

## УПРАВЛЯЕМОСТЬ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ

*Кризис экономической науки обусловлен большим количеством работ и аргументов, которые усиливают закономерные противоречия в практике управления. В экономике происходит непрерывное колебательное развитие предпочтений участников взаимодействия, которое зависит как от ожиданий (ex ante) каждого, так и от изменившихся позднее (ex post) не всегда адекватных индивидуальных или общественных проявлений, что обнажает не только экономические проблемы управления (воздействия), но и проблемы управляемости (институционального реагирования).*

*Автор статьи показывает необходимость теории управляемости как одной из основ экономической науки и практики управления.*

A. Belous

## MANAGEABILITY AS ONE OF THE BASES OF ECONOMICS AND MANAGEMENT PRACTICE

*The crisis of economic science is conditioned by a large number of works and arguments that intensify regular contradictions in management practice. A continuous oscillatory development of interaction participants' preferences is taking place in economics. This development depends on everyone's expectations (ex ante) as well as individual or public manifestations, which have changed later (ex post) and are not always adequate. This reveals not only economic problems of management (impact) but also ones of manageability (institutional response).*

*The author of the article shows the necessity of the manageability theory as one of the bases of economic science and management practice.*

Ученые признают кризисное состояние экономической науки. Так, известный ученый М. Блауг отмечает, что зачастую теоретизирование существующих проблем не улучшает выработку экономической политики<sup>1</sup>. Д. Ходжсон, например, призывает экономистов провести обследование кри-

зисного состояния экономической науки и предлагает обратиться к производственным проблемам<sup>2</sup>. В. М. Полтерович подчеркивает, что в науке не накапливаются экономические закономерности, ранее обнаруженные связи не подтверждаются, экономическая теория делится учеными на субтеории,

взаимоисключающие концепции<sup>3</sup> и модели. Отсутствие в экономической теории работоспособных моделей не позволяет строить достоверные планы социально-экономического развития. Эрик Г. Фуруботн и Рудольф Рихтер считают, что новая институциональная экономическая теория – новый стиль экономического анализа, призван дополнять и заменять привычную, но не удовлетворяющую сегодня неоклассическую доктрину<sup>4</sup>. А. Маршалл, например, считает, что многие теоретические цепочки и отдельные соединительные звенья нужны для решающего прорыва в экономической науке.

Л. Ф. Мизес называл экономику наукой о средствах, которые будут использованы для достижения избранных целей<sup>5</sup>. Согласно теории Л. Робинсон, экономическая наука изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения целей и ограниченных средств. Д. Бреннан и Д. Бьюкенен полагают, что экономика является – или должна быть – наукой о поведении отдельных индивидов в обществе<sup>6</sup>.

Поведенческие зависимости индивидов ученые связывают с гипотезой максимизации. В этой связи для выяснения того, что максимизируется, существуют различные термины: «полезность» и «потребность», «предпочтения», «вкусы», «цели», «результаты», «эффекты», «интересы», «богатство» и т.д. Приравняв эти термины к эквивалентным денежным суммам, А. Маршалл высказал мысль о зависимости поведения от максимизации прибыли. С одной стороны, предложенная эквивалентность позволила воспользоваться предельными величинами при прогнозировании поведения субъекта. С другой стороны, замена непосредственных предпочтений субъекта на предпочтение по увеличению только денежной суммы привела к однобокому пониманию истинного поведения.

На самом деле, истинное предпочтение индивида гораздо шире. В этом смысле, например, А.Н. Нестеренко относит к предпочтению идеологические воззрения, стереотипы общественного сознания, вкусы и

другие источники суждений, оценок по поводу желательности или приемлемости каких-либо объектов, событий, фактов или состояния дел<sup>7</sup>. П. Козловски говорит о том, что предпочтения в основном имеют социальную природу, т. е. обусловлены воспитанием, социальным статусом, образованием, но могут быть также следствием заблуждения. Они избирательны и нетождественны силовым действиям в естественных науках<sup>8</sup>. Ученые, таким образом, считают, что понятие «предпочтение» в общем плане выражает то, что нравится или не нравится, и создает побудительный мотив к формированию поведения.

Перечислим работы, описывающие поведение субъекта и отмеченные Нобелевскими премиями по экономике Г. Беккера, Д. Канемана и В. Смита, Д. Норта, а также А. Тверски. Большого внимания заслуживают работы В. С. Автономова, Б. Г. Клейнера, В. Л. Тамбовцева, А. Шаститко и многих других отечественных ученых, междисциплинарно подходящих к изучению поведенческих рациональностей. Исследование работ перечисленных ученых позволило принять за основу положение о том, что детерминация поведения во многом зависит от институтов, институциональных соглашений и институциональной среды, т. е. существующих и создаваемых ограничительных связей и побудительных мотивов.

Опираясь на работы исследователей Э. Дюркгейма, К. Маркса, М. Вебера, Т. Веблена, Ф. Найта, Д. Коммонса, Д. К. Гелбрейта, Г. Мюрдаля, можно сказать, что поведение индивидов не сводится лишь к индивидуальным связям. Дюркгейм, например, считал, что связи между индивидами устанавливаются ранее коллективных представлений. Со своей стороны, Вебер указал на то, что взаимодействие агентов определяет индивидуальное поведение, которое накладывает отпечаток на нормативную характеристику общества. Т. Веблен исходил из того, что потребности и желания, цели и устремления, пути и средства, масштаб и направленность поведения

индивида — все это институциональные закономерности, характер которых крайне сложен и абсолютно неустойчив.

В том же ключе удивительно точно высказался Фрэнк Найт: «Потребности принято трактовать как единственные основополагающие данные, как главную движущую силу экономической деятельности, и в краткосрочной перспективе такой подход научно обоснован. Но столь же очевидно, что в долгосрочной перспективе потребности являются зависимыми переменными, ибо сами в значительной мере обусловлены и формируются экономической деятельностью. Ситуация в чем-то аналогична связи между рекой и ее руслом: какое-то время течение реки определяется ее руслом, но в дальнейшем картина сменяется на противоположную»<sup>9</sup>.

Джон К. Гэлбрейт обращает внимание на возможные колебания вкусов участников социальной системы. В этой связи Гуннар Мюрдаль утверждает, что «при решении практически любой экономической проблемы объектом научного исследования должна быть вся социальная система, включая, помимо так называемых экономических закономерностей, все, что может оказать влияние на будущие события в экономическом процессе. Д. Ходжсон заключает, что сложность и разнообразие экономического процесса требует множественности механизмов управления системой.

Так, рассматривая экономику как систему из взаимосвязанных функций, системный подход предполагает, что она является подсистемой в рамках более крупной системы. Классификация систем, подсистем и сверхсистем зависит от предмета анализа, целая система всегда является суммой выделенных подсистем.

Также экономической наукой выявлены неоднородные закономерные проявления общества и отдельных индивидуальных связей как различных структурных подсистем. Не случайно авторы современных методологий, такие как Болтанский и Тевено, говорят о неоднородных «типах

структур», связывая их со «специфическими сферами». В число выделенных учеными сфер попали промышленность, торговля, домохозяйство. Далее французские ученые Сале и Сорпер показали, что внутри каждой сферы существует многообразие закономерностей, с которыми экономический агент вынужден считаться. Ж. Сапир подытожил рассуждения о неоднородных закономерностях и устоявшихся представлениях, полагая, что было бы иллюзией рассчитывать, будто выявленные закономерности только в отдельных сферах составляют универсальную основу для формирования некоторой общей системы правил поведения<sup>10</sup>. Тем не менее выделять поведение отдельного индивида, следуя методологии индивидуализма, будет не всегда корректно. Тот же Ж. Сапир сумел убедительно доказать, что методология индивидуализма не учитывает неоднородность знаний субъектов и создает весьма жесткие предпосылки, упрощая процесс создания правил, институтов. Исключение подобной неоднородности из рассуждений приводит к тому, что из экономического анализа выпадают случайные возмущающие факторы, которые нарушают закономерности в правилах. Как отмечает Д. Милль, возмущаемые и возмущающие факторы обладают своими закономерностями, которые зачастую не доступны стороннему наблюдателю.

Справедливости ради нужно сказать, что экономическая наука располагает большим количеством работ и аргументов в пользу выявленных, но зачастую противоречащих закономерностей поведения. К таким работам можно отнести изучение стратегического поведения агентов с акцентом на взаимодействие решений разных участников (например, потребителей, производителей, фирм, отраслей, государства). Важную роль играют работы, посвященные теории игр, в которой предлагается математическая зависимость варианта поведения одних от ожидаемой реакции других. Также следует отметить работы, в которых рынок далеко

не всегда функционирует идеально и роль государственного сектора экономики научно обосновывается. Заслуживают внимания работы, в которых признается влияние асимметричности информации на рациональность ожиданий. В этой связи экономическая наука вынужденно стремится расширить границы знания за счет междисциплинарности в изучении институциональной динамики, где важен не только конечный результат, но и процесс направления возможных изменений. Вместе с тем появление новых методологических подходов усиливает противоречия и затрудняет выявление неоднородных закономерностей поведения для управления организацией и выработки экономической политики. На мой взгляд, закономерность противоречий в управлении и закономерные противоречия в теориях будут усиливать девиации до тех пор, пока предметом анализа экономического поведения не станет институциональная взаимосвязь воздействия и реагирования.

Казалось бы, на помощь может прийти теория управления, но необходимо обратить внимание на то, что ее закономерности фрагментарны в условиях неоднородных изменений. Дело в том, что наиболее общие закономерности управления выявлены кибернетикой<sup>11</sup>, наукой о принципах и методах управления сложными системами в природе и технике. Но проецирование общих принципов управления на реальную экономику не всегда позволяет достигать ожидаемых результатов. Как справедливо отмечает Г. Саймон, основы теории управления оставляют возможность подбирать к любому принципу изначально равно привлекательно приемлемые, но диаметрально противоположные по сути организационные мероприятия. В теории управления нет ничего, что могло бы подсказать, какой из двух противоположных принципов следует применять. Существующие принципы управления подобны взаимоисключающим поговоркам: «Семь раз отмерь, один раз отрежь», но «Куй железо, пока го-

рячо»<sup>12</sup>. Применение одного из принципов без учета конкретного состояния динамического процесса может способствовать развитию экономики, а может дестабилизировать ее. Конечно, если речь идет об оправдании принятого решения руководством или об опровержении поведения подчиненного, то диаметрально противоположность принципов управления идеально подходит субъекту (руководителю) в отношении объекта (подчиненного).

Следует также сказать, что традиционная теория управления, построенная на субъектно-объектной парадигме, предполагает одностороннее восприятие воздействия руководства на подчиненных. Как справедливо отмечают К. Клок и Дж. Голдсмит<sup>13</sup>, врожденным недостатком субъектно-объектной парадигмы управления является отсутствие реалистичной обратной связи на управленческие воздействия. В результате воздействия зачастую подобны выступлению артиста без зрителя, танцу без партнера, песни без мелодии. В традиционной, казалось бы, системной парадигме вышестоящая связь считается главной, достаточной, тогда как все нисходящие элементы рассматриваются как нечто второстепенное, подчиненное, низшее. Но для успешной выработки экономической политики и развития процесса теоретически обоснованные закономерности управления далеко не каждому руководителю позволяют достигать ожидаемых результатов от выполнения работы подчиненным. И если в технических системах управляющая и управляемая подсистема взаимодействуют жестко, то подчиненный не всегда предсказуемо реагирует на команды, тем более, если ранее сформированные ожидания изменяются.

Наиболее категорично о предсказуемости выразился Д. Ходжсон: несмотря на то, что реакция человека характеризуется некоторой предсказуемостью и регулярностью, она никогда не носит строго детерминистического характера. Так, например, простые устройства, ориентированные на цель (вроде термостата), реагируют на из-

менения окружающей среды однозначным и заранее установленным способом. Напротив, сложные устройства (компьютеры), способны преследовать поставленную цель и по-разному реагировать на одну и ту же повторяющуюся проблему. Однако в обоих случаях цели для устройств остаются фиксированными и неизменными. Существенно отличается от этого реакция человека, который способен ситуативно изменять не только свою цель, но и различно реагировать даже на одинаковые ситуативные воздействия окружающей среды<sup>14</sup>.

Тем самым ситуативные отличия реакций, связанные с негативным изменением изначальных правил, нарушают на практике ожидания как у руководства, так и у подчиненных, но не учитываются в традиционной теории управления. Справедливости ради, надо сказать о существующем ситуативном подходе в управлении. Ситуация — это конкретный набор обстоятельств, которые воздействуют на организацию в конкретное время. Несмотря на конкретность, ситуация, рассматриваемая в отрыве от экономической основы воздействия и реагирования без учета ретроспективы, накладывает существенные ограничения при определении перспективы. К таким ограничениям можно отнести: административные, экономические и социально-психологические особенности как отдельного человека, так и общества. В результате исследования неоднородных ситуаций сформировалось множество научных школ управления, что привело к разграничению существующей теории и практики распоряжений и подчинения. Можно сказать, что практика менеджмента опережает теорию. Но менеджеры опираются на субъектно-объектную парадигму управления и вневременную экономическую доктрину. «Для некоторых людей отдача распоряжений представляется достаточно простым делом: они полагают, что могут давать указания, которым будут беспрекословно подчиняться. С другой стороны, пронизательное чувство здравого смысла многих руко-

водителей предсказало им, что отдача указаний сопряжена со многими трудностями и что требование беспрекословного подчинения распоряжениям, которые не одобряются и даже, возможно, не понимаются, является в бизнесе плохой политикой»<sup>15</sup>. «К сожалению, на сегодняшний день нет единого краткого исследования о поведении, которое поведало бы руководителям правду о том, какие приемы срабатывают, а какие нет, когда речь идет об управлении людьми в организации»<sup>16</sup>.

Все перечисленное выше имеет непосредственное отношение к управлению организацией в реальной экономике. Дело в том, что в экономике связи руководства и подчинения длительны и индивидуальны, воздействия и реакции между участниками организаций разнесены во времени. В этой связи управление организацией нереально рассматривать как «черный ящик», без учета существующих правил в окружающей среде, взаимных обещаний, которые реализуются в условиях асимметричности информации, риска, неопределенности, неравновесности, зачастую нестабильности. Причем объяснение изменения правил взаимодействия участников экономических процессов только пестрой «мозаикой» наложения экзогенных закономерностей (глобализационных, климатических, политических и т.п.), без учета эндогенных закономерностей, зависящих от колебания предпочтений в индивидуально-иницированных кооперациях и обменах, протяженных во времени, приводит к разбалансировке управленческих решений и проявлений на результаты этих решений.

В экономике происходит непрерывное колебательное развитие предпочтений участников взаимодействия, которое зависит как от ожиданий (*ex ante*) каждого, так и от изменившихся позднее (*ex post*) не всегда адекватных индивидуальных или общественных проявлений. Все сказанное ранее обнажает не только проблемы управления (воздействия), но и проблемы управляемости (адекватного реагирования).



Как правило, управление рассматривается как процесс заданных сверху приказов и распоряжений, а управляемость как их исполнение, что не способствует выработке реалистичных прогнозов в развивающейся экономике. И если при наложении ограничительных рамок, искусственных закономерностей управленцем не учитываются естественные интересы, то приходится иметь дело с неустойчивым развитием экономики. На мой взгляд, неустойчивое развитие может происходить потому, что в теории и на практике между управлением и управляемостью не проводится четких границ.

Для понимания сути управления в учебных заведениях приводят пример всадника и лошади. Чаще всего при этом ставится вопрос: чем управляет всадник? Наиболее традиционный ответ — движением. Такой ответ является неполным. Как правило, не рассматривается непослушание лошади и не выясняются возможные причины ее неповиновения. С недоумением воспринимается вопрос: какой лошадью управляет всадник? Дикая лошадь или нет? И есть ли специальная подготовка у всадника? Из примера ускользают важные дополнительные условия, без которых он абсурден на практике. В результате формируется стереотип мышления, когда считают: главное завладеть лошадью, а управлять движением сможет каждый. Но если обратиться к специалистам-практикам, то придется поверить, что воздействия всадника и адекватные реакции лошади формируются заранее. Поверить придется и в то, что лошадь чувствует уверенность всадника и его отношение к ней. Из примера ускользает и тот факт, что лошадь необходимо либо вырастить, либо купить, и то, что она имеет естественные потребности (есть, пить, отдыхать и т. д.). Словом, ускользает затратная часть, связанная с обслуживанием лошади, т. е. ответственность управления за экономическую составляющую движения. Начинающие руководители не задумываются о пределе возможного наложения искусственных закономерностей управления, ко-

торый я предлагаю характеризовать состоянием управляемости. Получается, что на «школьном» примере всадника и лошади управление рассматривается упрощенно — в отрыве от существующих правил, вне времени и пространства, без учета феномена управляемости. На самом деле анализ сочетания сложных искусственных (правил, создаваемых руководством) и естественных закономерностей отсутствует в традиционной управленческой парадигме, делая теорию универсальной скорее для «школьной доски», чем для решения трудных проблем в управленческой практике.

Как отмечал Нобелевский лауреат Рагнар Фриш, в глубине человеческой природы таится непреодолимое желание концентрировать все физические и умственные силы в попытке решить трудно разрешимую проблему<sup>17</sup>. К такой проблеме я отношу выявление и применение социально-экономических закономерностей управляемости институциональной динамики в управленческой практике.

Закономерность управляемости всегда присутствует в любых системах и подсистемах управления, но в самом понятии управления очевидна терминологическая путаница. Под термином «управление» понимается что угодно. Для разрешения путаницы воспользуемся методологией Т. Парсонса<sup>18</sup>, дополненной А.В. Тихоновым<sup>19</sup>. Отечественный ученый выделяет уровни анализа управления: технический, менеджеральный, социетальный и институциональный. Но рассуждения об уровнях управления идут в отрыве от категории управляемости и возвращают к субъектно-объектной парадигме.

Для выявления сути управляемости экономики как систему будем рассматривать на взаимосвязях подсистем, конкретизируя существующие правила воздействия и реагирования, экономические интересы участников управленческих отношений. Выделим следующие подсистемы управленческих отношений: техническая (управление животными и техническими системами в пределах существующих правил), ад-

министративно-организационная (руководство в одностороннем порядке задает правила персоналу), социетальная (управление как формирование законодательных и нормативных актов) и институциональная (управление правилами взаимодействия как совместное согласование).

Выделенные подсистемы управленческих отношений взаимосвязанно переплетаются, присутствуют всегда, но степень воздействия их на экономику специфична и по форме и по содержанию.

Рассмотрим в первую очередь техническую подсистему управленческих отношений. Так, в техническом словаре «управляемость» поясняется на примере судна и подразумевает его способность «...двигаться по заданному курсу и быстро реагировать на изменение положения органа управления (руля)<sup>20</sup>». В аэрокосмической технике управляемость определяют характеристиками устойчивости самолета. «Управляемость — способность самолета в ответ на действия летчика выполнять маневр, предусмотренный правилами летной эксплуатации»<sup>21</sup>.

В машинах и механизмах управляемость понимается как способность подчиняться управлению. Таким образом, управляемость представляется как свойство машины реагировать на воздействие рулевого. Можно с уверенностью сказать, что если машина управляема, над проблемой управляемости не задумываются, но если машина перестает привычно реагировать, то начинается поиск причины. Как правило, потерю управляемости связывают либо с неисправностью машины, либо с резко изменившимися внешними условиями. Например, автомобиль на скорости входит в поворот, а на асфальте разлито масло, водитель управляет, но автомобиль не слушается руля, т. е. наступает потеря управляемости. Здесь важно обратить внимание на то, что с позиции сторонних наблюдателей занос автомобиля выглядит как потеря его управления.

Аналогичные рассуждения характерны и для административной подсистемы управленческих отношений: вышестоящий руко-

водитель (А), зачастую не вникая в работу руководителю нижней ступени (В), указывает ему на потерю им управления. Но руководитель нижней ступени (В) считает, что продолжает управлять подразделением организации. В таком случае вряд ли правильно считать эту ситуацию потерей управления, поскольку с позиции руководителя (В) произошла потеря управляемости организации.

Управляемость рассматривается как «существенная качественная характеристика организации управления, в широком смысле чувствительность системы к управляющему воздействию. Благодаря этому организация, как поддающаяся управлению, приобретает способность к достижению цели, не выходя при этом за ограничения по ресурсам...»<sup>22</sup>. А. В. Бусыгин под управлением подразумевает «воздействие на объект управления», под управляемостью — «реагирование объекта управления на такое воздействие»<sup>23</sup>. Ученый связывает управляемость с эффективностью работы и качеством управления, рассматривает факторы, которые воздействуют на управляемость организации. Любой организацией в любой момент времени кто-то управляет. Это может быть единоличный собственник или акционер организации, первый управленец, заместитель, сторонняя организация, поставщик, проектировщик, налоговая инспекция, исполнительная власть, заказчик или подрядчик<sup>24</sup>. Следовательно, каждый из перечисленных субъектов прямо или опосредованно воздействует на состояние системы. Суть управляемости будет по экспоненте растворяться, если добавлять одновременно воздействующих и реагирующих участников управленческих отношений.

Воздействия и реакции могут быть как измеряемыми, так и трудно осязаемыми. Неслучайно В. А. Афанасьев, Н. В. Варламов, Ю. П. Панибратов рассматривают управляемость как качественную характеристику процесса управления. Такой процесс ограничивается временем, в течение которого организации необходимо достигнуть цели и соблюсти ограничения в ресурсах.

То есть предполагается планирование показателей процесса, которые характеризуются степенью управляемости и определяются соотношением управляемых и неуправляемых параметров<sup>25</sup>.

А. И. Пригожин определяет категорию «управляемость» как комплексный интегральный показатель функционирования организации, эффективности управления ею. В этой связи ученый предлагает наиболее общее измерение управляемости в соотношении между целями организации и достигнутыми результатами. Причем подход относится и к широким плановым задачам и отдельно взятым управленческим решениям. Среди частных измерений – анализ качества принимаемых решений и степень их осуществимости, оценка состояния производственного коллектива по уровню конфликтности – сплоченности, степень совпадения – расхождения между формальной и действительной организационными структурами, уровень дисциплины и т.п.<sup>26</sup>

Рассмотренные понятия управляемости позволяют увидеть, что цель для участников управленческих отношений задает руководство, у которого есть свое вышестоящее руководство. Вероятно, это и увидел А. Файоль, разделив линейное и штабное руководство, предложив количественную характеристику нормы управляемости. Под управляемостью или «нормой управляемости» (этому словосочетанию синонимичны также встречающиеся в литературе по управлению словосочетания «диапазон контроля» и «масштаб руководства») понимается предельное количество непосредственно подчиненных, которыми может успешно руководить – в конкретных организационных условиях – один управляющий. С превышением этого предела менеджер перестает удовлетворительно справляться со своими обязанностями и эффективность управления, вначале персонифицированного, а затем и организационного, падает. Норма управляемости – максимальное число работников, подчиненных одному линейному руководителю, при условии,

что суммарная трудоемкость выполняемых им функций не должна превышать норматива (8 часов в день, 40 часов в неделю и т.д.).

Норму управляемости В. И. Кнорринг характеризует как норму управления – установленное экспериментально и организационно оформленное среднее количество сотрудников, подчиненных одному руководителю. Зависимость нормы он видит в сложности управляемого процесса, оснащенности труда руководителя техническими средствами управления<sup>27</sup>.

Исследователь В. А. Грейкунас записал зависимость числа всех связей между руководителем и его подчиненными в следующем виде:  $K = n[2^{n-1} + (n-1)]$ , где  $n$  – число подчиненных;  $K$  – количество взаимосвязей. Если руководителю подчинено пять исполнителей, то количество обращений за решением спорных вопросов будет около 100.

Так, например, в строительной отрасли нормы управляемости представляют число рабочих, которых рекомендуется подчинять одному прорабу (мастеру) в сложившихся производственных условиях. Но типовые нормы управляемости не учитывают неоднородные состояния производственного процесса на строительных участках.

Более детальными можно считать нормы управляемости, разработанные с учетом влияния различных факторов с использованием методов математической статистики. Например, согласно обследованию деятельности значительного числа линейных работников и обработки статистического материала, наибольшее влияние на потребность в затратах управленческого труда оказывают: число рабочих –  $Ч_{рч}$ ; количество разных видов работ (профессий рабочих) –  $n_p$ ; средний разряд работ –  $P_p$ ; средний разряд рабочих –  $P_{рч}$ . Влияние этих факторов на норму управляемости  $H_y$  установлено уравнением регрессии:  $H_y = 20,5 + 3,7 \times P_p - 8,6(P_p - P_{рч}) - 1,2 \times n_p$ <sup>28</sup>.

«Рассчитать норму управляемости можно по формуле  $H_y = T \times k \times \frac{2}{t_k}$ , где  $T$  – фонд рабочего времени руководителя в опреде-



ленный календарный период,  $\kappa$  — коэффициент использования рабочего времени руководителя на работу по непосредственному руководству сотрудниками;  $t_k$  — усредненная продолжительность условного контакта руководителя с подчиненными, ч»<sup>29</sup>.

Нормы управляемости имеют большое значение при построении организационных структур административной подсистемы управленческих отношений. С помощью норм управляемости можно предварительно рассчитывать численность однородных руководителей и подчиненных, но только при однообразных управленческих ситуациях, наличии полной информации, вне сочетания организации и самоорганизации, т. е. при сильных допущениях анализа. В случае снятия допущений решать проблему управляемости только при помощи нормирования количества руководителей и подчиненных сотрудников на практике невозможно. Тем не менее рассмотренные рассуждения об управляемости оказывают ощутимую пользу при упорядочивании управленческих отношений внутри организации и соответствуют выделенной ранее административной подсистеме.

Таким образом, управляемость представляется как свойство реагирования на управляющие воздействия в технической и административной подсистемах управленческих отношений, но реагирование по принципу обратной связи не позволяет определить предел управленческого воздействия, поскольку не учитывает экономическую суть явления.

Далее рассмотрим понятие управляемости, которое можно отнести к социетальной подсистеме управленческих отношений. Так, В. Н. Иванов понимает управляемость как «отношение между управляющей способностью органа управления и сложностью объекта управления»<sup>30</sup>; а по А. В. Тихонову, управляемость — это реальная возможность рационального вмешательства и влияния на процесс в желательном для общества направлении<sup>31</sup>.

Согласно В. Л. Тамбовцеву «управляемость как категория, характеризует управляющуюся систему, включающую объект управления и систему управления, содержит как минимум два аспекта. Во-первых, это наличие принципиальной возможности целенаправленно воздействовать на объект управления: например, в настоящее время у человечества нет возможностей воздействовать на скорость движения больших планет. Во-вторых, это адекватность средств, используемых системой управления для влияния на объект управления: например, производительность и качество труда одного работника зависит от обещаемого вознаграждения, а другого — не зависит. Это не значит, что первый из них управляем, а второй — не управляем. Очевидно, на второго работника тоже можно воздействовать, однако посредством других обещаний»<sup>32</sup>.

С точки зрения управляемости, а значит, выбора действенных методов управления, отмечает В. Тамбовцев, важнейшей проблемой является обеспечение адекватности модели объекта и целей управления, совместимости способа описания объекта управления и «языка» применяемых управленческих воздействий.

В. Тамбовцев считает, что очерченный им подход применим в тех случаях, когда цели имеют измеримый, количественный характер. Если же цель управления охарактеризована «расплывчато», задана лишь, исключительно качественными, неизмеримыми признаками, то в этом случае ученый видит косвенный подход к оценке уровня управляемости системы: по доле выполненных управленческих решений.

К пониманию социетальной подсистемы интересно заключение В. Л. Тамбовцева, «управляемость экономики — это ее интегральная характеристика, сочетающая в себе (1) способность и возможность государства формулировать осуществимые цели и адекватные управляющие сигналы, обеспечивающие движение экономики к этим целям, а также (2) уровень

исполняемости принятых решений внутри самой системы государственного управления («регулируемая») экономикой и (3) уровень исполняемости решений совместно принятых экономическими агентами». В некоторой степени косвенный подход В. Тамбовцева подобен подходу А. Пригожина. Ученые, рассуждающие об управляемости полученными количественными оценками, выполненных решений характеризуют общую упорядоченность системы, ее скоординированность. Но, например, Деминг отмечает, что результаты большинства видов управления не подлежат измерению.

Тем не менее экономическая теория и практика управления могут способствовать правильной выработке решений, но только в случаях, когда среда окружения иерархически стационарна и однородна, т. е. при допущениях – синхронности и одномоментности между воздействиями и реакциями. Напротив, при динамических изменениях в экономике нельзя упускать из вида существующие различия и взаимодополнения во временном разрыве между управлением (воздействием) и управляемостью (контрдействием). Я веду речь о том, что в теории управления ускользнула важная временная составляющая изменения закономерного динамического состояния управляемости процесса в экономике.

Например, в области строительства производителю работ явно недостаточно дать приказ на возведение объекта недвижимости и дожидаться информации по каналам обратной связи возможных вариантов («построен», «плохо построен», «не построен»). Несмотря на то, что структура руководства целенаправленно воздействует, применяя методологию управления проектами или строительства «под ключ», может происходить: дестабилизация ожиданий участников процесса, расти необоснованная задолженность, возникать «перегрев» рынка недвижимости, инвестиционный голод, ожидания не оправдываются, начинает сбавлять мульт-

типликатор неадекватных проявлений и резонирование трудно разрешимых проблем управляемости.

К сожалению, вневременной подход к процессу реализации исключает экономическую суть колеблющегося выбора разнородных участников. Сами «...процессы экономического выбора подобны потенциальным техническим возможностям в более узком смысле, могут претерпевать и прогресс, и регресс»<sup>33</sup>. Кроме всего прочего, приведенные рассуждения не рассматривают институциональную подсистему управленческих отношений. Получается, что теория управления включает в себя термин «управляемость», который определяется учеными в рамках субъектно-объектной парадигмы управления. Видение управляемости только через призму технической, административной да и социетальной подсистемы приводит к размыванию ответственности, безынициативности, излишнему патернализму, стремлению к увеличению латентных доходов, и пробуксовке выработанной экономической политики. Необходим поиск новых теорий, концепций, открытий законов, построенных на обобщении междисциплинарной научной мысли и переосмыслении современных управленческих проблем с учетом роста изменений в экономике.

Как видно из предшествующих рассуждений, экономическая наука и теория управления развиваются по многим различным, зачастую противоречивым и фрагментарным направлениям. На мой взгляд, снять противоречия возможно, выявив экономическую суть институциональных причинно-следственных связей и закономерностей взаимного воздействия и реагирования, но здесь не обойтись без теории управляемости как одной из основ экономической науки и практики управления. Полагаю, что именно теория управляемости способна объединить различные направления научной мысли и вывести экономическую науку из кризисного состояния.

ПРИМЕЧАНИЯ

- <sup>1</sup> Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова // Вопросы экономики. – 2004. – С. 31.
- <sup>2</sup> Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
- <sup>3</sup> Полтерович В. М. Кризис экономической теории // Научный семинар «Неизвестная экономика». – М.: ЦЭМИ РАН, 1997. – С. 21–24.
- <sup>4</sup> Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ.; Под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005.
- <sup>5</sup> Мизес Л. Ф. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Пер. с англ. А. В. Куряева. – 3-е изд., испр. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – С. 13.
- <sup>6</sup> Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия / Пер. с англ.; Под ред. А. П. Заостровцева. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – С. 21.
- <sup>7</sup> Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- <sup>8</sup> Козловски П. Этика капитализма (с комментарием Дж. Бьюкенена); Эволюция и общество: критика социобиологии. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – С. 40.
- <sup>9</sup> Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
- <sup>10</sup> Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики / Пер. с фр. под науч. ред. Н. А. Макашевой. – М.: ГУ ВШЭ, 2001.
- <sup>11</sup> См., например: Бир С. Мозг фирмы / Пер. с англ. – 2-е изд., стереотипное. – М.: Эдиториал УРСС, 2005; Бир С. Кибернетика и менеджмент / Пер. с англ.; Под ред. А. Б. Челюсткина; Предисл. Л. Н. Отоцкого. – 2-е изд. – М.: КомКнига, 2006.
- <sup>12</sup> Государственное управление. Словарь-справочник. – СПб.: Петрополис, 2001.
- <sup>13</sup> Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента. – СПб.: Питер, 2004. – С. 69.
- <sup>14</sup> Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003.
- <sup>15</sup> Классики теории государственного управления: американская школа / Под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. – М.: Изд-во МГУ, 2003. – С. 74.
- <sup>16</sup> Роббинс С. П. Правда об управлении персоналом / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – С. 16.
- <sup>17</sup> Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / Под ред. акад. РАЕН, проф. Ю. В. Яковца. – СПб.: Изд-во «Гуманистика», 2003. – С. 48.
- <sup>18</sup> Парсонс Т. О структуре социального действия. – 2-е изд. – М.: Академический Проект, 2002; Парсонс Т. О социальных системах / Под ред. В. Ф. Чесноковой и С. А. Белановского. – М.: Академический Проект, 2002.
- <sup>19</sup> Тихонов А. В. Социология управления. Теоретические основы. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000.
- <sup>20</sup> Новый политехнический словарь / Гл. ред. А. Ю. Ишлинский. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2000. – С. 570.
- <sup>21</sup> [www.kursy.rsuh.ru/aero/html/kurs\\_783\\_0.html](http://www.kursy.rsuh.ru/aero/html/kurs_783_0.html)
- <sup>22</sup> Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М.: Издательский Дом ИНФРА-М, 2001. – Т. X. – С. 731.
- <sup>23</sup> Бусыгин А. В. Эффективный менеджмент: Учебник. – М.: Финпресс, 2000. – С. 866. – (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом).
- <sup>24</sup> Там же. С. 866.
- <sup>25</sup> Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины: Учеб.-справ. пособие / В. А. Афанасьев, Н. В. Варламов, Г. Д. Дроздов, Ю. П. Панибратов и др. – М.: Изд-во АСВ; СПб., СПбГАСУ. – 1998. – С. 77.
- <sup>26</sup> Пригожин А. И. Управляемость организаций // Прикладная социология и менеджмент: Хрестоматия / Сост. и науч. ред. А. И. Кравченко. – М.: Изд-во МГУ, 1998; Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003.

<sup>27</sup> *Кнорринг В. И.* Теория, практика и искусство управления: Учебник для вузов по специальности «Менеджмент». – М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 1999. – С. 506.

<sup>28</sup> *Васильев В. М., Панибратов Ю. П., Резник С. Д., Хитров В. А.* Управление в строительстве: Учебник для вузов / В. М. Васильев, Ю. П. Панибратов, С. Д. Резник, В. А. Хитров; Под общ. ред. В. М. Васильева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. – С. 80.

<sup>29</sup> Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины: Учеб.-справ. пособие / В. А. Афанасьев, Н. В. Варламов, Г. Д. Дроздов, Ю. П. Панибратов и др. – М.: Изд-во АСВ; СПб., СПбГАСУ. – 1998. – С. 49.

<sup>30</sup> Основы современного социального управления: теория и методология: Учебное пособие / Под ред. В. Н. Иванова. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – С. 249.

<sup>31</sup> *Тихонов А. В.* Социология управления. Теоретические основы. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. – С. 121.

<sup>32</sup> *Тамбовцев В. Л.* Государство и переходная экономика: пределы управляемости. – М., 1997. – С. 3.

<sup>33</sup> *Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж.* Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – С. 108.