

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РЕЛЯЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СОВРЕМЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.А. Левенцов

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия
e-mail: monbar@mail.ru

Аннотация. *Сущностная характеристика реляций.* Систематизированы общие подходы к анализу реляций. Реляционные отношения во многом определяют неформальные договоренности между акторами взаимодействия. Это обусловлено направленностью отношений на высоко специфические активы, альтернативное использование которых невозможно. Целесообразно использовать инструментальную рациональность реляций, направленную на анализ выполнения намеченных целей: отношения обеспечивают безопасность, а не экономическую эффективность.

Методология. Методологические основы реляционных отношений составляют реляционная теория, ресурсная теория системной организации экономики и теория транзакционных издержек.

Ключевые категории. Анализируются важнейшие категории реляций: объект реляции, реляционное пространство, портфель реляций, реляционная рента, реляционная стратегия. Предложена дефиниция «душа» реляции, включающая подсистемы функций, интенций, экспектаций, аттракций. При формировании реляционных межфирменных отношений автором предложено использовать категории «комплементарности» и «безопасности» взаимодействий.

Результаты исследований. Позволяют сформировать теоретико-аналитическую базу формирования реляционных стратегий предприятий промышленности. Полученные результаты предназначены для использования специалистами в области экономики предприятия, теории организации.

Ключевые слова: предприятие, реляционные отношения, комплементарность, безопасность.

Для цитирования: Левенцов, В.А. Концептуальные основы реляционных взаимодействий современных промышленных предприятий // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2019. – № 1. – С. 25-34.

CONCEPTUAL BASES OF RELATIONAL INTERACTIONS OF MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES

V.A. Leventsov

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great, St. Petersburg, Russia
e-mail: monbar@mail.ru

Abstract. *The essential characteristic of the correlations.* General approaches to the analysis of relations are systematized. Relational arrangements are largely determined by informal agreements between the actors of interaction. This is due to the focus of relations on highly specific assets, the alternative use of which is impossible. It is advisable to use the instrumental rationality of relations, aimed at analyzing the implementation of the goals: the relationship provides security, not economic efficiency.

Methodology. The methodological foundations of relational arrangements are the relational theory, the resource theory of the system organization of the economy and the theory of transaction costs.

Key category. Analyzes the major categories of correlations: object relational, relational space, portfolio correlations, relational rent relational strategy. The proposed definition of «soul» communicates, including subsystem functions, intentions, expectations, attractions. The author proposes to use the categories of «complementarity» and «security» of interactions in the formation of relational inter-firm relations.

Research result. Allow to form a theoretical and analytical basis for the formation of relational strategies of industrial enterprises. The results are intended for use by specialists in the field of enterprise Economics, organization theory. They can be useful for researchers of theoretical and methodological foundations of the development of firms, strategic management of industrial enterprises, and practitioners, enterprise management, in the development of working out prospects on the basis of the formation of partnerships with market participants.

Keywords: enterprise, relational relations, complementarity, safety.

Cite as: Leventsov, V.A. (2019) [Conceptual bases of relational interactions of modern industrial enterprises]. *Intellekt. Innovatsi. Investitsii* [Intellect. Innovation. Investments]. Vol. 1, p. 25-34.

Введение

В настоящее время ряд исследователей отмечает, что одной из инновационных социально-экономических доминант, обуславливающих и определяющих характер современного промышленного производства, является интеграция следующих разнонаправленных векторов развития. Между производственными предприятиями, другими субъектами рынка по ряду направлений возникают отношения кооперации и соперничества одновременно [10, 11]. В перспективе, по мере развертывания информационно-сетевого производства, требующего солидарности большого количества участников, эксперты указывают на постепенную ретракцию конкурентно-рыночных отношений.

Стратегии протекционистской кооперации и конкурентной борьбы могут сосуществовать. Конкурентный и реляционный тип поведения могут быть одновременно присущи современным промышленным предприятиям. Однако регуляторы норм и поведения предприятий, направленных на взаимодействие, свидетельствует о превалировании конкурентного подхода. В частности, закон о конкуренции в РФ (аналогичные законы, как известно, существуют в большинстве стран мира) повышенное внимание уделяет силам отталкивания между субъектами рынка [22]. Отказ от конкуренции часто трактуется как желание получить монопольные прибыли или даже нарушение законов рынка в направлении признания методов редистрибутивной экономики [18]. Именно получению односторонних конкурентных преимуществ, связанных со стремлением компаний автономно применять заложенный в них потенциал развития, посвящено большое количество современных исследований. Обращение автора к методам развития, призванным нарушить сложившийся диспаритет представлений о взаимодействии предприятий, определяет **актуальность**, практическую значимость работы. В настоящее время степень изученности реляционных взаимодействий явно недостаточна, в том числе при анализе тенденций и стратегических ориентиров развития промышленных предприятий, формировании обобщенных теоретико-аналитических выводов о перспективах взаимодействий фирмы с субъектами рынка.

В качестве основы взаимодействий используется реляционный контракт, обеспечивающий создание объединения экономических интересов при ограниченной ответственности входящих в него компаний.

Цель работы – выявление сущностных оснований, содержания реляционных взаимодействий промышленных предприятий, субъектов рынка, как одного из базовых, динамично развивающихся процессов в деятельности современных промышленных предприятий.

Главная проблема исследований связана с систематизацией современных представлений о формировании взаимодействий промышленных предприятий, а также развития инструментов и методов организационно-экономического анализа фирм.

1. Реляционные отношения в системе контрактации

Стремительное развитие технологий, высокий уровень неустойчивости, подвижности внешнего окружения организации, характеризующийся термином «неопределенность внешней среды», приводят к необходимости поиска экономических факторов, позволяющих привлечь дополнительные ресурсы для развития производства. Жизненный цикл продукции резко сокращается, затраты на новые технологии и научно-исследовательские работы растут, постоянно возникает потребность в эксклюзивных ресурсах (ноу-хау, компетенций, опыта и пр.). Ставка лишь на внутренние, присущие данной компании, конкурентные преимущества становится не оправданной. Сотрудничество с другими субъектами рынка становится залогом устойчивого развития предприятия. Взаимодействия для современных промышленных предприятий основаны на трех типах контрактов, описанных в работах нобелевского лауреата О. Уильямсона, других экономистов, в частности Макнила [32, 28].

Классические (полные) контракты ориентированы на учет всех потенциально возможных обстоятельств взаимодействий. Требуют исчерпывающего документирования в договоре многочисленных деталей будущего взаимодействия. Это сопряжено с большими затратами и предполагают возможность разрешения споров в судебном порядке. Такой полный и формализованный контракт не может во многих случаях презентативно описать будущую ситуацию с позиции текущего состояния участников соглашения. Более того, это принципиально сложно осуществить во многих ситуациях, что становится во многих случаях причиной отказа от данной модели контрактации.

Неклассический (неполный) контракт используется в условиях неопределенности. О. Уильямсон назвал данный контракт гибридным (рынка и иерархии) [32]. Данная модель характерна при долгосрочном регулировании отношений акторов, используется в условиях неопределенности, основана на учете следующих обстоятельств. Требуется детализация правил регулирования отношений акторов в различных прогнозных ситуациях, в том числе конфликтных. Предполагается разделение риска при различных изменениях транзакции. Предусматривается и возможность взаимного аудита над издержками, например, затратами на улучшение качества. При возникновении споров стороны обращаются к третьей стороне, что не является слишком жестким решением и подразумевает продолжение

взаимодействия после устранения проблем. Указанная экспликация отношений все же усложняет использование данного контракта, затрудняет его применение при нежелании одной из сторон следовать обозначенным обстоятельствам, например, контролю над издержками со стороны партнера. Отметим, что данные соглашения используются при более высокой специфичности активов, по сравнению с классическими контрактами, но менее специфичными, чем при классических контрактах, рассмотренных ниже.

Реляционные (отношенческие) контракты играют заметную роль в деятельности современных предприятий. В качестве определяющего фактора развития используется доверие, что снижает риск в обменных операциях. Для этого формальные взаимные обязательства акторов взаимодействия представляют лишь своего рода направление общего вектора поведения. Детерминируют же реляционные отношения (реляции) неформальные правила, условия. Соглашение является самовыполняющимся [19] и формальные эксплицитные договоренности становятся не существенными. Сторонам оказывается нецелесообразным разрывать договор: совместная деятельность ориентирована на высокоспецифичные активы, альтернативное использование которых практически невозможно.

Реляционный контракт предполагает долгосрочные отношения между независимыми партнерами. В течение фиксированного договором срока стороны стремятся выполнить условия контракта. Данный вид контракта не только считается неполным, но и некоторыми экспертами признается, в силу высокой роли доверия во взаимоотношениях между руководством и менеджментом взаимодействующих субъектов, неюридическим. С этим вряд ли можно согласиться, поскольку экономические и юридические аспекты неразрывны. Возникающие разногласия, неизбежные при высоком уровне неопределенности внешней среды (например, по качеству и объемам выпускаемой продукции), предполагается разрешать «частным порядком» [21], т.е. координация деятельности участников предполагает переговоры, без привлечения аутсайдеров (суда, третьей стороны). Более того, чтобы обеспечить гибкость отношений, переговорный процесс по ключевым вопросам ведется непрерывно, может создаваться специальный комитет.

2. Инструментальная рациональность реляций

Важной особенностью реляционных контрактов является ограниченная рациональность поведения акторов отношений. Стороны неспособны осуществить правильную оценку последствий принятых управленческих решений, считается, что в настоящем периоде сложно верифицировать многие будущие возникающие ситуации. Это обусловлено как

субъективными факторами, связанными с невозможностью менеджмента к рациональной оценке различных факторов в сложной обстановке, так и объективно высоким уровнем неопределенности внешней среды. Издержки, связанные с осуществлением рациональных действий, становятся очень высокими, приходится действовать в определенных пределах ограниченно рационально.

В качестве меры рациональности может быть использован критерий Дж. Томпсона [31]. Для данного критерия результативность реляций оценивается как соответствие достигнутых и намеченных планов. Это корреспондируется с выводами Т. Шеллинга [23]. Нобелевский лауреат при анализе кооперации, как формы взаимодействия с позиции теории игр, указывал, что первоочередными условиями сотрудничества является наличие общих целей партнерства и ожидание взаимозависимости от полученных выгод. В долгосрочном периоде это обеспечит экономическую целесообразность отношений. Подобный инструментальный подход может быть осуществлен на основе формирования стратегических ориентиров реляций, постулирующих достижение предприятием определенного эталонного состояния, представляющих совокупность ряда показателей, специфичных для конкретной фирмы. В качестве таковых рационально использовать технико-экономические, организационно-технологические показатели, отражающие различные аспекты производственной, управленческой, технологической и иной деятельности, ситуационные для каждого предприятия, в зависимости от объекта реляции.

3. Теоретико-методологические основы реляций

3.1. Реляционная теория

Ортодоксальная экономическая теория перспективы развития фирмы связывает с максимизацией общей прибыли, что основывается на модели рынка совершенной конкуренции. Считается, что фирмы могут защититься от оппортунистического поведения других агентов путем замены, или угрозы замены рыночных партнеров. В этом случае альтернативы конкурентного противостояния нет. Но, как известно, эволюционная теория, поведенческие концепции фирмы, опровергают тезис о возможности максимизации прибыли, фирмы следуют рутинному поведению, направленному на сохранение доли рынка, уровень продаж [2].

Реляционная теория также отвергает либеральное представление о стремлении фирмы к росту, свободной конкуренции. В соответствии с реляционной теорией, фирма стремится обезопасить развитие собственного производства путем сглаживания колебаний рынка, добиться устойчивости конъюнктуры рынка на основе выстраивания отношений с агентами внешней среды, что можно

интерпретировать как расширение экономических границ фирмы. Фирма готова пойти на взаимодействие с различными партнерами из частного и общественного секторов, даже допуская издержки, намного превышающие уровень допустимой координативности. В этом случае компаниям удастся достигнуть зоны стабильного развития, снижения неопределённости рынка, риска в своей деятельности. Фактически фирмы вместо неоклассической формулы «максимизация прибыли на уровне удовлетворительной безопасности», добиваются следования реляционного постулата «высокая безопасность при удовлетворительной доходности» [3]. При этом многие промышленные предприятия стремятся добиться подобных отношений со значительным количеством участников рынка.

Важнейшая категория реляционных отношений – объект реляции.

Объект реляции – это «ограниченная специфичная область производственной, хозяйственной, инновационной, инвестиционной, рыночной и другой деятельности предприятия, в рамках которых реализуются реляционные отношения» [14].

Объект реляции связывается с двухсторонними отношениями. Количество, содержательную характеристику отношений отражает следующая категория реляционной теории.

Реляционное пространство предприятия составляет множество двухсторонних взаимодействий, как внутри, так и за пределами границ фирмы, с другими экономическими субъектами.

Пространство отражает, во-первых, решение задач развития путем привлечения специфических активов партнера, во-вторых, создание области безопасности предприятия на основе совместного действия акторов реляции, при которых прямое конкурентное противостояние элиминируется. Именно формирование указанной зоны стабильности может стать определяющим обстоятельством для обоих или одного из участников при выборе субъекта взаимодействия [1]. Если в реляционное пространство включать перспективные взаимодействия, сформированные целенаправленно, в соответствии со стратегическими установками предприятия, то рационально употреблять термин «портфель реляций» [5]. Портфель реляций – совокупность существующих и/или потенциальных реляционных отношений предприятия как внутри, так и за пределами фирмы, с акторами различного уровня, что обеспечивает достижение стратегических целей.

Реляционная теория не пытается противопоставить реляции конкуренции. Вне объекта реляции конкурентный и реляционный тип поведения могут сосуществовать. Это означает, что взаимная поддержка акторов в области реляции не отменяет экономическое соперничество за ее пределами [1]. Участники реляции не отказываются от конкурент-

ной борьбы, а лишь видоизменяет ее. Справедливо полагается, что зона стабильности в отношениях в определенной мере поможет снизить и градус противостояния в других сферах, помогая компаниям выжить. Собственно, это и приводит к всё большему распространению реляционных отношений. В значительной мере это стало определяющим фактором развития в области машиностроения, где отсутствие кооперации привело бы к исчезновению целого ряда компаний.

Взаимодействия между субъектами рынка могут носить положительный, отрицательный и нейтральный характер. Реляционные и конкурентные отношения соответствуют позитивными и негативным взаимодействиям. Реляционная теория утверждает, что изначально отрицательные и нейтральные (безразличные) отношения можно переориентировать, что обеспечит положительные связи, при соответствующей координационной направленности на объект реляции [12].

Для формулирования понятия «реляционная стратегия», одного из важнейших в реляционной теории, целесообразно привлечь ресурсную теорию.

3.2. Ресурсная теория (RBV – resource-based view)

Данная теория представляет третий этап эволюционного развития теории стратегического управления фирмой (Катькало В.С.) [6]. Стратегическим ориентиром развития фирмы является получение конкурентных преимуществ, т.е. отличительных признаков, обеспечивающих превосходство над конкурентами. Определяющим фактором стратегического развития является извлечение ренты из эффективного размещения ресурсов, что обеспечивается на основе способностей (особых качеств) фирм. Устойчивость конкурентных преимуществ достигается недоступностью стратегических ресурсов фирмы для конкурентов. Один из родоначальников ресурсной теории, Э. Пенроуз отмечала, что «фирма может извлекать ренту не потому, что обладает лучшими ресурсами, а скорее вследствие наличия у нее отличительной способности, позволяющей лучше использовать эти ресурсы» [29].

Г.Б. Клейнером предложено обобщить ресурсную теорию, переходя от фирмы (RBVf), как объекта анализа, к экономической системе (RBVs) [9]. Предметом исследования теперь становятся как более крупные объединения (корпорации, кластеры, холдинги и пр.), так и иные субъекты экономических систем (проекты, процессы, среды и др.). Ключевым понятием ресурсной теории системной организации экономики является дефиниция «партнерские преимущества», отражающая «условия, обеспечивающие включение данного субъекта во взаимовыгодные отношения с другими субъектами» [9]. Взаимодействия предприятия в рамках эко-

номической системы позволят привлечь дополнительные ресурсы, которые фирма самостоятельно освоить не может, либо это не рационально по каким-либо причинам. Перспектива доступа к ресурсам экономической системы позволяет осуществлять процессы производства, потребления, распределения, обмена предприятия на основе потенциала сформированного реляционного пространства и реляционного портфеля, как механизмов реализации стратегий.

Отметим, что представления о ресурсах и способностях в рамках ресурсной теории могут быть дуальными [7]. По Дафту, в частности, ресурсы понимаются в широком смысле, как «активы, способности, организационные процессы, информация, знания и другие атрибуты фирмы, позволяющие ей определять и проводить в жизнь стратегии по улучшению ее целевой и ресурсной эффективности» [25], т. е. это всё необходимое для обеспечения функционирования фирмы. Другой подход указывает на различия. Поскольку в рамках взаимодействий способности не включаются в межфирменный оборот, в отличие от ресурсов, второй подход более приемлем: способности раскрывают потенциал применения ресурсов. Способности (компетенции) неотделимы от фирмы. Рост способностей, чаще реализуемый на основе организационного обучения (что обследовалось Д. Тисом и др. [30]) всегда требует существенно больших временных затрат, чем прирост ресурсов.

Эффект от партнерских отношений может быть оценен с помощью категории «реляционная рента». Данная рента Дж. Дайером и Х. Сингхом определена как «сверхприбыль, совместно получаемая в результате взаимоотношений обмена, которую нельзя получить любой из фирм изолированно друг от друга и которая может быть создана только путем совместных идиосинкразических усилий партнеров, специализированных на их альянсах» [26]. Подобная дескрипция у Р. Фримена определяется как «реляционные активы» [22].

«Реляционная стратегия промышленного предприятия – это стратегия, направленная на формирование реляционного пространства между предприятием и другими экономическими субъектами, которые создают партнерские преимущества фирмы, с целью, во-первых, получения реляционных рент – прибыли, получаемой на основе обменных взаимоотношений, которую можно образовать только общими усилиями партнеров, в рамках альянсов, во-вторых, создания области безопасности развития предприятия, как результат совместных действий партнеров» [15]. Стратегия обеспечивает аллокацию ресурсов на заданных направлениях развития предприятия, как результат использования возможностей, резервов экономической системы, к которой принадлежит предприятие. Фактически со-

держание стратегии определяют, с одной стороны, потенциальные возможности использовать определенные ресурсы партнера, с другой – выявление необходимых ресурсов, предоставляемых взамен, которые окупают собственный вклад и представляют интерес для партнера, а также детерминацию периода действия договора.

3.3. Теория транзакционных издержек

Формирование реляционного контракта, ведение переговоров, заключение договора, реализация, создание совместных структур (в рамках соглашения могут создаваться филиалы) требуют определенных затрат. В неоклассической экономической теории подобные операции не рассматриваются. Однако теория транзакционных издержек хорошо разъясняет появление и рост данных издержек. О. Уильямсон так объясняет генезис реляционных отношений между рыночными субъектами [32, 21].

Во-первых, рыночная неопределенность не позволяет заключить полный состоятельный контракт. Во-вторых, акторы транзакции заключают сделку, направленную на высоко специфические активы, в рамках которых участники могут уйти от неопределенности и будут замкнуты на своего партнера, что представляет опасность для одного из акторов. В-третьих, повторение подобных операций приводит к усилению опасности замыкания и подводит к появлению организационной управленческой структуры, обеспечивающей координацию транзакций. В-четвертых, фирмы-партнеры вместо постоянного обращения к рыночным транзакциям решают кооперироваться в надежде на интернационализацию – трансформацию внешних дополнительных издержек во внутренние производственные. В-пятых, кооперация может трактоваться как расширение границ предприятия в рамках взаимодействия, отмеченный выше рост производственных издержек можно снизить за счет масштаба производства. В-шестых, увеличение объемов производства приводит к новому росту транзакционных издержек, поскольку необходимо учитывать запросы новых агентов, во всяком случае потребителей, как обязательных участников экономических систем полного цикла. В-седьмых, в противовес последнему фактору интернационализация товарообмена позволяет заменить транзакционные издержки меньшими организационными. Такова общая теоретическая схема, приводящая к заключению реляционных контрактов, привлекательность которых в настоящее время постоянно растет.

Проблемы практического применения подхода связаны, прежде всего, со сложностью измерения транзакционных издержек. Ведь даже анализ производственных издержек во многом определяется избранным методом исследований, получить же реалистические оценки транзакционных издержек – задача не осуществимая. Кроме того, прескрипция

принятия решений на предприятии, в контексте взаимодействий, только на основе транзакционных издержек не может использоваться, т.к. требуется учет целого ряда дополнительных факторов, связанных с результатами деятельности, внешней средой, институциональными нормами [16]. Но транзакционный подход ориентирован только на учет издержек и плохо сопрягается с иными методами, определяющими взаимодействия. Хотя аналитика транзакционных издержек может эффективно использоваться при исследовании отдельных операций, программ развития, определяющих кооперацию предприятий. Вполне возможно использование транзакционного подхода в ситуациях, когда предприятие представлено в виде многоуровневой модели, позволяющей получить обобщенные оценки на основе учета различных аспектов развития фирмы, а транзакционные издержки будут составляющими, отображающими вклад этих аспектов в интегральный индикатор развития [17, 13].

4. Душа реляции

Г.Б. Клейнером введена в научный оборот дефиниция «душа» предприятия (фирмы) [8]. Позднее академиком «душа» обобщена до уровня экономических систем. Данный гипотетический источник (душа) может быть использован для исследования развития, как «движущая сила, определяющая меру целеустремленности системы, степень уверенности в ожиданиях, учет интенций других субъектов рынка, уровень притязаний системы, а также степень саморефлексии в соответствии с ее особенностями» [9]. Душа, по замыслу Г. Клейнера, подчеркивает индивидуальность

системы, но структура ее может быть кодифицирована в виде трех основных подсистем, которые отражают ключевые аспекты системы. К таковым относятся функциональная подсистема (характеризует действия, связи системы), интенциональная (формирование и исполнение намерений), экспектационная (ожидания на реакцию внешней среды). Согласование деятельности этих подсистем, координация развития и будет составлять общую задачу организации управления. Кроме того, автор дефиниции указывал на потенциальную возможность использования термина «душа» для проектов, процессов и пр.

Нами предложено использование понятия «душа» реляций, в контексте реляционных взаимодействий. Однако исследование реляций требует, в дополнение к анализу намерений, ожиданий, функционала деятельности, понимания устойчивых установок, в соответствии с которыми акторы относятся к партнерам. Поэтому, в дополнение к указанным выше, вводится еще одна подсистема реляций – аттракционная. Аттракция отражает характер, механизмы восприятия предприятием своего партнера (используется принцип методологической систематики, в рамках которого актуально восприятие одного рыночного субъекта другим). Экспликация представлений об аттракции позволит оценить степень устойчивости позитивных отношений, должно раскрывать содержание доверия – ключевого аспекта взаимодействий, выступающего как система норм и мер поддержания реляций. Указанные подсистемы души реляций представлены на рисунке 1.

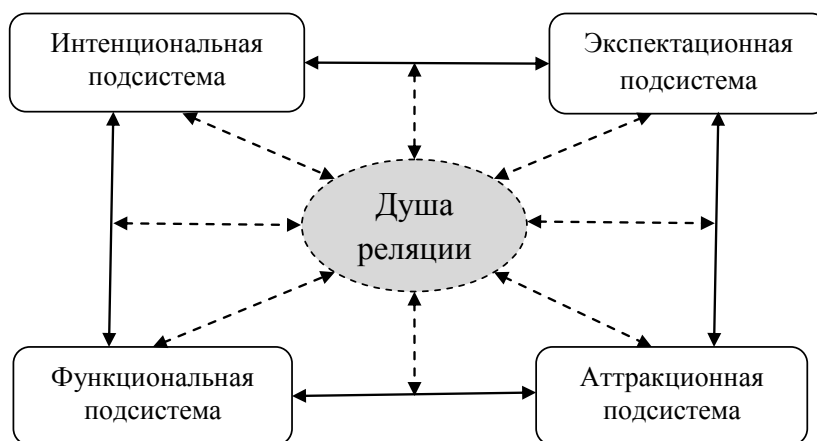


Рисунок 1. Структура души реляции (Примечание: составлен автором)

Сбалансированное развитие реляции обеспечивается высоким уровнем взаимосвязей между всеми подсистемами души. Поэтому имеют место взаимосвязи души не только с подсистемами, но

и с каналами взаимодействий между ними, как показано на рисунке [9].

Душа реляции может использоваться как инструмент, позволяющий выявить перспективы фор-

мирования и реализации реляционных отношений, что представлено далее.

5. Комплементарность и безопасность реляций

Для анализа выстраивания реляционных межфирменных взаимодействий могут быть использованы категории «комплементарности» и «безопасности», которые кратко рассмотрены выше, в контексте реляционной теории. Экспликация комплементарности и безопасности позволит получить первичную, достаточно общую картину кооперации.

Комплементарность отражает уровень дополнения отдельных звеньев цепочки создания ценности на предприятии, ресурсами партнера по межфирменному взаимодействию.

Безопасность отражает уровень устойчивого развития предприятия на основе снижения неопределенности рынка за счет расширения границ фирмы вследствие взаимодействий с партнерами.

Индикаторы комплементарности I_k и безопасности I_b могут быть оценены в пространстве души. Индикатор представляет вектор в координатах четырех подсистем – функций, интенций, экспектаций, аттракций:

$$I_k = \{I_{kf}, I_{ki}, I_{kz}, I_{ka}\}; I_b = \{I_{bf}, I_{bi}, I_{bz}, I_{ba}\},$$

где

индексы компонентов «ф», «и», «э» и «а» являются аббревиатурой данных подсистем. Каждая из составляющих данных векторов может быть измерена как средняя величина (в процентах) следующих трех показателей [4, 24] с помощью формул:

$$I_{k \text{ подсистемы}} = (D_{др-п} + 3Z_{др-п} + 3Z_{взмд-п})/3; I_{b \text{ подсистемы}} = (D_{б-п} + 3Z_{б-п} + 3Z_{взмд-п})/3,$$

где

$D_{др-п}$ и $D_{б-п}$ – доли дополнительных ресурсов в общем объеме ресурсов и доли безопасности пред $Z_{взмд-п}$ – значимости указанных составляющих с позиции заданной подсистемы души.

Отметим, что приведенные показатели отражают достаточно общую методику оценок. Для конкретных предприятий могут использоваться и иные существенные в конкретных ситуациях показатели, например, учитываться организационная культура и др. характеристики, аспекты развития, значимые для данных фирм. Профиль вектора будет наглядно представлять, что душа реляций «может», чего «хочет достичь», что «знает об окружающей среде», какие выстроены «поведенческие установки о деловом партнере». Подобные характеристики в контексте дополняющих ресурсов и безопасности

будут не только отражать особенности реляции, но и формировать потенциальные направления трансформаций взаимодействий для совершенствования подхода к объекту реляции.

Заключение

Подводя итоги представленной работы, можно заключить.

1. Реляционные взаимодействия ориентированы на высоко специфичные активы, альтернативное использование которых невозможно. Соглашение является самовыполняющимся и формальные договоренности становятся не существенными: сторонам оказывается нецелесообразным разрывать договор. Определяющими становятся неформальные правила.

2. В качестве меры рациональности может быть использован критерий Дж. Томпсона. Это инструментальный подход, постулирующий рациональность выстраивания отношений, как меры приближения к стратегической цели.

3. Концептуальные основы реляций определяют следующие положения.

Во-первых, реляционной теории. Фирмы вместо неоклассической формулы «максимизация прибыли на уровне удовлетворительной безопасности», используют реляционный постулат «высокая безопасность при удовлетворительной доходности».

Во-вторых, ресурсной теории. Стратегии определяют, с одной стороны, потенциальные возможности использовать определенные ресурсы партнера, с другой – выявить необходимые ресурсы, предоставляемые взамен, которые окупают собственный вклад и представляют интерес для партнера, а также детерминацию периода действия договора.

В-третьих, теории транзакционных издержек. Перспективно представление предприятия в виде многоуровневой модели, позволяющей получить обобщенные оценки на основе учета различных аспектов развития фирмы, когда транзакционные издержки будут составляющими, отображающими вклад этих аспектов в интегральный индикатор развития.

4. Предложено использовать понятие «душа» реляции. Может применяться как инструмент, позволяющий выявить перспективы формирования и реализации реляционных отношений. Этой цели служат индикаторы комплементарности и безопасности реляций, которые могут быть оценены в пространстве души.

В качестве **направлений дальнейших исследований** предлагается. Во-первых, продолжить концептуальный анализ реляционных отношений промышленных предприятий. Во-вторых, осуществить разработку методологии формирования и реализации реляционных стратегий.

Литература

1. Бранденбургер, А. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф. – Москва: Омега-Л, 2012. – 352 с.
2. Василенко, Н.В. Доверие как интегральный показатель качества институциональной среды // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2009. – Вып. 37-2. – С. 20-24.
3. Гаррет, Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 332 с.
4. Глухов, В.В. Особенности функционирования промышленности в условиях открытой экономики / В.В. Глухов, В.Ф. Звагельский // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». – 2012. – № 2-1 (144). – С. 7-12.
5. Гребешкова, Е.Н. Источники устойчивых преимуществ предприятия постиндустриальной эпохи: взгляд сквозь призму ресурсной теории / Е.Н. Гребешкова // Экономика и управление. – 2013. – № 2 (34). – С. 94-97.
6. Каткало, В.С. Эволюция теории стратегического управления; 2-е изд. / В.С. Каткало. – Санкт-Петербург: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом СПб. Гос. ун-та, 2008. – 548 с.
7. Каткало, В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Каткало // Вестник С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. – 2002. – Вып. 4. – С. 20-42.
8. Клейнер, Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста / Г.Б. Клейнер // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 5-20.
9. Клейнер, Г.Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г.Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. – 2011. – Т. 13. – Вып. 1. – Т. 9. – № 3. – С. 3-28.
10. Клейнер, Г.Б. Системная модернизация отечественных предприятий: теоретическое обоснование, мотивы, принципы / Г.Б. Клейнер // Экономика региона. – 2017. – Т. 13. – Вып. 1. – С. 13-24.
11. Кобзев, В.В. Бизнес-логистика. 2-е изд. / В.В. Кобзев, В.А. Левенцов. – Санкт-Петербург, 2012. – 300 с.
12. Коротков, Э.М. Сотрудничество как способ повышения конкурентоспособности организаций / Э.М. Коротков, И.А. Румянцев // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2008. – № 15 (25). – С. 84-99.
13. Котляров, И.Д. Трансакционные издержки и функционирование хозяйствующих субъектов / И.Д. Котляров // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2017. – Vol. 9. – pp. 69-87.
14. Крымов, С.М. Реляционные стратегии современных предприятий / С.М. Крымов, В.А. Левенцов. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. – 136 с.
15. Крымов, С.М. Формирование реляционных стратегий на предприятиях промышленности / С.М. Крымов, В.А. Левенцов, Ж.С. Рогачева. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 141 с.
16. Левенцов, В.А. Анализ внутрифирменных и внешних взаимодействий предприятия машиностроительного альянса / В.А. Левенцов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – № 5 (31). – С. 86-91.
17. Левенцов, В.А. Стратегические альянсы как форма институционализации реляционных отношений / В.А. Левенцов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2017. – № 5 (23). – С. 80-84.
18. Месхи, Б.Ч. Модели развития предприятия как процесса взаимодействия производства и природной среды / Б.Ч. Месхи, С.М. Крымов, О.В. Чернецова // Вестник Донского государственного технического университета. – 2010. – Т.10. – № 6 (49). – С. 926-936.
19. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – Москва: Инфра-М, 2010. – 416 с.
20. Радаев, А.Е. Системы поэтапного имитационного моделирования производственных процессов / А.Е. Радаев, В.А. Левенцов // Организатор производства. – 2011. – Т. 50. – № 3. – С. 30-33.
21. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – Санкт-Петербург: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.
22. Красюк, И.А. Конкурентные отношения в розничной торговле // Экономика и предпринимательство / И.А. Красюк. – 2015. – № 9-2. – С. 879-883.
23. Шеллинг, Т. Стратегия конфликта. – Москва: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
24. Сулоева, С.Б. Контроллинг; 3-е изд., исправл. и доп. / С.Б. Сулоева, Н.В. Муханова. – Санкт-Петербург: Изд-во Политехн. Ун-та, 2009. – 96 с.
25. Daft, R. Organizational Theory and Design / R. Daft. – 1983. – West: N.Y. – pp. 1-20.
26. Dyer, J.H. The relational view: Cooperative strategy and sources of inter organizational competitive advantage / J.H. Dyer, H. Singh // Academy of Management Review. – 1998. – Vol. 23 (4). – pp. 660-679.

27. Freeman, R.E. Strategic management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston: Pitman Publishing, 1984. – 276 p.
28. Macneil, I.R. Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical and Neoclassical, and Relational Contract Law. *Northwestern University Law Review*, 72 / I.R. Macneil. – 1978. – pp. 854-905.
29. Penrose, E. The Theory of the Growth of the Firm / E. Penrose. – London: Basil Blackwell, 1959. – 272 p.
30. Teece, D.J. Collaborative arrangements and global technology strategy: Some evidence from the telecommunications equipment industry. In: *Research on Technological Innovation, Management and Policy*. Rosenblum R. (ed.). /D.J. Teece, G. Pisano. – JAI Press: Greenwich, CT. – 1989. – pp. 227-256.
31. Thompson, J.D. Organization in Action. – N.Y.: McGraw-Hill, 1967. – pp. 3-24.
32. Williamson, O.E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract / O.E. Williamson // *Journal of Economic Perspectives*. – 2002. – 16 (3). – pp. 171-195.

References

1. Brandenburger, A. (2012) *Konkurentnoye sotrudnichestvo v biznese* [Competitive cooperation in business]. Moscow: Omega-L, 352 p.
2. Vasilenko, N.V. (2009) [Trust as an integral indicator of the quality of the institutional environment]. *Nauchnyye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya* [Scientific works of DonNTU. Economic series]. Vol. 37-2, pp. 20-24. (In Russ.)
3. Garrett, B. (2002) *Strategicheskiye al'yansy* [Strategic alliances]. Moscow: INFRA-M, 332 p.
4. Glukhov, V.V. (2012) [Peculiarities of functioning of the industry in an open economy]. *Nauchno-tekhnicheskie Vedomosti SPbGPU* [Scientific and technical statements of SPbGPU. Series: Economic Sciences]. Vol. 2-1 (144), pp. 7-12. (In Russ.)
5. Grebeshkova, E.N. (2013) [Sources of sustainable advantages of post-industrial enterprises: a look through the prism of resource theory]. *Ekonomika i upravleniye* [Economics and management]. Vol. 2 (34), pp. 94-97. (In Russ.)
6. Katkalo, V.S. (2008) *Evolutsiya teorii strategicheskogo upravleniya* [Evolution of the theory of strategic management]. Saint Petersburg: Publishing house «Higher school of management»; Published. House SPb state univ., 548 p.
7. Katkalo, B.C. (2002) [Resource concept of strategic management: Genesis of the main ideas and concepts]. *Vestnik S.-Peterb. un-ta. Ser. Menedzhment* [Vestnik S.-Peterb. UN-TA. Ser. Management]. Vol. 4, pp. 20-42. (In Russ.)
8. Kleiner, G.B. (2011) [Institutional factors of long-term economic growth]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii* [Economic science of modern Russia]. Vol.1, pp. 5-20. (In Russ.)
9. Kleiner, G.B. (2011) [The Resource theory of the system organization of the economy]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta* [The Russian journal of management]. Vol. 9, No. 3, pp. 3-28. (In Russ.)
10. Kleiner, G.B. (2017) [System modernization of domestic enterprises: theoretical rationale, concepts, principles]. *Ekonomika regiona* [Economy of region]. Issue 13, Vol. 1, pp. 13-24. (In Russ.)
11. Kobzev, V.V. (2012) *Biznes-logistika. 2-ye izd.* [Business-logistics. 2-e edition]. Saint Petersburg, 300 p.
12. Korotkov, E.M. (2008) [Cooperation as a way to improve the competitiveness of organizations]. *Vestnik universiteta (Gosudarstvennyy universitet upravleniya)*. [University (state University of management)]. Vol. 15 (25), pp. 84-99. (In Russ.)
13. Kotlyarov, I.D. (2017) [Transaction costs and functioning of economic entities]. *Journal of institutional studies (Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy)* [Journal of institutional studies (Journal of institutional studies)]. Vol. 9, No. 1, pp. 69-87. (In Russ.)
14. Krymov, S.M. (2018) *Relyatsionnyye strategii sovremennykh predpriyatiy* [The Relational strategy of the modern enterprises]. Saint Petersburg: Publishing house of Polytechnical Institute, 136 p.
15. Krymov, S.M. (2017) *Formirovaniye relyatsionnykh strategiy na predpriyatiyakh promyshlennosti* [The Formation of relational strategies in the industry]. Saint Petersburg: Publishing house of Polytechnical Institute, 141 p.
16. Liventsov, V.A. (2018) [Analysis of intra and external interactions of the enterprise of machine-building Alliance]. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya* [Innovative economy: prospects for development and improvement]. Vol. 5 (31), pp. 86-91. (In Russ.)
17. Leventsov, V.A. (2017) [Strategic alliances as a form of institutionalization of relations]. *Innovatsionnaya ekonomika: perspektivy razvitiya i sovershenstvovaniya* [Innovation economy: prospects of development and improvement]. Vol. 5 (23), pp. 80-84. (In Russ.)

18. Meskhi, B.CH. (2010) [Model of enterprise development as a process of interaction between production and the natural environment]. *Vestnik Donskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta* [Bulletin of Don state technical University]. Vol. 10, No. 6 (49), pp. 926-936. (In Russ.)
19. Oleinik, A.N. (2010) *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: Infra-M, 416 p.
20. Radaev, A.E. (2011) [Step-by-step simulation of production processes]. *Organizator proizvodstva* [The Organizer of the production process]. Vol. 50, No. 3, pp.30-33. (In Russ.)
21. Williamson, O. (1996) *Ekonomicheskiye instituty kapitalizma. Firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya* [The Economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational Contracting]. Saint Petersburg Lenizdat, 702 p.
22. Krasnyuk, I.A. (2015) [Competitive relations in retail trade]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo* [Economy and entrepreneurship]. Vol. 9-2, pp. 879-883. (In Russ.)
23. Schelling, T. (2007) *Strategiya konflikta* [The Strategy of conflict]. Moscow: IRISEN, 366 p.
24. Suloeva, S.B. (2009) *Kontrolling; 3-ye izd.* [Controlling; 3-e edition]. Saint Petersburg: Publishing house of Polytechnical Institute, 96p.
25. Daft, R. (1983) *Organizational Theory and Design*. West: New York, pp. 1-20.
26. Dyer, J.H. (1998) *The relational view: Cooperative strategy and sources of inter organizational competitive advantage*. *Academy of Management Review*. 23 (4), pp. 660-679.
27. Freeman, R.E. (1984) *Strategic management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman Publishing, 276 p.
28. Macneil, I.R. (1978) *Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical and Neoclassical, and Relational Contract Law*. *Northwestern University Law Review*, 72 / I.R. Macneil, pp. 854-905.
29. Penrose, E. (1959) *The Theory of the Growth of the Firm*. London: BasilBlackwell, 272 p.
30. Teece, D.J. (1989) *Collaborative arrangements and global technology strategy: Some evidence from the telecommunications equipment industry*. In: *Research on Technological Innovation, Management and Policy*. Rosenblum R.(ed.). JAI Press: Greenwich, CT, pp.227-256.
31. Thompson, J.D. (1967) *Organization in Action*. New York. McGraw-Hill, pp. 3-24.
32. Williamson, O.E. (2002) *The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract*. *Journal of Economic Perspectives*. 16 (3), pp. 171-195.

Информация об авторе:

Левенцов Валерий Александрович – кандидат экономических наук, доцент Института передовых производственных технологий, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Россия
e-mail: monbar@mail.ru

Статья поступила в редакцию 09.11.2018; принята в печать 04.02.2019.

Автор прочитал и одобрил окончательный вариант рукописи.

Information about the author:

Leventsov Valeriy Alexandrovich – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Institute of Advanced Manufacturing Technologies, St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great, St. Petersburg, Russia.

E-mail: monbar@mail.ru

The paper was submitted: 09.11.2018.

Accepted for publication: 04.02.2019.

The author has read and approved the final manuscript.