой процесс активов. Основное отношение можно представить в виде

$$TC = f(U, F, AS),$$

где  $TC$  – транзакционные издержки;  $U$  – неопределенность;  $F$  – частота совершения сделок;  $AS$  – специфичность активов.

Дадим краткую характеристику представленных параметров данной функциональной зависимости и оценим возможность расширения их трактовки.

Первый параметр – неопределенность. Значимым моментом представленной выше модели является то, что неопределенность есть неоднородный фактор, формируемый из двух составляющих: внутренней и внешней неопределенностей. Внутренняя неопределенность сделки относится к поведению взаимодействующих в ней участников и поэтому ее можно отождествлять с внутрифирменными социальными и организационными институтами или даже с моральным риском. Внешняя неопределенность имеет иную природу появления: ее отождествляют с вероятностью возникновения положительно-

го финансового результата деятельности предприятия или с финансовыми рисками. Теоретические выводы о стабилизирующем воздействии транзакционных издержек на управленческую структуру Эроуу [5] и описанные в работе Коуза [6, р. 22] эмпирические исследования деятельности вертикально-интегрированной автомобилестроительной компании General Motors позволили выявить следующую зависимость между величиной транзакционных издержек и неопределенностью: частые и усиливающие друг друга элементы неопределенности приводят к росту издержек на рынке, усиливая экономическую целесообразность концентрации транзакций внутри интегрированной структуры.

Параметр «частота осуществления транзакций», несмотря на свою очевидность трактовки, имеет тем не менее неоднозначный характер влияния на выбор управленческой структуры: с одной стороны, «прозрачность» и снижение асимметрии информации при часто совершаемых сделках должны стимулировать развитие рыночных контрактных отношений, с другой – формирование рутин для снижения транзакционных издержек проходит проще и быстрее внутри интегрированных структур. Тем не менее рост частоты транзакций снижает связанные с ней транзакционные издержки.

Третья характеристика – «степень специфичности вовлеченных активов», является наиболее интегративной как по сути [7], так и по содержанию компонентов оценки [8, 9]. Предельно лаконичная характеристика данного фактора свидетельствует о том, что степень специфичности активов – это величина квазиаренты, которая соответствует величине превышения прибыли от лучшей альтернативы применения активов над их ценностью, возможностью их повторного использования. Ее можно дополнительно охарактеризовать с позиции необратимости инвестиций в активы, определенности характера сделок и уровня зрелости эффективного механизма защиты представленного типа сделок. Существует несколько типов специфичности: по месту расположения; физическая специфичность; специфичность, связанная с целевым приобретением (посвященные или целевые активы); специфичность человеческих и нематериальных активов; а также специфичность во времени, отражающая особенности формирования технологических процессов на ранних стадиях реализации крупных инвестиционных проектов производственного характера [10].

На первый взгляд, приведенная модель имеет исчерпывающий характер, факторы, от которых зависит функция транзакционных издержек, многомерны, неоднородны и имеют потенциал для дополнения их актуальными для изменяющейся институциональной среды параметрами, однако следует понимать и те моменты, которые ограничивают возможности для ее применения в складывающихся условиях развития экономики страны. Во-первых, методологическая основа, применяемая при построении модели, не дает воз-

возможности расширить спектр оценивания дополнительно возникающих синергетических моментов как положительного характера (например, ренты от реализации инновационных механизмов), так и негативного (их можно характеризовать не только возникновением оппортунистического поведения, но и силой влияния агентов различных уровней системы на принятия решений, асимметричностью информации о сделке, которые возникают в процессе применения ментальных, когнитивных, ценностных систем лиц, принимающих решения). Во-вторых, эмпирические данные представленной модели демонстрируют функциональные зависимости для двух крайних форм организации взаимодействия: рынка и фирмы (интеграции), представленных безотносительно их форм модификаций и национальных особенностей предпринимателей, а гибридные формы, кроме сетевых, с их многообразием структур и особенностей, не рассматриваются совсем. В-третьих, сделанная попытка учесть фактор времени в характеристике специфичности активов не может в полной мере удовлетворить принципам теории принятия решений для объективной оценки влияния всех факторов на всех фазах и стадиях реализации процесса взаимодействия и (или) координации действий (планирования, ожидания, реализации и получения конечного результата). В-четвертых, параметры функции трансакционных издержек при более пристальном рассмотрении представляют собой не только многомерные параметры, но и в ряде случаев функциональные многофакторные зависимости, включающие в себя количественные, качественные и институциональные параметры проведения сделки. В-пятых, базовая модель описываемой ситуации формирования организации как управленческой структуры ограничена микроэкономическим уровнем социально-экономической системы и не позволяет охватить полностью институциональную среду инновационно ориентированных производственно-сбытовых процессов в гибридных формах с межстрановыми взаимосвязями.

Сформулированные позиции повышения потенциала реализации трансакционной модели экономики соглашений позволяют сфокусировать внимание на задаче выбора дополнительных факторов, которые позволили бы повысить уровень объективности оценки при расширении форм организационно-управленческих структур.

В исследованиях отечественных и зарубежных авторов, прежде всего, проводится поиск методов оценки взаимосвязей новых организационных форм с показателями капитализации фирм. Так, например, особый интерес представляют эмпирические данные о соотношении зависимостей специфичности активов и организационной структуры в условиях развития такого гибридного типа форм координации, как сети. В частности, на примере выбора «динамичных сетей» с характерным принципом оптимизации ресурсных потоков на основе максимального аутсорсинга в деятельности стейкхолдеров

высокотехнологичных рынков Р. Майлз и К. Сноу проводят оценку косвенной связи уровня транзакционных издержек с таким типом специфичности активов, как уровень инновационности [11]. Эффективность внутренних производственно-сбытовых связей в процессе интеграции рассматривается в ценностно-ориентированном подходе теории менеджмента организаций и учитывается опосредованно через влияние изменений структурного и отношенческого капитала [12], в ряде случаев – клиентского капитала [13] на определенные драйверы стоимости компании.

Данные исследования свидетельствуют о том, что оцениваемые эффекты рассматриваются как результат транзакций с одним из элементов эндогенной среды – рынком, тогда как возникновению синергетических эффектов внутри гибридных систем и интегрированных структур в процессе диффузии микроэкономических элементов не уделяется достаточного внимания. Современные исследования российских рынков проведены в работах [14, 15], в которых С.В. Орехова и Ф.Я. Леготин предлагают новый подход к обоснованию многоитерационного механизма перехода от ресурсной концепции к модели структурирования параметров оценки специфичности. В отличие от западных коллег они доказывают целесообразность считать ресурсы предприятия количественной интерпретацией специфических относительно рынка активов, а далее исследуют взаимосвязь между специфичностью активов (относительно рынка и институциональной среды) представителей малого и среднего бизнеса и типом сетевой структуры, реализуемой через инвестиционную ресурсную модель предприятия.

Проведенный ранее авторами данного исследования анализ практики развития горизонтально и вертикально интегрированных структур [16], выявления факторов, влияющих на институционализацию инновационных и знаниевых активов [17], проявления новых тенденций и качества неопределенности и специфичности активов при переходе на цифровую экономику [18], а также формирования показателей оценки эффективности инновационно ориентированных кластерных образований ближнего зарубежья [19] свидетельствует о необходимости корректировки оценки однозначности связи специфичности активов и выбора форм взаимодействия из-за усиления таких элементов институциональной среды, как страновые и региональные векторы развития инновационного потенциала, формирование точек роста, форсайтов и субъектов, позволяющих реализовать концепцию научно-технологических инициатив. При создании новых типов структурных взаимодействий требуются не только отлаженные механизмы выстраивания бизнес-процессов для решения задач научно-производственного, образовательного и ценностного характера, но и понимание характера уникальной полезности создаваемого блага как дополнительных ценностных характеристик – некоего синергетического эффекта от совместного использования редких ресурсов (часто интеллектуальных и знаниевых).

Вместе с тем следует отметить, что в ряде концептуальных моделей [20, 21] обосновывается наличие функциональной зависимости от социальных и институциональных факторов формируемых транзакций. Это послужило основой для постановки исследовательской задачи нового типа, касающейся возможности выявления зависимости между уровнем транзакционных издержек и такого дополнительного критерия оценки транзакций, как доверие. Именно доверие делает возможным рациональное преследование поставленных целей, *планирование* экономической деятельности. Поэтому утверждение Фрэнсиса Фукуямы о том, что «национальное благосостояние... обусловлено одной единственной стороной культуры: уровнем доверия в обществе» [22, р. 7], не кажется слишком большим преувеличением.

Новейшие исследования показывают, что в условиях политических и экономических кризисов роль генерализованного доверия граждан к институтам резко возрастает, а социально-политическое доверие к стабильности общественных институтов становится важнее их экономической эффективности [23]. Статистика демонстрирует взаимосвязь гражданской лояльности, кооперативного поведения и институционального доверия в современных обществах. Так, сильные правовые регуляторы в основе рыночных отношений резко снижают вероятность оппортунистического поведения отдельных экономических игроков [24].

При рассмотрении взаимодействий между фирмами характер доверия несколько меняется, так как меняется количество участников сделки. Для целей оценки транзакций возможно говорить о двух типах доверия: «горизонтальном» и «вертикальном».

Горизонтальное доверие или межличностное (Th-horizontal trust) характеризует социально близких партнеров, входящих в круг социального и политического капитала предприятия.

Вертикальное доверие или институциональное (Tv-vertical trust) возникает в отношении третьей стороны контракта или, другими словами, элементов деловой среды.

Влияние уровня доверия на организационную структуру продемонстрированы в исследовании Д.В. Афанасьева. Например, в работе [25] прослеживается вывод о том, что высокий уровень Tg представляется необходимым условием появления крупных организаций, тогда как высокий уровень межличностного доверия Th благоприятен для развития малого бизнеса, но препятствует появлению крупных корпораций. В институциональной среде, для которой характерен низкий уровень Tg и Th, наблюдается высокая неопределенность, так как в таком случае получается, что субъекты договорных отношений не могут спрогнозировать свое будущее развитие и оценить уровень потерь в силу того, что отсутствуют гарантии со стороны партнеров о выполнении своих обязательств.

Рассмотрим на примере задачи кластеризации в Республике Узбекистан влияние данного параметра на эффективность трансакций.

Базовая институциональная среда может быть охарактеризована низким уровнем как Tg, так и Th. На данный момент на территории данного государства действует общепринятая структура ВИНК (вертикально-интегрированная компания), которая осуществляет координацию деятельности всей нефтегазовой отрасли. Вопрос о создании в нефтегазовой отрасли Республики Узбекистан кластерной системы остается до конца не решенным в силу различного рода причин, основной из которых является низкий уровень развития института доверия со стороны участников кластера. Подтверждение тому, что институт доверия является одним из ведущих, было найдено при эконометрическом исследовании оценки группы целевых респондентов – руководителей соответствующих подразделений ВИНК.

Проводить оценку предлагалось по 5-балльной шкале:

- 5 – критерий исследования взаимосвязан с условием,
- 4 – имеет средний уровень влияния,
- 3 – имеет слабый уровень влияния,
- 2 – уровень влияния едва определен,
- 1 – критерий и условие не взаимосвязаны.

Зависимости от основных параметров выстраивания институтов доверия приведены на рис. 1–3.

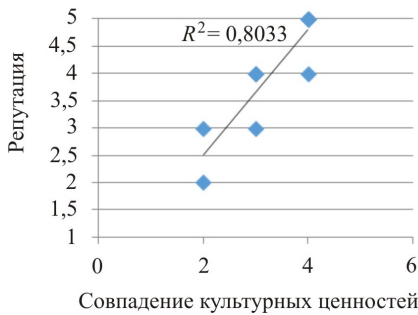


Рис. 1. Зависимость между репутацией и совпадением культурных ценностей

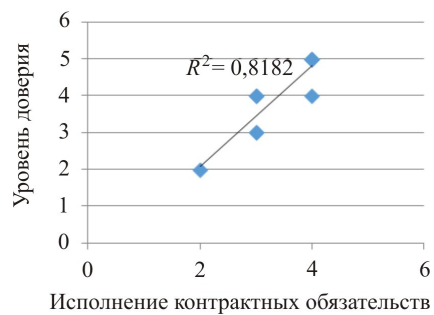


Рис. 2. Зависимость между уровнем доверия и исполнением контрактных обязательств

Исследование институтов доверия и защиты от оппортунизма показало высокую степень взаимовлияния. При выявлении зависимости между такими факторами, как репутация и совпадение культурных ценностей, коэффициент детерминации ( $R^2$ ) составил 0,803. Тогда как уровень детерминации между уровнем доверия и исполнением контрактных обязательств составил 0,818.

Для подтверждения гипотезы о пропорциональном взаимовлиянии репутации компаний и уровня доверия был также посчитан коэффициент детерминации между данными компонентами, который составил 0,908.

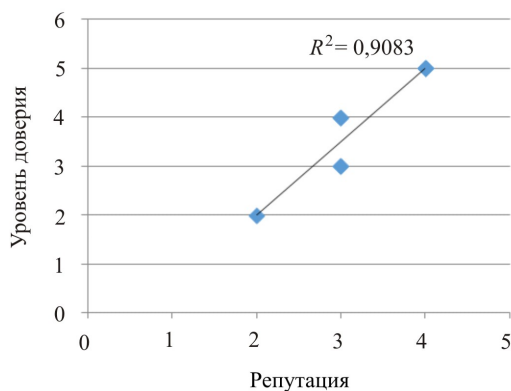


Рис. 3. Зависимость между уровнем доверия и репутацией

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наибольшее взаимовлияние в кластерных образованиях Республики Узбекистан наблюдается между институтом доверия и репутацией взаимодействующих в кластере компаний. Вторым по значимости фактором является исполнение контрактных обязательств. Еще одним фактором, который оказывает значительное влияние на институт доверия, стало совпадение культурных ценностей участников кластера.

Для целей соотнесения характеристики доверия с транзакционными издержками целесообразно принять во внимание определение доверия через ожидание результата взаимодействия, предложенного Остром [26], согласно которому уровень доверия субъектами возможно рассчитать по следующей формуле:

$$PT > \frac{L}{G + L},$$

где  $L$  – потери экономического субъекта в случае, если партнер не выполняет обязательства;  $G$  – выигрыш, обусловленный выполнением партнером своих обещаний;  $P$  – процент случаев, когда партнеру можно доверять.

Подводя итог вышеизложенным доказательствам потребности в изменении состава приведенной модели оценки транзакций в концепции экономики соглашений для новых мезоэкономических структур, резюмируем вывод о целесообразности видоизменения функциональной зависимости и представлении ее в следующем виде:

$$TC = f(U, F, AS, PT),$$

где  $PT$  – уровень доверия субъектов системы.



## Список литературы

1. Мингалева Ж.А., Ужегова К.А. Особенности реализации партнерских отношений в концепции устойчивого развития регионального уровня: иерархическое взаимодействие // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2016. – № 1. – С. 152–162.
2. Мирских И.Ю., Мингалева Ж.А. Влияние изменений действующего законодательства на развитие интеллектуальной деятельности в Российской Федерации // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2016. – Вып. 33. – С. 311–318.
3. Клименков Г.В. Программа цифровой экономики – пути реализации // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2018. – № 2. – С. 127–136.
4. Williamson O.E. The Mechanisms of governance. – Oxford: Oxford University Press, 1996. – 378 p.
5. Arrow K.J. The Limits of organization. – New York: Norton and Co., 1974. – 96 p.
6. Coase R.H. The Acquisition of Fisher Body by General Motors // Journal of Law and Economics. – 2000. – No. 43(1). – P. 15–32.
7. Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process // Journal of Law and Economics. – 1978. – Vol. 21. – P. 297–326.
8. Masten S., Meehan J., Snyder E. The Costs of organization // Journal of Law, Economics and Organization. – 1991. – No. 7(1). – P. 1–25.
9. Menard C. The Economics of hybrid organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – Vol. 160. – P. 345–376.
10. Williamson O.E. Comparative economic organization: The Analysis of discrete structural alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – June. – P. 269–296.
11. Miles R.E., Snow C.C. Causes of failure in network organizations // California Management Review. – 1992. – Vol. 34, № 4. – P. 53–72.
12. Huang C.-F., Hsueh S.-L. A Study on the relationship between intellectual capital and business performance in the engineering consulting industry: A Path analysis // Journal of Civil Engineering and Management. – 2007. – Vol. XIII, № 4. – P. 265–271.
13. Bontis N., Keow W.C.C., Richardson S. Intellectual capital and business performance in Malaysian industries // Journal of intellectual Capital. – 2000. – Vol. 1, № 1. – P. 85–100.
14. Орехова С.В. Институциональные факторы выбора ресурсной стратегии предприятия // Journal of Institutional Studies = Журнал институциональных исследований. – 2016. – Т. 8, № 4. – С. 106–122.

15. Орехова С.В., Леготин Ф.Я. Механизмы инвестирования в ресурсы предприятия: обоснование выбора и российская специфика // Известия УрГЭУ. – 2016. – № 1(63). – С. 80–89.
16. Быкова Е.С. Методологические основы оценки институциональной среды предприятия при формировании интеграционных процессов // Вестник Саратов. гос. социально-экон. ун-та. – 2013. – № 5 (49). – С. 9–11.
17. Мамаева Л.Н. Конкурентоспособность человека в институционализированной структуре общества // Вестник Тверского государственного университета. Экономика и управление. – 2014. – № 4, Т. 2. – С. 306–312.
18. Афтахова У.В., Пономарева С.В., Лобова Е.С. Многофакторная модель внутрифирменного планирования высокотехнологических отечественных компаний в индустриальных регионах // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2018. – Т. 11, № 3. – С. 213–222.
19. Азисова З.Р. Оценка эффективности создания инновационного газохимического кластера на базе Кашкадарьинской области Республики Узбекистан // Инновационное развитие. – 2017. – № 4. – С. 48–53.
20. Мартыянов В.С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности // Journal Of Institutional Studies = Журнал институциональных исследований. – 2018. – Т. 10, № 1. – С. 41–58.
21. Колосова М.А. Доверительное благо как объект современного рынка: понятие, виды и формы // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Экономика. Информатика. – 2017. – № 16 (265). – С. 50–59.
22. Fukuyama F. Trust. The Social virtues and the creation of prosperity. – New York, 1995. – 457 p.
23. Ellinas A. and Lamprianou I. Political trust in extremis // Comparative Politics. – 2014. – No. 46(2). – P. 231–250.
24. Cassar A., d'Adda G., Grosjean P. Institutional quality, culture, and norms of cooperation: Evidence from behavioral field experiments // The Journal of Law & Economics. – 2014. – No. 57(3). – P. 821–863.
25. Афанасьев Д.В. Общество и власть: поиск путей формирования взаимного доверия // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 5. – С. 173–178.
26. Ostrom E.A. Behavioral Approach to the rational choice theory of collective action // American Political Science Review. – 1998. – Vol. 92, no. 1. – P. 1–22.

## References

1. Mingaleva Zh.A., Uzhegova K.A. Osobennosti realizatsii partnerskikh otnoшенii v kontseptsii ustoichivogo razvitiia regional'nogo urovnia: ierarkhi-chesкое vzaimodeistvie [Features of realization of partnership in the concept of

sustainable development of regional level: Hierarchical interaction]. *PNRPU Sociology and Economics Bulletin*, 2016, no. 1, pp. 152–162.

2. Mirskikh I.Iu., Mingaleva Zh.A. Vliianie izmenenii deistvuiushchego zakonodatel'stva na razvitie intellektual'noi deiatel'nosti v Rossiiskoi Federatsii [Influence of changing the current legislation upon the development of intellectual activity in the Russian Federation]. *Vestnik Permskogo universiteta. Iuridicheskie nauki*, 2016, no. 33, pp. 311–318.

3. Klimenkov G.V. Programma tsifrovoi ekonomiki – puti realizatsii [The digital economy program – ways of realization]. *PNRPU Sociology and Economics Bulletin*, 2018, no. 2, pp. 127–136.

4. Williamson O.E. *The Mechanisms of Governance*. Oxford, Oxford University Press, 1996, 378 p.

5. Arrow K.J. *The Limits of Organization*. New York, Norton and Co., 1974, 96 p.

6. Coase R.H. The Acquisition of Fisher Body by General Motors. *Journal of Law and Economics*, 2000, no. 43(1), pp. 15–32.

7. Klein B., Crawford R.G., Alchian A.A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics*, 1978, vol. 21, pp. 297–326.

8. Masten S., Meehan J., Snyder E. The Costs of Organization. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1991, no. 7(1), pp. 1–25.

9. Menard C. The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 2004, vol. 160, pp. 345–376.

10. Williamson O.E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 1991, vol. 36, June, pp. 269–296.

11. Miles R.E., Snow C.C. Causes of Failure in Network Organizations. *California Management Review*, 1992, vol. 34, no. 4, pp. 53–72.

12. Huang C.-F., Hsueh S.-L. A Study on the Relationship between Intellectual Capital and Business Performance in the Engineering Consulting Industry: A Path Analysis. *Journal of Civil Engineering and Management*, 2007, vol. 13, no. 4, pp. 265–271.

13. Bontis N., Keow W.C.C., Richardson S. Intellectual Capital and Business Performance in Malaysian Industries. *Journal of Intellectual Capital*, 2000, vol. 1, no. 1, pp. 85–100.

14. Orekhova S.V. Institutsional'nye faktory vybora resursnoi strategii predpriiatiia [Institutional choice factors of a resource strategy for firms]. *Journal of Institutional Studies*, 2016, vol. 8, no. 4, 106–122.

15. Orekhova S.V., Legotin F.Ia. Mekhanizmy investirovaniia v resursy predpriiatiia: obosnovanie vybora i rossiiskaia spetsifika [Mechanisms of investment into company resources: Justification of the choice and Russian specifics]. *Izvestiia UrGEU*, 2016, no. 1(63), pp. 80–89.

16. Bykova E.S. Metodologicheskie osnovy otsenki institutsional'noi sredy predpriiatiia pri formirovaniia integratsionnykh protsessov [Methodological frame-

work for assessing business institutional environment in view of integration processes]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta*, 2013, no. 5(49), pp. 9–11.

17. Mamaeva L.N. Konkurentosposobnost' cheloveka v institutsionalizirovannoi structure obshchestva [Personal competitiveness in the institutionalized society structure]. *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika i upravlenie*, 2014, no. 4, vol. 2, pp. 306–312.

18. Aftakhova U.V., Ponomareva S.V., Lobova E.S. Mnogofaktornaia model' vnutrifirmennogo planirovaniia vysokotekhnologicheskikh otechestvennykh kompanii v industrial'nykh regionakh [Multi-factor model of in-house planning of high-tech Russian companies in industrial regions]. *Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Ekonomicheskie nauki*, 2018, vol. 11, no. 3, pp. 213–222.

19. Azisova Z.R. Otsenka effektivnosti sozdaniia innovatsionnogo gazokhimicheskogo klastera na baze Kashkadar'inskoii oblasti Respubliki Uzbekistan [Evaluation of the effectiveness of creating an innovative gas and chemical cluster on the basis of the Kashkadarya Region in Uzbekistan]. *Innovatsionnoe razvitie*, 2017, no. 4, pp. 48–53.

20. Mart'ianov V.S. Institutsional'noe doverie kak ekonomicheskii resurs: stimuly i prepiatstviia effektivnosti [Institutional trust as an economic resource: Incentives and obstacles of effectiveness]. *Journal of Institutional Studies*, 2018, vol. 10, no. 1, pp. 41–58.

21. Kolosova M.A. Doveritel'noe blago kak ob"ekt sovremennogo rynka: poniatie, vidy i formy [Credence goods as the objects of the modern market: Concept, types and forms]. *Nauchnye vedomosti Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. Informatika*, 2017, no. 16 (265), pp. 50–59.

22. Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York, 1995, 457 p.

23. Ellinas A. and Lamprianou I. Political Trust in Extremis. *Comparative Politics*, 2014, no. 46(2), pp. 231–250.

24. Cassar A., d'Adda G., Grosjean P. Institutional Quality, Culture, and Norms of Cooperation: Evidence from Behavioral Field Experiments. *The Journal of Law & Economics*, 2014, no. 57(3), pp. 821–863.

25. Afanas'ev D.V. Obshchestvo i vlast': poisk putei formirovaniia vzaimnogo doveriia [Power and Society: Search for the Ways of Formation of Mutual Trust]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz*, 2014, no. 5, pp. 173–178.

26. Ostrom E.A. Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action. *American Political Science Review*, 1998, vol. 92, no. 1, pp. 1–22.

Оригинальность 78 %

Получено 12.10.2018

Принято 09.11.2018

Опубликовано 28.06.2019

**E.S. Lobova, L.N. Mamaeva, Z.R. Azisova**

**THE CONCEPT OF THE ECONOMY  
OF AGREEMENTS IN EXPLAINING A STRATEGIC CHOICE  
OF THE MANAGEMENT STRUCTURE**

A direct dependence of the choice of the management structure on the formed transaction costs is doubtless due to a constantly updated base of theoretical and empirical research available. However, manifestation of geopolitical shifts at various levels of socio-economic systems puts new emphasis in understanding the problem of justifying the effectiveness of different organizational structures. The practice of planning the processes of interaction indicates that the priority criteria in the decision-making process are assessments of how and how much the rules of interaction with business partners may change in the nearest time interval; and corporate readiness for the risk of such changes. The purpose of this study is to search for new conceptual principles for solving this issue. An overview was conducted of the principles of formation of interrelations between the parameters of transactions, the magnitude of transaction costs and the choice of organization form of interaction. This allowed to identify a number of scenarios not considered in the model. First, the model does not consider the diversity and features of the organizational structures of the hybrid type. Second, the model neglects the long-term processes of management structures formation. Third, it ignores the factor of the impact of expectations on the process outcome. These conclusions bring about a hypothesis respecting the possibility of expanding the basic model for assessing transactions by such factors as the stability of involvement in the interaction process and the level of trust. The proposed features are more correlated with the institutions represented by the mental model of making decisions, but the principle of subjectivity allows one to interpret them in relation to different objects of evaluation. The authors demonstrate examples of how these factors supplement the assessment methods for different levels of socio-economic systems. For levels of interaction between subjects at micro- and mini-levels, the formation of new contractual forms of staff recruitment can be justified. As for meso-level, a task of choosing hybrid forms of interaction acquires a grounded motivation with an extra evaluation of institutional potential of international innovative cluster entities.

*Keywords: monitoring tools, transactions, institutional environment, trust, organizational structures.*

**Elena S. Lobova** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economics and Industrial Management, Perm National Research Polytechnic University, e-mail: bykova555@rambler.ru.

**Lyudmila N. Mamaeva** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Security, Saratov Socio-Economic Institute (Branch of Plekhanov Russian University of Economics), e-mail: L.Mamaeva2014@yandex.ru.

**Zarina R. Azisova** – CEO, Encore Media Agency (Republic of Uzbekistan), Master's Student, Department of Economics and Industrial Management, Perm National Research Polytechnic University, e-mail: zarina.azisova@gmail.com.

Received 12.10.2018

Accepted 09.11.2018

Published 28.06.2019