

Яковлев А.И., к.э.н., доцент, ОНУ имени И.И.Мечникова (Украина)

Жуков А.В., д.э.н., профессор, ДГТУ (Россия)

ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАК ОСНОВНОЙ ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Формирование и управление развитием институциональной системы коммерческой организации обычно не является явно определенной, формализованной и основной задачей менеджмента коммерческой организации. Но если предположить, что имеет место прямая зависимость эффективности деятельности любой организации, в том числе и коммерческой, от уровня развития ее институциональной системы, то необходимость рассмотрения внутриорганизационной институциональной системы коммерческой организации в качестве важнейшего объекта управления менеджмента организации становится самоочевидной.

Коммерческая организация - это добровольное, относительно устойчивое, объединение индивидов (участников организации) вкладывающих капитал и/или живой труд в производство продукции удовлетворяющей на платной основе потребности общества с целью получения желаемого дохода

на вложенный капитал и/или труд. Участниками организации являются собственники и сотрудники (включая топ менеджеров) организации, между которыми постоянно осуществляются явные и неявные сделки по поводу обмена ценностями принадлежащих им на правах собственности (в том числе такими, как персональные знания, труд, энергия), которые они вкладывают в организацию.

От поведения каждого участника организации в процессе деятельности в рамках коммерческой организации зависит эффективность деятельности организации в целом. На поведение участников организации влияет внутриорганизационная институциональная система. Институциональная система организации - это совокупность взаимосвязанных, взаимодействующих и взаимозависимых элементов - внутриорганизационных институтов, к которым относятся внутриорганизационные формальные, неформальные правила и механизмы принудительного осуществления этих правил. Именно правила и механизмы, понуждающие участников организации выполнять эти правила, позволяют компенсировать имеющее место в реальной жизни ограниченный рационализм и склонность к оппортунизму участников организации.

От каких основных факторов зависит степень влияния качества институциональной системы на определение траектории экономического развития коммерческой организации?

Ключевым фактором являются издержки измерения ценностных характеристик вклада участников организации в результаты деятельности организации, а также издержки участия участников организации в обмене ценностями, принадлежащими им на правах собственности, то есть трансакционные издержки. Можно сказать, что само понятие «права собственности» состоит из некоторого набора прав, которыми обмениваются экономические агенты, в данном случае - участники коммерческой организации. И чем сложнее измерить ценностные характеристики этих самых обмениваемых прав, тем выше трансакционные издержки. Когда такие затраты высоки или являются непредвиденными, права являются не полностью специфицированными. Вследствие этого становятся важными другие факторы, влияющие на трансакционные издержки.

Еще одним фактором является масштаб и сложность организации. Масштаб организации измеряется количеством участников организации. Сложность организации измеряется разнообразием специализации участников организации. Так, в рамках семейного, малого бизнеса обычно

осуществляется простая деятельность и взаимодействие участников организации имеет ярко выраженный персонифицированный характер. При этом необходимость в институтах отсутствует, так как родственные или дружественные связи субъектов взаимодействия и простые цепочки взаимодействия компенсируют отсутствие правил и поддерживающих их механизмов. Индивид, выступая стороной взаимодействия, в такой ситуации не будет стремиться к максимизации своей собственной выгоды за счет другой стороны.

Таким образом, отсутствует необходимость затрат на формирование и функционирование институциональной системы, что обуславливает в конечном итоге и снижение затрат на взаимодействие. Напротив, в более масштабных и сложных коммерческих организациях, без четкого описания обязательств сторон, взаимодействия и механизма принуждения сторон к выполнению своих обязательств, вероятность эгоистичного извлечения выгод одних за счет других и повторения ошибок участниками организации очень высока. Это приводит к снижению эффективности взаимодействия субъектов, что в конечном итоге снижает эффективность деятельности и организации в целом. Потребность в формировании и обеспечении функционировании внутриорганизационных институтов приводит к возникновению дополнительных и неизбежных затрат. В конечном итоге, наличие действенной внутриорганизационной институциональной системы обеспечивает более эффективную деятельность организации, масштаб которой выходит за рамки семейного или очень малого бизнеса чем ее отсутствие или неразвитость.

Следующий фактор - это регулирование и принуждение. То есть в абсолютно совершенной (с точки зрения осуществления сделок и их регулирования) организации должен был бы существовать орган, который бы абсолютно беспристрастно (и с наименьшими издержками) оценивал и разбирал споры, и назначал бы компенсацию пострадавшему участнику организации в случае нарушения обязательств по сделке. В этой организации не было бы ни оппортунистического поведения, ни обмана. Но такой организации не существует. Создание относительно беспристрастного внутриорганизационного «судебного» органа и внутриорганизационной системы формальных согласий наущно необходимо для эффективного взаимодействия участников организации, особенно с учетом того обстоятельства, что основой производительности современной коммерческой организации является специализация труда.

Наконец, такой фактор как мировосприятие людей. Действенность Институциональной системы во многом зависит от индивидуального мнения

членов организации относительно справедливости и обоснованности заданных «правил игры». В свою очередь это мнение формируется на основе субъективного мировосприятия. Если индивиды - стороны взаимодействия считают институты обоснованными и справедливыми, то они готовы поддерживать эти институты и с пониманием относиться к необходимости несения затрат для их функционирования. Именно потому, что затраты на создание и поддержание организационных институтов высоки, а действенность институциональной системы определяется отношением к ней индивидов, идеология и воспитание играет важную роль.

Итак, если считать истинным утверждение: «эффективность деятельности коммерческой организации зависит от уровня развития ее институциональной системы», а основные факторы, определяющие степень влияния внутриорганизационной институциональной системы на эффективность деятельности коммерческой организации определены верно, можно сделать следующие выводы:

- По мере роста масштаба организации, роль внутриорганизационной институциональной системы становится все важнее и это обуславливает необходимость формализации организации и управления этой системой.

- Наиболее сложной задачей в рамках управления институциональной системой организации является оценка вклада участников коммерческой организации, которая должна отвечать следующим характеристикам: быть максимально объективной, прозрачной и воспринимаемой участниками справедливой.

- Формирование внутриорганизационной системы формальных соглашений между участниками коммерческой организации и создание авторитетного, пользующегося доверием у участников организации внутрифирменного органа, выносящего решения по спорным вопросам, возникающим в ходе внутриорганизационных сделок - необходимое условие действенности внутриорганизационной институциональной системы.

- Процесс формирования действенной внутрифирменной институциональной системы длительный, требующий целенаправленной, системной воспитательной работы. В случае необходимости изменения внутриорганизационных институтов, осуществление таких изменений потребует длительного времени и значительных усилий по изменению мировоззрения участников организации.

Литература:

1. Coase, R. H. "The nature of the firm". *Economica* 4 (1937): 3, 386-405.
2. Coase, Ronald H. *The firm, the market and the law*. (Chicago and London,

1988).

3. North, Douglass C., and Thomas, Robert Paul. *The rise of the Western world: a new economic history*. (Cambridge, 1973).

4. North, Douglass C. *Institutions, institutional change and economic performance*. (Cambridge, 1990).