

А.Р. Маматказин, д-р экон. наук, проф.,
Е.А. Кондрашова, канд. экон. наук, доц.,
СПбТИ (ТУ), Санкт-Петербург

ИЗДЕРЖКИ УПРАВЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассматриваются различные концепции фирм (организаций) в историческом аспекте, анализируется специфика издержек управления, делается вывод о необходимости их учета.

В современной экономической теории существует немалое число теоретических концепций функционирования фирм (организаций), которые объединяются в три большие группы: технологические, институциональные и исследования на базе теории игр. Технологическая концепция является основой классической и неоклассической теорий, ставящих задачу объяснения размеров и объемов выпуска продукции фирм, ценообразования в условиях рынка. В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, основная причина ее существования – наличие и величина трансакционных издержек – издержек осуществления деловых операций. В теории игр рассматривается стратегическое взаимодействие фирм как процесс формирования и корректировки ожиданий результативности различных рыночных стратегий и решений в зависимости от поведения конкурентов и партнеров.

Классическая концепция фирмы в рамках технологической парадигмы объясняла существование производственной организации, обусловленной разделением труда и специализацией в соотношении с масштабами спроса. Еще А. Смит в рамках классической концепции свободной конкуренции выделял механизм приспособления фирмы к рынку, связанный с изменением составных частей цены (рента, прибыль и заработная плата), выдвигая идею о ее типичном (среднем) размере, воплотившуюся в современный период в концепцию «минимально эффективного размера фирмы»¹.

А. Маршалл ввел понятие «организация производства» как особый фактор, обеспечивающий рост производительности труда в обществе. Размер фирмы он объяснял экономией на масштабах производства и описывал способы ее достижения – образования крупных организационных форм в экономике как путем внутреннего роста производства, так и через слияние, поглощение, картелирование. Маршалл показал управленческую структуру различных форм бизнеса и тем самым сделал шаг в сторону создания науки об управлении. Такой подход позволил ему выделить специфическую черту фирмы: предпринимательские способности как ресурс производства. Под предпринимательством он понимал склонность человека к поиску новых вариантов организации производства, к определенному риску в осуществлении до сих пор неизведанных

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: 1997. С. 1011.

действий. Им же введены в теорию анализ издержек производства, понятия краткосрочного и долгосрочного периодов производства¹.

Неоклассический инструментарий для изучения природы фирмы использовался также Дж. Хиксом, Дж. Робинсоном, Э. Чемберленом, У. Баумодем и рядом других ученых. В неоклассической теории показана роль цены и механизма ценообразования в распределении ресурсов в децентрализованной экономике. Фирма здесь выступает инструментом решения данной задачи, а ее важнейшие характеристики (производственные технологии и цены) оказываются механизмами оптимизации общественного благосостояния и в условиях совершенной конкуренции.

Основы институциональной теории фирмы были предложены Р. Коузом. Он считал основной причиной существования фирм необходимость минимизации трансакционных издержек, которые связаны главным образом с масштабами деятельности фирм (организаций). Его труды, в том числе так называемая «теорема Коуза» ряд экономистов считают научным обоснованием приватизации государственности в странах с постплановой экономикой.

Дальнейшее развитие этого направления было связано с конкретизацией понятия «трансакционные издержки», что нашло свое отражение в теориях издержек неопределенности (внешнее производство) и издержек внутренней координации производственных процессов (Ф. Найт, Р. Бокэ и др.), специфических активов, несовершенных контрактов, прав собственности и других.

Пределы расширения фирмы институциональная теория обосновывает запретительным ростом издержек управления и контроля. Когда фирма становится чрезмерно большой, ее трансакционные издержки равны нулю, зато резко возрастают внутрифирменные издержки. С позиции права собственности фирма трактуется как пучок прав собственности на набор материальных и нематериальных активов, причем владелец (собственник) обладает правом окончательного контроля над их использованием и определяет варианты применения в случаях, не конфликтующих с контрактами, обычаями или законами либо при отсутствии таковых.

Эволюционные концепции (Й. Шумпетер и др.) концентрируют внимание на предпринимательской, инновационной природе фирм, допуская их монопольное положение на рынке.

Данные теоретические положения получили широкое развитие в различных прикладных науках по теориям организации и управления производством и предприятиями, в которых проблемы минимизации издержек занимают видное место как фактор, обеспечивающий конкурентоспособность, устойчивость и выживаемость фирм в нестабильной рыночной среде хозяйствования. Данной проблеме в современный период посвящается значительное число публикаций и научных исследований, в том числе дискуссионного характера, что свидетельствует об актуальности и важности темы, возможности продолжения ее изучения для углубления знаний о природе и эффективности функционирования фирм, особенно в условиях транзитивной экономики России.

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл М., 1993, Т. 1, гл. 9, 11; Т. 2, гл. 4.

Основной спецификой издержек управления в современный период, по нашему мнению, являются существенные изменения их структуры под влиянием углубляющегося международного разделения труда и глобализации мировой экономики. В самом общем плане эту специфику можно объяснить следующими факторами: 1) сокращением доли живого (производительного) труда под влиянием процессов автоматизации и внедрение информационных технологий и увеличением доли управленческого труда в издержках производства; 2) углублением разрыва в доходах населения (а следовательно, и стоимости рабочей силы) в развитых и развивающихся странах, что проявляется в широкомасштабном применении концепций аутсорсинга и наблюдающемся переносе производства в Китай, Индию, Мексику и другие государства.

Данные положения, по нашему мнению, дают основания выдвинуть в качестве основного объекта исследования категорию «издержек управления», которые являются определяющим элементом затрат в любом производственном или обслуживающем (инфраструктурном) процессе. Эта задача является крайне сложной, поскольку эффективность управленческого труда нельзя измерить его производительностью (как работы со средствами и предметами труда), а сам по себе управленческий труд имеет много составляющих, образующих совокупные издержки управления.

Поскольку названные выше элементы цены – рента (доход собственников), прибыль (доход капиталистов и предпринимателей) и заработная плата (доход наемных работников и управленческого персонала) – присутствуют на всех этапах производства товаров, то их (с известной долей допущения) можно использовать в качестве основных составляющих структуры издержек управления, то есть оплачиваемых потребителями расходов фирмы.

В теории менеджмента отмечается, что для того, чтобы быть успешной в течение долгого времени, чтобы выжить и достичь своих целей организация (фирма) должна быть как эффективной, так и результативной. По словам П. Друкера, результативность является следствием того, что «делаются нужные, правильные вещи». А эффективность является следствием того, что «правильно создаются эти самые вещи». Но поскольку количественно эти определения являются неосвязаемыми, эффективность определяется денежной оценкой – разницей входов (ресурсов) и выходов (результатов) организации. Относительная эффективность организации называется производительностью. Эффективность операции (производства) – это рыночная стоимость производственных выходов, деленная на общую величину затрат организации на израсходованные входы. На рис. 1 производительность показана с точки зрения системного подхода. Здесь видно, что на производительность влияют как многочисленные факторы внешней среды, так и факторы внутренних преобразований процессов в системе. Поскольку все эти факторы влияют друг на друга, то можно сказать, что ясных, абсолютных путей к повышению производительности не существует¹.

¹ Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 2002. 648 с.



Рис. 1. Процесс производства

Нам представляется, что эффективность управленческого труда с известной долей определенности все-таки можно измерить с помощью учета основных издержек на его осуществление. К таким издержкам, по нашему мнению, можно отнести четыре их группы: 1) издержки собственности; 2) издержки трансформации и реорганизации компаний; 3) издержки координации и 4) транзакционные издержки (рис. 2).



Рис. 2. Структура издержек управления

Необходимость учета издержек собственности предопределяется тем непреклонным обстоятельством, что собственник (как владелец предприятия, так и сторонний инвестор – акционер) имеет право на управление и получение части дохода предприятия в виде ренты или участия в прибыли (дивидендов по акциям). Его доход должен генерироваться в процессе функционирования организации (фирмы) и в этом качестве для нее является частью издержек управления. Данная проблема порождает конфликты между собственниками и менеджерами, которая обстоятельно рассматривается в теории агентских отношений. В России ее исследование осложняется непрозрачностью структуры собственности, коррумпированностью органов власти и рядом других обстоятельств.

Вместе с тем издержки собственности имеют весьма важное значение как для развития предприятий, так и для общего подъема национальной экономики. По данным журнала «Форбс», собственность первой сотни самых богатых людей России превысила четвертую часть ВВП страны. Сумма выплаченных собственникам дивидендов по акциям за 2003 г. составила 4 млрд. 247 млн. долл. и по сравнению с 2000 г. увеличилась почти в шесть раз. В нефтегазовой отрасли

дивиденды составили 3543 млн. долл., или 83% от их общей суммы, в том числе в компаниях «ЮКОС» и «Сибнефть» - 1706 млн. долл., или 43,5%, т.е. увеличились в 17,2 раза. Кто является получателем этих денег – неизвестно, поскольку собственниками акций многих компаний являются оффшорные фирмы. Дело «ЮКОСа» и данные по многим другим компаниям свидетельствуют о сокрытии огромных доходов от налогообложения, утечке капиталов за рубеж, что наносит прямой ущерб наращиванию производственной базы предприятий и государства.

Издержки трансформации присущи, прежде всего, компаниям, реализующим стратегию своего развития и укрупнения масштабов за счет слияний и поглощений (*mergers and acquisitions, M&A*), являющихся индикатором силы национального капитала. Мировой объем таких сделок оценивается в сотни миллиардов долларов. В России по итогам первого полугодия объем сделок M&A превысил 30 млрд. долл., это пятое место в мире. Поскольку многие действия здесь носят принудительный, а то и незаконный порядок (враждебные поглощения), их вряд ли можно отнести к разряду обычных трансакций. Здесь издержки управления налицо, а анализ их эффективности требует изучения результативности функционирования новых холдингов, финансово-промышленных групп и других интегрированных бизнес-структур. Ведь ожидаемый синергизм слияний и поглощений проявляется далеко не всегда.

Издержки координации и коммуникаций внутри вертикально-интегрированных формирований и корпоративных структур в современной научной литературе изучены гораздо более обстоятельно. Формализованные оценки эффективности функционирования различных организационных структур также имеются. Таким образом, задачей исследования является выделение релевантности издержек управления каждой из них и сравнение их эффективности в координатах затраты-выпуск.

Трансакционные издержки, т.е. издержки осуществления сделок с внешними контрагентами фирмы, которые Коуз определяет как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта»,¹ имеют место во всех приведенных выше издержках управления.

В соответствии с системной парадигмой Я. Корнаи², одновременно с выделением предприятия из внешней среды как ее субъекта, в нем происходит формирование еще одного системного объекта – дополнения данного предприятия во внешнем мире, которое также может рассматриваться как система. Например, если предприятие идентифицируется как система, производящая данный вид продукции из определенных ресурсов, то его внешнее дополнение можно рассматривать как систему, поставляющую ему внешние ресурсы и потребляющую произведенную продукцию. Посредником в этом взаимодействии выступает пограничная часть предприятия или граница, под которой понимается совокупность тех элементов системы, которые систематически взаимодейст-

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. М.: Дело, 1993.

² Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики, 2002. № 4. С. 4-22.

вуют как с его внутренней, так и с внешней средой. Это взаимодействие охватывает материальные, финансовые и информационные потоки, обмен культурами, институтами и т.п., описываемые приведенными выше теориями предприятия. С этой точки зрения наших исследований наиболее важными из них являются теоретические концепции транзакционных издержек, прежде всего их конкретных составляющих.

Конечно, большая часть положений данной проблемы носит концептуальный и дискуссионный характер. Однако, по нашему мнению, проблема взаимосвязи и эффективности функционирования организаций имеет столь важное научное и практическое значение, что заслуживает более глубокого и детального исследования для решения задач устойчивого развития российской экономики и ее хозяйствующих субъектов.