

М.Ю. Савельев

ПРИМЕНЕНИЕ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ К ПРОЕКТИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ

Проблемы институциональной модели коммерческой организации, удовлетворяющей заказ инвесторов, названной фирмой, исследуется в условиях однородной децентрализованной рыночной координации и отчуждающей культуры. При исследовании институциональных асимметрий обмена с наемными работниками и менеджерами, показано, что здесь неизбежно возникает классовый конфликт, оппортунизм работников и менеджеров, а разрешение таких противоречий выводит организации за пределы институциональных моделей фирмы и однородной децентрализованной рыночной координации. Исследование проблемы оппортунизма инвесторов показало необходимость запрета института заемного инвестирования – как разновидности воровства. Единственный инвестиционный институт, исключаящий оппортунистическое поведение инвесторов, – инвестиции через привилегированные акции. Но для этого необходимо права мажоритарных инвесторов по утверждению инвестиционных проектов и назначению менеджеров передать иным, нефинансовым институтам. В этом случае выиграют и сами инвесторы, т.к. произойдет существенное снижение инвестиционных рисков всего рынка инвестиций. Такая реформа инвестиционных институтов будет сменой социально-экономического строя общества. В итоге дано системное понятие фирмы: это проект кооперативной деятельности в условиях однородной рыночной координации, направленный на снижение неопределенности получения инвестором прибыли посредством иерархической координации управленцев и исполнителей. Управленцы осуществляют прием заказа от инвестора на расширение масштабов деятельности, выражающейся в доходности, безопасности, возвратности и ликвидности инвестиций в имущество организации. В проектировании в этом случае доминирует проектирование финансовой деятельности, а в обеспечении реализуемости проекта – финансовые средства контроля. Управленцы также обеспечивают снятие затруднений в своей деятельности посредством снабжения её основанными на принципах равенства и индивидуализма ценностями, профессиональными языками с широкими неразмытыми смыслами, либеральными концепциями, из методов – в первую очередь коммуникативными и финансовыми методами, а исполнители – реализуют проект, не участвуя в управлении такой организацией. Это понятие может быть использовано в качестве одной из микроэкономических идеальных экономических систем мультикультурного институционализма.

Ключевые слова: идеальная экономическая система, однородная децентрализованная рыночная координация, отчуждающая культура, фирма, коммерческая организация, классовый конфликт, оппортунизм работников, предпринимательская фирма, менеджерская фирма, неполный контракт, теория принципал-агент, двусторонняя монополия, оппортунизм менеджеров, оппортунизм инвесторов, заемные инвестиции, собственные инвестиции.

Объектом исследования являются организации, созданные инвесторами в целях получения инвестиционного дохода, для удобства названные фирмами, т.к. современная теория фирмы изучает и концептуально обеспечивает именно эти организации. Предметом исследования – основные проблемы их хозяйственной деятельности в условиях отчуждающей культуры и однородной децентрализованной рыночной координации [1] – абстрактных моделей культуры и экономики, полученных в результате абстрагирования феномена общества, сформированного исключительно в цивилизации глобального Запада [2; 3]. Среди этих проблем выделены две: проблема асимметрии обмена в связи с появлением наемных менеджеров и работников и проблема оппортунизма инвесторов.

В условиях однородной децентрализованной рыночной координации основным ограничением деятельности хозяйствующих субъектов являются инвестиции. До эмиссионного бума первой трети XX века основными инвесторами в западной экономике были сами предприниматели и кредитные организации, и доказательно отделить интересы предпринимателей, менеджеров, собственников и инвесторов при их личном совпадении было бы хоть и возможно, но проблематично. Нехватка собственных средств у предпринимателей по мере роста масштабов производства достигла нового качественного уровня в 20-х годах XX века. Именно тогда бухгалтерский учет был переориентирован с обслуживания интересов менеджеров и кредиторов на интересы инвесторов и акционеров, инвестиционный поток от которых в экономике США к этому моменту стал преобладать над собственными средствами и кредитными ресурсами [4. С. 66]. Этого исторического доказательства достаточно для того чтобы с уверенностью утверждать, что реальным заказчиком на бизнес в

условиях преимущественно однородной рыночной координации является инвестор, а не менеджмент или потребитель продукции.

Аналитическая модель организации в условиях однородной децентрализованной рыночной координации выглядит следующим образом. Инвестиционноограниченный характер экономики порождает конкуренцию предпринимателей за инвестиционные ресурсы. Интересы инвесторов заключаются в доходности, возвратности, надежности и сохранности инвестиций. Организация, призванная снять неопределенность в получении дохода инвестором, называется фирмой или коммерческой организацией. Соответственно, типом управления коммерческой организации является такое управление, которое максимизирует доходность организации и минимизирует риск его получения. Попытки разработчиков теории фирмы приписать коммерческим организациям иные цели бессмысленны. Иных целей нет.

Необходимо сделать только одно важнейшее замечание по прибылемаксимизирующей цели. Большинство фирм в рамках нашей модели неопределенности типов управления [5] находятся ближе к уровню приемлемой неопределенности, чем к точке образцовой организации. Причина чисто геометрическая: число точек треугольника, находящихся ближе к его грани, чем к его противоположной вершине, всегда больше. Кроме того, существует немало фирм с неопределенностью деятельности выше приемлемого уровня, а фирм, с величиной неопределенности меньше, чем у образцовой организации по определению не существует. Плюс к этому, минимальной величины неопределенности могут достигнуть только фирмы некоторого среднего размера. Так что в условиях однородной рыночной координации только малая часть фирм определенного среднего размера реально максимизирует прибыль, а не концентрируется на минимизации неопределенности. Для малого же бизнеса и крупнейших организаций прибылемаксимизирующая деятельность недоступна вообще¹.

Это подтверждается и множеством эмпирических исследований. Вероятность банкротства малого бизнеса намного больше, чем вероятность его роста на уровень среднего. Для среднего размера фирм доля принимаемых решений, направленных на максимизацию прибыли по мере увеличения ее размера сокращается, а направленных на минимизацию неопределенности – растет. По различным оценкам в разных странах только 10-15 % фирм² реально обеспечивают экономический рост национальной экономики, т.е. реально являются инвестиционно привлекательными и достигшими необходимого уровня рентабельности, остальные же придерживаются оборонительной стратегии снижения всевозможных рисков.

Итак, основным денежным потоком в фирме является инвестиционный денежный поток, важнейшим финансовым документом – отчет о прибылях и убытках. Заказ на размещение инвестиций принимают финансовые подразделения организации, поэтому финансовый менеджмент становится доминирующей отраслью менеджмента. Накопление имущественного капитала, связанное с заменой труда, более производительными средствами производства есть важнейшее средство снижения неопределенности отношений внутри организации. Денежный поток от реализации продукции в этом случае становится вспомогательным денежным потоком. Потребители, поставщики и наемные работники в этой модели становятся управляемой в интересах инвесторов частью исполнительского бизнес-процесса.

Для снижения неопределенности получения дохода основные усилия менеджмента направлены на стабилизацию неустойчивых коммуникаций между исполнителями. Это и неудивительно. Во-первых, часть исполнительского бизнес-процесса находится за пределами административного подчинения менеджменту (поставщики и потребители), поведение которых относительно слабо предсказуемо и управляемо в условиях однородной рыночной коммуникации. А во-вторых, финансовая подсистема организации по своей сути является информационной (нематериальной) системой, в которой именно коммуникационные процессы и обеспечивают

¹ О причинах развития малого бизнеса в современных условиях указано в исследовании факторов развития сферы услуг (см. [6]), что указывает на неприбылемаксимизирующий характер этого явления. А относительно крупного бизнеса доказано противоречие роста продаж и максимизации прибыли для монополистической и олигополистической фирм как на статических, так и на динамических моделях.

² Если считать распределение фирм по величине неопределенности ближе к точке образцовой организации, выше и ниже уровня приемлемой неопределенности равномерным, то отношение прибылемаксимизирующих фирм к минимизирующим неопределенность составит 1 к 8. Вряд ли такой чисто геометрический подсчет случайно совпал с этими эмпирическими данными.

качество ее функционирования. Снижение неопределенности коммуникаций достигается повышением качества проектирования, т.е. направлением исполнителям максимально понятных и реализуемых инструкций их деятельности. На этом сконцентрированы и усилия по развитию управленческой культуры:

- большое разнообразие функционально специализированных, но общеприменимых (т.е. с широкими смысловыми диапазонами) управленческих языков с формализованными (неразмытыми) смыслами, ярчайший пример которых – язык бухгалтерского учета;
- доминирующие усилия по развитию коммуникационных технологий и методов по сравнению со сравнительно умеренными усилиями по разработке методов сплочения и согласования и минимальным вниманием к методам мышления.

Из-за акцента в управленческом процессе на качестве проектирования доминирующей ролью (из числа ролей менеджеров в принятии решений по *Минцбергу*) становится роль распределителя ресурсов. В связи с этим в традиционной экономической теории возникла иллюзия (т.е. безальтернативная и бездоказательная гипотеза парадигматического уровня), что основной экономической (научной и практической) проблемой является распределение (оптимальное использование) ограниченных ресурсов. Что также является коммуникационной задачей. По сути, традиционная экономическая теория от классиков до неолиберализма и есть всего лишь разработка концептуально-методических средств в области товарно-денежной коммуникации [7]. Явное макроэкономическое следствие из коммуникационного крена в развитии средств управления организациями заключается в том, что обмен становится доминирующей сферой экономических отношений между хозяйствующими субъектами.

Нормотворчество в форме коммуникационного проектирования порождает соответствующую модель права, которое воспринимается как средство социальной коммуникации, позволяющее неслучайно использовать других людей в своих целях. Главенство частных интересов обуславливает прецедент, как основной источник права. В этом переходе от микроэкономического к макроэкономическому регулированию общественных отношений кроется заказ на образцовую правовую систему в виде общего (прецедентного) права и доминирование частного права над остальными правовыми семьями.

Проблема асимметричных фирм: работники и наемные менеджеры

Ограниченность такой модели правовых отношений наиболее ярко отражается в правовом регулировании отношений работодателей и наемных работников. Последние, исходя из ценностных установок отчуждающей культуры [1] и этой модели права, воспринимаются как равноправные поставщики одного из ресурсов – «труда». При этом прецедентный характер правовой системы не позволяет фиксировать, что такая форма отношений не может быть равноправной из-за априорного отсутствия в трудовых отношениях существенных условий контракта, а именно указаний *как* выполнять работу. Как работать фиксируется в иного рода нормативных документах не контрактного, а административного характера. Согласие работника выполнять указания работодателя с достаточно широкими степенями свободы для последнего, возникнув на стыке по сути разнородных правовых систем, и породило то противоречие товарно-денежной и административной коммуникации, которое марксизм определил как классовое, а неоинституционализм – как оппортунизм работников. Сам факт возникновения организаций в рамках однородной рыночной координации является отрицанием ее однородности и перехода хозяйствующего субъекта в иное качественное состояние – неоднородной рыночной координации, требующей иной модели организации, с иными, немаксимизирующими прибыль целями.

Вторым по важности явным противоречием коммерческих организаций можно назвать переход от предпринимательских фирм, в которых собственник и управляющий – одно лицо, к управленческим фирмам, в которых полномочия по принятию решений собственники делегируют управляющим. «Приверженцы теории принципал – агент и ее течений применяли с начала 70-х гг. такой подход, что отклонения поведения фирмы от прибылемаксимизирующего должны быть объяснены, а не просто приняты без доказательства, а также, что отклонения должны быть сведены к неспособности акционеров контролировать в достаточной степени менеджеров и представлять положение фирмы в отношении затраты–спрос» [8. С. 55].

Теория оптимального страхования и модель «моральной угрозы» [8. С. 56], а также модели «скрытого знания» [8. С. 55], наблюдаемости, проверяемости и власти [8. С. 60], ограниченного

наказания и ренты менеджера [8. С. 61], построенные в рамках теории принципал – агент показывают, что эти отношения также могут быть рассмотрены как неполный контракт. С одной стороны, управляющий – наемный работник, со всеми вытекающими последствиями по неполному контракту в отношении технологии и результатов его работы. С другой стороны, работодатель – собственник оказывается в условиях асимметричной информации о состоянии фирмы и может оказаться в зависимости от управляющего в большей степени, чем управляющий от него.

При делегировании управляющему всех полномочий по принятию решений (а в этой ситуации почти всегда находятся миноритарные акционеры, а также кредиторы до введения внешнего наблюдения) двусторонний неполный контракт перерастает в односторонний. В этом случае организация оказывается под полным контролем менеджмента, управляющий становится управленцем в значении, определенном для него в исходной для настоящего исследования модели кооперативной системы деятельности [9; 10 с. 283] и в зависимости от меняющихся внешних условий может сменить заказчика. В случае спросоограниченной ситуации менеджмент может полностью переориентироваться на выполнение заказа потребителей, что переводит организацию в условия сетевой координации. При сохранении дефицита инвестиций заказчик может не смениться. При существенном давлении со стороны трудового коллектива или отдельных носителей знаниевых конкурентных преимуществ организации управленец может переориентироваться на выполнение их заказа, что превращает фирму или в организацию, реализующую знаниевые конкурентные преимущества и тем соответствующую условиям неоднородной рыночной координации, или в организацию сетевой координации членов трудового коллектива (трудовой кооператив). И, наконец, при отсутствии существенного давления со стороны потребителей, инвесторов, трудовых коллективов и отдельных работников менеджмент начинает обслуживать исключительно свои интересы, а организация в этом случае полностью соответствует требованиям иерархической координации. Более чем уверен, что любой опытный исследователь или консультант по управлению встречал организации во всех перечисленных ситуациях.

Отношения собственник – управляющий кроме как случай двустороннего неполного контракта могут быть рассмотрены как ситуация частичной двусторонней монополии. Здесь для собственника смена управляющего или продажа инвестиционных активов чревата существенными потерями дохода, а для управленца – потерей времени на поиск новой работы при смене работы и дохода за период незанятости, потерей привилегий, престижа, репутации и дохода на будущей или настоящей должности, отсутствие продвижения и неосуществление карьерных планов, планов стать совладельцем и т.д. Уже этого неполного списка существенных условий отношений собственника и управляющего достаточно для того, чтобы охарактеризовать их как сетевые. В итоге, в значительной части фирм складываются правящие сетевые коалиции из собственников и управляющих, вступающие внутри организации в неоднородные рыночные отношения с наемными работниками в отдельности и другими сетевыми коалициями (профессиональными группами или трудовым коллективом в целом). Структура же отношений между собственниками и управляющими внутри сетевой коалиции будет соответствовать уже иной модели организации.

Проблема преодоления оппортунизма инвесторов

Про оппортунизм инвесторов написано множество исследований, начиная с классических работ Адама Смита и Карла Маркса. Повторять эти очевидные выводы здесь не представляется необходимым. Важнее сконцентрироваться на институциональных решениях преодоления оппортунизма инвесторов, ответив на вопрос: какая институциональная модель инвестирования минимизирует оппортунизм инвесторов. Основных форм первичных инвестиций не так уж и много – всего две: заемные и собственные.

Заемные средства несут массу оппортунистических явлений:

- плата за них не зависит от доходности бизнеса, следовательно, выплачивается, как правило, независимо от фактического получения прибыли, и, в случае низкой доходности, снижает ликвидность бизнеса вплоть до банкротства;
- заемные средства возвратны, следовательно, к моменту их возврата бизнес может не накопить достаточных оборотных средств и, при обращении взыскания долга на основные средства может быть остановлен или даже ликвидирован;
- в случае наступления банкротства кредиторы поставят бизнес под свой контроль, что может существенно изменить его, и не в интересах учредителей, менеджеров работников и

потребителей этого бизнеса, в общем, заемное финансирование порождает риск недружественного поглощения;

- заемные средства в связи с наличием финансового рычага порождают финансовые риски бизнеса, которые, в случае наступления неблагоприятных макроэкономических или мезоэкономических (отраслевых, региональных) событий, приводят вначале к разорению реальных бизнесов, потом – финансовых, а в итоге – к макроэкономической стагнации, рецессии или даже кризису.

И все эти проблемы менеджеры тащат в свой бизнес ради всего лишь одного эффекта финансового рычага – дополнительной доходности собственных инвестиций благодаря тому, что стоимость заемных инвестиций в какой-то, возможно, случайно возникший и краткий момент времени оказалась ниже стоимости собственных. Очень сомнительные мотивы. Очевидно, что институт заемных инвестиций процветает не потому, что полезен обществу, а потому что для большинства бизнесов существуют институциональные барьеры для получения собственных инвестиций и из-за монополизации кредитными учреждениями рынка сбережений. Все же хотят получать заранее оговоренную доходность от временно размещенных сбережений с вроде бы минимальными рисками: и банкиры, и их вкладчики. А то, что институт заемных инвестиций непрерывно разрушает и экономику в целом и отдельные применяющие его бизнесы в частности инвесторами в их деятельности напрямую не фиксируется. Просто, потому что в рамках этого института нет микроэкономического канала обратной связи, сообщающий инвесторам обо всех возможных рисках инвестируемой ими деятельности. Есть только макроэкономический, но он, во-первых, длителен по срокам, а во-вторых, макроэкономические последствия распределяются на всех экономических агентов более-менее равномерно.

Институт заемного инвестирования – один из самых ярких примеров результатов институционального проектирования без корректного учета всех последствий применения этого института. Это как раз тот случай, когда естественно (в силу следования определенной традиции) сложившийся социально-экономический институт оказывается вреден обществу. Точно также как, например, табакокурение: безусловно, когда-то было лучше выкурить трубку мира, чем убивать друг друга, но сейчас эта отрасль наносит обществу огромный ущерб, не принося никакого положительного эффекта.

Институт заемного инвестирования должен быть запрещен, точно так же как запрещено воровать или не платить налоги. Конечно, люди воруют и уклоняются от налогов, но эти нормы их деятельности не защищаются законом и даже наказываются. Точно также при запрете кредита люди будут давать и брать кредиты. Но прибегнуть к правовой защите норм кредитной деятельности они тогда не смогут, а в большинстве случаев – будут наказываться. Но главное – обществу нужны инвестиционные институты, которые будут при таком же или большем объеме инвестиций приносить инвесторам большую доходность, чем заемное инвестирование, с отсутствием роста или меньшим ростом инвестиционных рисков, или при сохранении доходности снижать инвестиционные риски. В этом – главная задача институционалистов, обслуживающих инвестиционную деятельность.

Теперь об оппортунизме инвесторов в случае инвестиций в собственные средства. Так как прав в отношении предприятий у них намного больше, то и оппортунистических действий много:

- институт инвесторов, вкладывающих в собственные средства предприятий, спроектирован в целях максимизации эффективности инвестиций, что в условиях ограниченности спроса достижимо только при минимизации инвестиций, следовательно, в современной экономике от существующих институтов невозможно ждать ни улучшения качества жизни, ни роста занятости, ни ускорения инноваций;
- большинство предприятий в силу своего реального рыночного положения не имеет возможности максимизировать доходность, следовательно, основным средством привлечения инвестиций для этих предприятий является минимизация рисков, а господствующие инвестиционные институты очень плохо обеспечивают эти цели, т.к. главный риск – риск убытков несут именно инвесторы-собственники;
- доминирование инвесторов в экономической деятельности обеспечивается тем, что остаточные права, не оговоренные контрактами (право назначать менеджеров и утверждать инвестиционный проект), т.е. права собственности, принадлежат мажоритарным инвесторам, что, с одной стороны, порождает между инвесторами борьбу за контрольный пакет, часто чреватую различными негативными последствиями для предприятий, вплоть до прекращения

их деятельности, а с другой – существенно повышает инвестиционные риски миноритарных инвесторов, существенно ограничивающие инвестиционную активность мелких инвесторов в экономике в целом;

- инвесторы в собственные средства имеют право распределить себе прибыль до момента достижения окупаемости проекта, что при наступлении неблагоприятных событий после такого распределения прибыли может привести к снижению ликвидности бизнеса и его банкротству;
- инвесторы, при недостижении бизнесом плановой эффективности собственных инвестиций, могут принять решение об изъятии своих вложений из бизнеса и вложить их в другой объект инвестирования, при этом ни менеджеры, ни работники, ни потребители им помешать не могут, несмотря на то, что этот бизнес обеспечивает людей работой, приносит им доход, продукция пользуется спросом у потребителей, налоги платятся...

Только четвертый вид оппортунизма инвесторов-собственников вполне может быть ограничен в рамках существующей модели их инвестиционной деятельности. Остальные четыре вида оппортунизма проистекают из самой сути института их инвестиций, так как эти виды оппортунизма напрямую порождены правом инвесторов на принятие решений, не оговоренных контрактом, то есть правом собственника, а именно правом принимать инвестиционный проект и назначать менеджеров. Если мы ставим в качестве основной экономической цели не максимизацию эффективности инвестиций, а, например, максимизацию качества жизни, объема инвестиций, занятости, скорости инноваций или минимизацию использования ресурсов или загрязнения окружающей среды, то современные инвестиционные институты, обеспечивающие инвестиции как в собственные, так и в заемные средства предприятий не соответствуют таким задачам.

Единственный инвестиционный институт, исключая оппортунистическое поведение инвесторов – это инвестиции в собственные средства предприятий с использованием привилегированных акций. Но для того чтобы такая модель инвестиционной деятельности стала доминирующей в экономике, необходимо права мажоритарных инвесторов по утверждению инвестиционных проектов и назначению менеджеров передать иным, нефинансовым институтам. Замечу, что в этом случае выиграют в первую очередь сами инвесторы, так как произойдет существенное снижение инвестиционных рисков для всего рынка инвестиций в целом. Но такая реформа инвестиционных институтов будет, ни много, ни мало, сменой социально-экономического строя общества.

Итак, подведем итог. **Фирма или коммерческая организация** – это проект кооперативной деятельности в условиях однородной рыночной координации, направленный на снижение неопределенности получения инвестором прибыли посредством иерархической координации управленцев и исполнителей. Управленцы осуществляют прием заказа от инвестора на расширение масштабов деятельности, выражающейся в доходности, безопасности, возвратности и ликвидности инвестиций в имущество организации. В проектировании в этом случае доминирует проектирование финансовой деятельности, а в обеспечении реализуемости проекта – финансовые средства контроля. Управленцы также обеспечивают снятие затруднений в своей деятельности посредством снабжения её основанными на принципах равенства и индивидуализма ценностями, профессиональными языками с широкими неразмытыми смыслами, либеральными концепциями, из методов – в первую очередь коммуникативными и финансовыми методами и техническими средствами, а исполнители – реализуют проект, не участвуя в управлении такой организацией.

Такое системное понятие позволяет ввести его в научный оборот в качестве одной из микроэкономических идеальных экономических систем мультикультурного институционализма [11] и общей экономической теории цивилизаций [1], разрабатываемых в рамках новой парадигмы и методологии экономической науки [7] в паре с макроэкономической моделью однородной децентрализованной рыночной координации [1].

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда в Удмуртском государственном университете (г. Ижевск, Россия), проект № 15-18-00049
The study was financially supported by the Russian Science Foundation at Udmurt State University (Izhevsk, Russia), project No. 15-18-00049

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Савельев М.Ю. Общая теория координации хозяйствующих субъектов (культурный контекст) // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.281-296.
2. Савельев М.Ю. Как западные институты и традиции хозяйствования ограничивают развитие в иных культурных средах // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.177-195.
3. Савельев М.Ю. Институциональное взаимопроникновение хозяйственных традиций мира // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.196-209.
4. Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета = Accounting Theory : учеб. пособие / пер. с англ. И. А. Смирновой. – 5-е изд. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 574 с. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту UNCTC / гл. ред. Я. В. Соколов).
5. Савельев М.Ю. Исследование влияния культурных сред на неопределенность управления // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.324-336.
6. Савельев М.Ю. Онтологическая критика теорий постиндустриального общества // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.160-168.
7. Савельев М.Ю. Проект парадигмы синергизма экономической науки // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.28-35.
8. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть : Теория организации промышленности : пер.с англ. / ред. В. М. Гальперин, ред. Л. С. Тарасевич. – СПб. : Экон. шк., 1996. – 745 с. – URL: http://library.fa.ru/files/Tirole_rus.pdf (дата обращения: 11.10.2015).
9. Савельев М.Ю. Общая теория организации (культурный контекст) // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.297-314.
10. Анисимов О. С. Методологический словарь : (Для акмеологов и управленцев) / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. – М. : [б. и.], 2001. – 168 с. – (Методология).
11. Савельев М.Ю. Управление межнациональными отношениями и этносоциальными процессами средствами мультикультурного институционального проектирования в целях прогнозирования, предупреждения и регулирования конфликтов // Надконституционные институты в разных культурных средах. Материалы международной научно-методологической конференции «Экономические, социальные и политические институты в разных культурных средах», под ред. М.Ю. Савельева, А.И. Савченко – Ижевск: Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 2015. С.36-44.

Поступила в редакцию

M.Yu. Savelyev

APPLICATION OF THE GENERAL THEORY OF THE ORGANIZATION TO DESIGN INVESTMENT INSTITUTIONS

The paper deals with the problems of the institutional model of the commercial organization which meets the investors' order (such organizations are referred to as firms) in homogenous decentralized market coordination and alienating culture. While studying institutional asymmetries of an exchange with employees and managers, we proved that the

class conflict, worker and manager opportunism will inevitably appear. Resolution of such contradictions carries companies beyond institutional models of the firm and homogenous decentralized market coordination. The study of investor opportunism showed the need to ban the institute of borrowed investments as a kind of theft. The only investment institute which prevents opportunist behaviour of investors is investments via preferential shares. But to do this, it is necessary to give the rights of majority investors to approve investment projects and appoint managers to other, non-financial institutions. In this case investors also benefit as investment risks of the entire investment market will be significantly lower. Such a reform of investment institutions will change the socio-economic system of society. We conclude with the systemic definition of a firm when it is understood as cooperative activity project in homogenous market coordination aimed at reducing uncertainty of making profit by an investor using hierarchical coordination of managers and executors. Managers take investor's order for expanding the activity, resulting in revenues, safety, return and liquidity of investments to the organization property. While designing, it is the financial activity design that prevails. However, while implementing a project, these are financial tools of control that prevail. Managers also ensure elimination of difficulties in their activity referring to values based on the principles of equality and individualism, professional jargons with their unambiguous meanings, liberal concepts and communicative and financial methods, while executors implement the project without managing the organization. This concept can be used as one of the microeconomic ideal economic systems of multicultural institutionalism.

Key words: ideal economic system, homogenous decentralized market coordination, alienating culture, firm, commercial organization, class conflict, worker opportunism, entrepreneurial firm, managerial firm, incomplete contract, principal-agent theory, bilateral monopoly, manager opportunism, investor opportunism, borrowed investments, own investments.

Савельев Михаил Юрьевич, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Удмуртский государственный университет, 426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, д. 1 корп. 1, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М.Т.Калашникова, 426069, Россия, г. Ижевск, ул. Студенческая, д. 7, председатель совета директоров, Ассоциация по методологическому обеспечению деловой активности и общественного развития «Митра», 426008, Россия, г. Ижевск, ул. Пушкинская, д. 241.
savelievmi hail@mail.ru
+7-3412-433115
+7-9508-292517

Mikhail Saveliev, Ph.D.,
Senior Researcher, Udmurt State University
Universitetskaya st., 1/1, Izhevsk, Russia, 426034
Associate Professor,
Izhevsk State Technical University
Student's st., 7, Izhevsk, Udmurt Republic, 426069
Board Chairman, Association of methodological support business and community development "Mitra", Pushkinskaya st., Izhevsk, Udmurt Republic, 426007,
E-mail: savelievmi hail@mail.ru
+7-3412-433115
+7-9508-292517