ГЛАВА 3. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РЫНКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЕ

3.1. Понятие «институциональная матрица». Принципы взаимодействия субъектов в институциональной матрице

Как было показано ранее, теоретико-методологический обоснование взаимодействия субъектов рынка должно базироваться на положениях неоинституциональной теории, так как разработки ее представителей позволяют адекватно отражать сущность деятельности субъектов как открытых «живых» систем. Но субъекты взаимодействуют в определенной среде. И здесь систематизация основных положений неоинституциональной теории позволяет обосновать совокупное влияние политических и социальных факторов на социально-экономические процессы вообще и возникающие в экономической деятельности отношения субъектов на основе концепции институциональных матриц [например, 134, 135, 190, 187].

Содержание понятия «институциональная матрица» определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих экономическую, политическую и идеологическую подсистемы общества [187]. Применительно к субъекту рынка как открытой «живой» системе данное понятие есть комплекс взаимосвязанных правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет его экономическую деятельность. При этом, под региональной институциональной матрицей, формирующей среду функционирования регионального субъекта, понимается взаимосогласованная система экономических, политических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка эффективное развитие включенных в него субъектов.

Система институтов, образующих институциональную матрицу, формирующую среду для функционирования и развития субъекта, представлена на рисунке 17.

Государство в институциональной матрице, как это следует из содержания рисунка 17, является политическим институтом. Оно представляет интересы всего общества и в этой связи обладает правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Оно является стержневым элементом в структуре институциональной матрицы, разработчиком соответствующей политики в области регулирования деятельности субъектов, реализация которой предполагает создание специальных правовых институтов, государственных институциональных организаций на федеральном и региональном уровнях, регламентацию их деятельности и распределение полномочий между ними.

Как показывает российская практика, которую в терминах теории маркетинга можно охарактеризовать как классический вариант рынка производителя, непроработанность целенаправленной политики государства на различных этапах развития субъектов при несовершенстве институтов рынка

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

заполняется псевдорыночными институтами, подменяющими функции государственных органов, что создает дополнительные барьеры в развитии.

Рисунок 17. – Институциональная матрица функционирования субъекта рынка

Вместе с тем, деятельность субъектов отечественного рынка ориентирована в основном на местные потребности и находится в поле зрения, прежде всего, местных органов власти. Возрастание роли самоуправления в содействии развитию региональных субъектов, прежде всего, путем разработки и реализации программ в муниципальных образованиях, объясняет целесообразность введения в институциональную матрицу институтов муниципальных органов власти. Региональные администрации, учитывая потребности своих территорий и особенности их развития, а также рыночный потенциал субъектов, заинтересованы поддерживать в регионе благоприятный климат для активизации их деятельности в приоритетных для региона направлениях. Именно на этом уровне формируются специальные институты регулирования деятельности субъектов – фонды, союзы, ассоциации и т.п., оказывающие маркетинговые, информационные, консалтинговые и другие

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

услуги, финансовые институты (лизинговые компании, специализированные банки, кредитные союзы, страховые и гарантийные фонды).

Государственная политика с этих позиций будет эффективной только при условии, если она совпадает с идеологией и мотивами самих субъектов либо наоборот. Основная функция идеологии состоит в формировании соответствующих систем ценностей, разделяемых обществом. Обеспечение мотивации является одной из основных функций государственных органов власти, направленной на поддержание макроэкономической стабильности, благоприятной внешней среды функционирования, устойчивости нормативно-правовой базы. Государство разрабатывает и принимает меры стимулирования развития инициативы субъектов (налогообложение, инвестиции и др.), защищает права собственности и свободы хозяйственной деятельности, применяет административные меры за несоблюдение формальных правил ведения бизнеса (штрафы, судебные иски). Кроме того, государство как политический институт содействует обеспечению кредитования, гарантирования займов, привлечению иностранных займов, развитию лизинга и франчайзинга, кооперации субъектов, получению государственных заказов и т.д.

Важную роль в системе идеологических институтов играют нормы и правила административной и деловой этики, формирование принципов доверительного отношения и добросовестного соблюдения правил. Они являются результатом усвоенных форм рыночного поведения и деятельности. Для эффективности формальных и неформальных норм важен «консенсусный» тип создаваемых институтов. Субъекты добровольно придерживаются формальных норм, если они соответствуют их интересам. Поэтому среди экономических институтов важное место занимают институты содействия взаимодействию субъектов, способные обеспечить стабильность спроса как на продукцию каждого из них, так и на продукцию всего бизнес-объединения в целом. И здесь важную роль играют общественные некоммерческие образования.

Данные образования в некотором смысле являются альтернативой государственному регулированию. Их альтернативность проявляется отнюдь не в противодействии государственному регулированию. Если государственные органы, регулируя рынок опираются на формальные, установленные законом нормы и правила ведения деятельности, реализуя управление «сверху вниз», то общественные объединения субъектов предполагают управление «снизу вверх». Некоммерческие общественные объединения субъектов рынка реализуют такие функции, как: добровольное принятие на себя субъектами повышенных требований к этике ведения деятельности, качеству продукции и принимаемых решений, социальной ответственности за них; обеспечение координации действий, поддержание климата сотрудничества, утверждение норм делового поведения; стимулирование прогрессивных методов ведения деловых операций и т.д. Кроме того, объединения (ассоциации, союзы и т.д.) представляют интересы субъектов в диалоге между бизнесом и властью.

Как наглядно демонстрирует анализ современного состояния экономики России, в основной своей массе институциональная среда сформирована. Наблюдается активное развитие тенденции создания саморегулируемых ор-

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

ганизаций, наделения их отдельными функциями регулирования рыночной деятельности субъектов. В пользу последнего свидетельствует активная дискуссия по основным положениям Федерального Закона «О саморегулируемых организациях». Можно констатировать, что развитие рынка России идет в направлении качественного преобразования институциональной матрицы.

В то же время, проблема преобразования институциональной матрицы заключается не только в этом. Немаловажную роль при создании саморегулируемых организаций играет их эффективность для субъектов, в них участвующих, либо намеревающихся вступить. Слабо проработаны институциональные проблемы «дебюрократизации» во взаимодействии субъектов с органами власти, защиты собственности, а также интересов субъектов. Указанные проблемы подтверждаются данными приложения И.

Особо актуальным сегодня является правовая составляющая институциональной матрицы. Правовая среда деятельности субъектов рынка может быть представлена как совокупность правовых норм разноотраслевой принадлежности, регулирующих как отношения с иными юридически равными субъектами деятельности, так и отношения управленческие, не предполагающие равенства и диспозитивности.

Субъекты действуют в организационно-правовом пространстве. Отношения, вытекающие из их деятельности, есть отношения рыночного обмена. Отсюда в юридическом аспекте взаимодействие субъектов это разновидность взаимодействий, характеризующихся имущественной и организационной самостоятельностью, независимостью по отношению к иным участникам рынка и несоподчиненностью с ними, Каждый сам по своей воле и инициативе устанавливает и реализует свои экономические взаимодействия, где решающее значение имеет экономическая активность самих субъектов, действующих с известной долей риска. Механизм правового регулирования таких отношений существует и встроен в гражданское законодательство.

В большинстве исследований правовая среда деятельности субъектов увязывается лишь с наличием или отсутствием норм, предусматривающих мероприятия по поддержке, регулированию и развитию. Но акцент внимания на сугубо вертикальном аспекте – «государство–субъект» – узок, так как современный рыночный субъект действует в сложной системе правовых отношений в том числе и горизонтальных. Поэтому формирование правовой среды нельзя рассматривать лишь в контексте собственных проблем субъектов. Другими словами, публично-правовое, т.е. субординационное, регулирование имеет не самостоятельное, а вспомогательное значение. Опыт развитых стран показывает, что все они опирались и опираются на развитое гражданское законодательство, где основополагающими началами регулирования имущественных отношений являются диспозитивность и равенство.

Поэтому основное направление развития законодательства связано с изменением существующего сегодня положения, при котором определяющими в правовой среде являются как акты саморегулирования поведения субъектов, вытекающие из частно-правовой сферы, так и акты публично-правового действия, связанные с мерами государственного регулирования.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Исходя из этого, концептуальный подход к совершенствованию законодательства должен иметь в своей основе идею об адекватности применяемого публично-правового регулирования объективным закономерностям рыночной экономики в целом, предпринимательским, отраслевым, региональным и др. особенностям субъектов в целях ориентации их на рациональное экономическое поведение и стабильность функционирования. Основные принципы организации процесса взаимодействия субъектов в институциональной матрице представлены в таблице 25.

Таблица 25. – Принципы организации процесса взаимодействия субъектов рынка

Принцип	Характеристика
частная собственность	право субъектов рынка (юридических, физических) по своему усмотрению приобретать, применять и реализовывать ресурсы, заключать договора
свобода выбора	право субъектов рынка по своему усмотрению в пределах возможностей использовать, реализовывать ресурсы
свобода предпринимательства	право субъектов рынка самостоятельно организовывать процесс производства, реализации продукта
личный интерес	главный мотив поведения субъекта на данном рынке
конкуренция	наличие большого числа независимо действующих продавцов и покупателей продукта, работ, услуг комплекса
свободное ценообразование	результат непосредственного взаимодействия платежеспособного спроса и предложения на рынке
роль государства	Ограниченная, обеспечивает соблюдение участниками рынка действующего законодательства и гарантирующего соблюдение конституционных прав и свобод

Представленные в таблице 25 принципы определяют границы и нормы линий поведения субъектов. Их совокупность позволяет выявлять наиболее «узкие» места вновь формирующихся взаимодействий. И здесь деятельность субъектов целесообразно разделить на две составляющие. Первая - действия участников, направленные на производство полезных свойств продукции (производственная деятельность). Вторая – действия по достижению договоренностей между участниками рынка о разделении труда, координации усилий и распределении результатов деятельности. В первом случае принципов неоклассики достаточно. Во втором же мы приходим к трансакциям.

Развитие производственной деятельности происходит в направлениях совершенствования технологий, роста интенсивности труда, снижения трансформационных издержек производства и т.д. и характеризуется результатами увеличения количества и улучшения качества, расширения ассортимента продукции и т.д. Как правило, количественных оценок при исследовании этой составляющей достаточно.

Иначе обстоят дела с развитием трансакций, и не только потому, что проявление трансакционной составляющей сложно оценить количественно – преимущественно в литературе используют качественные показатели. Фор-

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

мирование институциональной матрицы субъектов связано, прежде всего, с задачами минимизации трансакционных издержек.

Для более детального рассмотрения трансакционной составляющей деятельности субъектов на рынке необходимо развернуть толкование трансакции до исчерпывающего перечня элементарных операций, входящих в ее состав (рисунок 18).

Трансакционная составляющая деятельности субъектов рынка

1. Сбор информации о текущем состоянии рынка
2. Планирование взаимодействий между субъектами рынка
3. Обсуждение интересов, планов взаимодействия, переговоры
4. Решения о формах, характере, сроках взаимодействия
5. Закрепление договоренностей путем формализованных процедур по оформлению договора, заключению сделки
6. Взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов
7. Взаимная мотивация участников рынка
8. Координация усилий взаимодействующих сторон
9. Контроль за исполнением обязательств субъектов в процессе взаимодействия
10. Применение санкций к оппортунистически ведущим себя субъектам

Рисунок 18. – Пооперационный перечень трансакций в трансакционной составляющей деятельности субъектов рынка

Из представленного на рисунке 18 перечня следует, что упрощенно трансакции можно представить как набор действий взаимодействующих субъектов в рамках заключения сделок с правами собственности на ресурсы и обеспечение их исполнения. Именно в целях придания трансакциям на

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

рынке должных характеристик формируется его институциональная матрица как набор стабильно воспроизводимых взаимодействий участников рынка.

Так как (таблица 25) одним из основных принципов организации процесса взаимодействия субъектов является свобода выбора его характера и формы, то в основе институциональной матрицы лежит индивидуальная мотивация участников рынка – стремление получить минимально затратный доступ к ресурсу. В свою очередь, эволюционное развитие взаимодействий субъектов в институциональной матрице, как уже подчеркивалось, ориентировано в направлении минимизации их трансакционных издержек.

Объединяя все изложенное выше, можно сказать, что институциональная матрица – это набор путей (механизмов) доступа участников рынка к его материальным и нематериальным ресурсам, минимизирующих трансакционные издержки взаимодействия между субъектами.

Каждой совокупности взаимодействий субъектов в пределах единого бизнес-процесса изготовления потребительской ценности соответствует своя, особая конфигурация трансакционных издержек. Но однозначно то, что рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунистического поведения, тогда как административные институты – к экономии на издержках ведения переговоров. Их воздействие на издержки по защите прав собственности более противоречиво. В то время как рыночные институты имеют большое преимущество в силу заинтересованности самих субъектов в защите своих прав, административным решениям может благоприятствовать экономия на масштабах.

В обличие от институциональной матрицы, где линии поведения субъектов при взаимодействии более гибки, естественно, в определяемых ею границах, внутри субъекта в случае стабильной повторяемости производственных операций в рамках сложившегося разделения труда организация принимает жесткую, иерархическую форму. При этом набор трансакций жестко фиксируется в форме регламентов и инструкций, предусматривающих заранее единственно возможные процедуры заключения сделок, координации усилий и взысканий. По мнению Халилеева А.В. трансакционные издержки (например, накладные расходы) колеблются в интервале от 15 до 30% себестоимости выпускаемой продукции на каждый уровень заключения сделок и координации (иерархический уровень). Суммарные трансакционные издержки в подобных институтах способны доходить до 200% к себестоимости производства (государственные объединения и министерства) [209].

Для субъектов, деятельность которых менее предсказуема (торгово-закупочная деятельность, финансовые операции, инновационная, инжиниринговая деятельность), формируются менее жесткие, адаптивные институты взаимодействия, предусматривающие достаточно большое разнообразие производственных трансакций. Фиксация отношений сотрудничающих сторон в этом случае производится в форме контрактов (договоров), определяющих предмет взаимодействия, обязательства и ответственность сторон и не фиксирующих, как правило, порядок выполнения сторонами своих обязательств. Трансакционные издержки в этом случае резко снижаются и колеб-

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

лются, как правило, в пределах 0,5-15% от стоимости работ (комиссионное вознаграждение, коммерческая маржа) [209].

Для институтов, чей предмет деятельности не может быть полностью определен ввиду многоплановости и широты охвата задач (например, саморегулируемые организации, общественные объединения, ассоциации, союзы, гильдии и т.д.) доступной формой упорядочения трансакций является установление критериев индивидуальной оценки трансакций на предмет их полезности достижению целей объединения субъектов. При этом обязательными атрибутами подобного упорядочения являются: цели объединения или набор ожидаемых результатов деятельности; план достижения целей; принципы построения отношений между членами объединений – кодексы профессиональной этики, межличностных отношений, фирменные стандарты и т.д.; нормы или эталоны правил и принципов достижения целей объединений; фундаментальные ценности организационной культуры, озвучивающие и объясняющие цели и принципы деятельности объединений. Трансакционные издержки в этом случае определяются размером членских взносов и иных выплат и не превышают, как правило, 0,1-3% от производственных издержек [209].

Таким образом, одним из направлений развития институциональной матрицы является минимизация издержек взаимодействия субъектов через их участие в саморегулируемых организациях – трансакционных издержек. Поэтому далее необходимо рассмотреть содержание системы саморегулирования субъектов, ее функций, форм, инструментов, условий формирования.

3.2. Теоретико-методологическое содержание системы саморегулирования в институциональной матрице

Проблема саморегулирования деятельности субъектов рынка как эффективного механизма, дополняющего, а иногда и заменяющего государственное вмешательство сегодня отличается особой актуальностью. В ряде отраслей и на межотраслевом уровне сегодня существуют организации, называющие себя организациями саморегулирования. Собственно понятие «организации саморегулирования» («саморегулируемые организации») присутствует и в ряде законодательных актов [например, 1-7 и др.], то есть правомочия этих организаций формально закреплены.

Интерес к саморегулированию деятельности субъектов возрос в связи с попытками формулирования и реализации государственной политики по оптимизации функций государства в данной экономической сфере. Впервые задача снижения административного давления на рыночную деятельность субъектов была поставлена в экономической программе Правительства России на долгосрочную перспективу, принятой в 2001 г., и развита в последующих программных документах [144]. Целью же указанного документа и ему сопутствующих является создание такой системы государственного вмешательства, в которой оно происходит только в случае невозможности

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

решения проблемы другими способами и методами. Например, в соответствии с Законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)», принятом Государственной Думой 14 июля 2001 г. для членов организаций саморегулирования предусмотрен упрощенный порядок осуществления государственного контроля [1]. Кроме того, серьезным фактором развития саморегулирования стало сокращение количества видов деятельности, подлежащих лицензированию. В тех отраслях, которые выводятся из-под лицензирования, у субъектов рынка появляются серьезные стимулы к созданию частных организаций, которые поддерживали бы определенный уровень стандартов профессиональной деятельности [2].

Саморегулирование, как показывает мировой опыт, имеет двойственное проявление. В ряде случаев оно действительно является эффективной альтернативой государственному вмешательству в экономику, обеспечивая снижение государственных расходов на регулирование, большую гибкость и больший учет интересов субъектов рынка [160]. Но с другой, организации саморегулирования могут существенно ограничивать конкуренцию, создавая барьеры входа на рынок и игнорируя интересы остальных субъектов. Именно поэтому использование данного института требует определения условий, при которых его развитие и действие на рынке институционально возможно и экономически оправдано с позиций оптимального сочетания интересов субъектов рынка и общественных интересов.

В отношении термина «саморегулирование» (self-regulation) в научной, да и научно-практической литературе нет единства в понимании его содержания [160]. В аналогичном смысле применяются такие термины, как «отраслевое регулирование» (industry regulation). «профессиональное регулирование» (professional regulation), «частное регулирование» (private regulation). Согласно методологическим принципам экономической науки, нужно, чтобы принимаемый в исследовании термин был одновременно операциональным и реалистичным. Для методологического обособления данного термина от всех остальных, ранее указанных, нужно далее определить, во-первых, характеристики этих правил и, во-вторых, характеристики механизмов, их обеспечивающих, то есть, прежде всего, характеристики механизмов контроля.

Наиболее полное определение саморегулирования, построенное на принципах неоинституциональной экономической теории и учитывающее указанные выше требования дано Крючковой П. и Обыденовым А.. «Саморегулирование это институт, в рамках которого группой экономических агентов создаются и изменяются легитимные (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов, объекты контроля имеют возможность легитимно управлять поведением контролера (регулятора)» [93].

Согласно данному определению процесс саморегулирования представляет собой некую систему, включающую системные элементы: собственно саморегулирование как институт, субъектов рынка, чья деятельность подвержена саморегулированию, и саморегулируемые организации, которым го-

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

сударство – контролер или регулятор – частично и в необходимом объеме делегирует функции контроля. Система имеет характер открытой с положительной обратной связью, в ней функциями исполнителя и поручителя наделены как саморегулируемые организации, так и субъекты, подвергающиеся саморегулированию. В зависимости от характера возмущений, поступающих из внешней среды в данную систему, эти функции реализуются попеременно как одним элементом системы, так и другим (рисунок 19).

Рисунок 19. – Контуры процесса саморегулирования в открытой системе саморегулирования

Представленная на рисунке 19 открытая система саморегулирования не является симметричной из-за содержания процессов саморегулирования по контурам 1 и 2. И механизмы управления, санкции за отклонение от установленных правил различаются не только по контурам, но и по их качественным характеристикам [161].

Принципиальным отличием системы саморегулирования от системы государственного регулирования заключается в том, что в последней существует только контур 1, контур же 2 может существовать либо нелегитимно (в неоинституциональной экономической теории это называют «захват регуля-

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

тора»), либо опосредовано через цепочку других субъектов, не являющихся непосредственными объектами контроля (например, через политические механизмы или общественные движения).

Здесь целесообразно выделить следующие три основные функции, право на выполнение которых делегируют организации саморегулирования субъекты-участники [93]:

– формирование системы норм и правил ведения субъектами-участниками их рыночной деятельности, включающих, в том числе, и санкции за их нарушение;

– осуществление контроля за соблюдением правил организации и применение в необходимых случаях санкций;

– разработка и реализация внутриорганизационного (т.е. внутри организации саморегулирования) механизма внесудебного разрешения спорных вопросов между субъектами-участниками, между ними и собственно организацией саморегулирования.

Основные функции организации саморегулирования есть функции контролера или регулятора. Наделение ими последней обязательно, в противном случае она таковой не будет являться.

Среди дополнительных функций организации саморегулирования наиболее важными является функции, предусматривающие рассмотрение претензий со стороны других, в ней не участвующих, субъектов рынка, например, потребителей. Дополнительные же функции в литературе часто рассматривают как отличительный признак организаций саморегулирования как формы объединения субъектов рынка [например,248]. Но эти функции законодательно не закреплены за саморегулируемой организацией, их выполнение носит произвольный характер и, строго говоря, может отсутствовать в данном институте.

Как показывает мировой, да и отечественный опыт, саморегулируемые организации все же стремятся их выполнять. В России примером может служить процесс саморегулирования на рынке риэлторских услуг, осуществляемый Российской гильдией риэлторов и ее региональными отделениями, на рынке прямых продаж в рамках Российской ассоциации прямых продаж и т.п. К нему можно отнести и различные системы добровольной сертификации. Мотивация такого поведения обусловлена следующим.

Принятие во внимание мнений потребителей продукта субъектов-участников саморегулируемой организации позволяет: во-первых, в режиме реального времени осуществлять некоторые элементы мониторинга за их рыночной деятельностью, то есть экономить на издержках, с ним связанных. Во-вторых, выполнение требований потребителей, как правило, является элементом системы фирменных стандартов, значит, предусматривает общественные санкции за несоблюдение этих правил и норм ведения рыночной деятельности. В-третьих, внутриорганизационный механизм разрешения конфликтных ситуаций с потребителей и другими субъектами, не участвующими в саморегулируемой организации, являются некоторой альтернативной судебного разбирательства и так же позволяют существенно экономить на

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

издержках. И последнее, принятие на себя дополнительных функций и их надлежащее выполнение является существенным элементом позиционирования саморегулируемой организации на рынке и, следовательно, субъектов-участников, следствием чего является укрепление со стороны общества доверия к ней и деятельности в нее входящих. Если рассматривать указанное как часть политики связей с общественностью, то в результате происходит налаживание и укрепление коммуникативных взаимосвязей на рынке и рост долей рынка участников саморегулируемой организации.

На практике же существуют разнообразные схемы саморегулирования. Условно их можно разделить на: саморегулирование по отношению к государству, саморегулирование по степени охвата рынка, саморегулирование общности интересов субъектов-участников, саморегулирование по степени вовлеченности других субъектов рынка. Саморегулирование варьируется от систем полностью инициативных – нормы и правила вырабатываются и защищаются исключительно субъектами-участниками системы– до систем, предполагающих максимально возможное участие государства. Естественно, что любые формы существуют в ограничительных рамках формальных (законодательно принятых) норм, общих для всех рыночных игроков, либо специальных, касающиеся именно института саморегулирования, либо норм, регулирующих отрасль или сферу, которые конкретизируются правилами саморегулирования (рисунок 20).

Как следует из содержания рисунка 20, контроль со стороны государства за реализацией основных функций может осуществляться в жесткой форме – законодательно определяется непосредственное участие в деятельности саморегулируемой организации представителя государственных органов управления, и для субъектов рынка участие в саморегулируемой организации обязательно. В России эта форма существует в юридической и медицинских сферах [например, 7], и относительно недавно была отменена на рынке ценных бумаг [5]. Поводом для подобного решения стало формирование Национальной фондовой ассоциации (НФА) в дополнение к таким саморегулируемым организациям, как НАУФОР и ПАРТАД. В России регламентированы и более мягкие формы, предполагающие упрощенный режим государственного контроля [например, 1].

Эволюция форм саморегулирования происходит от более жестких к более мягким, от обязательного участия субъекта в саморегулируемой организации к добровольному. Это объясняется тем, что стимулом к первому является сокращение издержек, связанных с санкциями за нарушение правил и норм ведения рыночной деятельности, а ко второму – сокращение издержек, связанных с преимуществами, предоставляемыми участием в саморегулируемой организации [188, 189]. Эта эволюция предполагает формирование качественно новых ценностей в организационной культуре субъектов.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Рисунок 20. – Возможное пространство саморегулирования

Саморегулирование принципиально отличается от со-регулирования. Второе предполагает совместное участие в этом процессе государства и различных участников рынка, не только субъектов-производителей, но и субъектов-потребителей, субъектов-инфраструктурных организаций и т.п. Если саморегулирование это регулирование деятельности субъектов рынка самими субъектами, то со-регулирование это регулирование определенной сферы рыночной деятельности совместно. То есть, со-регулирование предполагает паритетный учет интересов разных субъектов и их групп.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Не менее важным вопросом является принцип объединения субъектов в границах организаций саморегулирования. В большинстве случаев саморегулирование рассматривается как вариант отраслевого регулирования, что наиболее характерно для России. Экономическая же природа саморегулирования не предполагает приоритетное объединение только по этому принципу.

Следуя методологическим принципам теории деятельности, рассмотренным во первой главе монографии, не требует доказательства утверждение, что для объединения субъектов необходима некая общность в их рыночной деятельности, для которой принципиально возможно выделение системы формальных и неформальных правил и норм, обязательных к исполнению и способных быть подвергнутым регулированию и контролю. Кроме того, необходима и высокая гомогенность интересов субъектов, являющихся объектами контроля, для существования системы стимулов как к установлению норм и правил, так и к отслеживанию их исполнения. Но это совершенно не означает, что объединяющим принципом должна быть именно схожесть производимого товара или услуги.

Объединение может базироваться на схожести ресурсов и/или технологий, либо их составных элементов. И принцип, имеющий статус объединяющего, естественно существенным образом влияет и на те правила и нормы, которые принимаются в данном сообществе. Например, в Американские национальные ассоциации прямых продаж входят компании, предлагающие абсолютно разные товары (книги, косметику, пищевые добавки и т.п.), но использующие одинаковую технологию продвижения товаров на рынок. Отсюда система правил, выработанная в границах этого объединения, регулирует не параметры качества товаров, а параметры взаимодействий с промежуточными продавцами (например, дистрибьюторами) и конечными потребителями, прежде всего, это объем и формы предоставляемой информации, способы и условия возврата товаров и т.п. [19, 20]. Другим примером могут служить институты саморегулирования, в которых статусом объединяющего принципа обладает элемент технологии продвижения – рекламные коммуникации.

Интересным является то, что стимулом к формированию системы саморегулирования, особенно на добровольной основе является ясно прописанное намерение государственных органов к активному вмешательству в деятельность субъектов. В этом случае организации саморегулирования создаются инициативно в ответ на угрозу государственного вмешательства. Например, в Австралии достоверность намерений государства вмешаться в случае неадекватного функционирования рынка и неспособности бизнеса самостоятельно решить проблему создала мощный стимул к развитию саморегулирования [241].

Таким образом, в любом случае и при использовании любого из перечисленных принципов объединения, основополагающим мотивом является все же получение дополнительной прибыли субъектами-участниками системы саморегулирования (за счет конкурентных преимуществ, преодоления «провалов рынка» и т.п.). Другими словами, для развития процесса саморегулирования более важным является не форма, а институты и определяемые

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

ими инструменты саморегулирования деятельности субъектов, наиболее существенные для достижения целей объединения. Общие для всех субъектов рынка, безотносительно к их сфере деятельности или интересам, параметры и инструменты представлены в таблице 26.

Таблица 26. – Нормы, параметры и инструменты саморегулирования в объединениях субъектов рынка

Норма или правило	Параметр
Правило общего соответствия претендента на вступление в организацию саморегулирования	Если физическое лицо, то параметры образования, квалификации, опыта работы претендента или его сотрудников и т.д. Если юридическое, то дополнительно параметры наличия определенного оборудования, технологий и т.п.
Правило технического соответствия принятым в сообществе требованиям к ведению деятельности	Параметры качества товаров /услуг, требования к методам, формам, объемам подачи информации о товарах/услугах, параметры взаимодействий с контрагентами, конкурентами, требования к технологии и т.п.
Правило юридического соответствия деятельности субъекта-участника	Параметры типовых форм контрактов, обязательных условий, включаемых/не включаемых в договоры с контрагентами (например, не могут быть включены, требования к организационно-правовой форме ведения деятельности, требование наличия третейской оговорки в договорах и т.п.)
Правило финансового соответствия	Параметры (требования наличия или требования ограничения) условий оплаты товаров/услуг, страхования профессиональной ответственности, размеров, порядка уплаты членских взносов, иных платежей, выплат компенсаций третьим лицам и т.п.
Правило организационно-управленческого соответствия	Параметры формирования правил, норм, их регулирования, контроля, условий, порядка разрешения споров между организацией и ее членами, между конкурентами, между членами организации и контрагентами потребителями, поставщиками и т.п.

Представленные в таблице 26 нормы и правила могут полностью быть закреплены в законодательстве и наоборот.В случае отсутствия прямого законодательного требования соблюдать правила саморегулирования (еще такую ситуацию называют «чистым» саморегулированием), данный институт обладает только теми из них, которые не являются прямой прерогативой государства. Тогда инструментарий саморегулируемой организации сводится к следующим действиям (таблица 27).

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Таблица 27. – Формы саморегулирования, принимаемые инициативно саморегулируемой организацией

Формы	Содержание
Общественные	осуждение со стороны сообщества – участников системы саморегулирования, имеющее следствием негативное воздействие на репутацию субъекта-нарушителя, что, естественно сказывается на его доходах
Финансовые	Различные системы штрафов, невозврата залогов и т.п., если таковые не противоречат законодательству
Организационные	Лишение клубных благ (доступа к информационным ресурсам, лицензии и др.) путем исключения из числа членов организации. Действенна только в том случае, если значимость членства в организации саморегулирования значительна

Способность организации саморегулирования создавать нормы, отвечающие общественным интересам, означает, что ее целью является улучшение общественного благосостояния. Следовательно, под эффективностью института нужно понимать, прежде всего, не улучшение благосостояния субъектов-участников, а благосостояние общества. И эффективным является тот институт, результирующее воздействие на правила и нормы в котором приводит к суммарному положительному балансу выгод и издержек разных групп субъектов рынка [219]. Именно к суммарному, так как возможны для отдельных субъектов и потери, в случае чего ряд принятых институтом саморегулирования правил предполагает их компенсацию. И поэтому на эффективность саморегулирования, кроме указанных выше основных и дополнительных функций, влияют, в том числе и функции, имеющие управленческую направленность. Речь идет о координации и распределении.

Координационная функция связана с координацией действий субъектов-участников, ограничением существующего множества доступных альтернатив их поведения и использования ресурсов, распределительная же с перераспределением выгод и издержек между ними. С позиций влияния на стоимость координационная функция определяет ее приращение, прежде всего, за счет снижения уровня неопределенности, в то время как распределительная сама по себе к созданию стоимости не ведет.

Согласно методологическим установкам неоинституциональной экономической теории, эффективность той или иной формы регулирования определяется не в сравнении с некой идеальной моделью, а в сравнении с иными доступными институциональными альтернативами. По определению О. Уильямсона, результаты могут быть признаны эффективными, если для них «… не могут быть описаны и реализованы с чистой выгодой превосходящие их осуществимые альтернативы…» [255, p.50, цитируется по 160, с. 14].

Текущей целью института саморегулирования является преодоление «провалов» рынка, они могут быть связаны как с ограничением конкуренции, так и с трансакционными издержками, ведущими к потере стоимости. Последние еще называют диссипативными. Ограничение конкуренции может

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

быть следствием создания входных барьеров на рынок и/или горизонтальных ограничений.

Вне режима отраслевого регулирования действия, направленные на ограничения конкуренции, являются предметом регулирования антимонопольного законодательства. Однако в случае, если такие ограничения являются следствием законодательно установленных правил, общие нормы антимонопольного законодательства могут оказаться неприменимы. И здесь наиболее действенными являются те нормы и правила, которые добровольно берут на себя субъекты-участники организации саморегулирования.

С позиций методологических принципов, изложенных в предыдущих главах, наиболее значимыми являются трансакционные издержки, связанные с потерей стоимости – диссипативные издержки. К ним нужно отнести:

– издержки влияния, возникающие вследствие оппортунистического взаимодействия на рынке (например, сговор). Все заинтересованные стороны – субъекты-объекты регулирования, взаимодействующие с ними другие субъекты, различные группы представителей государственных органов регулирования и т.п. в силу наличия интереса стремятся лоббировать их в системе саморегулирования и, соответственно, несут трансакционные издержки.

– издержки, связанные с риском возникновения по отношению к данной группе субъектов негативных внешних эффектов. Шаститко их называет внешними экстерналиями. «Внешние экстерналии - такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному соглашению, но и по отношению к группе участвующих в контракте» [219, с.553]. Примером может служить расходование членских взносов на «гашение» негативных эффектов, имеющих существенной значение для одних субъектов-участников и не имеющее значение для других. По отношению к последним они и являются внешними экстерналиями (например, делегирование функции представления интересов конкретного субъекта саморегулируемой организации)

– издержки, связанные с коллективными действиями. Они включают в себя издержки ведения переговоров и достижения соглашения и издержки, связанные с проблемой безбилетника (free-riding problem). Безбилетник – тот субъект-участник, который, не вкладывая средств, фактически пользуется результатами коллективных действий, уменьшая эффект, приходящийся на других субъектов-участников, несущих издержки коллективных действий. Другими словами, они связаны с затрудненностью осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения субъектами выгод без участия в общих издержках [187]. В общем случае издержки осуществления коллективных действий тем меньше, чем устойчивее и однороднее группа.

Справедливости ради нужно подчеркнуть, что указанные потери возможны не только в случае применения саморегулирования, как формы регулирования рынка. Сравнительная характеристика риска потерь при использовании разных форм регулирования дана в таблице 28.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Таблица 28. – Риски возникновения потерь общественного благосостояния при различных формах регулирования[1)]

	Потери от ограничения конкуренции	Потери от издержек влияния	Потери от издержек коллективных действий	Потери от негативных внешних экстерналий
Государственное регулирование	++	+++	+	+++
Со-регулирование	0	0	+++	0
Делегированное саморегулирование	+++	+++	+	+
Добровольное саморегулирование	+	0	++	0

[1)] Примечание: 0 – риск возникновения потерь отсутствует;
+ – риск возникновения потерь низкий;
++ – риск возникновения потерь средний;
+++ – риск возникновения потерь высокий.

Как следует из содержания таблицы 28, с точки зрения потенциала роста общественного благосостояния сравнительными преимуществами обладают добровольное саморегулирование и со-регулирование. Однако реализация последней формы может оказаться затрудненной из-за высокой вероятности и риска от издержек коллективного действия.

Однако, нужно сказать, что, создание системы саморегулирования как институциональной альтернативы избыточному государственному регулированию существенно затруднено из-за высокой устойчивости такой общественной нормы, как государственный патернализм. Именно такова экономика России. Государственное вмешательство в большинстве случаев, особенно у других субъектов, не участвующих в организациях саморегулирования, например, потребителей, рассматривается как единственно верный способ преодоления провалов рынка. И делегирование норм государственного регулирования саморегулируемой организации способно вызвать негативную реакцию со стороны общественных сил. Здесь единственным путем является поэтапное введение системы саморегулирования и система обучения общества по данной проблеме.

БЭА в 2000 году по заказу правительства Австралии было проведено эмпирическое исследование факторов, воздействующих. на общественную эффективность саморегулирования в России [252]. Исследовались семь рынков, на которых действовали схемы саморегулирования. По мнению авторов исследования в общем случае эффективность саморегулирования зависит от стимулов и способности субъектов действовать совместно для преодоления провалов рынка. Были выделены следующие факторы, как обеспечивающие, так и снижающие эффективность саморегулирования (таблица 29).

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Таблица 29. – Факторы, влияющие на эффективность системы саморегулирования

Факторы, обеспечивающие эффективность саморегулирования	Факторы, снижающие эффективность саморегулирования
Факторы рынка	
рынки конкурентны, товары однородны	Неразвитая конкуренция на рынке
товары не оказывают существенного воздействия на благосостояние индивидов	товары сложные, гетерогенные (по мнению потребителей), некоторые из товаров являются существенными для благосостояния потребителей
издержки, возникающие из-за провалов рынка, несут, преимущественно, фирмы, действующие на одном и том же рынке (зкстерналии являются внутренними)	деятельность субъектов на рынке вызывает отрицательные внешние эффекты, прежде всего, на тех, которые действуют на том же рынке и не являются непосредственными потребителями и посредниками (экстерналии являются внешними)
Факторы институциональной матрицы	
Субъекты осознают зависимость будущего благополучия не столько от взаимодействий с текущими потребителями и акционерами, сколько от взаимодействий с более широким коммуникативным сообществом	Субъекты сконцентрированы, преимущественно, на интересах нынешних потребителей и акционеров
Государством четко определены социально значимые цели	социальные цели саморегулирования четко не определены
нет существенного расхождения во взглядах между потребителями и более широким коммуникативным сообществом по поводу преодоления того или иного провала рынка	в законодательстве субъекты имеют относительно краткосрочный горизонт принятия решений
ограничения на объединение фирм для целей саморегулирования отсутствуют	Субъекты не заинтересованы в инвестициях в репутацию (репутация не является существенным фактором потребительского выбора)
не существует ограничений на использование эффективных санкций в рамках саморегулирования	фирмы, потребители и более широкое коммуникативное сообщество не имеют общих интересов в преодолении провалов рынка
Факторы формы саморегулирования	
государство участвует в развитии саморегулирования в оптимальной мере	Государство реализует функцию патернализма, регламентиря цели и средства саморегулирования

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Окончание таблицы 29..

в органе саморегулирования участвуют представители всех основных заинтересованных сторон (stakeholders)	Взаимодействие осуществляется только с учетом интересов субъектов-участников саморегулируемой организации и государственных органов регулирования
коммуникативное сообщество признает независимость саморегулируемых организаций	Коммуникативное сообщество негативно воспринимает создание и деятельность саморегулируемой организации
не возникает проблема безбилетника - нет большого числа субъектов, имеющих возможность воспользоваться преимуществами от введения саморегулирования без участия в общих издержках	Статус саморегулируемой организации четко не определен, существует опасность проблемы безбилетника

В таблице 29 объединены факторы, характеризующие рынок, институциональную среду и формы саморегулирования. Важным здесь является подтверждение тезиса о взаимосвязи совпадения интересов субъектов-объектов регулирования и более широкого круга заинтересованных лиц с приоритетностью именно социальной эффективности. В противном случае развитие саморегулирования может приносить пользу только объектам регулирования, но не быть эффективным с общественной точки зрения. Поэтому организация саморегулирования должна быть способна не только создавать нормы, соответствующие общественным интересам, но и контролировать их исполнение. Только тогда можно говорить о ее эффективности. Контроль за исполнением норм и правил во многом определяется устойчивостью.

Условиями устойчивости любой системы регулирования являются, во-первых, наличие положительной отдачи от участия в саморегулируемой организации и, во-вторых, положительным соотношением между издержками от соблюдения правил и норм и издержками от их нарушения. Однако, как указывает ряд авторов, на практике вопрос создания стимулов для объектов регулирования зачастую в принципе не рассматривается [219], что ставит под сомнение сам факт существования саморегулируемой организации. Другими словами, при несоблюдении хотя бы одного из указанных условий организация саморегулирования фактически разрушается, и наоборот. Если условия существуют, то при изменениях рынка, саморегулирование, в том числе, и посредством саморегулируемой организации модернизируется. Справедливости ради нужно отметить, что в формах, отличных от форм инициативного создания саморегулируемой организации, где существование указанных выше условий является необходимым, подобные могут создаваться с применением государственного административного ресурса. Но тогда нарушаются принципы взаимодействия субъектов, изложенные в предыдущем параграфе.

Последнее приводит к двойной линии поведения. Субъекты-участники таких организаций, декларируя принадлежность к ним, но латентно их не

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

принимая, рано или поздно переключаются на производство товаров-субститутов по физическим и/или правовым характеристикам, что делает участие их в таких организациях не нужным. Происходит латентный процесс разрушения. Возможен также вариант, при котором наблюдается постепенное «расхождение» между декларируемыми правилами и правилами, за соблюдением которых реально осуществляется контроль.

Таким образом, для формирования эффективной системы саморегулирования необходимо учитывать следующее.

Во-первых, выбор формы регулирования, максимизирующей общественное благосостояние, с учетом соответствия наиболее значимых факторов рынка, институциональной среды и особенностей самой формы.

Во-вторых, если рассматривать интересы субъектов рынка при выборе форм регулирования, то максимальный эффект будет достигаться при добровольном саморегулировании, которое, с одной стороны, позволяет обеспечить адаптивность системы правил к интересам субъектов-участников, а с другой, снижает конкурентное давление на рынок со стороны других субъектов, составляющих заинтересованные группы рынка. Если рассматривать интересы государства как максимизатора налоговых поступлений, то делегированное саморегулирование также будет предпочтительным.

В-третьих, активное развитие саморегулирования объективно приведет к росту конкуренции между саморегулируемыми организациями, построенными по одним принципам, что будет способствовать не только модернизации системы саморегулирования в целом, но и оппортунистическому поведению самих организаций или их латентных сообществ.

В-четвертых, для принципиального существования системы саморегулирования необходимо наличие двух условий: эффективность с точки зрения общественного благосостояния и устойчивость, обеспеченная за счет положительного соотношения издержек соблюдения норм и правил, прироста дохода субъекта-участника от членства в организации саморегулирования.

В-пятых, необходима и внутренняя система стимулов для субъектов саморегулируемых организаций, и внешняя, связанная с угрозой государственного вмешательства в деятельность по регулированию рынка.

И в-шестых, участие в саморегулируемых организациях должно быть доступным любым субъектам рынка, в той или иной степени заинтересованным в деятельности входящих в нее субъектов.

Саморегулируемая организация не имеет целью коммерциализацию своей деятельности. Об эффективности ее деятельности можно судить, по неким критериям, качественный состав которых активно сегодня обсуждается. Предлагается, например, использовать численность, емкость рынка, период деятельности, количество субъектов-участников и т.д.

Существует мнение, что необходима система рамочного и специфических критериев. Первый – более общий, где и численность, и полнота охвата рынка, и качество работы на этом рынке, должен быть основанием для создания действительно саморегулируемых организаций. Вторые – частные,

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

значение которых во многом зависит от вида деятельности, отрасли, территории, охваченной рынком.

Предложения о введении специфических критериев по видам деятельности обусловлены объективным рыночным делением. Их авторы считают, что деление по отраслям – искусственное, принятое государством. Создание отраслевых организаций без учета видов деятельности и территориального размещения конкретного рынка латентно предполагает размывание саморегулирования и усложнение передачи некоторых государственных функций.

Но сосредоточение только на критериях по видам деятельности предполагает членство субъектов рынка в разных организациях. Последнее существенно влияет и на структуру саморегулируемой организации, и на ее организационное построение. Конкретизация же в задачах ее функций по этике бизнеса, регулированию рынков значительно усложняет ее деятельность.

В то же время, общий принцип, который должен быть реализован для любого вида деятельности, – это возможность существования нескольких саморегулируемых организаций с тем, чтобы участники, имеющие отношение к разным видам рыночной деятельности, к разным бизнес-цепочкам, могли иметь право выбора, латентно регулируя их количество на рынке. Его реализация на практике создает возможности действительного контроля участников за ее деятельностью, сменяемости руководства и т.д. В то же время, нельзя отрицать значительно меньшую контролируемость саморегулируемых организаций в сравнении с государственными органами регулирования. Это определяется и непроработанностью законодательства, и собственно их статусом. Именно им, в том числе, и определяется мера ответственности руководства саморегулируемых организаций.

Ответственность должна существовать перед клиентами, рынком, партнерами и контрагентами и перед обществом особенно. Более того, данная организация должна сочетать интересы не только своих членов, но и интересы субъектов , в нее не входящих, интересы рынка, а также должна отвечать перед государством на основе четко прописанных механизмов. Мотивирующими факторами в этом вопросе являются следующие установки.

Экономия затрат бизнес-субъектов. Очевидно, что саморегулирование требует значительно меньших затрат, чем регулирование государственное. Суммирование расходов на государственное регулирование (налоги, расходы, связанные с деятельностью государственных органов регулирования и управления, не являющиеся редкостью дополнительные денежные вложения по лоббированию и т.д.) значительно превосходит бюджет саморегулируемых организаций.

Более высокое качественное предложение публичных услуг. Примером может служить введение имущественной ответственности за нарушение прав бизнеса со стороны тех, кто регулирует рынок.

Оптимизация административного вмешательства в деятельность субъектов. Нивелирование конфликта «регион – центр» существенно экономит средства, например, от сокращения административных госслужащих.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Заложенная в самом факте создания саморегулируемой организации инновационность, является непременным условием развития бизнес-среды конкретного рынка. Саморегулируемая организация – это особого рода рыночный субъект, получающий от других рыночных субъектов, участвующих в определенном виде бизнеса, право брать на себя и реализовывать повышенные в сравнении с законодательством требования по регулированию рынка. Неотъемлемой характеристикой такого рода организации является наличие кодекса этики и высококачественных стандартов практики.

И последнее. Идея развития саморегулируемых организаций не в том, чтобы выделить соответствующие государственные функции и наделить ими их, а в том, чтобы реализовать те, которые существуют на рынке, востребованы обществом, но не реализуются.

Сегодня в России развитие саморегулируемых организаций, выполняющих в той или иной степени функции саморегулирования рынка, идет двумя путями.

Первый. В рамках единого юридического лица сочетаются признаки как саморегулируемых организаций, так и бизнес-единиц. Например, агентство по ипотечному жилищному кредитованию со 100-процентным государственным капиталом имеет две функции. Функция саморегулирования реализуется через делегирование со стороны государства полномочий по формированию стандартов, контролю над деятельностью профессиональных участников ипотечного рынка и т.д. В то же время, оно одновременно является хозяйствующим субъектом, который осуществляет реальный оборот финансовыми потоками, что создает условия для необъективности при реализации первой функции.

Второй. До последнего времени саморегулирующие организации формировались в регионах Российской Федерации в виде государственных унитарных предприятий. Естественно, что государственные органы управления через конкретных региональных руководителей имеют рычаги воздействия на выполнение этими предприятиями функций по саморегулированию. Напрашивается вывод о том, что саморегулирующая организация должна быть отделена от государства. Но ясно, что этот процесс будет идти сложно. Саморегулируемые организации, отражая интересы профессиональных участников рынка и государства, должны быть в то же время независимы, не связаны прямо в своих интересах с интересом конкретного бизнеса.

В зависимости от состава субъектов-участников на рынке России возможно существование саморегулируемых организаций трех типов.

Первый тип образуют любые субъекты предпринимательской деятельности, не подлежащей обязательному лицензированию. Такие саморегулируемые организации осуществляют свою деятельность в соответствии с Федеральным законом «О саморегулируемых организациях» и законом «О техническом регулировании», одной из основных их функций будет разработка стандартов для своих членов (стандарты должны быть не ниже чем национальные). Такие организации вправе осуществлять все функции СРО, включая функции контроля и дисциплинарного производства в рамках положений

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

учредительных и внутренних документов, стандартов предпринимательской деятельности данных саморегулируемых организаций. Однако, в компетенцию организаций первого типа не входит проведение проверок членов организаций на предмет соблюдения требований законодательства и применение санкций к членам саморегулируемых организаций за нарушения законодательства России.

Второй тип саморегулируемых организаций объединяет юридические и физические лица, осуществляющие виды деятельности, подлежащие лицензированию в соответствии с законодательством. Это организации, учредительными документами которых установлено выполнение трёх функций:

1) функции контроля предпринимательской деятельности членов саморегулируемой организации за соблюдением законодательства России;

2) функции применения мер дисциплинарного воздействия к членам саморегулируемых организаций за нарушения законодательства России и нормативных актов органа государственной власти, регулирующего предпринимательскую деятельность членов саморегулируемой организации;

3) функции лицензионного контроля предпринимательской деятельности членов саморегулируемых организаций.

Они обязаны соблюдать требования органа государственной власти, регулирующего предпринимательскую деятельность членов саморегулируемой организации, и согласовывать свои решения с данным органом государственной власти исключительно при осуществлении указанных функций. В тоже время органы государственной власти, при принятии решений в отношении члена, обязаны учитывать позицию самой организации.

Саморегулируемые организации третьего типа могут создаваться исчерпывающим перечнем субъектов (четко определенным в федеральном законодательстве), для которых доступ на рынок осуществляется не посредством лицензирования, а посредством вступления в нее (членство замещает лицензирование). Деятельность таких организаций регулируется законом «О саморегулируемых организациях» и специальными законами.

Саморегулируемые организации разных типов могут обладать различными правами и обязанностями. Но, независимо от типа любая из них обязана: разрабатывать и применять компенсационные или страховые механизмы, подавать иски в защиту прав и законных интересов своих членов. В случае необходимости со стороны саморегулируемых организаций должны предусматриваться выплаты-компенсации. Следовательно, необходимо создание своего рода компенсационного фонда из членских взносов и денежных санкций к тем субъектам, деятельность которых вызвала появление претензий и жалоб.

Создание саморегулируемых организаций должно быть экономически обосновано как с точки зрения их эффективности в институциональной матрице, так и с точки зрения эффективности участия в них отдельных субъектов, что и будет рассмотрено далее.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

3.3 Методика оценки взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы

Саморегулирование есть управленческий процесс, основанный на некоем механизме. В экономической теории понятие «механизм» используется в сочетании со словами «экономический», «хозяйственный», «организационный» и др. При этом эти понятия ассоциируются с управлением. Термин «механизм» в прямом смысле применяется в техническом значении, толкование его связано с внутренним устройством машины. В переносном значении этот термин трактуется как «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [139, с. 352]. Понятие «механизм» сочетается с эпитетом «механический». Последнее означает «сознательно не регулируемый»[139, с. 353]. Следовательно, применение термина «механизм» предполагает создание некой системы (экономической, хозяйственной, организационной), обеспечивающей постоянное управляющее воздействие, направленное на обеспечение желаемых результатов деятельности.

Процесс саморегулирования предполагает, прежде всего, построение организационного механизма. Организационный механизм представляет систему методов, способов и приемов формирования и регулирования отношений объектов с внутренней и внешней средой. В свою очередь понятие организационных механизмов связывается с объективностью действия тектологических и экономических законов, закономерностей и принципов, составляющих их основу и сущность и являющихся средством обеспечения необходимых результатов [32]. Особенности организационных механизмов определяются характером действий по организации управления, который должен быть, в конечном счете, эффективен.

С позиции теории эффективности можно выделить несколько подходов к оценке эффекта. Во-первых, возможно количественное определение эффекта как разницы между результатами деятельности и затратами. Чем он выше в условиях сопоставления соизмеримых показателей, тем больше величина эффекта. Критерием является максимизация дохода.

Во-вторых, могут учитываться системные изменения в деятельности субъектов рынка. Показатели желаемого состояния сравниваются с достигнутыми. Эффективность оценивается по отклонению от сложившегося уровня. Чем больше эта разница, тем результативнее процесс развития. Метод находит частичное применение, например, при оценке целесообразности государственной финансовой поддержки, при разработке и обосновании прогнозов развития экономики или отрасли, или региона в целом и деятельности отдельных субъектов.

В-третьих, оценка эффективности развития субъектов возможна по соотношению социального результата с затратами. При этом эффект может быть выражен в абсолютных параметрах (количество созданных рабочих мест, загрязнение окружающей среды и т. п.). В этом случае критерий отражает минимизацию издержек общества на его достижение.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Рассмотрение саморегулируемой организации субъектов как полифункциональной деятельности, взаимосвязанных в институциональной матрицы, предопределяет смену методологической основы оценки – отказ от селективных показателей оценки эффективности в пользу комплексных параметров оценки. В этом случае критериальным принципом оценки эффективности целесообразно рассматривать достижение баланса социально-экономических интересов всех субъектов-участников этого процесса - индивидов, организаций и общества в целом. При этом целью эффективности является измерение результативности и экономичности деятельности и, прежде всего, эффективности взаимодействия в институциональной матрице.

Эффективность функционирования институтов может быть определена на базе выявления и сопоставления величины трансакционых издержек. Под ними понимаются издержки, связанные с составлением проекта договора, ведением переговоров и обеспечением гарантий соглашений, а также издержки неэффективной адаптации и корректировки договора, возникающие, когда реализация контракта нарушается в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений. То есть, они по содержательной сути представляют издержки оппортунистического поведения, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений. Трансакционные издержки связаны как с легальными платежами (например, уплатой государственных пошлин), так и с нелегальными выплатами (комиссия за операции, позволяющие уйти от налогов); с приобретением обычных прав и с получением индивидуальных льгот и привилегий. Они выступают как дополнительные безвозвратные расходы, а также как экономия производственных или совокупных издержек.

Недостаток информации об этих издержках очевиден. Многие из них не подвержены прямому измерению, иные связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождающимися непосредственными денежными выплатами. Часто их невозможно отделить от «производственных» издержек. Поэтому оценка эффективности развития хозяйствующих субъектов на основе количественного определения величины трансакционых издержек затруднена, но попытки различными авторами предпринимаются.

Один из первых попытку количественной оценки трансакционных издержек на отдельном рынке предпринял Демсец Х., что нашло отражение в его статье 1968 г. «Издержки трансакции» [242]. Объектом анализа стала Нью-Йоркская фондовая биржа как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и правами собственности на деньги. На этой основе и трансакционные издержки были определены как издержки использования биржи для осуществления быстрого обмена акций на деньги. Попытку же систематической оценки трансакционных издержек в целом в масштабах страны впервые предприняли Норт Д. и Уоллис Дж. [133, 253]. Как подчеркивает ряд авторов [например, 34], по сегодняшний день работа Норта Д. и Уоллиса Дж остается единственной в своем роде, несмотря на обилие литературы по трансакционным издержкам. Тому есть два объяснения, которые

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

предлагают сами авторы. Это, во-первых, отсутствие согласия между экономистами о перечне наиболее важных элементов трансакционных издержек. Во-вторых, основная часть теоретических работ использует метод сравнительной статики, для которого достаточно установить результаты повышения или понижения трансакционных издержек. Таким образом, за пределами внимания остается вопрос об измерении абсолютного уровня трансакционных издержек. Норт Д. и Уоллис Дж. установили, что в действительности этот уровень огромен, например, в американской экономике трансакционные издержки превышают 50 % ВНП — и продолжают возрастать. Среди российских экономистов количественная оценка трансакционных издержек предложена, например, Кокоревым В. и основывается на показателях накладных расходов для фирм и товарооборота для экономики в целом [85].

Таким образом, в большинстве работ анализ трансакционых издержек, чаще всего, носит сравнительный характер. Главной целью и результатом анализа является минимизация затрат на трансакции. Это позволяет рассматривать трансакционные издержки в качестве критериального параметра оценки эффективности взаимодействия элементов институциональной матрицы. Однако, их форма, величина и структура детерминированы спектром экономических, политических и социальных характеристик рыночного взаимодействия. В современных условиях институциональная матрица субъектов постоянно трансформируется под воздействием политических, экономических и социальных мотиваций. Учесть этот аспект в методических построениях достаточно сложно. Поэтому представляется целесообразным оценить эффективность отдельных элементов институциональной матрицы. К таковым отнесены:

– институт административных барьеров. Согласно Шаститко А.Е., эффективность общественного института для хозяйствующего субъекта определяется соизмерением результата и затрат на его содержание [219, 220]. Этот теоретический посыл в приложении к институту административных барьеров означает необходимость сопоставления легальных затрат субъекта, которые по своей сути являются доходом государства, и совокупности официальных и теневых издержек, которые он несет в связи с преодолением административных барьеров (формула 3):

$$Э_{аб} = \frac{ТАИ_{лаб}}{ТАИ_{лаб} + ТАИ_{ааб}}; \qquad (3)$$

где:

$Э_{аб}$ – эффективность функционирования института административных барьеров;

$ТАИ_{лаб}$ – легальные трансакционные издержки института административных барьеров;

$ТАИ_{ааб}$ – альтернативные трансакционные издержки преодоления административных барьеров.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Они могут быть оценены как в стоимостном выражении, так и в других измерителях, например, по затратам времени, необходимым для прохождения официальных процедур, позволяющих начать рыночную деятельность. Основой проведения таких оценок может быть анкетный опрос субъектов;

– институт государственного регулирования деятельности субъектов ИСК. Согласно институциональной экономике оценка системных изменений возможна косвенным путем. В подходе Уоллиса - Норта состояние экономической системы описывается двумя группами секторов: трансформационным и трансакционным [133-135, 253]. К первому относятся отрасли, основной функцией которых является переработка материальных ресурсов (промышленность, строительство). Ко второму – отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, то есть имеющие трансакционное назначение. При этом признается, что прямые и косвенные издержки сделок имеют место внутри каждого сектора. Считается, что сравнение показателей развития трансформационного и трансакционного секторов экономики позволяет оценить динамику совокупной массы трансакций системы. Чаще всего сравниваются показатели темпов роста производства в соответствующих секторах, а также доля этих секторов в общеэкономических показателях развития системы.

Развитие в оценивается по количеству субъектов, их распределению по важнейшим отраслям экономики, среднесписочной численности работников (без внешних совместителей), объему продукции (работ, услуг), в том числе по секторам экономики. Однако интерпретация этих показателей в преломлении к институциональной результативности субъектов в регионе напрямую зависит от приоритетов его развития. Изменение доли трансформационного сектора (ТФС) по показателям объема производства относительно трансакционного сектора (ТАС) отображает изменение количества сделок с произведенной продукцией, а также затрат на поиск контрагентов, ведение переговоров и т. п. при одновременном изменении объемных показателей трансакционного сектора.

Оценку можно получить через определение в году t доли трансформационного и трансакционного секторов, а также сопоставление их соотношения с соответствующими значениями предыдущего года. Сопоставление индексов соотношения трансакционного и транформационного секторов по годам покажет коэффициент опережения (формула 4):

$$K_{опер} = \frac{ТФС_2}{ТАС_2} \div \frac{ТФС_1}{ТАС_1}; \qquad (4)$$

где:

$К_{опер}$ – коэффициент опережения;

$ТФС_2$, $ТФС_1$ – трансформационные издержки соответственно во втором и первом периодах;

$ТАС_2$, $ТАС_1$ – трансакционные издержки соответственно во втором и первом периодах.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Динамика этого коэффициента позволит оценить усилия государства по совершенствованию институциональной матрицы региона. И анализ соотношения трансформационного и трансакционного секторов региона может дать косвенную характеристику эффективности процессов его развития в усовершенствованной институциональной матрице с позиции оценки результативности деятельности саморегулируемой организации и государственных институтов, обслуживающих его становление.

В то же время, принципиальной особенностью деятельности саморегулируемой организации является управление изменением, имеющее двусторонний характер. С одной стороны, это управленческий процесс, связанный с внесением изменений в деятельность собственно субъектов-участников организации, а с другой – изменения во взаимодействиях с субъектами институциональной матрицы. Отсюда следует, что и механизм управления саморегулируемой организацией необходимо формировать с учетом указанных особенностей, то есть двух циклов управленческих изменений.

Наиболее сложным является второй цикл управленческих изменений, имеющих отношение к внешним институтам. Сложность его определяется объективной относительной независимостью целей субъектов институциональной матрицы от целей субъектов-участников саморегулируемой организации. Поэтому вначале рассмотрим именно его.

Любые управленческие изменения связаны априори с некой формой сопротивления. Это объясняется, например, устойчивостью принятых внутри субъекта норм и правил ведения деятельности. Кроме того, субъекты, представляющие интересы государства на рынке и входящие в институциональную матрицу данной саморегулируемой организации, еще более инертны к управленческим изменениям, так как связаны с соблюдением формально закрепленных норм и правил.

Можно рассматривать несколько форм сопротивления: естественное (априорное) сопротивление; сопротивление как ответная реакция на немедленные и долговременные результаты и последствия управленческих изменений; конкурентное сопротивление, связанное с фактом объединения в саморегулируемую организацию субъектов одного передела.

В российской экономической литературе появился и развивается комплексный подход к общей проблеме взаимодействий субъектов и внешней среды, а в нашем случае, саморегулируемой организации и институциональной матрицы [44-46]. В соответствии с подходом, развитым авторами, предлагается оценивать враждебность, а в данном случае сопротивление любого института с помощью коэффициента сопротивления, имеющего значение от 0 до 1 в зависимости от силы сопротивления рынка управленческим изменениям. Зона в окрестности 0 является зоной минимального (наименьшего) сопротивления, она наиболее благоприятна для развития саморегулируемой организации. Напротив, зона вблизи 1 является зоной максимального (наибольшего) сопротивления, т.е. эта зона наименее благоприятна для развития саморегулируемой организации. Коэффициент сопротивления должен представлять собой комплексный показатель, учитывающий возможности всех

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

значимых для саморегулируемой организации взаимодействий с институциональной матрицей.

Для определения силы сопротивления управленческим изменениям удобно воспользоваться усовершенствованными методическими разработками. Количественную оценку силы сопротивления можно установить на основе коэффициента сопротивления – Ксп.

Как уже указывалось, Ксп изменяется в интервале {0,1}, т.е. 0<Ксп<1. Зона в окрестности Ксп=0 является зоной минимального (наименьшего) сопротивления. Напротив, зона вблизи Ксп =1 является зона максимального (наибольшего) сопротивления. Так как данный коэффициент представляет собой комплексный показатель, учитывающий возможности всех видов взаимодействия саморегулируемой организации с внешней средой, то он есть сумма частных коэффициентов сопротивлений, возникающих в отдельных взаимодействиях. И каждый из частных Ксп имеет свою природу и отражает состояние определенного субъекта институциональной матрицы (формула 5).

$$Ксп = \sum_{i=1}^{n} Ксп_i; \qquad (5)$$

где

$Ксп_i$ – частный коэффициент сопротивления.

Ранее отмечалось, что деятельность саморегулируемой организации во многом зависит от влияния заинтересованных групп субъектов, входящих в состав институциональной матрицы. К их числу нужно отнести местные органы власти, потребителей, в некоторой степени, техносферу и экосферу данного региона. Другими словами, взаимодействия саморегулируемой с субъектами институциональной матрицы во многом зависят от особенностей того экономического района (Эсро), где непосредственно реализуется ее деятельность. При этом:

$$K^{сро} = f\left(\frac{1}{\overline{R_{сро}}}; N_c^{сро}\right); \qquad (6)$$

где

$\overline{R_{сро}}$ – доля дохода субъектов-участников саморегулируемой организации в валовом доходе данного региона;

$N_c^{сро}$ – число субъектов-участников саморегулируемой организации.

Доля дохода субъектов-участников саморегулируемой организации в валовом доходе данного региона исчисляется по формуле (7):

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

$$\overline{R}_{сро} = \frac{R_c^{сро}}{R_{Эс}}; \qquad (7)$$

где

$R_c^{сро}$ - доход субъектов саморегулируемой организации в экономическом районе;

$R_{Эс}$ - валовый доход данного экономического района

При рассмотрении проблем взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы экономического района ее действия (Эс) нужно определить граничные условия. Они состоят из следующих допущений.

Допущение 1. Существует экономический центр данного Эс, в котором сконцентрировано руководство ключевых субъектов, входящих в саморегулируемую организацию, и контроль над финансовыми потоками.

Допущение 2. Границы Эс имеют форму окружности.

Допущение 3. Размеры Эс зависят от числа субъектов-участников саморегулируемой организации и объемов их производства.

Исходя из этих допущений, площадь экономического района действия саморегулируемой организации можно определить по формуле (8):

$$S = f\left(k1 \times N_c^{сро}; k2 \times R_{Эс}^{сро}\right) \qquad (8)$$

где

k1, k2 – весовые коэффициенты.

Введение в формулу (8) весовых коэффициентов обусловлено тем, что степень доходности и трудоемкости выпуска продукта у разных субъектов-участников саморегулируемой организации различается, что обуславливает необходимость получения взвешенной оценки. В то же время, из формулы (8) следует, что, если саморегулируемая организация создана по отраслевому принципу, то и коэффициенты k1; k2 зависят от отрасли. В противном случае точное определение этих коэффициентов k1, k2 требует ряда практических исследований.

Принимая во внимание, что предлагаемый коэффициент сопротивления является комплексным показателем сопротивления со стороны среды относительно инициируемых саморегулируемой организацией управленческих изменений, логично его представить его состоящим из набора отдельных показателей, характеризующих каждого конкретного субъекта рынка (формула 10):

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

$$K_{сп} = \sum \left(\frac{K_{спi}}{n} \pm S_j \right), \qquad (10)$$

где

$К_{спi}$ – коэффициент сопротивления i – того субъекта;

S_j – поправка на относительную значимость $К_{спi}$;

I; j=1÷ n $0 \leq К_{сп} \leq 1$

Наиболее значимыми параметрами, характеризующими принципиальную возможность и реализуемость управленческих изменений, являются характеристики законодательства того региона, где данная саморегулируемая организация существует.

Следующим значимым фактором является уровень стабильности цен на продукцию субъектов-участников саморегулируемой организации. Этот фактор определяет вероятность и прогнозируемость колебаний цены. Естественно, непрогнозируемые резкие скачки цен делают деятельность саморегулируемой организации малопривлекательной для потребителя и других субъектов, представляющих интересы заинтересованных групп. Во многом уровень стабильности цен характеризует состояние саморегулируемой организации, субъектов, в нее входящих и ее устойчивости.

Значимым фактором, также характеризующим уровень качественного развития саморегулируемой организации, является показатель затрат, необходимых для реализации политики внесения управленческих изменений. В зависимости от поведения субъектов-участников саморегулируемой организации, затрат на связи с общественностью, получение необходимых сертификатов и других необходимых документов они могут быть слишком велики. К тому же возможно использование против саморегулируемой организации различного рода рыночные давления. Это может привести к чрезмерному увеличению затрат на внесение управленческих изменений. Из вышесказанного следует, что имеется еще один важный фактор – уровень конкуренции как со стороны субъектов, не входящих в данную саморегулируемую организацию, так и со стороны других аналогичных саморегулируемых организаций. Соответственно, чем выше ее уровень, тем больше сила сопротивления.

Важнейшим рычагом успешного освоения новых рынков является надлежащая обеспеченность информацией о потребителях, производителях, посредниках, торговых организациях, а также о состоянии рынка и многое другое. Иными словами, важное значение имеет информационная среда данного рынка. Важно не только количество доступных источников получения информации, но также и качество самой информации, ее достоверность.

Важнейшим рычагом успешной реализации политики внесения управленческих изменений является надлежащая обеспеченность информацией о субъектах-потребителях, субъектах-производителях, субъектах-посредниках, об общей информированности рынка о саморегулируемой организации и т.д. И здесь важным является не столько количество доступных источников ин-

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

формации, сколько ее качество, достоверность, своевременность. Последнее подчеркивает важность трансакционных издержек, связанных с информацией. Не менее значимыми являются и трансакционные издержки, связанные с затратами по подготовке и подписанию контрактов.

Наконец, поддержка со стороны государственных органов, призванных сотрудничать с саморегулируемой организацией, в качестве доминирующего фактора, может сделать возможными управленческие изменения даже при условии, что все остальные факторы неблагоприятны.

Таким образом, в качестве составляющих коэффициента сопротивления целесообразно выделить:

1) Кспз- коэффициент сопротивления, обусловленный законодательством;

2)Кспц– коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности цен;

3)Кспк – коэффициент сопротивления, связанный с уровнем конкуренции;

4)Кспи – коэффициент сопротивления, обусловленный характеристиками информации;

5) Кспт– коэффициент сопротивления, обусловленный трансакционными издержками на заключение контрактов;

6) Кспо – коэффициент сопротивления, обусловленный оппортунистическим поведением;

7) Кспг– коэффициент сопротивления, связанный с поддержкой органов государственного регулирования.

Для получения объективной адекватной оценки реальной величины коэффициента сопротивления институциональной матрицы необходимо правильно определить и реализовать порядок подсчета каждой составляющей.

К числу факторов, информация по которым наиболее легко доступна, относятся: законодательство, уровень стабильности цен (обычно данные по ценам за предшествующие периоды находят широкое отражение в специальных и прочих изданиях), а также трансакционные издержки, связанные с заключением контракта.

К факторам, информация по которым вероятностно доступна, относятся трансакционные издержки, связанные с информацией (например, всегда остается вероятность того, что не все информационные источники были задействованы) и государственная поддержка (часто государственная поддержка оказывается конкретному хозяйствующему субъекту, а ее размер и порядок предоставления зависит от каждого конкретного случая).

Наконец к факторам, информация по которым наиболее трудно доступна, относятся: трансакционные издержки, связанные с оппортунистическим поведением и уровень конкуренции, так как во взаимодействиях она преимущественно носит латентный характер.

Сопротивление управленческим изменениям, связанное с законодательством имеет двусторонний характер. С одной стороны, оно может более затрагивать внешнюю по отношению к саморегулируемой организации часть

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

институциональной матрицы, а с другой, может непосредственно касаться деятельности самой саморегулируемой организации и ее членов. Для его определения целесообразно воспользоваться следующей зависимостью (формула 11):

$$K_{спг} = \frac{K_{спг}^{внеш} + K_{спг}^{внут}}{K\max_{спг}^{внеш} + K\max_{спг}^{внут}}; \qquad (11)$$

где

$K_{спг}^{внеш}$ – сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение для субъектов, не входящих в саморегулируемую организацию;

$K_{спг}^{внут}$ – сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение как для собственно саморегулируемой организации, так и для входящих в нее членов;

$K\max_{спг}^{внеш}$ – максимально возможное сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение для субъектов, не входящих в саморегулируемую организацию;

$K\max_{спг}^{внут}$ – максимально возможное сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значание для саморегулируемой организации и субъектов, в нее входящих.

Следующий коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности решений относительно цен, целесообразно можно определить формуле (11):

$$Кспц = \frac{DIS}{C}; \qquad (11)$$

где

DIS – дисперсия изменения цен на товар и/или услуги субъектов-участников саморегулируемой организации за отчетный период.

С – цена на товар и/или услуги субъектов-участников саморегулируемой организации.

В случае, если дисперсия больше или равна единице, то коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности решений относительно цен принимается равным 1.

Показатель Кспк, связанный с уровнем конкуренции, предлагается рассчитывать исходя из отношения разницы стоимостного выражения общего объема выпускаемого субъектами-участниками саморегулируемой организации товара и/или услуги (Пр) и величины платежеспособного спроса на данный товар на рассматриваемом рынке (У) к стоимостному выражению общего объема предлагаемого товара на рынке (формула 12):

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

$$Кспк = \frac{Пр - У}{Пр}; \quad \textbf{(12)}$$

Величину платежеспособного спроса целесообразно определять исходя из фактического объема продаж за предшествующий период с поправкой на четко определенные тенденции, выявленные в процессе его анализа. Величину объема предлагаемого товара можно определить из наличия аналогичного товара в продаже, на складах, размеров контрактов, подписанных на поставку аналогичного товара.

Коэффициент сопротивления, обусловленный характеристиками информации (Кспи) является суммарным и состоит из качественного показателя информационной среды $(K_{спи}^{кач})$ и количественного показателя информационной среды $(K_{спи}^{кол})$. В информационную среду входят информационные системы Интернет, базы данных специализированных учреждений и организаций, а также другие информационные источники (формула 13)

$$K_{спи} = \frac{\left(K_{спи}^{кач} + K_{спи}^{кол}\right)}{2}; \quad \textbf{(13)}$$

$(K_{спи}^{кач})$ характеризует достоверность информации и выражается как отношение разницы общего объема информации (Об) и достоверной информации (Р) к общему объему информации (формула 14):

$$K_{спи}^{кач} = \frac{Об - Р}{Об}; \quad (14)$$

$(K_{спи}^{кол})$ характеризует количественную оценку информации и определяется как отношение разницы между всеми возможными источниками информации (Оо) и используемыми (Ои) к количеству возможных источников информации (Оо) (формула 15):

$$K_{спи}^{кол} = \frac{Оо - Ои}{Оо}; \quad (15)$$

Соответственно, формула (15) для расчета коэффициента сопротивления, связанного с характеристиками информации, выглядит следующим образом:

$$K_{спи} = \left(\frac{Об - Р}{Об} + \frac{Оо - Ои}{Оо}\right) \div 2; \quad (16)$$

Коэффициент сопротивления, обусловленный трансакционными издержками на заключение контрактов (Кспт), можно определить как отношение величины трансакционных издержек по контракту (Тк) к стоимости контракта (Ск):

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

$$Кспт = \frac{Тк}{Ск}; \qquad (17)$$

Все компоненты коэффициента сопротивления, связанного с трансакционными издержками по заключению контрактов, легко доступны, поскольку затратная часть на подготовку контракта всегда хорошо известна. Если же предварительно трудно оценить возможную величину трансакционных издержек, то можно воспользоваться данными субъектов, уже осуществлявших подобного рода сделки.

Коэффициент сопротивления, обусловленный оппортунистическим поведением (Кспо), можно определить исходя из соотношения разницы между общим количеством принятых саморегулируемой организацией решений (Ор) и нереализованных решений (Он) к общему количеству принятых:

$$Кспо = \frac{Ор - Он}{Ор}; \qquad (18)$$

Коэффициент сопротивления, связанный с поддержкой органов государственного регулирования (Кспг), рассчитывается как отношение стоимости контракта (Ск) к возможной стоимости этого же контракта, осуществленного без государственной поддержки (Ст). Снижение стоимости контракта относительно (Ст) может быть как за счет улучшения мер по государственной поддержке отечественного производителя, так и за счет иных методов государственной поддержки.

Поскольку не всегда влияние различных факторов на деятельность саморегулируемой организации равнозначно, целесообразно учитывать это в расчете общего коэффициента сопротивления. С этой целью вводится поправка на относительную значимость Sj. Величина этой поправки определяется на основе поправочного процента Rj, вычисляемого в процентном отношении к взвешенной величине i-го коэффициента сопротивления. Величины Rj могут определяться экспертным путем.

Продемонстрированная выше методика определения комплексного коэффициента сопротивления (Ксп), включающего отдельные показатели, характеризующие наиболее влиятельные факторы в практике саморегулируемой организации, позволяет рассматривать с системных позиций процедуру изучения новых сфер ее деятельности и представляет возможность формализовать возможные наиболее сложные взаимодействия со средой в интересах как общества, так и субъектов-участников.

Взаимодействие внутри саморегулируемой организации, то есть между субъектами-участниками и ее руководством не менее важно, чем взаимодействие в институциональной матрице. Поэтому, далее необходимо остановиться на оценке внутриорганизационных взаимодействий в саморегулируемой организации.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

3.4 Методика оценки внутриорганизационных взаимодействий субъектов саморегулируемой организации

Существенная величина трансакционных издержек взаимодействующих субъектов в институциональной матрице стимулирует поиск наиболее эффективных взаимоотношений друг с другом. Основными направлениями здесь являются коммуникативные ресурсы и их иерархический контроль, которые наиболее успешно реализуются на основе сетевого принципа. В этом аспекте они дают максимальный социально значимый эффект.

С учетом значимости процесса взаимодействия в рамках концепции коммуникативного менеджмента саморегулируемую организацию можно определить как некую сетевую совокупность входящих в нее субъектов рынка и процессов их взаимодействия, базирующуюся на принципе платности любых взаимодействий в соответствии с их ценностью.

К основным элементам такой сетевой совокупности можно отнести: субъектов-участников (отдельные организации и предприятия различного профиля и индивиды, и их объединения, производители, потребители, посредники); коммуникативные ресурсы; процессы взаимодействия; цены взаимодействия.

В концепции коммуникативного менеджмента аспект цены взаимодействия как основного элемента, трансформирующего традиционное представление о саморегулируемой организации в сетевую совокупность, выходит на первый план. В обмен на дополнительный доход одна из сторон уступает ограниченный набор прав с обязательством подчиняться директивам другой стороны и отказывается, таким образом, от самостоятельности. Схематично саморегулируемая организация как сетевая совокупность взаимодействующих субъектов в институциональной матрице, представлена на рисунке 21.

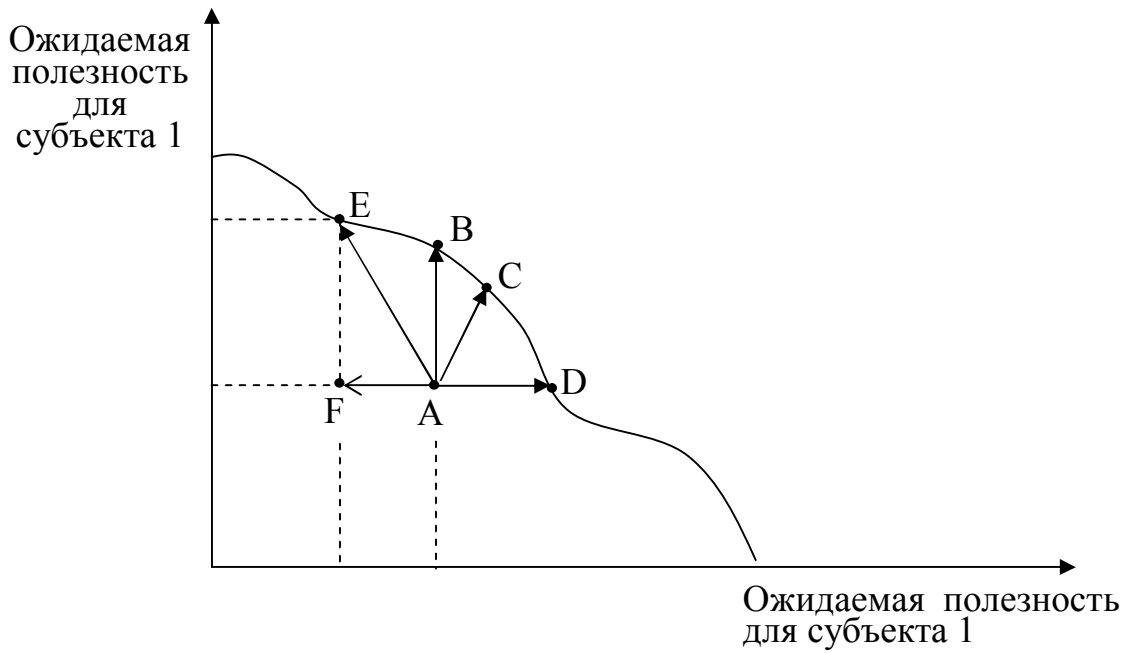


Рисунок 21. – Результат управленческих изменений в саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Особенностью представления о саморегулируемой организации (рисунок 21) является акцент на процессах взаимодействия с целью реализации управленческих изменений, что может происходить в нескольких направлениях. Выбор наиболее приемлемого требует совокупности критериев. Опираясь на теорию трансакционных издержек, в их качестве целесообразно использовать:

– «взаимная выгода» (mutual advantage);

– «улучшение» (melioration) [245].

На рисунке 21 представлены ожидаемые состояния субъектов 1 и 2 от управленческих изменений. Точка A – начальное состояние двух субъектов Если результатом является перемещение точки A в точки B, C или D, то можно говорить о взаимной выгоде субъектов, так как в любой из них ожидаемая полезность растет. Если же результатом является перемещение точки A в точку F, то можно говорить об улучшении деятельности саморегулируемой организации как системы, так как уменьшение ожидаемой полезности субъекта 2 меньше, чем увеличение ожидаемой полезности субъекта 1. То есть, предпочтительным является управленческое изменение, улучшающее состояние некоторых или всех субъектов, но не ухудшающее благосостояния ни одного из них. Если принять за $Б_i$ благосостояние i-того субъекта, а за $\Delta Б_i$ изменение его благосостояния в результате управленческого изменения, то должно выполняться условие (формула 19):

$$\sum_{i=1}^{N} \Delta Б_i \succ 0, при\ \Delta Б_i \geq 0, \forall_i = \overline{1, N} \qquad (19)$$

Но, как подчеркивается в литературе [например, 129, 206], такой критерий сложен. Пригодный в теоретическом плане на практике он скорее может быть использован для выявления крайнего улучшения, предполагающего ухудшение состояния некоторых субъектов. То есть при тех же допущениях должно выполняться условие (формула 20)

$$\sum_{i=1}^{N} Б_i \succ 0, \forall \Delta Б_i, \forall_i = \overline{1, N} \qquad (20)$$

Но собственно определения критерия для практической значимости предложений недостаточно. Необходимо определиться с их оценкой. Уже подчеркивалось, что оценка трансакционных издержек и их измерение затруднительно. Поэтому далее в оценке управленческих изменений будет использоваться традиционный экономический подход – выгоды (экономический эффект) за вычетом издержек. Причем в выгодах необходимо с положительным знаком учесть издержки, которые несло бы общество без управленческих изменений, инициируемых саморегулируемой организацией, (альтернативная выгода), а в издержках — соответствующие выгоды (если таковые есть) общества и субъектов-участников.

Экономический эффект от реализации управленческих изменений саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов может иметь как прямой, так и косвенный характер (таблица 31).

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Таблица 31 – Эффекты прямого и косвенного действия от управленческих изменений

Эффект	Содержание
Эффекты прямого действия	
Э1	снижение издержек функционирования рыночного механизма (трансакционных издержек), снижение «цены легальности» — затрат на выполнение бюрократических процедур, связанных с регистрацией предприятия, затрат, связанных с продолжением деятельности в рамках закона, с внедрением контрактных процедур, поиска партнеров, установление связей с партнерами и т.д.
Э2	снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (улучшение производительности труда)
Э3	элиминирование искажений экономических стимулов работы системы до внедрения изменений
Э4	снижение организационных издержек субъектов рынка вследствие внедрения информационной поддежки управленческих изменений
Эффекты косвенного действия	
Э5	новая выгода, получаемая экономическими субъектами от управленческих изменений, не существовавшая ранее, формализация отношений между элементами сети, обратные связи
Э6	синергия, получаемая в результате взаимодействия субъектов

Рассмотрим представленные в таблице 31 эффекты более подробно.

При определении Э1 целесообразно воспользоваться разработками Э. Сото [181], где достаточно подробно и постатейно проанализированы трансакционные издержки, на примере существования и функционирования общественных институтов. Пользуясь его выводами, изменения в трансакционных издержках, связанные с управленческими изменениями в саморегулируемой организации, можно представить в следующем виде:

$$Э1 = \Delta S_o + \Delta S_b + \Delta S_t + \Delta B + \Delta T_i + \Delta S_m; \quad (21)$$

где

S_o – стоимость времени, необходимого на регистрацию и другие бюрократические процедуры;

S_b – прямые затраты на ускорение прохождения бюрократических процедур и неформальное обеспечение защиты контрактов в саморегулируемой организации;

T_x – рост налогов в связи с уменьшением количества налогоплательщиков, например, в результате сговора;

S_t – официальные тарифные платежи;

B – издержки рентоориентированного поведения для субъектов;

T_i – альтернативная стоимость затрат времени на поиск достоверной информации о контрагентах, проверку их надежности, другие информационные издержки;

S_m – затраты по мониторингу выполнения контрактов.

Первые четыре компоненты затрат (S_o, S_b, T_x, S_f) — так называемая «цена легальности», или цена подчинения закону. Перечисленные затраты,

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

естественно, не отражают всего многообразия трансакционных издержек. Тем не менее, как подчеркивается в литературе [например, 206], они дают основную картину. В них выделены издержки, обусловленные неполной защитой прав собственности, слабостью государственного аппарата принуждения к соблюдению контрактов, издержки на постконтрактный оппортунизм, рентоориентированное поведение.

Некоторые из компонент могут быть измерены экспериментальным путем, другие поддаются непосредственному измерению, остальные же могут быть получены экспертным путем с использованием существующих методик. В любом случае представляется, что вычисление эффекта от управленческих изменений в саморегулируемой организациии при снижении трансакционных издержек достаточно реально.

Относительно второго прямого эффекта – снижения трансформационных издержек (Э2) нужно сказать, что в ряде случаев управленческие изменения, в том числе и коммуникативного плана, существенно влияют на соотношение факторов производства субъектов-участников саморегулируемой организации. Например, в вследствие неадекватных управленческих изменений, стимулирующих оппортунистическое поведение субъектов (например, ценового сговора), субъекты саморегулируемой организации перепотребляют капитал, тем самым негативно влияя на производительность труда.

Количественное определение эффекта от адекватного управленческого изменения возможно двумя методами.

Первый. Если субъекты объединены в саморегулируемую организацию по отраслевому принципу, то есть их технологии сопоставимы, напрямую сравнивается производительность труда до управленческого изменения с выгодами, приобретаемыми субъектами-участниками саморегулируемой организации после внедрения института взаимодействия.

Второй. Если субъекты-участники саморегулируемой организации объединены по другим принципам, то есть их технологии несопоставимы, то сравнению подлежит текущая производительность труда и теоретически оптимальная, на достижение которой и направлено данное управленческое изменение. Конечно же и в первом и во втором случаях результаты будут иметь погрешность, но в данном случае гораздо важнее не точность, а тенденция.

Элиминирование искажений экономических стимулов работы саморегулируемой организации (Э3) заключается в следующем. Управленческие изменения, направленные, например, на формирование фирменных стандартов в деятельности субъектов-участников саморегулируемой организации, связаны с изменением принципов мотивации во взаимодействиях. Помимо чисто экономических результатов здесь достигаются и коммуникативные эффекты, такие, как, например, увеличение лояльности со стороны заинтересованных групп к деятельности данной саморегулируемой организации, или возможности экстенсивного роста за счет лицензирования и т.д. Зачастую ряд оговоренных и легальных уступок, неизбежных и, безусловно, справедливых, выступают как разного рода «компенсации» субъектам.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

И последнее. Снижение организационных (информационных) издержек субъектов-участников саморегулируемой организации (Э4) происходит даже после того, как они становятся ее членами. Это следует из содержания функций саморегулируемой организации.

Теперь необходимо остановиться на эффектах, имеющих косвенное действие. Косвенность в данном случае понимается как эффект, проявляющийся в деятельности других субъектов институциональной матрицы.

Первый косвенный эффект (Э5) связан с новыми выгодами, получаемыми другими субъектами. Как подчеркивается в литературе [129], это компонента чрезвычайно сложно проверяется на практик, что ничуть не делает ее менее важной. Именно в ней проявляется основное предназначение формирования саморегулируемых организации как институтов, социальная значимость и способствование росту общественной выгоды. При обращении к этому эффекту чаще всего используют метод экспертных опросов.

Оценка данного эффекта сложна, в том числе, и относительно трактовки. Например, от делегирования функции лицензирования саморегулируемой организации выиграют многие, но выигрыш будет специфичен. Одни субъекты получат возможность оптимизировать свою деятельность в плане совершенствования качественных характеристик продукта, а другие не смогут войти на строительный рынок, так как не являются членом саморегулируемой организации и их стандарты качества не удовлетворяют требованиям, выдвигаемым с ее стороны. Но в целом для общества такое управленческое изменение социально значимо, строительство как сфера материального производства получит гибкий инструмент эффективной аллокации финансовых ресурсов. Или другой пример. Существование фирменных стандартов субъектов-участников саморегулируемой организации снижает издержки поиска и освоения исследований, одновременно являясь и знаком качества, брендом.

Несмотря на указанную невозможность формализации этого эффекта в обобщенном виде, его компоненты в каждом конкретном случае связаны с конкрентыми действиями и затратами, следовательно, поддаются учету.

Последний их эффектов косвенного действия (Э6) – это синергия, получаемая в результате взаимодействия субъектов-участников саморегулируемой организации.

После формирования саморегулируемой организации и урегулирования первичных процедур и связей в ней как сетевой совокупоности субъекты начинают извлекать дополнительную выгоду от взаимодействия друг с другом. Начинает работать синергический эффект, который проявляется не только во взаимодействии субъектов, обуславливая более лояльные отношения в саморегулируемой организации, но и внутри субъектов.

Введение управленческих изменений и создание саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов требуют определенных дополнительных затрат. Наиболее значительные из них представлены в таблице 32 [206].

Таблица 32. – Издержки на создание косвенного эффекта синергии во взаимодействиях субъектов-участников саморегулируемой организации

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Издержки	Содержание
И1	издержки формализации отношений между субъектами-участниками саморегулируемой организации как сетевой совокупности
И2	издержки адаптации субъектов к членству в саморегулируемой организации, неснижаемые издержки отторжения управленческих изменений, издержки подчинения закону
И3	кратковременный рост трансакционных издержек на начальном этапе создания саморегулируемой организации, возникающие вследствие параллельного существования новых и старых норм и институтов
И4	издержки рассогласования элементов саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов в момент внедрения управленческих изменений
И5	издержки трансформации неформальных взаимодействий – издержки на пропаганду, в СМИ, инвестиции в образование контактных аудиторий саморегулируемой организации в институциональной матрице
И6	издержки на юридическое обеспечение новых норм, распределение и перераспределение полномочий между субъектами внутри саморегулируемой организации, взаимодейтсвие с законодательными органами, издержки на введение новых норм и устранение или корректировку старых, издержки информационной поддержки распространения новых норм и т.д.
И7	Издержки на нормоприменение
И8	Результирующие издержки неформальных взаимодействий (могут носить как положительный эффект (сговор о продвижении новых фирменных стандартов по качеству), так и отрицательный (ценовый сговор против других рыночных субъектов)

Графическое отображение издержек при формировании саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов, представлено на рисунке 22 [129].

Как можно заметить из содержания рисунка 22, издержки на формализацию новых форм и адаптацию к ним субъектов саморегулируемой организации (И2 и И5) оказывают пропорциональное влияние на крутизну кривой TCconf — чем больше И2 и И5, тем более пологой будет новая кривая трансакционных издержек, так как адаптация будет происходить медленнее. И8 также влияют на крутизну графика. Внедрение управленческих изменений в саморегулируемой организации производится в момент t_o, в момент же t_1 наблюдается максимальный уровень краткосрочного роста трансакционных издержек.

На графике показана кривая TCconf — рассогласование вводимых изменений и существующих неформальных норм. Рассогласование возникает в результате значительного расхождения во мнениях субъектов при внедрении управленческих изменений и может привести к полному провалу даже при прогнозируемой выгоде.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

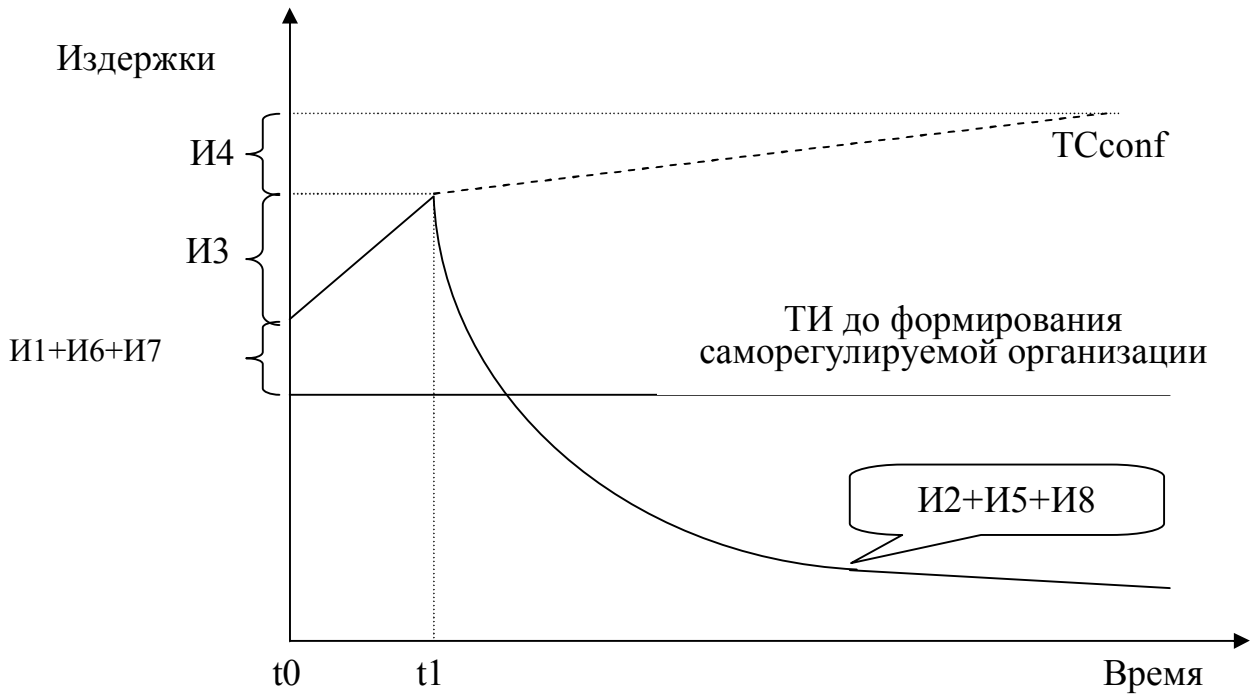


Рисунок 22. – Графическая интерпретация издержек на создание косвенного эффекта синергии

Рассмотрим составляющие затрат (таблица 32) более подробно.

В элемент «издержки формализации отношений» (И1), как правило, включается стоимость всех управленческих изменений, связанных с созданием механизма взаимодействия между субъектами-участниками саморегулируемой организации. Субъекты вступают в контакт, ведут переговоры о начале деятельности, оговаривают условия функционирования этой структуры, условия и формы создания фирменных стандартов и т.д. вплоть до установления действительных отношений взаимодействия. В начальный период эти издержки велики.

Создание саморегулируемой организации связано с формированием новых условий рыночной деятельности субъектов, в нее входящих. Поэтому в состав затрат включается такая составляющая, как издержки адаптации субъектов к роли членов саморегулируемой организации (И2). К этой категории следует отнести компромиссные издержки субъектов, понесенные ими в рамках различного рода взаимных уступок, и издержки подчинения закону.

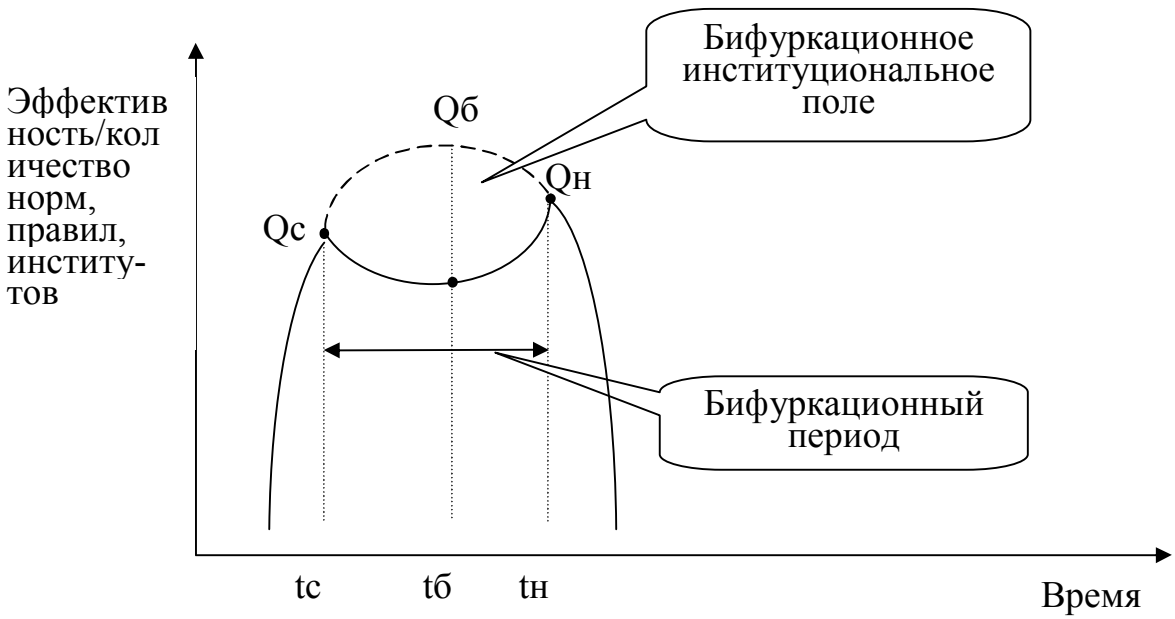
Как подчеркивает Шаститко А.Е., здесь можно воспользоваться методологическими предложениями таких авторов, как Уоллис Дж. и Норт Д., Демсец Г. или Кокорев В. [85, 133-135, 220, 242, 253]. Эти издержки можно учесть, введя в расчеты некий коэффициент адаптации, значение которого определяет скорость их снижения. Он может быть найден эконометрическим путем на основе сравнения трансакционных издержек субъектов до формирования саморегулируемой организации и после. Принимая допущение о его сравнительной постоянности для саморегулируемых организации, созданных

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

по одному принципу, его можно использоваться в качестве экзогенно задаваемого коэффициента при анализе следующих управленческих изменений.

Естественно, что в начальный период деятельности саморегулируемой организации в взаимодействиях входящих в нее субъектов будут существовать старые нормы и институты параллельно с принятыми новыми. Именно с этим связанна следующая составляющая затрат – кратковременный рост трансакционных издержек (ИЗ). Данные издержки, являясь по определению временными, тем не менее также играют важную роль при принятии решения об управленческих изменениях. Как подчеркивается в литературе [например, 129, 206], их также можно учесть через введение определенного коэффициента, значение которого определяется экспертным путем на основе опроса по выявлению временных предпочтений субъектов саморегулируемой организации и степени их готовности нести кратковременные издержки.

Уже говорилось, что природа кратковременного роста трансакционных издержек лежит в сосуществовании в течение определенного периода времени старых и новых формальных норм , правил и институтов. Это значительно повышает информационные издержки субъектов, влияющие на рост совокупных издержек экономической деятельности субъектов (рисунок 23).



– – – – Кривая роста количества норм, правил, институтов

——— Кривая роста эффективности

Qс; Qб; Qн Количество институтов соответственно до формирования саморегулируемой организации (tс), в середине бифуркационного периода (tб) и после начала деятельности (tн)

Рисунок 23. – Эффективность саморегулируемой организации в бифуркационный период в зависимости от количества институтов

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Рисунок 23 иллюстрирует следующее. Как в период создания саморегулируемой организации, так и последующем при внедрении управленческих изменений в начальный период наблюдается резкий рост количества норм, правил, институтов, в ряде случаев противоречащих друг другу. Для их оптимизации, то есть отмирания старых и приобретения новыми статуса устойчивых необходимо время. Чем короче будет этот временной промежуток, тем скорее эффективность деятельности субъектов в саморегулируемой организации поднимется до необходимой точки. Но сокращение этого времени связано со способностью субъектов к обучению, что требует в свою очередь значительных информационных издержек, в том числе и по пропаганде управленческих изменений.

Следующая компонента – издержки рассогласования (И4) – чрезвычайно велики в начальный период внедрения управленческих изменений. Они связаны, например, с различным пониманием новых или усовершенствованных норм, правил, институтов и в ряде случаев могут стать критическим фактором, определяющим успех или неудачу как управленческого изменения, так и деятельности саморегулируемой организации в целом.

В издержки трансформации неформальных взаимодействий (И5) целесообразно внести расходы на пропаганду в средствах массовой информации деятельности как самой саморегулируемой организации, так и субъектов, в нее входящих, вложения в реализацию образовательной функции, направленной на снижение издержек, указанных ранее и т.п. Эти издержки будут тем выше, чем больше степень несовместимости вводимых формальных норм во взаимодействиях с существующими неформальными. Однако увеличение этих издержек позволяет избежать худшей ситуации — рассогласования, когда в результате внедрения нового института субъекты и сама саморегулируемая организация переживают постоянный внутренний конфликт. Такую ситуацию в литературе называют негадаптацией [129] – рассогласование провоцирует рост трансакционных издержек.

Общетеоретическая модель управленческих изменений в неформальных взаимодействиях, связанных с трансформацией норм, правил, институтов может быть построена на основе функции полезности субъекта-участника саморегулируемой организации. Она имеет следующий вид (формула 22):

$$U = U(G; R; A; d; k); \qquad (22)$$

где

G – потребление ресурса саморегулируемой организации;

R – общественная оценка субъекта;

A – соблюдение норм (если соблюдает, то A=1, если нет, то A=0);

d – уверенность в правомерности норм (если существует, то d=1, если не существует, то d=0);

k – устоявшаяся совокупность контактов субъекта-участника саморегулируемой организации с субъектами-представителями заинтересованных групп в институциональной матрице.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Количественное представление общественной оценки субъекта можно может быть дано на основе следующих предположений.

Первое. Общественная оценка зависит не только от количества соблюдающих нормы, но и от доли тех, кто считает эти нормы правомерными и верит в них, т.е.(формула 23):

$$R = R(A; \mu); \qquad (23)$$

где

μ – доля верящих в нормы.

В свою очередь, критический уровень для внедрения управленческого изменения зависит от критического уровня ($\mu_{кр}$) верящих в нормы, т.е.

$$\mu_{кр} = g(\mu; x); \qquad (24)$$

где

x – доля соблюдающих нормы.

Согласно мнению Фомичева О.В., основанного на разработках Акерлофа Г. [206, 237], если $\mu > x$ и $\mu_{кр} > 0$, то $\mu < 0$, если $\mu < x$..

Кроме того,

$$\frac{\delta U}{\delta G} \succ 0; \frac{\delta U}{\delta R} \succ 0; R \succ 0, \text{при} \begin{cases} \mathrm{A} = 0, \mu \prec \mu_{\text{кр}}; \\ A = 1, \mu \prec \mu_{кр}. \end{cases} \qquad (25)$$

$$U(A = d) \succ U(A \neq d). \qquad (26)$$

Из представленных рассуждений следует, что норма, правило или институт самоподдерживающимся, пока его выгодно соблюдать. В этом случае растет число тех субъектов, которые в них верят, растет репутация тех субъектов, которые их соблюдают, и, соответственно, растет их полезность.

Совершенно ситуация наблюдается во время институционального конфликта. В этом случае соблюдение нормы может стать невыгодным, соответственно, снижается число тех субъектов, кто ее соблюдает (x),и число тех субъектов, кто в нее верит. Следовательно, если полезность субъекта от несоблюдения нормы выше, чем полезность от поддержания общественной оценки (рисунок 24), число верящих в нормы субъектов (из-за снижения числа соблюдающих) будет неуклонно снижаться.

Из приведенной модели следует несколько вывод, что управленческое изменение, инициируемое саморегулируемой организацией должно увеличивать полезность субъектов в большей степени, чем увеличивать их издержки от снижения общественной оценки. И чем выше превышение выгоды над потерей в общественной оценке, тем выше скорость адаптации управленческого изменения.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

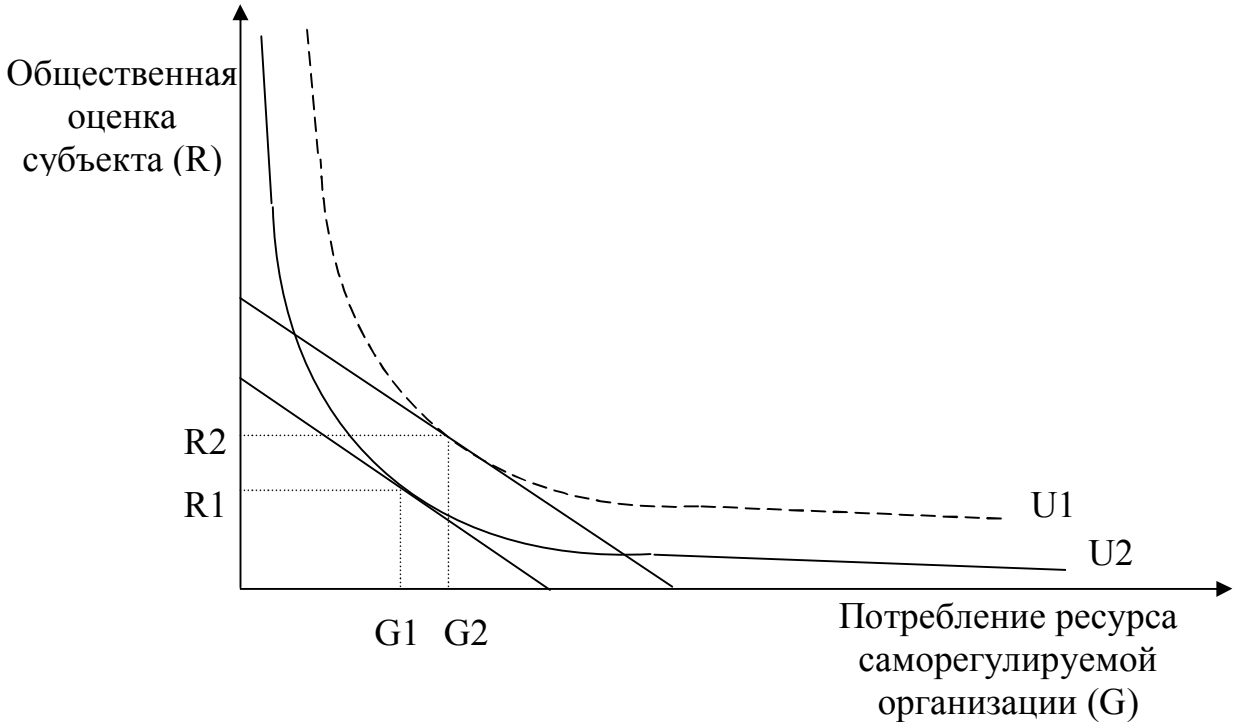


Рисунок 24 – Зависимость соотношения общественной оценки субъекта от потребления ресурса саморегулируемой организации

Издержки на юридическое обеспечение новых норм (И6), распределение и перераспределение полномочий между субъектами внутри саморегулируемой организации, взаимодействие с законодательными органами, издержки на введение новых норм и устранение или корректировку старых, издержки информационной поддержки распространения новых норм и т.д. количественно определяются довольно легко.

Рост издержек на нормоприменение (И7) имеет две составляющие - краткосрочную и долгосрочную. Первая выражается в резком увеличении расходов на организационные вопросы, реализацию функции образования и т.д. в бифуркационный период (рисунок 22). Эта компонента поддается прямому вычислению на основе анализа предшествующего опыта, существующего в институциональной матрице, или прошлого опыта реализации управленческих изменений в данной саморегулируемой организации.

Вторая – долгосрочная составляющая – связана с формированием внутри саморегулируемой организации некоторой внесудебной системы разрешения кофликтов и споров в связи с ростом числа норм и необходимостью более быстрого и адекватного разрешения подобных конфликтных ситуаций. От качества данной системы зависит устойчивость саморегулируемой организации в целом – обеспечение защиты прав субъектов, высокой отвественности их при выполнении контрактов и т. д.

Последняя компонента – рост «цены вне легальности» (И8) включена в издержки условно. В разных ситуациях сговор, как «взаимодействия внелегальности» может играть как положительную, так и отрицательную роль.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

Произведенный выше анализ составляющих эффекта и затрат на управленческие изменения дает возможность модифицировать рисунки 22 и 24.. При этом в выгодах необходимо учесть экономию от снижения издержек, которые несло бы общество без создания института саморегулируемых организаций (альтернативная выгода). В издержках же от управленческих изменений – потерю выгод (если таковые были) общества и институциональной среды без института саморегулируемых организаций (т. е. с отрицательным знаком). Издержки целесообразно рассматривать на протяжении определенного времени. Модель «издержки – выгоды» внедрения управленческих изменений представлена на рисунке 25.

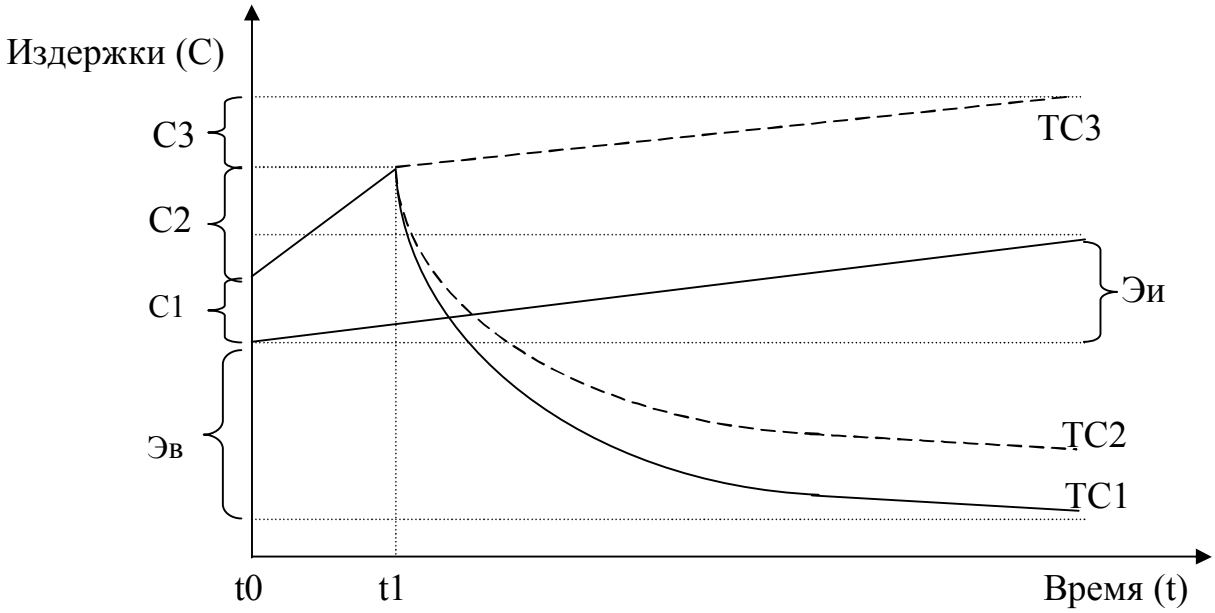


Рисунок 25 – Модель «издержки – выгоды» внедрения управленческого изменения саморегулируемой организации

Как следует из содержания рисунка 25, С1 есть издержки в момент внедрения управленческих изменений в саморегулируемой организации. Исходя из ранее представленных рассуждений, они включают в себя издержки формализации отношений между субъектами-участниками саморегулируемой организации (И1), издержки на юридическое обеспечение новых норм, издержки на юридическое обеспечение новых норм (И6), а также потери от выгод снижения информационных издержек (Э4) и новой выгоды, неполученной субъектами (Э5). Другими словами, С1 есть следующая зависимость (формула 27)

$$C1 = И1 + И2 - Э4 - Э5; \qquad (27)$$

На рисунке 25 С2 есть трансакционные издержки единовременного характера, возникающие вследствие параллельного существования новых и старых норм и институтов (И3), и издержки на нормоприменение (И7). Как первые, так и вторые носят кратковременный характер (формула 28):

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)

$$C2 = И3 + И7; \quad (28)$$

Аналогично рисунку 22, С3 здесь принимается равными издержкам на рассогласование между старыми и новыми нормами и институтами (И4) (формула 29):

$$C3 = И4; \quad (29)$$

Эв есть эффект от внедрения управленческого изменения. Он во многом зависит от эффекта совокупного снижения трансакционных издержек, возникающего вследствие внедрения управленческих изменений (Э1), следствием чего является снижение трансформационных издержек, непосредственно имеющих отношение к цене производимого продукта (Э2), и того синергического эффекта, получаемого от оптимизации процессов взаимодействия в саморегулируемой организации (Э6) (формула 30).

$$Эв = r(Э1 + Э2 + Э6); \quad (30)$$

где

r – коэффициент дисконтирования, определяемый эмпирическим путем на основе определения издержек адаптации субъектов к членству в саморегулируемой организации или новым управленческим изменениям и издержек трансформации их неформальных взаимодействий.

Коэффициент дисконтирования (r) фактически определяет крутизну кривых ТС1 и ТС2 на рисунке 24. Чем выше коэффициент дисконтирования, тем круче кривая, тем выше скорость адаптации субъектов к новым управленческим изменениям. Следовательно, он оказывает влияние и на размер С3 и на величину Эи.

Кроме того, при определении общего эффекта от внедрения управленческих изменений необходимо учесть экономию на издержках саморегулируемой организации до его внедрения (Эи), то есть тех, которые понесли бы субъекты саморегулируемой организации без внедрения предполагаемых управленческих изменений. Предпосылка об их росте верна вследствие усложнения деятельности субъектов, влекущей за собой резкое увеличение контактов в институциональной матрице. Данная составляющая приравнивается эффекту от элиминирования искажений экономических стимулов работы субъектов в саморегулируемой организации (Э3)

Таким образом, экономический эффект от внедрения управленческих изменений в саморегулируемой организации с учетом фактора времени можно определить по формуле 31:

$$TR_в = r(Эв + Эи - C3) - C1 - C2; \quad (31)$$

$TR_в$ может принимать как отрицательные, так и положительные значения. Во втором случае управленческое изменение приведет к снижению трансакционных издержек, следовательно, оно может считаться целесообразным.

Create PDF files without this message by purchasing novaPDF printer (http://www.novapdf.com)