

ГЛАВА 5 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОЦЕНКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

5.1. Методика оценки взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы

Проблемам управляемости в последнее время в экономических исследованиях уделяется достаточно внимания. Чаще всего под термином управляемости понимается некая чувствительность системы к управляющему воздействию. Ряд авторов, занимающихся исследованиями деятельности субъектов ИСК, считают, что «управляемость - качественная характеристика процесса управления» [143, с. 76]. Качественность этой характеристики означает, что система тогда может считаться управляемой, если под управляющим воздействием приобретает способность к достижению цели. В трудах ряда авторов [например, 158], акцентирующих в исследовании управляемости организации социальную подсистему, подчеркивается значение этого термина как показателя оценки – «...управляемость может служить одним из интегральных показателей функционирования социальных организаций, эффективности управления ими...» [158, с. 171-197]. Наряду с этим, ряд авторов указывает и на другие характеристики управляемости, такие, например, как контроль [22], утверждая, что контролируемость системы проверяется управленческими решениями руководства, получающего соответствующий отклик как элемент обратной связи. Есть в литературе, в том числе и в энциклопедических изданиях, и упоминания на организованность системы управления, ее планируемость и т.п. [например, 33, 38, 73, 145].

Если проанализировать представленные мнения с позиций функционального содержания процесса управления, то нетрудно заметить, что в раскрытии понятия «управляемость» ученые-исследователи опираются на основные функции управления, выделенные в свое время еще А. Файолем – организация, планирование, мотивация, контроль, общее руководство [200]. Представляется, что собственно понятие «управляемость» как производное от понятия «управление» априори предполагает наличие перечисляемых в указанных работах характеристик. Гораздо важнее для целей данного исследования определить содержание данного понятия применительно к процессу взаимодействия субъектов ИСК в рыночной сети.

Управляемость относительно саморегулируемой организации и ее субъектов-участников означает достижение некоего эффекта от процесса управления, имеющего, прежде всего, социально значимый характер.

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. Применительно к ИСК этим методом достаточно часто оценивается целесообразность организации новых строительных фирм, деловая активность субъектов на рынке.

Во-вторых, могут учитываться системные изменения в ИСК. В качестве критерия оценки здесь традиционно рассматривается повышение экономичности процесса развития инвестиционно-строительного комплекса. 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 как собственно ИСК, так и субъектов, в нем задействованных, при разработке и обосновании прогнозов развития и комплекса в целом, и деятельности отдельных строительных фирм и организаций.

В-третьих, оценка эффективности развития субъектов ИСК 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.

Рассмотрение саморегулируемой организации субъектов ИСК как полифункциональной деятельности, взаимосвязанной с макросредой, то есть в пределах 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 ИСК 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 транзакционных 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 содержанию 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. Транзакционные 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 трансакционных 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 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 % ВВП — 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, посвященных теме монографии проблеме, анализ трансакционных 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 ИСК постоянно трансформируется под воздействием политических, экономических и социальных мотиваций. Учесть этот аспект в методических построениях достаточно сложно. Поэтому представляется целесообразным оценить эффективность отдельных элементов региональной институциональной матрицы ИСК. К таковым отнесены:

– институт административных барьеров. Согласно Шаститко А.Е., эф-

эффективность общественного института для хозяйствующего субъекта определяется соотношением результата и затрат на его содержание [219, 220]. Этот теоретический посыл в отношении 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 1):

$$\mathcal{E}_{аб} = \frac{ТАИ_{лаб}}{ТАИ_{лаб} + ТАИ_{ааб}}; \quad (3)$$

где:

$\mathcal{E}_{аб}$ – эффективность функционирования института административных барьеров;

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

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

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 ИСК;

– 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 транзакционным [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 транзакционное назначение. При этом признается, что прямые и косвенные издержки сделок имеют место внутри каждого сектора. Считается, что сравнение показателей развития трансформационного и транзакционного секторов экономики позволяет оценить динамику совокупной массы транзакций системы. Чаще всего сравниваются показатели темпов роста производства в соответствующих секторах, а также доля этих секторов в общеэкономических показателях развития системы.

Развитие ИСК с позиции его значимости в регионе, описывается количеством субъектов, их распределением по важнейшим отраслям экономики, среднесписочной численностью работников (без внешних совместителей), объемом продукции (работ, услуг), в том числе по секторам экономики. Однако интерпретация этих показателей в преломлении к институциональной результативности ИСК в регионе напрямую зависит от приоритетов его развития. Изменение доли трансформационного сектора (ТФС) по показателям объема производства относительно транзакционного сектора (ТАС) отобра-

жает 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 ИСК, а также сопоставление их соотношения с соответствующими значениями предыдущего года. Сопоставление индексов соотношения трансакционного и трансформационного секторов по годам покажет коэффициент опережения (формула 4):

$$K_{\text{опер}} = \frac{T\Phi C_2}{TAC_2} \div \frac{T\Phi C_1}{TAC_1}; \quad (4)$$

где:

$K_{\text{опер}}$ – коэффициент опережения;

$T\Phi C_2, T\Phi C_1$ – трансформационные издержки соответственно во втором и первом периодах;

TAC_2, TAC_1 – трансакционные издержки соответственно во втором и первом периодах.

Динамика этого коэффициента позволит оценить усилия государства по совершенствованию институциональной матрицы ИСК.

Таким образом, анализ соотношения трансформационного и трансакционного секторов ИСК 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 закреплённых 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 предпринимательской деятельности 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 значимых для саморегулируемой организации взаимодействий с институциональной матрицей.

Определение силы сопротивления управленческим изменениям удобно воспользоваться существующими методическими разработками. Количественную оценку силы сопротивления можно установить на основе коэффициента сопротивления – $K_{сп}$.

Как уже указывалось, $K_{сп}$ изменяется в интервале $\{0,1\}$, т.е. $0 < K_{сп} < 1$. Зона в окрестности $K_{сп}=0$ является зоной минимального (наименьшего) сопротивления. Напротив, зона вблизи $K_{сп} = 1$ является зоной 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 $K_{сп}$ имеет свою природу и отражает состояние определенного субъекта институциональной матрицы (формула 5).

$$K_{сп} = \sum_{i=1}^n K_{сп_i}; \quad (5)$$

где

$K_{сп_i}$ – 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 (Эср), где непосредственно реализуется ее деятельность. При этом:

$$K^{cpo} = f\left(\frac{1}{R_{cpo}}; N_c^{cpo}\right); \quad (6)$$

где

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

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

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

$$\overline{R_{cpo}} = \frac{R_c^{cpo}}{R_{\mathcal{E}c}}; \quad (7)$$

где

R_c^{cpo} – доход субъектов саморегулируемой организации в экономическом районе;

$R_{\mathcal{E}c}$ – 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):

$$S = f(k1 \times N_c^{cpo}; k2 \times R_{\mathcal{E}c}^{cpo}) \quad (8)$$

где
 k_1, k_2 – 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 $k_1; k_2$ зависят от отрасли. В противном случае точное определение этих коэффициентов k_1, k_2 требует ряда практических исследований.

Реально же экономический район действия данной саморегулируемой организации имеет сложную конфигурацию, которую обобщенно можно представить в виде рисунка 21.

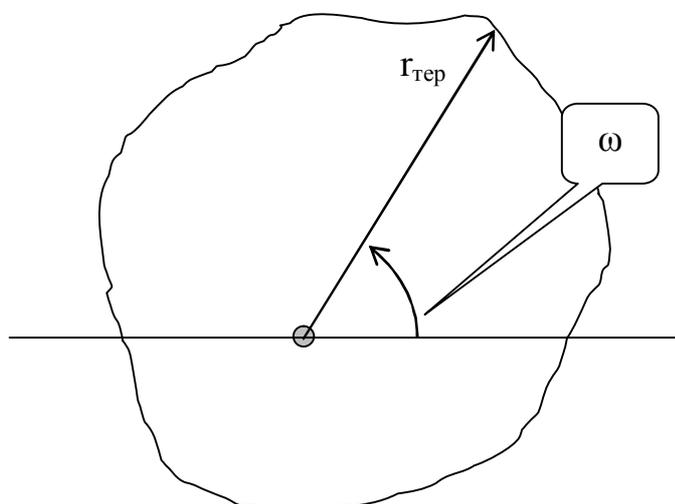


Рисунок 21. – Границы экономического района действия саморегулируемой организации

В соответствии с допущением 2 радиус действия саморегулируемой организации в экономическом районе можно определить по формуле:

$$r_{Эс} = \sqrt{\frac{f(k_1 \times N_c^{срo}; k_2 \times R_{Эс}^{срo})}{\pi}}, \quad (9)$$

где

$r_{Эс}$ – радиус действия данной саморегулируемой организации в экономическом районе.

Как можно заметить из содержания рисунка 21, реальная конфигурация Эс зависит от экономических и географических факторов данной местности,

но, прежде всего, от характера, типа взаимодействия и характеристик участвующих в них субъектов институциональной матрицы.

Полученные в результате расчетов площадь и радиус экономического района действия саморегулируемой организации сравниваются с реальными данными, с помощью пошагового алгоритма производится их уточнение (рисунок 22).

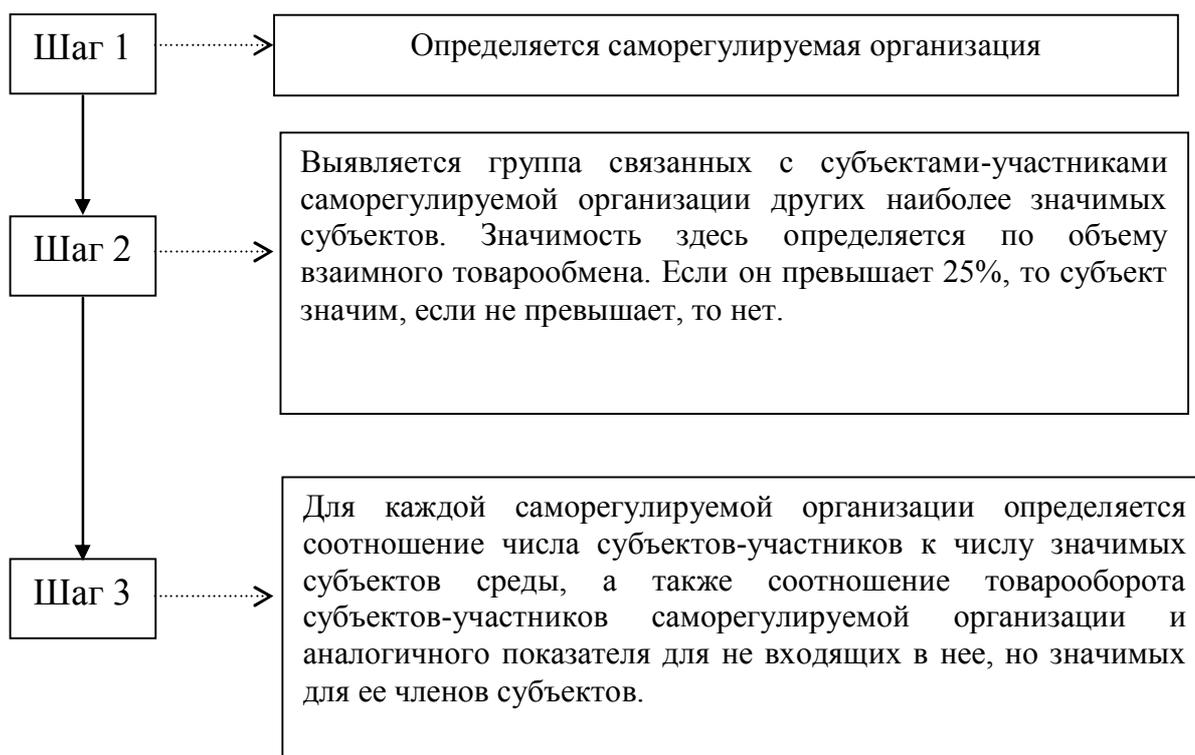


Рисунок 22. – Пошаговый алгоритм уточнения экономического района действия саморегулируемой организации

Если полученные в результате уточнения показатели более высоки для саморегулируемой организации, то можно говорить об устойчивости ее деятельности, если же указанные соотношения будут в пользу не входящих в саморегулируемую организацию, то собственно смысл ее деятельности теряется. Если же они примерно равны, то саморегулируемая организация не устойчива в своей деятельности, не реализует возложенных на нее целей, задач и функций.

При операционализации коэффициента сопротивления в институциональной матрице саморегулируемой организации могут возникнуть следующие проблемы:

1. Выявление экономического центра данного экономического района действия саморегулируемой организации.
2. Определение его границ – географических, экономических, границ,

обусловленных взаимодействием и т.п.

3. Выявление тех из субъектов институциональной матрицы, чье сопротивление в основном и определяет Ксп в данном экономическом районе действия саморегулируемой организации. Здесь возникает сложность и практическая и теоретическая. Практическая очевидна, особенно, если сопротивление обусловлено оппортунизмом, теоретическая же связана со сложностью обобщения всех возможных случаев сопротивления и характеристик указанных субъектов, что особенно важно для превентивных мер.

Основные субъекты, действующие в экономическом районе действия саморегулируемой организации, относятся к одной из следующих категорий: институты местной власти; крупные строительные предприятия; средний и мелкий бизнес, строительные союзы и ассоциации; национальные общественные организации; местные общественные организации и т.д..

Наряду с этим воздействие оказывают: социальная составляющая институциональной матрицы с учетом социокультурных, поведенческих, знаковых особенностей и социальной структуры общества; природная составляющая – экологическое пространство и ресурсы; техногенная и информационная составляющие.

Учитывая, что модель определения коэффициента сопротивления должна находить свое реальное воплощение в практической деятельности саморегулируемых организаций на рынке ИСК, основной задачей здесь является разработка практических рекомендаций по определению комплексного коэффициента сопротивления и его составляющих, а также выбор критериальных оценок эффективности использования этого коэффициента. Для ее выполнения необходимо определить коэффициент сопротивления как величину, включающую в себя показатели, отражающие возможные реакции тех или иных рыночных субъектов процесса взаимодействия саморегулируемой организации в институциональной матрице на инициируемые ею управленческие изменения. Здесь целесообразно перед расчетом коэффициента сопротивления проводить первоначальную оценку сферы деятельности саморегулируемой организации согласно алгоритму, представленному на рисунке 23.

С точки зрения практической ценности и применимости коэффициента сопротивления в экономическом анализе необходимо определять те факторы, оценка которых позволяет в полной мере представить, насколько перспективна работа по внесению управленческих изменений со стороны саморегулируемой организации на рынке ИСК. Расчет коэффициентов сопротивления для каждого конкретного фактора позволяет определять при дальнейшем анализе наиболее критичные для рассматриваемого управленческого изменения проблемы на пути его реализации. Таким образом, проводимый анализ существенно расширяет возможности корректировки политики саморегулируемой организации по внесению управленческих изменений.



Рисунок 23. – Алгоритм предварительного анализа сферы деятельности саморегулируемой организации на рынке ИСК

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.

Представленные выше утверждения реализованы в формуле 10.

$$K_{cn} = \sum \left(\frac{K_{cni}}{n} \pm S_j \right), \quad (10)$$

где

K_{cni} – коэффициент сопротивления i – того субъекта;

S_j – поправка на относительную значимость K_{cni} ;

$i, j=1 \div n$ $0 \leq K_{cn} \leq 1$

Как уже ранее подчеркивалось, 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, о важности чего говорилось в четвертой главе.

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 информации, сколько ее качество, достоверность, своевременность. Последнее подчеркивает важность транзакционных издержек, связанных с информацией. Не менее значимыми являются и транзакционные 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.

Ранее указывалось, что величина коэффициента сопротивления лежит между 0 и 1 ($K_{cn} \in [0;1]$). Следовательно, и сумма всех его составляющих должна также лежать в этом диапазоне. Соответственно, если мы определим по каждому из вышеперечисленных факторов его коэффициент сопротивления, то мы получим все данные, необходимые для расчета обобщенного комплексного коэффициента сопротивления институциональной матрицы относительно конкретной саморегулируемой организации. В качестве составляющих коэффициента сопротивления выделяются:

- 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 транзакционными 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 его 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 транзакционные издержки, связанные с заключением контракта.

К факторам, информация по которым вероятно доступна, относятся транзакционные 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: транзакционные 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

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

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

где

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

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

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

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

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

$$K_{cпц} = \frac{DIS}{C}; \quad (11)$$

где

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

C – 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 $K_{cпк}$, 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):

$$K_{спк} = \frac{Пр - У}{Пр}; \quad (12)$$

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.

Без сомнения, при расчете вышеуказанного коэффициента, связанного с уровнем конкуренции основной трудностью может стать достоверность информации и ее полнота. Все это может стать причиной необъективности показателя в целом.

Коэффициент сопротивления, обусловленный характеристиками информации ($K_{спи}$) 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)

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

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

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

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

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

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

$$K_{спи} = \left(\frac{Об - P}{Об} + \frac{Oo - Oи}{Oo} \right) \div 2; \quad (16)$$

Коэффициент сопротивления, обусловленный транзакционными издержками на заключение контрактов ($K_{спт}$), можно определить как отношение величины транзакционных издержек по контракту ($Тк$) к стоимости кон-

тракта (C_k):

$$K_{cпm} = \frac{T_k}{C_k}; \quad (17)$$

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

Коэффициент сопротивления, обусловленный оппортунистическим поведением ($K_{cпо}$), можно определить исходя из соотношения разницы между общим количеством принятых саморегулируемой организацией решений (O_p) и нереализованных решений (O_n) к общему количеству принятых:

$$K_{cпо} = \frac{O_p - O_n}{O_p}; \quad (18)$$

Коэффициент сопротивления, связанный с поддержкой органов государственного регулирования ($K_{cпг}$), рассчитывается как отношение стоимости контракта (C_k) к возможной стоимости этого же контракта, осуществленного без государственной поддержки (C_t). Снижение стоимости контракта относительно (C_t) 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 S_j . Величина этой поправки определяется на основе поправочного процента R_j , вычисляемого в процентном отношении к взвешенной величине i -го коэффициента сопротивления. Величины R_j могут определяться экспертным путем.

Продемонстрированная выше методика определения комплексного коэффициента сопротивления ($K_{cп}$), 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, рассмотренное в данном параграфе. Насколько руководству саморегулируемой организации удастся сформировать, выражаясь в терминах коммуникативного менеджмента, сплоченную команду единомышленников, настолько реализация управленческих изменений будет успешной. Поэтому, далее необходимо остановиться на оценке внутриор-

ганизационных взаимодействий в саморегулируемой организации на рынке ИСК.

5.2. Методика оценки внутриорганизационных взаимодействий субъектов саморегулируемой организации инвестиционно-строительного комплекса

Существенная величина транзакционных издержек, связанных с процессом взаимодействия субъектов в институциональной матрице, заставляет их искать способы наиболее эффективного взаимодействия друг с другом. Поэтому особенностью взаимодействия субъектов-участников саморегулируемых организаций является стремление совместно использовать специализированные коммуникативные ресурсы в направлении сокращения транзакционных издержек.

Основными направлениями при этом становятся коммуникативные ресурсы и их иерархический контроль, которые наиболее успешно реализуются на основе сетевого принципа. Взаимодействия в этом аспекте приносят максимальный социально значимый эффект, будучи реализованными в комплексе.

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 23.

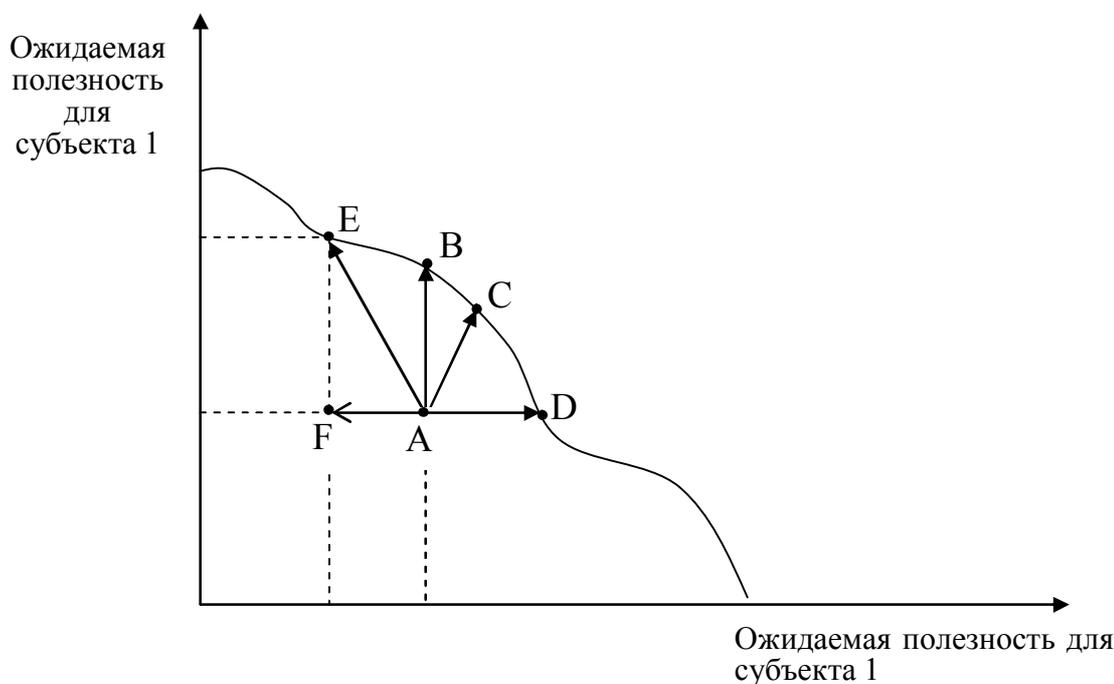


Рисунок 23. – Результат управленческих изменений в саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов

Наиболее значимой особенностью предложенного на рисунке 23 представления о саморегулируемой организации является акцент на процессах взаимодействия, что позволяет говорить об основном предназначении этой организации как реализации управленческих изменений. Но указанная реализация может происходить в нескольких направлениях. Выбор наиболее приемлемого из них требует некоторых критериев выбора. Используя результаты анализа теории трансакционных издержек, можно сказать, что в качестве таковых целесообразно использовать следующие [245]

- «взаимная выгода» (mutual advantage);
- «улучшение» (melioration).

На рисунке 23 представлены ожидаемые результаты в состояниях субъектов 1 и 2 от управленческих изменений. Точка А есть начальное состояние двух субъектов. Если результатом является перемещение точки А в одну из точек В, С или D, то можно говорить о взаимной выгоде субъектов, так как в любой из них их ожидаемая полезность растет. Если же результатом является перемещение точки А 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.

Другими словами, взаимная выгода есть ни что иное, как некое улучшение по Парето. То есть, предпочтительным является то управленческое изменение, которое улучшает состояние некоторых или всех субъектов-участников саморегулируемой организации, не ухудшая благосостояния ни

одного из них. При этом, если принять за B_i благосостояние i -того субъекта-участника саморегулируемой организации, а за ΔB_i изменение его благосостояния как результат управленческого изменения, то должно выполняться условие (формула 19):

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

Но, как подчеркивается в литературе [например, 129, 206], такой критерий, пригодный с теоретической точки зрения, крайне редко, если не сказать больше, может найти в практике применение. Его можно рассматривать как крайний случай улучшения, предполагающего возможное ухудшение состояния некоторых субъектов. То есть при тех же допущениях должно выполняться условие (формула 20)

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

Но собственно определения критерия для практической значимости предложений недостаточно. Необходимо определиться с их оценкой. Ранее уже подчеркивалось, что как оценка трансакционных издержек, так и их изменения существенно затруднена в силу их качественного наполнения и в силу того, что как статьи затрат они в практике не используются и только применяются в управленческом учете. 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, иницируемых 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).

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.

Таблица 31 – Эффекты прямого и косвенного действия от управленческих изменений саморегулируемой организации

Эффект	Содержание
Эффекты прямого действия	
Э1	снижение издержек функционирования рыночного механизма (транзакционных 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 поддержки 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

Пользуясь его выводами, изменения в транзакционных издержках, связанные с управленческими изменениями в саморегулируемой организации, можно представить в следующем виде:

$$\mathcal{E}1 = \Delta S_o + \Delta S_b + \Delta S_t + \Delta B + \Delta T_i + \Delta S_m; \quad (21)$$

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, естественно, не отражают всего многообразия транзакционных 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 организации 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.

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 в литературе используют метод экспертных опросов.

Оценка данного эффекта сложна, в том числе, и относительно трактовки. Например, от делегирования функции лицензирования саморегулируемой организации рынка ИСК выиграют многие, но выигрыш будет специфичен. Одни субъекты получают 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, с одной стороны, существование фирменных стандартов субъектов-участников саморегулируемой организации снижает издержки поиска и освоения исследований, с другой же является знаком качества, брендом.

Здесь нужно заметить, что несмотря на указанную невозможность формализации этого эффекта в обобщенном виде, его компоненты в каждом конкретном случае связаны с конкретными 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 совокупности 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

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 транзакционных 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, взаимодействие 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 24 [129].

Как можно заметить из содержания рисунка 24, издержки на формализацию новых форм и адаптацию к ним субъектов саморегулируемой организации (И2 и И5) оказывают пропорциональное влияние на крутизну кривой $ТС_{conf}$ — чем больше И2 и И5, тем более пологой будет новая кривая транзакционных издержек, так как адаптация будет происходить медленнее. И8 также влияют на крутизну графика. Внедрение управленческих изменений в саморегулируемой организации производится в момент t_0 , в момент же t_1 наблюдается максимальный уровень краткосрочного роста транзакционных издержек.

На графике показана кривая $ТС_{conf}$ — 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.

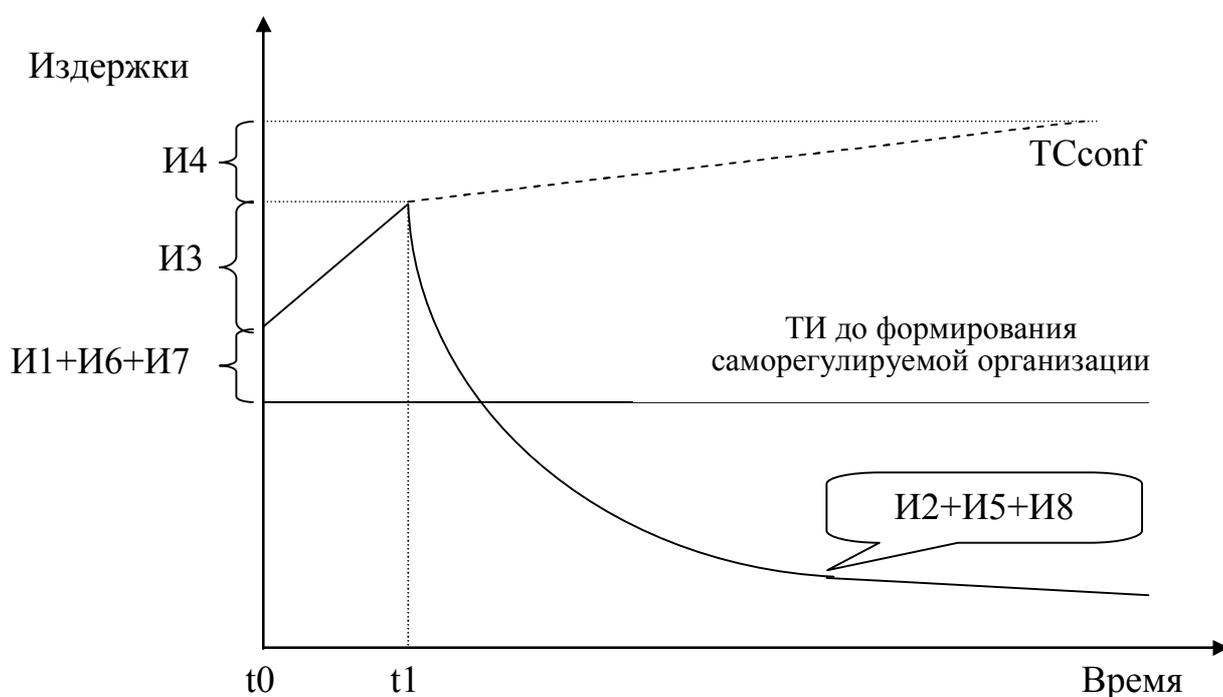


Рисунок 24. – Графическая интерпретация издержек на создание косвенного эффекта синергии

Рассмотрим представленные в таблице 32 составляющие затрат более подробно.

В элемент «издержки формализации отношений (I_1), 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 (I_2). 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 транзакционных издержек субъектов до форми-

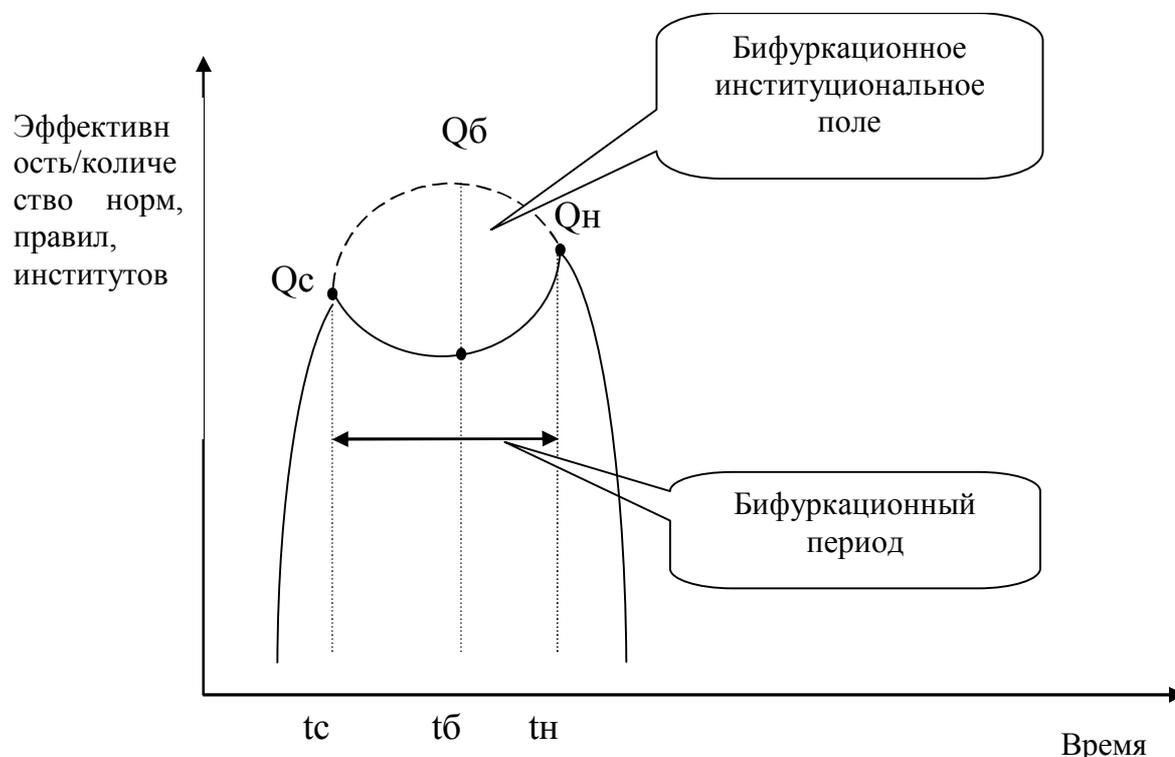
рования саморегулируемой организации и после. Принимая допущение о его сравнительной постоянности для саморегулируемых организации, созданных по одному принципу, его можно использовать в качестве экзогенно задаваемого коэффициента при анализе последующих управленческих изменений.

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 связана следующая составляющая затрат – кратковременный рост транзакционных 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 транзакционных 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 25).

Рисунок 25 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 с 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.



- Кривая роста количества норм, правил, институтов
- Кривая роста эффективности
- Qс; Qб; Qн Количество институтов соответственно до формирования саморегулируемой организации (tc), в середине бифуркационного периода (tb) и после начала деятельности (tn)

Рисунок 25. – Графическая иллюстрация изменений в эффективности и количестве институтов в саморегулируемой организации норм в бифуркационный период

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 неадаптацией [129]. В такой ситуации трансакционные издержки не только не падают, рассогласование провоцирует их рост.

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):

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

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.

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):

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

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.

$$\mu_{кр} = g(\mu; x); \quad (24)$$

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,

$$\frac{\delta U}{\delta G} > 0; \frac{\delta U}{\delta R} > 0; R > 0, \text{ при } \begin{cases} A = 0, \mu < \mu_{кр}; \\ A = 1, \mu < \mu_{кр}. \end{cases} \quad (25)$$

$$U(A = d) > U(A \neq d). \quad (26)$$

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 26), число верящих в нормы субъектов (из-за снижения числа соблюдающих) будет неуклонно снижаться.

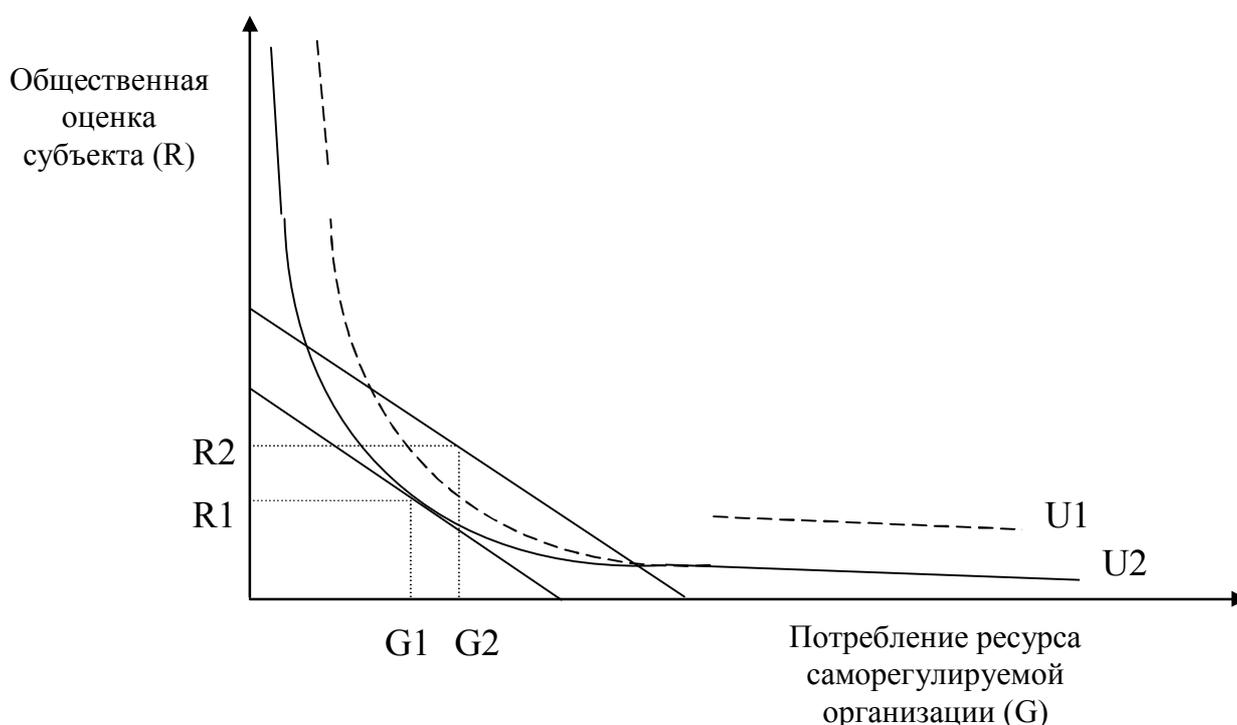


Рисунок 26 – Зависимость соотношения общественной оценки субъекта от потребления ресурса саморегулируемой организации

Из приведенной модели следует несколько выводов, 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.

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

ки 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 24). 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 конфликтов 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 ответственности их при выполнении контрактов и т. д.

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

Произведенный выше анализ составляющих эффекта и затрат на управленческие изменения дает возможность модифицировать рисунки 24 и 26.. При этом в выгодах необходимо учесть экономию от снижения издержек, которые несло бы общество без создания института саморегулируемых организаций (альтернативная выгода), а в издержках 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 27.

Как следует из содержания рисунка 27, 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, не полученной субъектами (Э5).

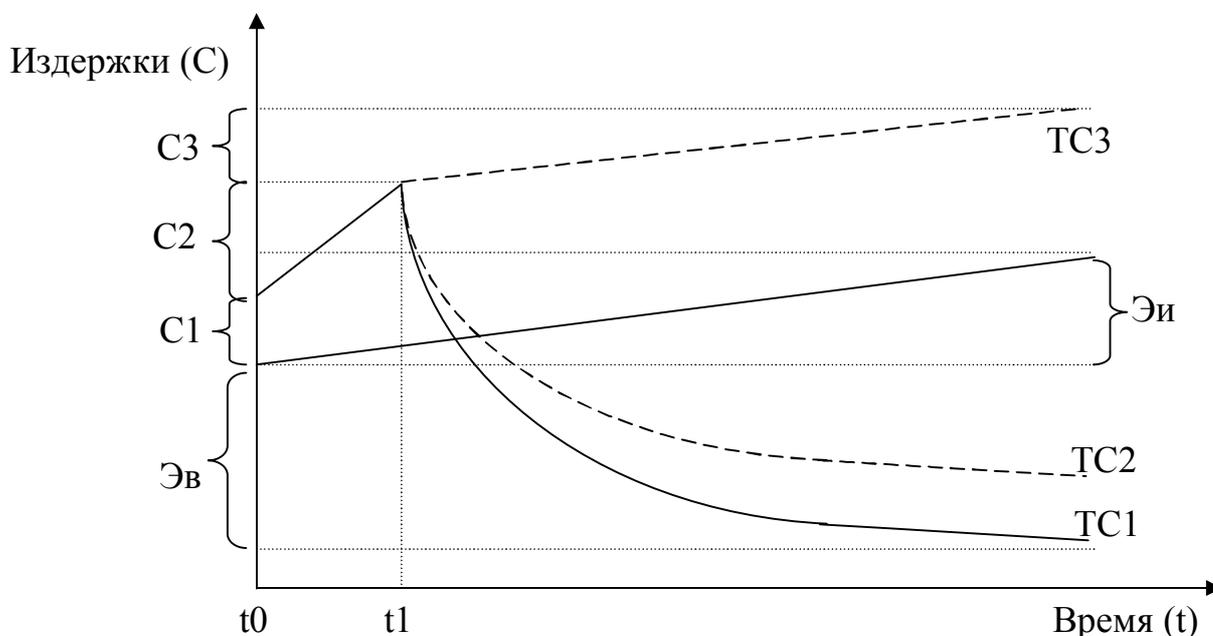


Рисунок 27 – Модель «издержки – выгоды» внедрения управленческого изменения саморегулируемой организации

Другими словами, $C1$ есть следующая зависимость (формула 27)

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

На рисунке 27 $C2$ есть транзакционные 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):

$$C2 = И3 + И7; \quad (28)$$

Аналогично рисунку 24, $C3$ 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 транзакционных 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).

$$\mathcal{E}_6 = r(\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 + \mathcal{E}_6); \quad (30)$$

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 TC_1 и TC_2 на рисунке 26. Чем выше коэффициент дисконтирования, тем круче кривая, тем выше скорость адаптации субъектов к новым управленческим изменениям. Следовательно, он оказывает влияние и на размер C_3 и на величину \mathcal{E}_i .

Кроме того, при определении общего эффекта от внедрения управленческих изменений необходимо учесть экономию на издержках саморегулируемой организации до его внедрения (\mathcal{E}_i), 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 (\mathcal{E}_3).

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

$$TR_g = r(\mathcal{E}_6 + \mathcal{E}_i - C_3) - C_1 - C_2; \quad (31)$$

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