
Литература

- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Человеческий капитал компании в модели ее производственного потенциала // Вестник ГУУ. 2010. № 2.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Модели оценки человеческого капитала компании, основанные на концепции стохастической границы // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 3. С. 45–63.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю.* Моделирование производственного потенциала на основе концепции стохастической границы: методология и эмпирический анализ. М.: КРОСАНД, 2014.
- Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю., Руденко В.А.* Некоторые вопросы спецификации трехфакторных моделей производственного потенциала компании, учитывающих интеллектуальный капитал // Прикладная эконометрика. 2012. № 3 (27). С. 36–69.
- Макаров В.Л.* Искусственные общества и будущее общественных наук. СПб.: Изд-во СПбГУП, 2008.
- Becker G.* Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- Bourdieu P.* The forms of capital // Handbook of theory and research for sociology of Education / Ed. by J. Richardson. N.Y.: Greenwood Press, 1986. P. 21.
- Kumbhakar S., Lovell K.* Stochastic Frontier Analysis. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2004. P. 86.
- Schultz T.* Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1960. Vol. 68. № 6.

Рукопись поступила в редакцию 18.02.2015 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА И ТРАНСАКЦИОННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков

Предложено понятие институциональной оболочки организационного объекта, преодолевающее ограниченность собственности как решающего фактора хозяйствования и позволяющее решать проблемы компромиссного урегулирования проблем между участниками его деятельности. Для интерактивного исследования институциональной оболочки выделены основные элементы транзакционной модели предприятия: системные функции хозяйствующего субъекта, типы действующих в нем транзакций и уровни внутри объекта, на которых они осуществляются.

Ключевые слова: институциональная оболочка, транзакционная конфигурация, транзакционная модель предприятия, институциональные преобразования.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Десятилетия проводимых в России общественно-политических и социально-экономических преобразований явно не способствовали успешному реформированию бывших советских предприятий и появлению новых субъектов хозяйствования, отвечающих представлениям реформаторов о «рыночной экономике». Достаточно напомнить масштабы и темпы разгосударствления общенародной собственности в процессах

© Зотов В.В., Пресняков В.Ф., 2015 г.

приватизации 1992–1995 гг., ускоренное введение рыночных принципов и механизмов функционирования субъектов хозяйствования для еще вчерашних элементов советской экономики, принципиальные изменения денежно-кредитной системы, неоправданную «сверхоткрытость» экономики при заведомо известной ее неконкурентоспособности на внешних рынках и т.п. А результатом явилось 60%-е падение промышленного производства (Российские реформы..., 2013), старение и хронически невосполняемое выбытие производственных активов (Делюнова, 2008), переход на вынужденный бартер и взаимозачеты (Макаров, Клейнер, 1996), что явилось прямым следствием неспособности большинства отечественных предприятий, унаследованных от советской хозяйственной системы, выполнять обязательства так, как это полагается делать самостоятельным участникам производственно-хозяйственной деятельности на условиях коммерческого расчета.

Причины и факторы негативных процессов в «реформировании» российских предприятий в значительной мере были обусловлены неподготовленностью российской экономики и ее субъектов в начале 1990-х гг. к вводимым сверху институциональным преобразованиям, по большей части просто механически перенесенным из иной социально-экономической среды (Львов, 2003). Улучшение институциональных качеств процессов и субъектов экономической деятельности является одним из определяющих факторов ускорения модернизации российской экономики, особенно в части повышения социально-экономической эффективности предприятий.

Проблемы институциональных преобразований главным образом в смысле проведения рыночно ориентированных реформ в экономиках с преобладанием нерыночных механизмов управления довольно широко представлены в многочисленных зарубежных и отечественных публикациях (см., например, (Stiglitz, 1998; Полтерович, 2008)). Однако, на наш взгляд, продолжает наблюдаться значительный разрыв между результатами умозри-

тельных «институциональных» исследований и практическими задачами институционального анализа российской экономики и ее субъектов, без решения которых невозможен выбор эффективных направлений и механизмов их эффективного развития.

Предметом статьи является исследование транзакционных особенностей хозяйственных систем коллективного действия, обеспечивающих возможность достижения необходимого компромисса индивидуальных, групповых и общественных интересов на российском предприятии, без чего невозможно добиться их функционирования как длительно действующих самостоятельных субъектов хозяйствования.

Цель данного исследования – выявление необходимых и достаточных условий для построения модели самостоятельного делового предприятия, реализующего идею его эффективной транзакционной конфигурации, т.е. структурно организованного сочленения всего множества реализуемых им транзакций как способа долгосрочного хозяйственного функционирования на началах коммерческого расчета при обеспечении требований инновационного обновления.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ СХЕМА ИССЛЕДОВАНИЯ

Концептуальная схема исследования процессов институционализации преобразований в экономике, включая появление новых субъектов хозяйствования, базируется на использовании транзакционного структурно-функционального подхода, в соответствии с которым процессы в обществе следует различать по их функциональной направленности, структурно-организационной и ценностной совместимости и транзакционному оформлению (Parsons, Smelser, 1956). Используемые в рамках этого подхода концептуальные положения институциональной интерпретации

российской экономики могут быть сведены к следующему: 1) экономика как одна из общественных подсистем проявляет себя через выполнение определенных системных функций, оцениваемых как внесение определенного (положительного или отрицательного) функционального вклада в жизнедеятельность других общественных подсистем и общества в целом, реализуемого через различные институциональные формы хозяйственной деятельности экономических субъектов (Зотов, Пресняков, 1996); 2) процессы реформирования российской экономики и ее субъектов имеют системные последствия как позитивного, так и негативного характера, обуславливающие результирующее качество производственно-технологических, коммерческих и финансовых взаимосвязей между участниками экономической деятельности в общественных средах, что создает необходимость ее системного рассмотрения (Клейнер, 2014).

Говоря о системных функциях деятельности предприятия, мы имеем в виду формализованные образы таких комплексов должностных и производственных взаимодействий участников его деятельности, каждый из которых представляет собой специфический актив предприятия и поэтому вносит отличный от других комплексов вклад в его экономическую результативность (Зотов, Пресняков, Розенталь, 1998). Системные функции делового предприятия выражают целевую направленность присущей каждому из них совокупности процессов, в которых реализуются направления его деятельности как элемента социально-экономической системы. Системность подобных функций проявляется в том, что потеря функциональности хотя бы в одной из них обесценивает даже выдающееся исполнение остальных и, следовательно, работу предприятия в целом. При этом если состав участников процессов в рамках исполнения одной функции более или менее постоянный, то состав участников исполнения разных функций может оказаться существенно другим. Поскольку каждый участник деятельности предприятия, как правило, задей-

ствован в исполнении нескольких функций, причем с разной интенсивностью и с разными партнерами, важно, чтобы его участие в разных процессах было сбалансированным и внутренне непротиворечивым. Без достижения удовлетворяющего всех участников, хотя и в разной степени, согласия или хотя бы без противодействия исполнению всех функций невозможно достижение общего компромисса интересов участников деятельности предприятия даже при полном взаимопонимании сторонами желательности и выгодности рассматриваемого варианта действий.

Взаимодействия участников деятельности организации приобретают самостоятельное значение в связи с несводимостью их поведения к формальному кругу прав и обязанностей. Как показывает практика, даже буквальное следование требованиям утвержденных инструкций не гарантирует удовлетворительного результата. Длительный опыт должностного и личного общения в организационной среде приводит к тому, что участники деятельности обрастают специфическими активами неформального характера, которые никоим образом нельзя передать другим субъектам хозяйствования через рынок или посредством администрирования. Это позволяет их владельцам добиваться результатов сверх их минимальных обязательств, установленных им должностными правами и обязанностями, т.е. преследовать цели и реализовывать амбиции, часто выходящие за пределы их профессиональных функций и компетенции.

Но следует иметь в виду, что в системах коллективного действия уровень достижения результатов как интегрального, так и локального характера зависит не только от квалификации, но и от качества сотрудничества всех участников. Часто принимаемые руководством решения под флагом «оптимизации», «рационализации», «экономии» без учета конфликтной составляющей, которая всегда присутствует в отношениях между группами и индивидами в деловой среде, наталкиваются на неожиданное для их инициаторов сопротивление со стороны других участников

деятельности предприятия, так как психологически расцениваются последними как посягательство на социальные и иные завоевания людей, от которых требуют жертв в интересах привилегированных групп. Отсюда постоянная угроза потери функциональной эффективности деловой организации.

Наиболее значимыми из факторов достижения компромисса (назовем их характеристиками среды) являются те, которые влияют на проявление личных качеств людей на рабочих местах. Поэтому к объектам транзакционного (институционального) анализа следует отнести функциональное качество работы каждого субъекта в этическом, юридическом, хозяйственном, производственном, кадровом и пространственном аспектах, т.е. во всех тех, в которых взаимодействия людей могут характеризоваться конфликтностью интересов.

Следовательно, уровень и качество осуществления системных функций предприятия (т.е. процессов, оказывающих влияние на эффективность производства продукции) зависят не только от взаимодействия технических характеристик ресурсов и инструментальных средств, задействованных в операционных процессах. Но в не меньшей мере от личных качеств людей будет зависеть реализация мощностных характеристик, заложенных в ресурсах и инструментальных средствах. История раннего индустриализма дает многочисленные и весьма красочные примеры, когда общим явлением были троекратная в течение одного года смена персонала на открывающихся заводах и фабриках, массовый травматизм и порча оборудования, непрерывные стачки – и действия вплоть до физического разрушения предприятия (Кулишер, 2008). Именно в это время у всех участников бизнеса начало складываться постепенное понимание недостаточности юридических санкций для защиты собственности одних и принуждения к честному труду других.

Это означает, что недостаточно и вообще неправомерно относиться к предприятиям только как к производственно-техническим системам. Сложившаяся традиция оценивать

деятельность предприятий почти исключительно в терминах технической и экономической эффективности, или более узко – продуктивности и доходности, сегодня создает искаженный образ предприятия, оторванный от важнейших процессов, в которых состоит жизнедеятельность всего общества и составляющих его институтов. Становится все более ясно, что деятельность отдельного предприятия неизбежно порождает в окружающих его средах реакции, зачастую неожиданные как для руководства самого предприятия, так и для многих участников этих сред, даже непосредственно не затронутых производственными и транзакционными действиями предприятия.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОБОЛОЧКА

Институциональная оболочка представляет собой совокупность следующих институциональных условий: нормы закона, внутренние рабочие правила организации, внутренние правила урегулирования конфликтов интересов разных групп и членов организации, режимы безопасности, юридические службы для преодоления внешних и внутренних вызовов и т.д. и т.п., взаимодействие всех видов активов предприятия, а также обычаев, законов, устанавливающих права и обязанности субъектов, сложившихся и изменяющихся форм организации, методов и инструментов операционной деятельности. Выполняя, образно говоря, роль, какую играют кожные покровы у живых организмов, институциональная оболочка часто оказывается важнее, чем нормы конституционного, гражданского и хозяйственного права, так как обеспечивает предприятию необходимый транзакционный суверенитет и способствует минимизации транзакционных издержек, удерживая предприятие от неизбежного погружения в пучину ненужных арбитражных и уголовных драг.

Понятие институциональной оболочки организационного объекта призвано воспол-

нить давно ощущаемую ограниченность традиционной структуризации, принятой в экономических и моделировании производственных систем. Обычное подразделение таких систем на производственно-технологическую и управленческую подсистемы, которые взаимодействуют друг с другом в рамках организационной структуры подобного объекта, оставляет за пределами внимания роль важнейших факторов институционального характера, которые собственно и делают возможным существование и бесперебойную работу деловых предприятий, самостоятельных исследовательских, финансовых и иных организаций, обладающих той или иной степенью самоуправляемости (Пресняков, 1991). Устаревшая двучленная структура, которая в значительной мере соответствовала советским предприятиям, где последние были не столько предприятиями, сколько заводами–исполнителями решений, спускаемых сверху. И не просто не позволяет, а прямо-таки препятствует изучению этих факторов путем сведения всех условий функционирования и развития саморегулируемых, организационных объектов к привычным проблемам материально-ресурсного и финансового обеспечения и управленческой оптимизации их производственного использования.

Неопределенность в экономических взаимодействиях мешает всем сторонам добиваться более устойчивых компромиссов интересов, при которых хозяйствующие субъекты могут наиболее полно реализовать свои качества. Источником помех часто является частнособственнический статус многих российских предприятий (Пресняков, Зотов, Белова, 2013). Собственность всегда была главной причиной конфликта экономических интересов между разными социальными слоями и группами. Это ее свойство стало несовместимо с требованиями и условиями современной экономики при всем их разнообразии применительно к разным странам и коалициям стран. Современная экономика и составляющие ее предприятия в силу организационной текучести и технологической сложности нуждаются в институциональной защите от

собственнических и оппортунистических интересов. Приоритет должна иметь не собственность, а институционально защищенная самоуправляемость, в том числе от оппортунизма интересов руководящих кадров.

Именно свойство самоуправляемости самостоятельных организационных субъектов хозяйствования является тем новым фундаментальным признаком, который должен отличать нынешнюю российскую экономику от советской, институционально представлявшей собой централизованно управляемую систему (Зотов, Пресняков, 1995). Апелляция к реставрации частной собственности, как к коренному отличию от советской системы и главному фактору будущих экономических успехов, является несостоятельной. Сама по себе частная, как и любая другая собственность является не настолько значимым функциональным фактором хозяйствования, чтобы приписывать ей роль необходимого условия повышения экономической эффективности в народнохозяйственном масштабе. Как известно, гитлеровская Германия без всякой национализации отменила рыночную свободу предпринимательства, и именно это позволило ей создать мощную и весьма эффективную военную экономику, действовавшую на основе мобилизационного планирования (Керль, 1957). Об этом говорит и опыт военной конверсии экономики в США в 1941–1945 гг. Подтверждают это и теоретические и эмпирические исследования накопленного опыта российской приватизации, общий вывод которых заключается в том, что нельзя утверждать, что приватизация обязательно или хотя бы в большинстве случаев идет на пользу народному хозяйству (Полтерович, 2014). Более того, известна теорема Саппингтона–Стиглица, согласно которой в конкурентной и «прозрачной» экономике форма собственности не имеет значения для эффективности бизнеса (Sappington, Stiglitz, 1987).

Самоуправляемость организационных субъектов хозяйствования, к которым относятся практически все предприятия с числом занятых более нескольких десятков человек,

вырастает не из частного характера собственности, а из коллективного характера их функционирования и, следовательно, из необходимости добиваться компромисса интересов всех участников. Достижение же компромиссного урегулирования зависит от качества институциональной оболочки, позволяющей экономической организации самостоятельно добиваться кооперативного поведения от каждого отдельного участника. Ее назначение состоит в том, чтобы сделать возможным рабочее взаимодействие, защиту всех активов предприятия, сложившихся и возникающих обычаев и законов, устанавливающих права и обязанности участников деятельности предприятия, а также защиту форм, методов и инструментов операционной деятельности от стремления участников получить односторонние выгоды. Не технологические увязки должностных обязанностей, а именно реальные компромиссы экономических интересов превращают техническое сооружение типа фабрики или завода в действующее предприятие – самостоятельный субъект экономической деятельности, внутреннее единство которого отличает его от других предприятий и в то же время транзакционно связывает с ними.

Помимо урегулирования действующих и потенциальных конфликтов интересов и создания атмосферы творческой взаимозависимости между разными группами участников институциональная оболочка должна служить организационным хозяйствующим субъектам средством институциональной защиты от внешних посягательств и внутренних конфликтов, позволяющим самостоятельно решать проблемы, порождаемые недружественной внешней и внутренней средой.

Здесь следует отметить различие между понятиями «институциональная оболочка» и «хозяйственный механизм» – понятием, повсеместно встречавшимся в советской экономической литературе. В СССР под экономическим механизмом понимали совокупность организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются

действующие в конкретных условиях экономические законы, проявляющиеся в процессе общественного воспроизводства (Райзберг, Лозовский, Стародубцева, 2006). Идея хозяйственного механизма опирается на аналогию с физическим представлением о мироздании как о сверхличностном механизме, а институциональная оболочка – на необходимость достижения компромисса между конфликтующими интересами людей, участвующих в экономических процессах. Проблема в том, что сама философия бизнеса в отличие от философии служения общему делу ориентирует участников исключительно на достижение личного успеха, в том числе и за счет общего дела, порождая тем самым проблему внутреннего оппортунизма, когда общее дело становится ширмой и объектом эксплуатации в интересах личной или групповой выгоды.

ТРАНСАКЦИОННАЯ КОНФИГУРАЦИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Интерактивное исследование институциональной оболочки предприятия необходимо начинать с установления его состояния как организации, в рамках которой требуется достигнуть исходного урегулирования конфликта экономических интересов и иных установок участников деятельности организации, без чего невозможно обеспечение ее функционирования в соответствии с задачами и целями ее руководства. Инструментом такого анализа должна стать транзакционная модель организации, которая поможет понять, почему активы предприятия – производственные и финансовые – используются вполне определенным, а не каким-то иным образом. Такая модель нужна для оценки состояния существующей и потенциальной согласованности и непротиворечивости действий участников, связанных с наличием или отсутствием сбалансированности транзакционной конфигурации предприятия (Вересков, Зотов и др., 2012).

Исходным пунктом построения такой модели является понимание того, что самостоятельное деловое предприятие экономически существует во всех своих транзакциях, которые связывают его со всеми контрагентами и в совокупности образуют пространство его экономического существования (Commons, 1959). Эта фраза Дж. Коммонса в его «Institutional Economics» знаменует собой превращение прежде весьма неопределенного и терминологически неопределенного свода знаний, концептуально внутренне не очень связанных между собой, в самостоятельное направление в структуре экономической науки. Для построения транзакционной модели предприятия важно добиться ясности в том, как соотносятся между собой транзакции и процессы, запускаемые ими.

По отношению к процессам на предприятии транзакции являются необходимыми условиями их осуществимости. Никакой процесс не осуществляется без его транзакционного урегулирования, включая материальное и финансовое обеспечение, организационную и технологическую подготовку, права и обязанности участников и их вознаграждение, а также санкции за нарушение условий опосредующих транзакций.

Транзакции составляют субъективную сторону функционирования предприятия. По отношению к процессам производственного, логистического и организационного характера они выступают как события, позволяющие приступить к производству, реализации и отгрузке продукции, к приемке закупленного сырья и материалов и вообще к работе всех подразделений предприятия, включая формирование производственных коллективов, ко всему, что образует объективную сторону его функционирования на основе операционных регламентов, технологических стандартов и технических условий. Транзакционная конфигурация (совокупность всех транзакций организации) есть поэтому способ связи между субъективными интересами участников и содержательными характеристиками процессов в области исследуемой функции. В таком

представлении составляющие действия этих процессов могут интерпретироваться как элементы одной из системных функций предприятия, имея в виду, что при описании системных функций других подсистем содержание этих составляющих действий будет модифицироваться под влиянием специфики рассматриваемой подсистемы.

Вслед за Дж. Коммонсом мы рассматриваем три типа транзакций – договорные, управленческие и нормирующие, что позволяет структурировать взаимоотношения между ними.

Договорные транзакции – это транзакции между формально равными и самостоятельными в правовом отношении сторонами. Назначение договорных транзакций состоит в создании предметов деятельности для всех участников, оправдывающих их участие в совместной деятельности в общей хозяйственной среде. Источниками возникающих в переговорах конфликтов является расхождение установок участников.

С договорными транзакциями связано шесть проблем взаимозависимости участников коллективной деятельности: защита от чрезмерных требований со стороны других участников, расширение возможностей за счет участия в деятельности совместно с другими, стимулирование желательного поведения участников, возможности более полной реализации своих сильных сторон, ориентация партнеров на достижение совместных результатов и ограничение возможности отдельных участников достигать собственный интерес за счет результатов других участников. Договорные транзакции обеспечивают глубину горизонта существования предприятия не только как системы коллективного действия, но, что еще важнее, как самого долго действующего экономического субъекта (*going concern*). Они обеспечивают предприятие предметом деятельности.

Управление основывается на установленных законным образом отношениях между участниками, изначально находящимися в неравноправном положении. Они выстраивают действия людей в систему, т.е. приводят к со-

знательной координации их действий для достижения поставленных целей. Деятельность одних обусловлена обязанностью выполнять законные распоряжения других. Однако цели этих распоряжений достижимы лишь тогда, когда сами распоряжения наделяют исполнителей достаточными правами для использования в производственных целях имущественных объектов организации (оборудования, сырья, энергии), сохраняя при этом определенную свободу выбирать направления собственных усилий, которые должны обеспечивать исполнение распоряжений. Именно это обстоятельство придает управленческим действиям свойство трансакции как акту передачи определенных, хотя и ограниченных имущественных прав исполнителям.

Управленческая трансакция фиксирует достижение компромисса интересов между руководителем и подчиненными. Предметом таких трансакций являются процессы выполнения обязательств, предусмотренных договорными трансакциями, и в первую очередь обязательства производственного характера, которые создают заделы для производственных и обеспечивающих подразделений. Другую область ответственности системы управления составляет слежение за состоянием институциональной оболочки организации предпринимательского типа с целью обнаружения появившихся в ней слабых мест и поиска способов и средств их купирования и компенсации. Причем если для процессов внутри организации возможности системы управления ограничены ее собственными ресурсами, то для решения проблем во внешнем уровне система управления должна развивать устойчивые связи с важными элементами внешней среды – судебными и законодательными органами, средствами массовой информации, профессиональными и отраслевыми объединениями, общественными организациями, т.е. организациями социальной сферы.

Участие непосредственных исполнителей всех обязательств по договорной трансакции вознаграждается в форме нормирую-

щих трансакций. Нормирующие трансакции призваны обеспечить необходимый и достаточный уровень лояльности персонала к деловому предприятию. Примерами нормирующих трансакций могут быть ставки оплаты, премии, бонусы, налоги и тарифы, декреты власти, постановления совета директоров корпораций и решения суда и арбитра. Нормирующие трансакции отличаются от управленческих тем, что начальник в них является коллективным начальником, в то время как подчиненные – индивиды. И проблема здесь в том, чтобы избегать возникновения новых конфликтов из-за преференциального стимулирования отдельных профессиональных групп при меньшем внимании к запросам других, что грозит организации ослаблением исполнительской сплоченности и ответственности за общее дело.

Трансакции заключаются между участниками для того, чтобы обеспечить взаимопонимание между участниками, согласованность действий, активизировать их способность вносить вклад в общие результаты, сохранить и развить целостность системы коллективной деятельности, получить адекватную оценку их вклада в совместную деятельность, его обязательность, своевременность и значимость для других. В тех случаях, когда участники демонстрируют нужное поведение, трансакционные издержки обнуляются. Если же нет, то возникают трансакционные издержки, которые связаны с несогласованием поведения участников и даже их противостоянием. Ситуация осложняется еще и тем, что выявившаяся на уровне одной трансакции неспособность исполнения функции, для которой она предназначена, угрожает осуществимости остальных трансакций как таковых, так и других типов, которые служат для исполнения той же функции.

Невозможно урегулировать конфликт интересов участников трансакциями только одного типа, и соответственно изменение трансакций одного типа требует корректировки трансакций других типов. Проблемы, возникающие на уровне одной подсистемы,

как правило, могут быть решены изменением транзакций, применяемых на уровне других подсистем организации. Транзакции всех типов неразрывно связаны между собой. Более того, они обуславливают друг друга и отдельно друг от друга существовать не могут. При этом они имеют разное назначение и подменять друг друга тоже не могут. Однако, если строго формально следовать логике функционирования предприятия, легко впасть в иллюзию приоритета договорных транзакций перед остальными. Очевидно, что договорные транзакции определяют и продлевают жизненный цикл предприятия. Главным предметом договорных транзакций является будущее предприятия как экономической организации. Именно из возникшего образа будущего, сформировавшегося у руководства и реализуемого через договорные транзакции, должны рассчитываться стратегия и тактика управления с целью обеспечить необходимую и непрерывную загрузку производственно-технологической подсистемы.

В случае если непредвиденно возникает ситуация, когда наличие заключенной транзакции не гарантирует исполнения обязательств, относительно которых была достигнута договоренность, удовлетворяющая все участвующие в ней стороны, то для того, чтобы добиться выполнения предусмотренных в транзакцией действий, потребуются понести дополнительные издержки, т.е. осуществить новую транзакцию, а ранее заключенная фактически становится фикцией, и понесенные транзакционные издержки окажутся напрасными. Если пострадавшей стороне все-таки необходимо добиться предусмотренных действий, она будет вынуждена пойти на выполнение дополнительных обязательств, что будет свидетельствовать о несостоятельности ее транзакционной конфигурации в ее внутренней части, оказавшейся неспособной предотвратить такой разворот событий и связанные с ним транзакционные потери. Положение может быть существенным образом исправлено (хотя далеко не всегда это возможно) путем обращения к возможностям, предоставляе-

мым институциональной оболочкой субъекта и выбором новых допускаемых ею действий. Подобная ситуация свидетельствует о том, что сама транзакция в таком случае окажется лишь ширмой для сокрытия оппортунистических интересов, удовлетворение которых, возможно, и было истинной целью лиц, выступавших от имени этой организации.

Защитной средой для каждого типа транзакций являются рабочие правила (транзакции) других видов деятельности. Изменения последних устанавливают новые требования к процессам в подсистемах предприятия – хозяйственно-технологической, управленческой и институциональной. Несоответствие (неисполнение) этих требований грозит конфликтами между участниками процессов в этих подсистемах и в пределе – разрушением системы коллективного действия.

Таким образом, транзакции разных типов обуславливают друг друга и не могут формироваться независимо. Сколь грамотно и многообещающе ни выглядел бы комплекс возможностей договорных транзакций, он остается лишь на бумаге, если ему не будут соответствовать комплексы управленческих и нормирующих транзакций. Поэтому самой технически совершенной производственно-технологической и самой эффективной нормирующей подсистемой, отвечающей всем запросам участников, окажется пустая трата средств в случае провала в договорных транзакциях. Именно в транзакционном триединстве лежит секрет экономических успехов делового предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Накопленный на сегодняшний день объем знаний о предприятии существенно меняет как наши общие представления о нем как об экономическом явлении, так и наше понимание происходящих в нем внутренних процессов и внешних взаимодействий с раз-

нообразными элементами сред, в которых ему приходится существовать.

Безраздельно господствовавший в модельных исследованиях еще сравнительно недавно фабрично-заводской образ предприятия, являвшийся отражением характерной для промышленного индустриализма длительной практики подчинения организации людей требованиям основанной на технических принципах организации машин, дополняется более современными подходами, в которых функционирование предприятия понимается как социально-динамический процесс, в котором участвуют люди с противоречивыми интересами. В частности, институциональный подход, идущий от Т. Веблена и Дж. Коммонса, состоит в том, что предприятие существует в своих транзакциях как во временном, так и пространственном аспектах. Такое предприятие не может быть полностью сведено к технической системе. Когда исследование предприятия ограничивается одним или небольшим числом протекающих на нем процессов, то вне транзакционного рассмотрения такие процессы могут быть охарактеризованы исключительно как технические явления, вследствие чего не получает адекватного отображения экономическая природа предприятия.

До сих пор экономическое моделирование в своем понимании экономической стороны деятельности предприятия считает достаточным ограничиваться давно устоявшимся перечнем таких экономических показателей, как валовая и чистая продукция, себестоимость, валовая и чистая прибыль, формы собственности и т.п. При этом практически полностью игнорируется конфликтный смысл явлений, обозначаемых этими терминами, что не позволяет в полной мере оценить экономическую сторону деятельности предприятия, которая в сфере экономики *всегда конфликтна*. В современном мире сложных и меняющихся организационных форм и наукоемких технологий собственность потеряла свое стратегическое значение, и именно по институциональным причи-

нам – *конфликтному характеру коллективной деятельности*.

Необходимым и достаточным условием согласования процессов, имеющих системное значение для предприятия, является транзакционный способ этого согласования. Формально функциональное согласование, диктуемое технологией, при наличии открытых или скрытых (потенциальных) конфликтов интересов участников, не только внешних, но и внутренних, не является достаточным условием его эффективности. *Любой процесс на предприятии отдельно от контекста может существовать лишь как технический проект. Он становится реально действующим процессом лишь после его транзакционного оформления.*

Достаточность достигается путем транзакций, так как в транзакции устанавливается такая спецификация прав и обязанностей участников, которая свидетельствует о *достигнутом компромиссе интересов*, и поэтому она становится законной, т.е. ее будет защищать суд, способный урегулировать конфликты.

Транзакции, из которых, по сути дела, и состоит жизнедеятельность предприятия, составляют нераздельную триаду, роль каждого участника (стороны) которой является необходимой для остальных. Поэтому задача исследования поведения предприятия состоит не только в анализе его материальных, финансовых и информационных потоков, но и в достижении понимания процессов формирования его *конфигурации транзакций*, т.е. совокупности транзакций, структурирующих его деятельность, от договорных до нормирующих, влияющих на социально-психологические взаимодействия участников, принятие управленческих решений и исполнение операций на рабочих (технологических) местах.

Одновременное присутствие и неразрывность конфликтности и взаимной зависимости интересов воспринимается и оценивается как состояние «проблемности» достигнутого ранее между разными группами участников компромисса, который был за-

фиксирован как определенный порядок, лояльность которому согласились соблюдать все участники. Соблюдение и нарушение транзакционной конфигурации под влиянием внутренних и внешних изменений требуют от управления постоянной готовности принимать своевременные меры, направленные на ее (конфигурации) сохранение или, напротив, пересмотр в интересах поддержания функционирования предприятия. При этом необходимо исходить из того, что эффективность как сохранения, так и контролируемого изменения порядка зависит от транзакционной устойчивости достигнутого компромисса интересов. Причем выгодность не сводится к финансовым результатам, поскольку в современном мире достижение технологического превосходства над конкурентами имеет гораздо большее значение для расширения экономического пространства и временного продления жизненного цикла предприятия, чем весомые финансовые успехи. Весьма красноречиво и убедительно доказал это Т. Веблен (Veblen, 1904).

Системы коллективного действия возможны только при наличии вокруг каждой из них институциональной оболочки, позволяющей в интересах общего дела достигать *компромиссного урегулирования конфликта индивидуальных и групповых интересов*, междисциплинарной и межпрофессиональной работы исходя из признания взаимной зависимости между группами и отдельными участниками, обладающими разными профессиональными и образовательными характеристиками. Этим создаются условия для выбора эффективной транзакционной конфигурации предприятия, т.е. адекватной институциональной формы, способной предотвращать возникновение организационного хаоса путем превращения его в упорядоченный коллективный процесс получения коллективного результата.

Институциональная оболочка дает предприятию возможность своими средствами преодолевать риски самостоятельного хозяйствования в конкурентной среде,

не обращаясь к непосредственной помощи государства. Именно наличие адекватной институциональной оболочки превращает завод или фабрику, конструкторское бюро или проектно-технологический и научно-исследовательский институт в самостоятельный субъект хозяйствования или, что то же самое, в систему *коллективного действия*, способную самостоятельно добиваться таких результатов, которых ни один индивид или немногочисленная группа индивидов физически добиться никогда не смогут. Предприятие, утратившее действенную институциональную оболочку, обречено на исчезновение.

Институциональный подход к проблематике функционирования предприятия позволяет увидеть в нем область, создаваемую сознательной деятельностью, которая направлена на достижение длительного компромисса интересов между участниками, но не в смысле разового согласования их действий, сообразуясь с требованиями технологии.

Структурными элементами новых моделей должны стать транзакции, функции и процессы, необходимые для того, чтобы *отразить содержание конфликта интересов участников*.

Такие модели, в отличие от имитационных и оптимизационных моделей хозяйствующих субъектов, призваны отразить действие внутри них транзакционных факторов, помимо ресурсных, капитальных и трудовых активов, действие которых достаточно подробно исследовано на модельном уровне.

Литература

Вересков А.И., Зотов В.В., Пономарева О.С., Пресняков В.Ф. Институциональные аспекты реализуемости инновационных решений на предприятиях // Экономика и математические методы. 2012. Т. XVIII. Вып. 2.

Делюнова Н.Г. Современное состояние основных фондов российской промышленности и за-

- дачах их модернизации // Вестник ЮРГТУ. 2008. № 4.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и математические методы. 1995. Т. XXXI. Вып. 2.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф. Системные функции экономики в обществе // Труды теоретического семинара под рук. академика Д.С. Львова. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
- Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Анализ системных функций экономики: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 1998. Вып. 2.
- Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. 2013. URL: <http://refru.ru>.
- Керль Г. Военная экономика и военная промышленность // Итоги Второй мировой войны. М.: Изд-во иностранной литературы, 1957.
- Клейнер Г.Б. Системная экономика как среда функционирования предприятий. Стратегическое планирование и развитие предприятия // Пленарные доклады и материалы круглого стола Четырнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Кулишер И.М. История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум, 2008.
- Львов Д.С. Плачевные итоги политики Вашингтонского консенсуса // Экономическая наука современной России. 2003. № 1.
- Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Бартер в российской экономике: особенности и тенденции переходного периода. М.: ЦЭМИ РАН, 1996.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
- Полтерович В.М. Современное состояние теории экономических реформ // Пространственная экономика. 2008. № 3.
- Полтерович В.М. Проблема оптимизации структуры собственности. Стратегическое планирование и развитие предприятия // Пленарные доклады и материалы круглого стола Четырнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2014.
- Пресняков В.Ф. Модель поведения предприятия. М.: Наука, 1991.
- Пресняков В.Ф., Зотов В.В., Белова М.А. Предприятие как объект управления и субъект поведения // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. Вып. 3.
- Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2006.
- Commons J.R. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. Madison: University of Wisconsin Press, 1959.
- Parsons T., Smelser N. Economy and society. N.Y.: Free Press, 1956.
- Sappington D.E.M., Stiglitz J.E. Privatization, information and incentives // Journal of Policy Analyses and Management. 1987. № 6 (4).
- Stiglitz J. Distinguished Lecture on Economics in Government. The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions // Journal of Economic Perspectives. 1998. Vol. 12. № 2.
- Veblen Th. The Theory of the Business Enterprise. New Brunswick, New Jersey: Transaction Books, 1904.

Рукопись поступила в редакцию 12.01.2015 г.