

# ТРУДЫ

## ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



# НАУЧНЫЕ ТРУДЫ

## ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РОССИИ



ТОМ ПЯТЬДЕСЯТ ПЕРВЫЙ

МОСКВА  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

2004

# ТРУДЫ

**ВОЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ОБЩЕСТВА РОССИИ**



ИЗДАЕТСЯ С 1766 г.

Вольное экономическое общество России

Научные труды ВЭО

---

**Н. А. АСАУЛ**

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙ-  
СТВИЙ СУБЪЕКТОВ РЫНКА КАК ОТКРЫ-  
ТЫХ «ЖИВЫХ» СИСТЕМ В КОНЦЕПЦИИ  
ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА**

## СОДЕРЖАНИЕ

### ВВЕДЕНИЕ

#### ГЛАВА 1 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ В КОНЦЕПЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

- 1.1 Современное содержание концепции информационного общества.....
- 1.2 Методологические принципы теории деятельности. Взаимосвязь понятий «информация» и «знание» в теории деятельности.....
- 1.3 Принципы институциональной экономической теории во взаимодействии субъектов рынка.....
- 1.4 Понятие и классификация трансакционных издержек в неинституциональной экономической теории.....

3

7

1

#### ГЛАВА 2 ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА КАК ОТКРЫТОЙ «ЖИВОЙ» СИСТЕМЫ

- 2.1 Понятие субъекта рынка как открытой «живой» системы в коммуникативном менеджменте. Принципы взаимодействия.....
- 2.2 Классификация взаимодействий субъектов как открытых «живых» систем.....
- 2.3 Принципы бизнес-объединения субъектов рынка.....

5

6

3

#### ГЛАВА 3 САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РЫНКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЕ

- 3.1 Понятие «институциональная матрица». Принципы взаимодействия субъектов в институциональной матрице.....
- 3.2 Теоретико-методологическое содержание системы саморегулирования в институциональной матрице.....
- 3.3 Методика оценки взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы
- 3.4 Методика оценки внутриорганизационных взаимодействий субъектов саморегулируемой организации

08

15

32

44

*СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ* .....

57

*ПРИЛОЖЕНИЯ*.....

71

**Н.А. Асаул** Методические принципы институциональных взаимодействий субъектов рынка как открытых «живых» систем в концепции информационного общества.— М.,СПб.: «Вольное экономическое общество России», 2004. —175с.

В книге рассматриваются современные концепции информационного общества как научной системы взглядов, рассматривающей деятельность субъектов рынка с позиций присущих им знаний и процесса обмена информацией, то есть с позиций современной экономики знаний. В результате анализа экономической и институциональной составляющей среды деятельности субъектов рынка выявлена устойчивая тенденция на развитие института саморегулирования как формы институциональных взаимодействий субъектов рынка.

Исследуется роль субъектов рынка в принципиальных границах неинституциональной экономической теории как открытой «живой» системы на основе взаимосвязи трансформационных и трансакционных потоков, строящейся на принципах: связности; асимметрии информации; обучаемости индивидуальности системы знаний субъекта дана классификация взаимодействий субъектов рынка;

В книге представлено теоретико-методологическое содержание институциональной матрицы с акцентом на ее трансакционной составляющей, уточнено содержание саморегулирования, обоснованы особенности саморегулирования субъектов рынка.

На базе развития нового направления в экономической науке разработана комплексная методика оценки взаимодействия как саморегулируемой организации с заинтересованными группами в ее институциональной матрице, так и собственно между субъектами, в ней участвующими с позиций трансакционной составляющей деятельности

Рецензенты:

Р.Н. Георгиев, д-р экон. наук, проф., действительный член Международной Академии менеджмента, президент союза экономистов Болгарии

А.В. Карасев, д-р экон. наук, проф., вице-президент Международной Академии инвестиций и экономики строительства

Е.В. Песоцкая, д-р экон. наук, проф., Санкт-Петербургский государственный экономики и финансов

Редакционный совет

*Г.Х. Попов*, Главный редактор, президент Вольного экономического общества России, президент Международного Союза экономистов, доктор экономических наук, профессор. *Л.И. Абалкин*

Вице-президент, председатель Научно-практического совета Вольного экономического общества Вольного экономического общества России, директор Института экономики РАН, вице-президент Международного Союза экономистов, академик РАН, доктор экономических наук, профессор

*И. В. Воронова*, Координатор-составитель, вице-президент Вольного экономического общества России, директор Международного Союза экономистов кандидат экономических наук, профессор

*В. В. Ивантер*, Член правления Вольного экономического общества России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН, доктор экономических наук, профессор *В.Н. Красильников* Руководитель издания, первый вице-президент Вольного экономического общества России, доктор экономики и менеджмента, профессор



**ISBN 5-94160-032-1**

**© Н.А. Асаул, 2004**

**© Вольное экономическое общество России, 2004**

**ВВЕДЕНИЕ**

Происходящие принципиальные изменения не только в укладе жизни, но и в характере экономического развития – глобализация, актуализация экономики основанной на знаниях, выделение в качестве важнейшего ресурса когнитариата и т.д. – сегодня представляют собой начальные условия рассмотрения реальной действительности в экономической науке, как некоторой идеальной модели. Все указанное особенно важно для исследования институциональных взаимодействий субъектов рынка.

Построение стройной теории невозможно без обоснования ее методологических принципов, выделения единиц теоретического анализа, определения методов исследования и методических предложений. Перечисленное представляет собой необходимое условие для объективного научного объяснения происходящих в реальной действительности процессов. Решению данной проблемы и посвящено содержание монографии.

В работе приняты следующие условия, определяющие проблемное поле. Современные тенденции развития информационного общества находят свое отражение на микроуровне в том, что устоявшимся в научной общественности является представление о субъекте рынка как открытой «живой» системе, физические границы которой «прозрачны». Оно является отдельным элементом коммуникативной сети рыночных взаимодействий – долгосрочных взаимовыгодных связей участников процесса создания потребительской ценности.

В качестве фундаментальной методологической основы в работе выбрана методология деятельности, разработанная Г.П. Щедровицким, Э.Г. Юдиным и другими. Ее принципы адаптированы к процессу институциональных взаимодействий субъектов рынка, дополнены принципами анализа неинституциональной экономической теории.

Это предопределило дальнейшее рассмотрение институциональных взаимодействий субъектов рынка как открытых «живых» систем с позиций присущего им свойства саморегулирования.

Саморегулирование сегодня является одной из актуальных проблем, имеющих практическое значение. Поэтому детально рассмотрены возможные формы, инструменты, саморегулирования, типы саморегулируемых организаций.

Саморегулирование предполагает внесение управленческих изменений как в деятельность субъектов, участвующих в саморегулируемых организациях, так и в ту институциональную матрицу, в границах которой этот процесс реализуется. В работе даны усовершенствованные методики оценки эффекта от управленческих изменений с учетом положений теории трансакционных издержек.

# ГЛАВА 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ В КОНЦЕПЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

## 1.1. Современное содержание концепции информационного общества

Несмотря на устойчивую тенденцию развития отечественной экономики России, ряд исследователей указывают на затянувшийся трансформационный кризис предприятий и организаций большинства отраслей и сфер, характерный для их процесса перехода от государственных производственных единиц к конкурентоспособным рыночным институтам [22-24, 29, 74 и др.]. Современные отечественные игроки рынка действуют в условиях неопределенности внешней среды с высоким уровнем сложности, динамичности, подвижности [23, 38 и др.]. Именно темп и непредсказуемость событий во внешней среде диктуют необходимость быстрых перемен в организации, принятия своевременных, эффективных решений.

Разрешить проблемы, вызванные усилением, ускорением и усложнением изменений можно различными путями: реагировать с упреждением, адаптироваться и обучаться, выработать иммунитет к неконтролируемым изменениям, планировать изменения и управлять ими. При этом процесс организационных преобразований предстает как системный результат целенаправленных управляющих воздействий и саморегулирования.

Столь необходимое сегодня институциональное реформирование отечественных предприятий тормозится не только из-за нехватки времени, средств и недостаточности прилагаемых усилий, но и отсутствия надлежащей опоры на знание объективных закономерностей и принципов функционирования и развития организаций и общества в целом [146, 221 и др.].

Несомненный научный интерес представляет рассмотрение закономерностей, логики развития и преобразования организаций и предприятий экономики России не только с позиций классической теории управления, но и с точки зрения экономики знаний. Данный подход направлен на открытие универсальных закономерностей эволюции и саморегулирования сложных элементов системы самой различной природы: технических, природных, социально-экономических. Он позволяет по-новому взглянуть на мир и происходящие в нем изменения, способствует переходу от традиционного, механистического стиля мышления к современному – осознанию нелинейности, многовариантности путей развития. Необходимость применения такого подхода вызвана особенностями современного информационного общества.

Современное информационное общество является закономерным результатом циклического развития цивилизации. В научной литературе выделяют следующие виды экономических циклов:

- политико-деловой (4-5 лет), связанный с накоплением и тратой финансовых ресурсов в политических целях (на избирательную кампанию);
- деловой (промышленный) (6-12 лет), связанный с изменением трудовой и предпринимательской активностей;
- строительный (15-25 лет), связанный с обновлением жилых и производственных помещений;
- Кондратьева (45-65 лет), связанный с динамикой инновационной активности;
- лидерства (100–150) лет, связанный с вхождением и выходом в группу экономических лидеров [150].

Несмотря на их разнообразие, все волны экономических изменений имеют S-образную форму, традиционную для жизненного цикла какого-либо явления. Как указывают ряд авторов [150, 192 и др.], строгая статистическая идентификация волн по сей день



остается сложной проблемой – волны носят вероятностный характер. Но об их значимости свидетельствуют разработки, имеющиеся как у российских, так и у зарубежных авторов.

Во второй половине 20-го века развитие цивилизации сопровождалось проявлением некоторых специфических черт, устойчивость которых позволила научному сообществу заявить о начале перехода к новому витку глобальной цивилизации, условно именуемому постиндустриальной эпохой, идущей на смену цивилизации промышленного типа, то есть информационной эпохе (в литературе можно встретить и такие экзотические формулировки, как «глобальная деревня», «третья волна», «информационный ландшафт» и др.).

В частности, Дойль П. выделяет три волны экономических изменений (рисунок 1) [66].

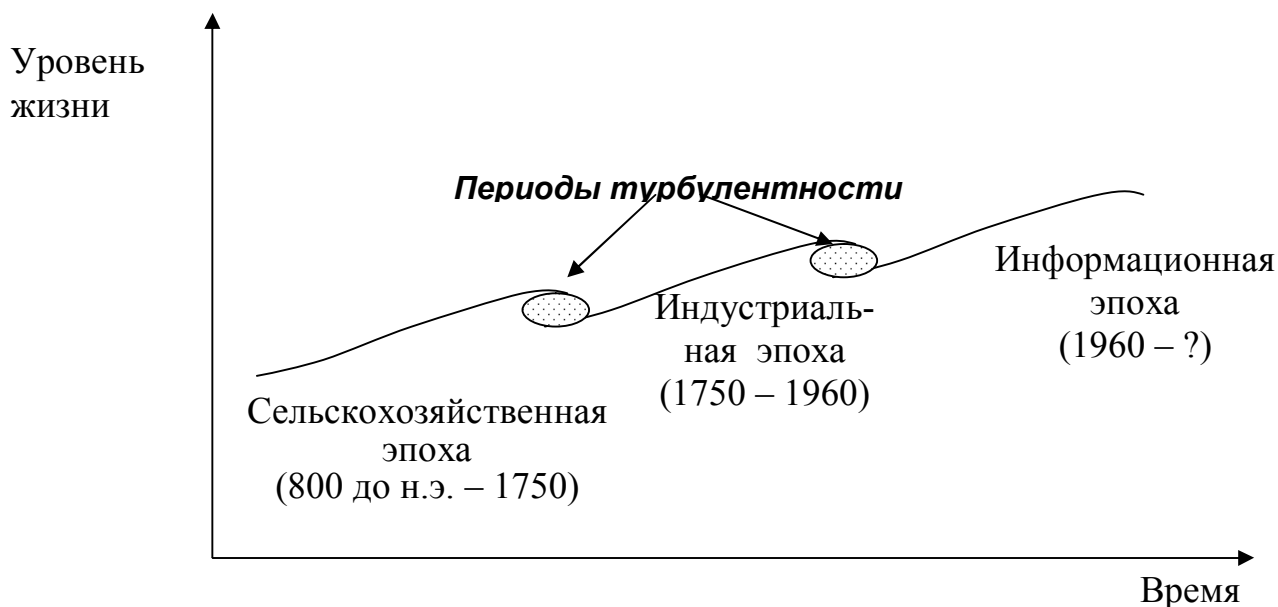


Рисунок 1 – Три волны экономических изменений [66, с. 20]

Интересным во взгляде Дойля П. является выделение волн в зависимости от уровня жизни. Последний в сельскохозяйственную эпоху определялся ручным трудом, в индустриальную – машинным, а в информационную – информацией и получаемым на ее основе знанием в качестве основы благосостояния и качественной характеристики общества.

Как признает сам автор рисунка, периоды существования того или иного витка или волны условны, а периоды перехода отличались турбулентностью в развитии, которая в последний период – информационной волны – актуализировала такие явления, как глобализация рынков, изменение отраслевых структур, информационные изменения, повышенные ожидания покупателей. Указанные тенденции развития современной цивилизации упоминает большинство авторов [например 8, 16, 18, 52, 53, 66 и т.д.].

Этому в немалой степени способствовало и проявление последствий индустриализма второй половины 20-го века – экологический «тупик», особо обострившийся к 70-м годам. Все указанное потребовало со стороны управленческой системы соответствующей организационной и стратегической реакции – акцента в действиях на информацию и знания. Можно утверждать, что развернувшаяся в развитых странах в конце 70-х - начале 80-х годов двадцатого столетия вторая волна НТР ознаменовала переход от индустриального к информационному способу развития. Суть этого перехода сводится к тому, что информационная технологическая парадигма охватывает все сферы и отрасли индустриальной экономики, изменяя ее масштаб, динамику и внутреннее содержание.

Не менее важным (рисунок 1) является не только факт начала формирования новой информационной эпохи, но и период бифуркации – переходный, для которого свойственны существенные качественные изменения в науке. Например, в общей методологии науки

активно идет развитие системного подхода. В частности формируются в виде отдельных систем взглядов представления о предприятии как открытой, а затем и «живой» системе. В экономической теории рядом ученых-экономистов подвергаются сомнению основополагающие для классического направления представления о поведении экономического человека, что в дальнейшем явилось основой для выделения отдельных самостоятельных теоретических систем взглядов. Это привело к формированию новых научных направлений, которые позже будут названы альтернативными экономическими теориями [8, 12, 13, 80, 89, 103, 113, 156, 196 и т.д.]. В прикладных экономических дисциплинах, в частности, логистике появляется концепция управления информационными потоками [98], выделяется из общей теории менеджмента такое научное направление как управление персоналом [126, 201, 202], зарождается управленческий подход в маркетинге [41, 40, 62, 86] и т.д.

Исследование указанных на рисунке 1 переходных периодов системообразования позволило Тоффлеру Э. ввести в научный оборот теорию «трех революций» – аграрной, индустриальной и информационной, что в принципе совпадает с предложениями Дойля П. [250]. Здесь нужно отметить, что информационная эпоха в настоящее время претерпевает существенные качественные изменения. Оставаясь по своей сути информационной, акцент в ней все более переносится на знаниевую составляющую. Появились работы, в которых авторы предлагают выделять следующий за информационным интеллектуальный уклад (таблица 1) [94].

Таблица 1. – Содержание социально-экономических укладов

Уклад	Предмет труда	Результат труда	Объект конкуренции капитала	Приоритетные методы в конкурентных войнах
Аграрный	Земли, воды	Сельскохозяйственная продукция	Территории	Захват территорий вторжением
Индустриальный	Недра, полезные ископаемые	Объекты технической и биоинженерии	Месторождения, производства	Промышленный шпионаж
Информационный	Информация (события)	Содержание и информационных событий	СМИ, интернет	Монополизация средств массовой информации
Интеллектуальный	Человек (мышление)	Поведение	Программы обучения (знания)	Информационные, знаниевые вирусы

Теория систем в качестве основы эволюционного развития выделяет энергию, материю, информацию [125]. Как следует из таблицы 1, в течение первых двух укладов развитие происходило на соотношении таких ресурсов, как «энергия» и «материя». В последних же двух в качестве доминант роста и развития выделяются информация и знания. Это обусловлено следующим.

По определению Гелбрейта Дж. [52, 53] за базовый принцип концепции нового индустриального общества необходимо принимать наиболее редкий фактор производства. В информационном обществе таким фактором является информация. Ее редкость обусловлена не количественной недостаточностью, а принципиальной невозможностью со стороны участников рынка придать ей объективную значимость. В некоторых случаях она играет более важную роль, чем время.

Значимость информации заключается не только в том, что она влияет на структуру капитала, изменяет производственные и рыночные параметры продукции, но и в ее интеграции практически во все ресурсы экономики – сырье, энергию, труд, финансы, технологии, управление и т.д., коренным образом изменяя их свойства. Как считают некоторые авторы, в силу этого она выступает не только как совокупность некоторых данных, но и как

составная часть ВВП [52, 75, 100]. Посредством преобразования актуальной для решения проблем информации в знания происходят изменения в социальном, культурном порядке развития. Таким образом, информация и процесс ее преобразования в знания представляют собой осевой принцип формирования новой научно-технической рациональности, общества, основанного на знании.

Вообще термин «информационное общество» возник во второй половине 60-х годов 20-го века, что иллюстрирует рисунок 1. Объем циркулирующей в этот период времени информации в общественных отношениях стремительно возрастал по экспоненте, что позволило говорить о таком явлении, как «информационный взрыв». Впервые же ввел в оборот термин «информационное общество» Махлуп Ф. [112]. Он считал, что информация может рассматриваться как своего рода промышленный продукт и ее производство – один из видов промышленной индустрии.

Наиболее часто авторы, исследующие проблемы развития цивилизации, ссылаются на разработанную Масудой Е. концепцию информационного общества [247]. Он выделяет следующие его основные принципы:

- основой нового общества является компьютерная технология с ее фундаментальной функцией замещать или усиливать умственный труд человека;
- информационная революция стремительно превращается в новую производительную силу, что делает возможным массовое производство когнитивной систематизированной информации, технологии и знания;
- потенциальным рынком становится «граница познанного», растут возможности решения проблем и развития партнерства;
- интеллектуальное производство становится ведущей отраслью экономики, ее продукция аккумулируется и распространяется через синергическое производство и доленое использование;
- основным субъектом социальной активности станет «свободное сообщество», а политической системой – «демократия участия»;
- основной целью является реализация «ценности времени».

Масуда Е. считает, что новое общество потенциально обладает возможностью достигнуть идеальной формы общественных отношений, так как будет функционировать на основе синергической рациональности, которая и заменит принцип свободной конкуренции индустриального общества.

Ряд авторов не столь оптимистичны в оценке последствий информационного общества. В частности, Беллингер Дж. никоим образом не отвергает принципа конкуренции, как основополагающего в развитии хотя бы потому, что он является неотъемлемой характеристикой человеческой природы, мощным мотивом поведения, формулирования цели, разработки действия и реализации деятельности [239]. Работы данного автора значимы с точки зрения осмысления процессов, реально имеющих место в современном постиндустриальном обществе. Он предполагает, что наиболее вероятный результат развития в ближайшем будущем – это интеграция существующей системы с новейшими средствами массовой коммуникации.

Беллингер Дж. подчеркивает, что развитие нового индустриального порядка не только не означает немедленного исчезновения индустриального общества. Возникает вероятность установления тотального контроля за банками данных, производством информации и ее распространением. Став основным продуктом производства, она приобретает статус мощного властного ресурсом, концентрация которого в одном источнике потенциально может привести к возникновению нового тоталитарного государства.

До 80-х годов большинство аналитиков связывало информационное общество исключительно с новыми возможностями получения все более доступной информации. Сегодня же процессы глобализации как порождение информационной революции позволяют трактовать информационное общество более глубоко – как общество знаний или ионосферу.

ру. Например, Белл Д. – один из первых теоретиков постиндустриализма, – констатировал, что понятие «постиндустриальное» общество предполагает акцент на центральной роли теоретического знания как оси, вокруг которой выстраиваются новые технологии, экономический рост и новая стратификация общества [238].

Среди российских ученых, занимающихся проблемами эволюционного развития в информационном обществе нужно выделить труды Ракитова А.И., Иноземцева В.Л., Моисеева Н.Н. [162, 75-77, 127-128] и других.

Ракитов А.И., в частности, являясь одним из ведущих специалистов в области философии компьютерной революции, выделяет следующие особенности информационного общества:

- любой индивид или организация в любой точке страны в любое время может на основе компьютерного доступа и средств связи получить любую информацию, которая применима для решения технических, социальных и личных проблем;

- современные информационные технологии производятся и функционируют в доступном для человека режиме;

- существует возможность производить необходимые информационные ресурсы в том объеме, который может поддерживать развитие науки и производства на современном уровне.

Как следует из данного перечня, позиция Ракитова А.И. во многом близка ранее приведенной позиции зарубежных авторов.

Иноземцев В.Л. [75-77] в свою очередь выделяет три характерных черты информационного общества:

- устранение ресурсных ограничений экономического роста при преобладании в структуре потребления информационных благ;

- вовлечение все большей части населения в производство высокотехнологичных товаров и услуг, как следствие, – уменьшение зависимости для производителей промышленной продукции;

- новое качество экономического роста, при котором самой эффективной формой накопления становится развитие людьми собственных способностей, а наиболее эффективными инвестициями – инвестиции в человека.

Позиция Моисеева Н.Н. [127, 128] несколько отличается от ранее приведенных. В частности, он считает, что смена эпох происходит в ходе процесса «вытеснения» новыми ценностями информационного общества ценностей индустриализма, в то время как компьютерная и электронная инженерия являются хотя и необходимыми, но лишь предпосылками этого процесса.

Определенное представление о значимости новой экономики дает тот факт, что, хотя доля сектора информационных технологий в ВВП США в третьем квартале 2000 г. составляла 6 %, его вклад совместно с сектором телекоммуникаций с 1995 г. оценивался в ¼ общего экономического роста. Как показано в таблице 2, доля инвестиций в информационную технологию в общих инвестициях в промышленное оборудование и программное обеспечение (равных общим частным промышленным инвестициям в основной капитал минус инвестиции в здания и сооружения) возросла с 30 % в 1980 г. до более чем 50 % в 2000 г. [243].

Систематизируя и обобщая все сказанное, можно утверждать, что информационное общество характеризуется следующими процессами:

- быстрое накопление информационных ресурсов;

Таблица 2. – Инвестиции в информационные технологии в США  
в 1980 – 2000 гг.[243]

Год	Общие инвестиции в промышленное оборудование и программное обеспечение	Инвестиции в информационное оборудование и программное обеспечение, включая программное обеспечение и оборудование по переработке информации	Колонка 3: колонка 2, %%
1980	227,0	69,6	30,7
1985	334,3	130,8	39,1
1990	427,8	176,1	41,2
1995	620,5	262,0	42,2
2000	917,4	433,0	47,2
	1036,9	532,1	51,3

- информационный бизнес выделяется в особый сектор экономики;
- происходит быстрая информатизация всех отраслей экономики, информатизации жизни и управления;
- все большее значение приобретает собственность на информационные ресурсы;
- в обществе происходит усиленная компьютеризация и автоматизация различных сфер промышленности и управления;
- радикально изменяются социальные структуры, растет количество занятых в информационной экономике, растет их производительность.

Иллюстрацией изменений, связанных с переносом акцентов в рыночной деятельности на информацию как ресурс, могут служить результаты проведенного Геллером Р. анализа приоритетов в подготовке менеджеров в период с 60-х по 90-е годы 20 века [126, с. 14] (таблица 3).

Как следует из таблицы 3, менеджмент все более становится интернациональным, требующим развития некой универсальности в действиях, обусловленных масштабом деятельности, и уникальности в стратегических и оперативных решениях, обусловленной характерными чертами различных рынков. Именно поэтому возрастает значение информационных технологий. Если в 60-х годах информация рассматривалась как некая панацея от рыночной неопределенности, то в конце 20 века она есть стратегический ресурс, инструмент ведения деятельности на рынке. Последнее же актуализирует знаниевые акценты в развитии экономики.

В науке существуют различные объяснения причин активного развития экономики, основанной на знаниях. Одни в этом видят результаты научно-технического прогресса и связанного с ним роста производительности труда и уровня жизни. Другие считают, что причина - истощение дешевых природных и трудовых ресурсов. Третьи связывают изменения в общественном способе производства с информационной революцией [75, 147].

Таблица 3 – Изменение в приоритетах подготовки менеджеров

Критерий	Приоритеты в конкретный период	
	60-е годы 20 века	90-е годы 20 века
Центр развития менеджмента	В основном США	Приобретает интернациональные черты
Модели ведения предпринимательской деятельности	Внутринациональные	Приоритет международным перспективам
Ведущие аспекты в	Технологические и	Более плюралистический



теории менеджмента	психологические	подход
Основа образования	Системный подход	Практические задачи
Основа управленческих решений	Планирование и контроль	Человек–решающий фактор предпринимательства
Информационные технологии	Рассматривались как панацея	Есть стратегический инструмент ведения предпринимательской деятельности
Основа менеджмента	Непрерывный анализ конкурентных преимуществ	Создание и планирование новых рынков
Приоритетность интересов	Акционеры, затем персонал, затем потребитель	Потребитель, персонал, акционеры
Менеджеры	Мужчины	Признаются динамические изменения, как по полу, так и по расе

В каждом из этих объяснений есть доля истины, но, по-видимому, общей основой для усиления действия всех этих разнообразных факторов являются изменения в напряженности и характере конкуренции, обусловленных процессами глобального развития цивилизации. Новые формы конкуренции (конкуренция на уровне сознания, латентная конкуренция, представление о потребителе как конкуренте, поскольку он имеет возможность сделать выбор совсем не пользу данного производителя и т.д.) существенно меняют представление о содержании современной экономики и процесса управления субъектами рынка.

Понятие «экономики, основанной на знаниях» (knowledge-based economy), или интеллектуальной экономики, получившее в последние годы широкое распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того, что научные знания и специализированные уникальные навыки их носителей становятся главным источником и ключевым фактором развития материального и нематериального производства, обеспечения устойчивого экономического развития. Эта проблема активно исследуется сегодня западными учеными – Белл Д., Янг М., Тоффлер О., Дракер П., Ходжсон Дж., Сакайя Т., Гибсон Дж.Л., Стюарт Т., Эдвинсон Л. и другие [28, 54, 173, 214, 250 и др.], и подвергается серьезным аналитическим исследованиям со стороны отечественных философов, социологов, экономистов, таких, как: Иноземцев В.Л., Дилигенский Г.Г., Цвильев Р., Гаузнер Н., Иванов Н., Мильнер Б.З., Вильховченко Э., Добрынин А.И., Олейник А.Н., Курганский С.А. и другие [63, 65, 75-77, 120-122, 142 и др.].

Наряду с указанным определением, – экономика, основанная на знании, – в литературе можно встретить менее корректную формулировку – экономика знаний (knowledge economy) [231, 84]. На наш взгляд, смешивать эти понятия неправомерно.

Как подчеркивает Климов С.М. [84], термин «экономика, базирующаяся на знаниях», ввел в оборот Махлуп Ф. в 1962 году, понимая под ним отдельный сектор экономики [112]. И сегодня его нужно использовать в содержании, данном этим автором, то есть для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а их внедрение в производство становится источником роста и развития.

Собственно же знания, а, более точно, их производство и потребление, имеют свою экономику, отличную от экономики материального производства или сферы услуг. Именно этот процесс производства и потребления знаний можно определить как knowledge economy и выделить в самостоятельную отрасль экономики. Указанный процесс принципиально отличается от процесса производства благ, основанных на знании, которое выступает при этом в качестве ресурса или фактора производства (knowledge based goods).



О значимости знаний как ресурса говорит тот факт, что в процессе глобализации страны, основывающие свою экономику на знаниях, получают огромное преимущество, отрываясь в своем развитии от остального мира. Как показано в докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом», контраст между развитыми и развивающимися странами усиливается. «Разрыв в доходах между пятью богачейшими и пятью беднейшими странами составлял 30:1 в 1960 г., 60:1 в 1990 г., 74:1 в 1997 г.». Более того, доля наукоемкого сектора России в мировом наукоемком секторе неуклонно сокращается. По данному показателю Россия существенно отстает от наиболее развитых стран. Содержание таблицы 4 наглядно иллюстрирует сказанное.

Таблица 4. – Доля наукоемкого сектора России и передовых стран Запада в мировом наукоемком секторе [100]

Страны	1992 г.	1995 г.	2000 г.
США	28,1	29,3	33,9
Япония	23,8	21,6	18,9
ФРГ	7,4	7,0	4,5
Россия	7,3	2,2	0,9

В дополнение к таблице 4 нужно сказать, что, по оценкам Центра экономической конъюнктуры, в 2002 году количество предприятий, внедряющих инновации, сократилось с 51% до 47% [258]. Другими словами, традиционный для экономики России упор в развитии на естественные ресурсы и дешевый труд не может стать основой прорыва к экономике, основанной на знании, хотя бы потому, что создаваемое на основе указанных факторов накопление, во-первых, не беспредельно, а, во-вторых, не носит самоподдерживающегося характера, чего нельзя сказать об информации и знаниях.

Знания как ресурс в отличие от информации носят двоякий характер. С одной стороны, знания субъективны, так как не могут существовать вне субъекта, ими обладающего. С другой – это ресурс общественный, принадлежащий всем членам общества. Чем выше актуальность тех или иных знаний, тем более их субъективный характер [100].

В отличие от природных ресурсов информация и знания неистощимы, по мере роста уровня жизни издержки по найму дешевой рабочей силы, используемой сегодня в основном как фактор роста, но не развития, возрастают и, в конечном счете, стремятся к тем показателям, которые достигнуты в более развитых государствах. «Обогащение» же трудового ресурса знаниевой составляющей создает предпосылки для формирования «точек развития» в отечественной экономике. Именно поэтому, как подчеркивает академик Макаров В.Л., сегодня инвестиции в знания растут быстрее, чем вложения в основные фонды, при этом 90% всего количества знаний, которыми располагает человечество, получено за последние 30 лет [104]. «...Информация распространяется практически со скоростью света, а удержать ее настолько сложно, что некогда огромное преимущество, связанное с доступом к информации, уже больше не существует» [174, с. 34]. То есть, в глобальном информационном поле конкурентные преимущества имеют субъекты рынка, обладающие знанием, позволяющим своевременно извлекать из него и качественно интерпретировать для себя необходимый информационный ресурс, параллельно преобразуя его в другие виды и формы внутреннего знания.

В то же время, если исходить из методологического принципа строгости в терминах и их определениях, то в широком понимании экономика как присущий людям общественный способ производства всегда была основана на знаниях. Знания, энергия и организация – это, в конечном счете, те первичные факторы, которыми неотъемлемо располагали и располагают субъекты рынка. Все, что они имеют сверх того – природные ресурсы, орудия труда, общественные институты, это все те же знания и энергия, но воплощенные в материальной, организационной или символической формах.

Развитие экономики, где знания и информация имеют статус ресурса, происходит от их материальной формы к организационной, и затем символической. В пользу указанной взаимосвязи свидетельствует растущее «насыщение» отраслей промышленности и сфер материального производства материальными носителями информации и знаний (таблица 5) [182].

Наличие необходимого объема материальных носителей информации и знаний создает предпосылки для формирования их организационной формы сначала внутри субъекта рынка, а затем и внутри его бизнес-процесса создания потребительской ценности как части рыночной коммуникативной сети. Качественное наполнение второй формы в свою очередь является необходимым условием для создания третьей – символической – формы знаний и информации. В пределах деятельности субъекта рынка создается некое информационное пространство, отличающееся терминологическим языком, линией поведения, принципами принимаемых решений и т.д., то есть декларативными и процедурными ценностями.

Таблица 5. – Затраты отдельных сфер экономики США на закупку информационных технологий в 2001-2004 гг. (млрд дол.)

Отрасль	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. прогноз
Банкинг	50	46	57	61
Небанковская финансовая сфера	56	48	57	61
Химическая промышленность	14	7	8	7
Строительство	19	19	23	19
Потребительские товары	13	14	13	15
Электроника	14	17	15	15
Энергетика		11	13	13
Пищевая промышленность	15	11	11	10
Здравоохранение	45	44	51	59
Обслуживание пассажиров	6	6	10	10
Информационные технологии	23	26	29	31
Страхование	20	22	20	23
Промышленное производство	34	32	30	30
СМИ	31	42	29	35
Металлургия и добывающая промышленность	9	9	8	7
Фармацевтика и медицина	7	7	7	7
Профобслуживание	71	69	66	70
Розничная торговля	55	50	52	62
Телекоммуникации	58	26	21	3
Транспорт	27	33	25	25
Коммунальные службы	13	15	11	10
Недвижимость	12	12	14	11
Образование	6	6	7	7
Другие частные секторы	17	22	27	30
Правительство	117	133	130	128
Сельское хозяйство	4	4	4	4
<b>ИТОГО</b>	<b>745</b>	<b>732</b>	<b>739</b>	<b>776</b>

Отдельно необходимо остановиться на такой важной проблеме как управление знаниями. Как подчеркивает Мильнер Б.З., термин «управление знаниями» был введен в научный оборот в 1986 году Карлом Вигом [122, 254] в его выступлении на конференции

Международной организации труда, проводившейся под эгидой ООН. Его смысловая нагрузка включала формирование, обновление и применение знаний с целью максимизации эффективности предприятий. Данный термин за прошедшее время стал одним из фундаментальных в управленческой науке, является предметом разносторонних исследований, обсуждений, вошел в практику многих компаний как вид управленческой деятельности и даже как новая функция управления [231].



Рисунок 2. – Области применения управления знаниями

Как вид управленческой деятельности и специальная функция управление знаниями имеет ряд особенностей. Во-первых, знания являются и ресурсом, и объектом управления практически во всех подразделениях и в рамках всех функций. Например, Мильнер Б.З. ссылается на результаты обследования более 80 организаций Западной Европы по этой проблеме – 52 % организаций испытывают трудности в сохранении знаний, возникающих при переводе сотрудников на другие рабочие места или при реорганизации предприятия, 57 % указали на высокую стоимость ошибок из-за отсутствия знаний в нужное время и в нужном месте [122, с. 20]. Области применения управления знаниями по данным обследований рынков представлены на рисунке 2 (данные указаны в %% от общего числа респондентов) [122, 246].

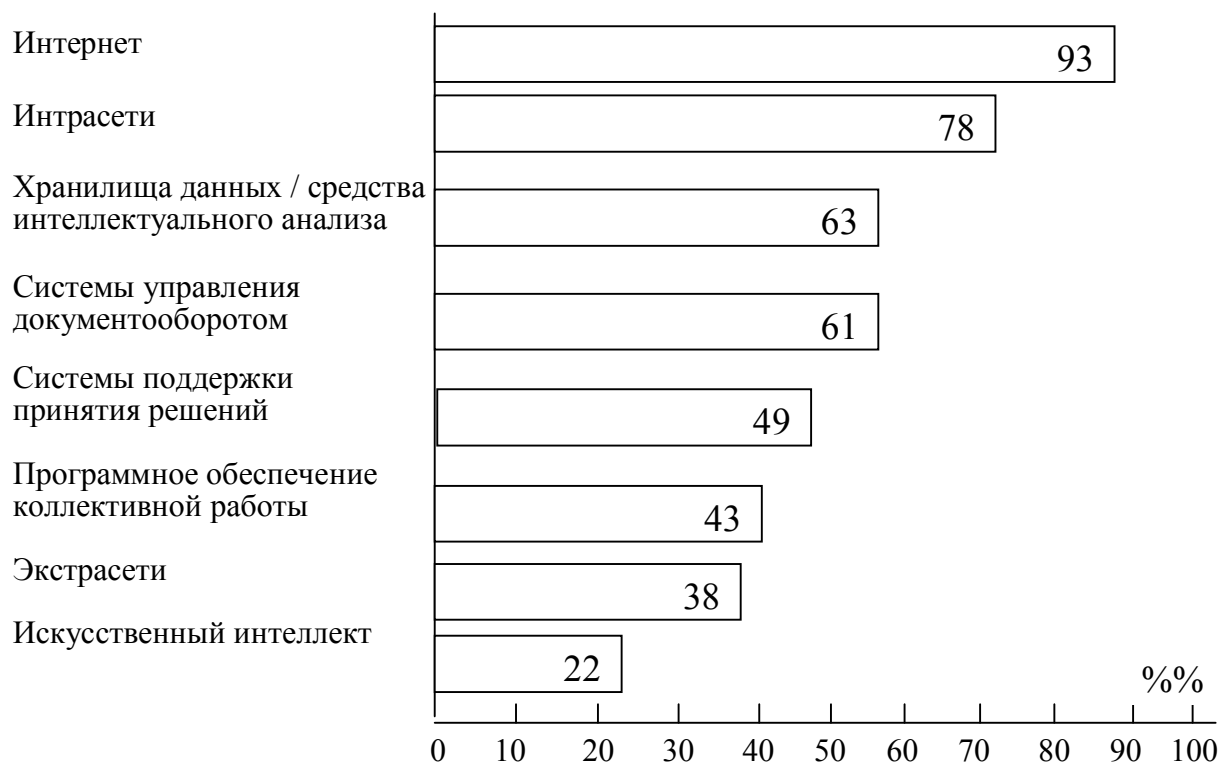


Рисунок 3 – Используемые для управления знаниями технологии

Во-вторых, управление знаниями непосредственно связано с использованием современных информационных технологий, сети Интернет, других разветвленных и универсальных сетей, позволяющих накапливать и распространять необходимые знания. Системы распространения знания должны не только охватывать и объединять сотрудников предприятия, но и в идеале всех участников рыночной сети. Преимуществом должны пользоваться технологии, способные помочь в этом процессе. На это, в частности, указывают результаты опросов (рисунок 3, данные указаны в процентах от общего числа респондентов) [122, 246].

Как и следовало ожидать, наиболее популярными являются такие технологии, как Интернет и внутриорганизационные сети. Причем, для коллективной работы программное обеспечение не играет определяющей роли, что подчеркивает значимость коммуникативных потоков и сетей.

В-третьих, функция управления знаниями выполняет интеграционную и координационную роль в процессе организационного обучения. Данная роль реализуется посредством специальных программ управления знаниями. О реальных возможностях повышения эффективности производства благодаря осуществлению программ управления знаниями свидетельствуют данные социологических опросов, проводившихся в США в 1998-1999 годах журналом *Management Review*, согласно которым более 1/3 американских компаний осуществляют программы управления знаниями. Обследованим было охвачено более 1600 управляющих компаниями [122]. Результативность программ по отдельным элементам управления знаниями отражена в таблице 6.

Таблица 6. – Основные элементы программ управления знаниями

<i>Мероприятия по управлению знаниями</i>	Доля положительных ответов, %%
Управление интеллектуальным капиталом (авторские права, патенты, лицензии, использование дохода и др.)	38
Выявление, организация и распространение имеющейся в компании информации и реальных знаний	72
Создание климата для распространения, передачи знания	75
Передача в компанию знаний от акционеров для создания инновационной корпоративной стратегии	47

О влиянии, которое оказали программы управления знаниями на основные показатели деятельности компаний, свидетельствует таблица 7.

Таблица 7. – Цели и результаты программ по управлению знаниями

<i>Показатели</i>	Доля положительных ответов, %%
Рост удовлетворенности запросов потребителей	78
Рост удовлетворенности интересов сотрудников	60
Инновации в производстве и сервисе	59
Повышение уровня рентабельности	56
Повышение уровня годового дохода	52
Помощь потребителей в достижении позитивных результатов	45
Сокращение текучести кадров	37
Снижение потребительских цен	36
Ускорение выхода на рынок	30

И, в-четвертых, в качестве важного условия эффективного управления знаниями следует считать демократическое управление в организациях. Это означает возможность каждого работника участвовать в формировании корпоративной памяти и осуществлении задач организации. Все члены организации должны сознавать, что, передавая знания, они способствуют регулированию деятельности организации, выполняя ее цели и задачи.

Таким образом, основанная на знаниях экономика имеет следующие особенности, существенные для развития экономики России в целом.

Во-первых, объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости. Этот процесс развивается через интеллектуализацию технологий, рост наукоемкости производимой продукции, развитие рынка интеллектуальных товаров и услуг. Главными инструментами конкурентной борьбы в этой ситуации становятся: а) настройка на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей, б) постоянное совершенствование бизнес-процессов. И первое, и второе требуют эффективного использования информации и знаний как ресурсов фирмы.

Во-вторых, деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний, процессами преобразования информации в знания приобретает все более существенное значение. Особая роль в этой деятельности принадлежит образованию, характер и значение которого изменяются в наибольшей степени. Начиная с 60-х го-

дов XX века затраты на образование во всех странах растут быстрее, чем в других отраслях. И в современной экономике образование рассматривается как форма инвестиций в человеческий капитал, от которой зависит его качество и эффективность производства. Считается, что за весь период профессиональной деятельности (примерно 40 лет) специалист должен повышать свою квалификацию 5-8 раз. Интересно, что по данным переписи населения 2002 года, впервые в России удельный вес женщин с высшим образованием превысил аналогичный показатель у мужчин.

В-третьих, качественные институциональные изменения, влекущие за собой рост трансакционных издержек. Трансакционные издержки относительно новая экономическая категория, активно введенная в экономический анализ лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в 1937 г. По своей сути эти издержки связаны не с производством как таковым, то есть расходами на сырье, материалы, оплату труда, транспортировку и т. д., а с затратами, обусловленными поиском информации, изучением рынка, заключением контрактов и контролем за их исполнением, защитой прав собственности и многими другими составляющими. Соответственно возросли требования к эффективности сбора и обработки информации, маркетинговых исследований, рекламы, связей с общественностью, бизнес-разведке и т. д., то есть к видам деятельности, основными ресурсами которых являются информация и знание. Например, в США на трансакционные издержки приходится более 50% общих издержек производства и реализации продукции и услуг [84].

В-четвертых, значительное возрастание роли менеджмента в области интеллектуальных ресурсов. Об этом можно судить по «цене» мероприятий в области менеджмента изменений субъектов рынка, широко обсуждаемых в литературе стратегических ошибок, связанных с интеллектуальными ресурсами и продуктами, которые имели самые печальные последствия для совершивших их фирм [например, 149]. То есть, управленческое знание, интеллектуальные ресурсы менеджмента играют не менее важную роль, чем профессиональное знание непосредственных производителей.

И последнее. Известно, что знания и информация устаревают по экспоненциальной кривой, поэтому в условиях постоянного обновления знаний и жесткой конкуренции компании оказываются перед необходимостью постоянного обучения (lifelong learning - обучения в течение жизни).

Остается сделать вывод, ставший практически тавтологией. Без осознания важности представленных выше особенностей экономики знаний и разработки соответствующих механизмов создания систем знаний субъектов российской экономики, затрагивающих, в том числе, и процессы организации рыночной деятельности, взаимодействия субъектов в ходе создания потребительской ценности, создания различного альянсов на основе знаниевых систем повысить конкурентоспособность экономики России чрезвычайно затруднительно, если ни невозможно. И актуализация в современной экономике на таких рыночных институтах, как информация и знания, на взаимодействиях субъектов рынка, в процессе которых и происходит преобразование информации в знания, объективно требует переноса акцентов в управлении на его институциональную составляющую. Последнее, в свою очередь, требует соответствующего методологического обоснования.

## **1.2 Методологические принципы теории деятельности.**

### **Взаимосвязь понятий «информация» и «знание» в теории деятельности**

Одной из аксиом науки как некой модели реальности, конкретизируемой в предметных областях любого из научных направлений, право на существование которой не требует построения системы доказательств является утверждение, что «...методология должна всегда предшествовать отдельным или групповым техническим приемам исследования,



т.е. методам исследования. Нельзя логический подход смешивать с инструментами анализа. Методология и методы образуют последовательные ступени экономического анализа, процесса познания хозяйственной жизни общества» [233, с. 24]. В данном случае взаимодействия субъектов рынка и являются именно той моделью. Именно поэтому изучение проблем взаимодействия субъектов как объекта экономической науки объективно требует выбора некой совокупности методологических принципов или методологии, способной выполнить не только объяснительную, но и предсказательную функцию.

Родоначальником деятельностного подхода, по оценкам исследователей в области научной методологии [84, 225, 235, 236], является Гегель Г. [51]. Проецируя на принцип деятельности всю человеческую историю, он придал ей структурно-развернутое выражение через категории «цели», «средства», «результаты». Как отмечает Юдин Э.Г., «...такое представление... существенно расширило объяснительные возможности понятия деятельности...», так как позволило, во-первых, «...по-новому очертить контур реальности...», в которой первичным стал не сам факт существования индивидов, а наличие «...глубокой содержательной связи между ними...» [236, с. 11]. Во-вторых, именно деятельность стала рассматриваться как источник и механизм организации такого рода связей в сообществе людей, где индивид предстает как «орган деятельности». В-третьих, структурное расчленение деятельности на цели, средства, результаты дало возможность теоретического объяснения множества явлений в реальной действительности.

Существенный вклад в ее создание внесли такие ученые, как Блауберг И.В., Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л., Мильман В.Э., Щедровицкий Г.П., Юдин Э.Г. и другие [31, 69, 70, 118, 119, 225-227, 235, 236 и т.д.]. Фундаментально же эта методология опирается на работы Леонтьева А.Н., Выгодского Л.С., Лурия А.Р. и других [49, 97, 99 и др.].

Современный этап развития научных исследований характеризуется установлением все более интегрированных связей междисциплинарного характера. Другими словами, отдельные науки все более «проникают» в области исследования смежных наук, используя полученные ими результаты или разработанные ими методы исследований для достижения своих целей.

Поэтому в нашем случае системное представление методологии взаимодействия субъектов рынка требует учета частных методологий, свойственных отдельным смежным наукам, таким как менеджмент (управление) и экономической теории. Но с другой стороны, очевидно, что ограничение только частными методологическими разработками не может дать полного системного представления о методологии. Следовательно, необходимо органично включить в его системное представление методологические составляющие, применимые для всех направлений научно-практической деятельности. В общем виде системное представление о методологии исследования субъектов рынка включает три основополагающих блока (рисунок А.1. приложения А).

Первый блок как основа общенаучной деятельности, представлен человеческой деятельностью и философскими знаниями о мышлении и действительности. Второй блок представляет собой основу, в рамках которой в последующих методологических действиях формулируется проблема – это экономическая область человеческой деятельности и частные методологии менеджмента (управления). Третий блок как результат конкретизации второго, включает предметную область отдельной прикладной экономической науки в общей экономической деятельности и принципы научной методологии, адаптированные к ней.

Как следует из рисунка А.1, каждый из трех блоков последовательно включается в структурную схему, ассимилируя предыдущий, является своеобразной надстройкой для него и базисом для последующего. Первый же блок объединяет два следующих на принципах логики методологической рефлексии. Представленная на рисунке А.1 схема демонстрирует системное представление о методологии взаимодействия субъектов рынка как частной подсистемы методологии экономических наук и ее органичное «вписывание» в

общую методологию. Фундаментальные положения этого подхода, выделенные в работах авторов методологии деятельности [61, 170, 171, 194, 225-227, 235, 236 и т.д.] и составляющие его основу, представлены в таблице 9.

Представленные в таблице 9 фундаментальные положения методологии деятельности для своей реализации требуют определения тех методологических принципов, опираясь на которые в дальнейшем исследовании становится возможным рассмотрение связки «объект–предмет» конкретной деятельности, а именно взаимодействия субъектов рынка.

Исследователи в области методологии деятельности подчеркивают, что одним из основополагающих методологических принципов любого научного исследования, посвященного развитию частной методологии, является принцип множественности представлений и знаний, относимых к одному объекту. Если появление другого философского знания об одном и том же объекте в логике объективно требует ответа на вопрос, какое же из них истинно, то в методологии деятельности аналогичная ситуация не может быть предметом выяснения истины, как не могут быть проверены на верность и истинность совершенно различные знания. Разница рассматривается как объективный момент деятельности ситуации.

Таблица 9 – Фундаментальные положения методологии деятельности

Положение	Содержание
1. Функция методологии	Обеспечение универсума человеческой деятельности
2. Продукт реализации функции методологии	Не собственно знания, а конструкции, проекты, нормы и методические предписания
3. Критерий оценки продукта	Проверка на реализуемость, а не на истинность
4. Соотношение научного знания и продукта	Научное знание рефлексивно включено в продукт
5. Соотношение методологической деятельности и методологического мышления	Неразрывность, позволяющая реализовать в единстве методологическое исследование и познание с продуктом методологии
6. Объект методологии	Рассматривается как гетерархический (в методологии деятельности иерархический), представляющий собой связку двух объектов: внутрь исходного для методологии объекта деятельности и мышления вставлен другой объект – объект конкретной деятельности
7. Свойство объекта методологии	Гетерархическое представление придает ему свойство мультиплицирования
8. Связующее звено	Эту роль выполняют онтологические схемы методологической деятельности, связывающие воедино разные онтологические схемы, объясняющие конкретную деятельность

Собственно формирование конкретного представления о связке «объект – предмет» связано с проявлением логики методологической рефлексии. То есть реализация принципа множественности не отделима от следующего методологического принципа методологии деятельности – принципа рефлексивности. Не называя принципа рефлексивности, Хайек

Ф.А. указывает на существенную важность его присутствия в научных исследованиях. «... Большую часть знания дает нам не непосредственный опыт и не наблюдение, а непрерывный процесс «пропускания через себя усваиваемых традиций...» [208, с. 132]. Принцип рефлексивности позволяет и помогает своеобразным образом реконструировать принятый к исследованию объект с учетом множественности представлений о нем. Объект познания методологически преобразуется через призму рефлексивности в предмет познания, который не может быть полностью сведен к объекту, так как является его частью. Движение и развитие объекта обуславливает движение и развитие предмета. Вместе с тем последний развивается с развитием логики рефлексии. Один из авторов методологии деятельности Щедровицкий Г.П. подчеркивает: «Понимание чужой мысли вызывает обычно большие затруднения, буквально мучения стремящегося понять сознания, и создает многочисленные расхождения в субъективных ее истолкованиях» [228, с. 134-135]. Это еще раз доказывает необходимость включения в систему таких принципов, как множественность и рефлексивность.

В методологическом смысле под объектом традиционно понимается то, на что направлена познавательная активность. «Натуральный», по определению Щедровицкого Г.П., природный объект не познаваем в широком смысле в силу своей многогранности. Можно только, более досконально изучив его какую-то сторону, приблизиться в какой-либо мере к ее объективному представлению. Поэтому естественно-научное представление об объекте в рассматриваемой методологии заменяется на деятельностное. «Опираясь же такая замена должна на совершенно новую логику мышления, с ее помощью исследователь сможет объединить комплексные структуры знаний в единое целое. А это в свою очередь требует выделения определенной области методологически рефлексивных знаний» [235, с. 131].

Собственно понятие деятельности говорит о том, и это показано в таблице 9, что объект представляет собой сложную композицию, включающую как рефлексивные знания о самой методологии, так и знания о собственно объектной деятельности. То есть объект познается как бы в двойственном представлении. Отсюда вытекает необходимость введения принципа двойственности.

В соответствии с принципом двойственности методология деятельности есть симбиоз разных типов знаний и соответствующих им типов мышления – новая более сложная структура с более сложными взаимосвязями, построенная на сочетании и соединении естественнонаучных, методологических и практико-методических знаний. Но, несмотря на разнородность знаний, согласно требованиям принципов множественности, рефлексивности и двойственности, она должна быть не только единой, целостной, отражающей объединение методологических представлений, но и целенаправленной, подчиняющейся целям практической деятельности. Последнее обусловлено тем, что собственно создание методологии не может определяться как самоцель, необходимость такого рода исследований, прежде всего, диктуется проблемами научно-теоретического и практического характера, изложенными ранее. Следовательно, можно сформулировать четвертый методологический принцип – принцип целостности.

Неотъемлемой характеристикой методологии деятельности является динамизм. Изменения в парадигмальных представлениях объективно требуют изменений и в теории, и в методах исследования, и в методических положениях. И, наоборот, неспособность методических рекомендаций дать решение проблемы может повлечь за собой полный пересмотр методологии, вплоть до ее парадигмальных основ. Поэтому можно определить следующий пятый методологический принцип методологии деятельности – принцип взаимообусловленности.

В последнее время методология деятельности привлекает все больше внимания, как зарубежных ученых, так и отечественных [84, 126, 239]. Растущая популярность этой теории объясняется базисным характером методологических принципов.

Термин «взаимодействие субъектов рынка» означает их «взаимное действие» или «обмен действиями». В более сложной форме суть термина сводится к обмену действиями между субъектами. То есть, рассматривая проблему взаимодействия субъектов в рыночной сети, мы неизбежно приходим к проблеме связи деятельностей отдельных субъектов. Проанализируем эту проблему в контексте деятельности как таковой.

Для деятельности свойственны признаки, представленные в таблице 10, которые образуют ткань рыночного взаимодействия [102].

Таблица 10. – Признаки деятельности и их содержание

Признаки деятельности	Содержание
объектность	Объектно ориентированный характер
опосредованность	Существует только через отношение субъекта и объекта
единство внутренней и внешней сторон	Внешние преобразования находят отражение во внутреннем содержании субъекта и наоборот
определенная иерархическая структура	Цели деятельности определяют результат через действия

Рассмотрим содержание таблицы 10 более подробно. По первому признаку нужно сказать следующее. Реальная действительность объективна в широком смысле слова. Ее существование не зависит как от индивидуального сознания, так и от отношения индивида к ней. Реальность состоит из неких объектов, обладающих природными, социальными, культурными и иного рода свойствами. Деятельность в свою очередь всегда связана с субъектно-объектными отношениями. То есть объект является неотъемлемой частью деятельности, без объекта деятельности и самой деятельности не может существовать. Следовательно, деятельность всегда носит объектно ориентированный характер.

По второму признаку. Опосредованность деятельности означает существование ее или ее определение через отношение к субъекту и объекту деятельности. Другими словами, свойства деятельности раскрываются только во взаимодействии, только через реальные взаимодействия деятельность может быть тем, что она есть, может быть определена конкретной деятельностью. Взаимоотношения между субъектами в процессе взаимодействия (или обмена действиями) опосредуются знаками, символами, артефактами.

По третьему признаку. Теория деятельности подчеркивает, что деятельность людей является инструментальной в широком смысле. С одной стороны, она выступает как внешний инструмент преобразования окружающей среды, а с другой, – как внутренний инструмент самопреобразования субъекта. Внутренняя деятельность планирует внешнюю; она возникает на основе внешней и через нее реализуется. Разделение труда влечет за собой выделение практической и теоретической форм деятельности. В зависимости от разнообразия потребностей складывается и многообразие конкретных видов деятельности, каждый из которых включает в себя элементы и внешней, и внутренней, и теоретической и практической деятельности. И указанные выше инструменты опосредования деятельности создаются и трансформируются в процессе развития деятельности и, закрепляясь внутренне, образуют определенную культуру. Использование этих инструментов обеспечивает накопление и передачу социального знания в процессе взаимодействия, что влияет на характер поведения субъектов.

По четвертому признаку. Иерархическая структура деятельности представлена на рисунке 4.

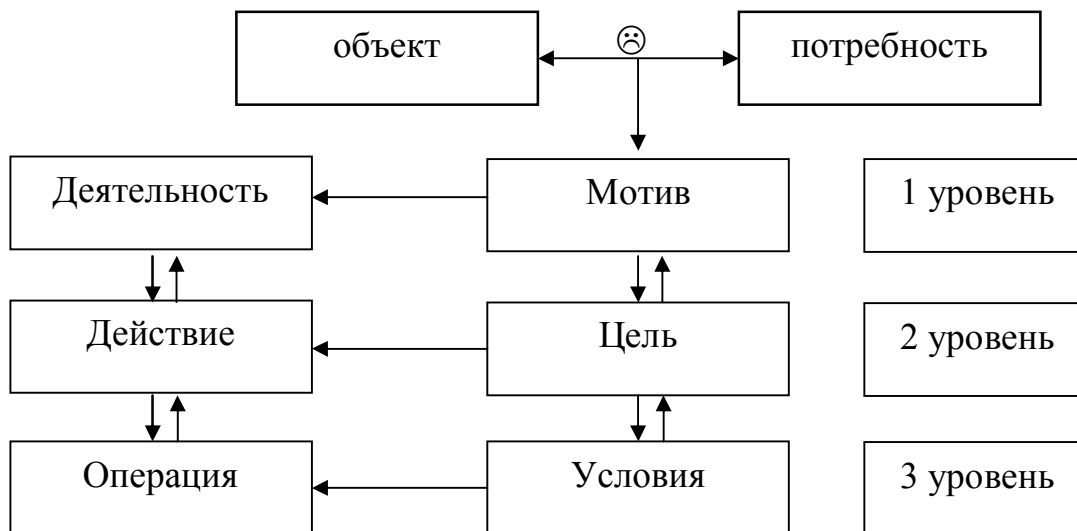


Рисунок 4. – Иерархическая структура деятельности

Как следует из содержания рисунка 4, между объектом и потребностью существует связь, носящая мотивационный характер. Если потребность не удовлетворена или удовлетворена не полностью, то степень этого несоответствия стимулирует объект к обусловленной мотивом деятельности (уровень 1). Мотив в свою очередь приводит к предварительной формулировке цели, которая обуславливает планирование конкретных действий (уровень 2). Достижение цели зависит от условий, они же определяют и специфику операций (уровень 3). Далее уточнение содержания иерархических уровней деятельности происходит в обратном порядке.

Рассмотрим содержание рисунка 4 с иных позиций. Первичными компонентами деятельности являются действия и операции. Деятельность формируется из целенаправленных действий, которые в своей совокупности обеспечивают реализацию мотива деятельности. Одна и та же деятельность может быть направлена на реализацию различных целей. Действия являются осознанными. Планы действий, используемые на этом уровне, являются осознанными (осознанные знания).

Действия осуществляются через автоматические в интеллектуальном смысле слова операции. Операции не имеют собственных целей, они формируют и корректируют содержание действия в соответствии с конкретной ситуацией, в которой оно осуществляется. Именно в операциях осуществляется так называемое неявное знание.

Представленные на рисунке 4 компоненты деятельности могут динамически изменяться. Осознание мотивов деятельности трансформирует ее в действие, то есть происходит «проецирование» мотива на цель. Действие, в свою очередь, может преобразовываться в деятельность через интернализацию, то есть переход к новому циклу моделирования действительности с учетом фактических условий и результатов. Аналогичным образом действия могут приобретать статус операций и наоборот.

Важным выводом из анализа рисунка 4 является не только иерархическая структура деятельности субъектов рынка, но и то, что в ее формировании и преобразовании участвует такая категория как знание, в данном случае присутствующая в явной и неявной формах. Выделяют, наряду с упоминавшимися, следующие формы знаний (таблица 11) [84, 152, 157].



Таблица 11. – Формы знаний и их содержание

Форма знания	Содержание
индивидуальное	система усвоенных или выработанных понятий, опосредующих отношение человека к действительности
кодифицированное	знаки, символы (устный или письменный текст, формулы, изображения и т. д.). Это своего рода модели моделей, содержащихся в сознании. Их основными функциями являются передача знания в процессе коммуникации, его фиксация и сохранение
объективированное	интеллектуальные модели, воплощенные в объективной форме процессов деятельности, ее инструментов и результатов
декларативное	модели действительности
процедурное	схемы, алгоритмы, умения, операции, действия
внутреннее	присуще данному субъекту
внешнее	присущее другим субъектам

Объективизированное знание не может быть таким в абсолюте. Несмотря на то, что знание, заложенное в тех или иных артефактах, образцах поведения, может быть раскрыто квалифицированным пользователем, но его полнота не будет абсолютной. Оно не может быть раскрыто во всех деталях, следовательно, оно субъективно.

В процессе взаимодействия субъектов рынка индивидуальное знание посредством кодифицированного преобразуется в объективизированное знание, то есть результат. Причем, этот результат возможен только тогда, когда существует некая когерентность индивидуальных знаний субъектов, вступающих во взаимодействие, и они обладают в той или иной степени совпадающим кодифицированным знанием. То есть объективизированное знание – это результат не просто преобразования других типов знаний, а преобразований, основывающихся на их когерентности.

Важность последнего, а именно того, что для получения конкретного результата взаимодействия требуется когерентность знаний, обусловлена тем, что все три формы знаний могут существовать в явном и неявном виде. Значимость для науки явного и неявного знания подчеркивал Полани М. [152], который в середине 20-го века в полемике с Расселом Б. доказывал исключительную роль интуиции в деятельности, опираясь на концепцию неявного знания. Хайек Ф.А., рассматривая процесс эволюции общества, подчеркивает значимость неявного знания, принимающего форму конкуренции, как процедуры открытия новых фактов – неявных знаний и преобразования их в явную форму [81, 207, 208].

Среди причин существования неявного знания выделяют следующие [84]:

– знание находится в конкретной ситуации вне фокуса внимания индивида. В силу его невостребованности в данный момент оно неявно. Но в случае необходимости при обращении к нему неявное знание всякий раз приобретает форму явного, осознанного знания;

– знание применяется субъектом автоматически, реализуясь в определенных навыках и умениях. Но при необходимости субъект может объяснить причины своего поведения в той или иной ситуации;

– знание не поддается в полной мере вербализации. В некоторых же случаях и не существует необходимости в этом – понимание не нуждается в исчерпывающем словесном



выражении;

– знание может существовать и в интуитивной форме.

Чаще всего в исследованиях ссылаются на последние две причины существования неявного знания [например, 183]. Как подчеркивал Полани М. [152], неявное знание является своеобразным фундаментом для явного. С этим нельзя не согласиться. В то же время, верно и обратное. Накопление явного знания способствует росту неявного. Идет процесс, который можно сравнить с процессом автогенерации. Различие между явным и неявным знанием с особой наглядностью проявилось в период активного развития компьютерных экспертных систем [42, 157]. Некоторые авторы подчеркивают, что даже высококвалифицированные специалисты сталкиваются со значительными трудностями при формализации того знания, которыми они обладают [84].

Еще Леонтьев А.Н. отмечал, что роль деятельностного и эмоционального факторов во взаимодействии различных форм знаний – явного и неявного – как правило, трактуется упрощенно. Знание, если исследовать его в контексте познавательной активности и порождаемых этой активностью эмоциональных и ценностных отношений, может рассматриваться в понятиях объективного и личностного смысла [97]. В первом приближении можно говорить, что общественное знание – это система объективных значений, а индивидуальное знание – это система личностных смыслов, то есть, то, чем эти знания являются для конкретной личности. В то же время нельзя отрицать, что личность осознает и то и другое. Следовательно, неявное знание не является доминирующим, а органически взаимодействует с явным.

Взаимосвязь внутренних и внешних знаний осуществляется через процессы интернализации и экстернализации. Интернализация заключается в преобразовании внешних знаний (внутренних знаний других субъектов) во внутренние знания данного субъекта. Она позволяет ему «проигрывать» варианты потенциального взаимодействия, то есть моделировать действия, рассматривать альтернативные планы и возможности. Экстернализация - преобразование внутренних действий во внешние - позволяет восстановить внутреннюю деятельность, скоординировать ее с другими носителями знаний. Знания, усваиваемые в процессе интернализации, преобразуются в систему личностных понятий, образующих индивидуальное, внутреннее знание.

В литературе отмечается, что деятельность различается по уровням в зависимости от того, каким образом в ней соединяются неявное и явное знание. Систематизация наиболее значительных разработок, касающихся уровней деятельности, дана Климовым С.М. [84, с. 117] (таблица 12).

Таблица 12 – Уровни организации деятельности

	Уровни организации деятельности		
	Высший	средний	низший
Леонтьев А.Н.	дея- тельность	действия	опера- ции
Беллингер Дж.	мудрость	знания	инфор- мация
Винтер С.	парадигмы, когнитивные каркасы	эвристики, стратегии	рутины

Наиболее интересна классификация уровней деятельности, предложенная Винтером С. Этот автор называет их регуляторами деятельности. В зависимости от трех когнитивных уровней регуляции деятельности в стандартных ситуациях – высшего, среднего и низшего – он выделяет три регулятора или, в его терминологии «квазигенетических черты».

Самый простой вид – это рутины. Они представляют собой форму высокоавтомати-

ческого поведения. Рутинные действия основаны на постоянной повторяемости, привычности, стандартности ситуации. Их функция обычно предполагает высокий уровень обработки информации, но не знаний. Эта информация практически не изменяется в процессе применения рутин, но она влияет на интенсивность их применения.

Более высокий уровень – это эвристики и стратегии. Они представляют собой основу для выработки алгоритма действий, направленного на решение определенного класса проблем – более сложных и менее повторяющихся. Средний уровень организации деятельности передается в знаниях, позволяющем принимать стратегические решения при наличии в потоке внешней информации факторов, требующих корректировки текущего поведения.

Высший уровень – это парадигмы и когнитивные каркасы. Это своего рода логические конструкты, которые лежат в основе способности субъекта видеть мир как значимый. Они могут кодифицироваться в знаковой форме как научные парадигмы, но могут формироваться и в результате длительного опыта, являясь в данном случае неявными знаниями. Высший уровень организации деятельности заключается в способности создания новых концепций поведения в условиях изменяющейся среды, для чего необходимо не просто наличие определенных знаний, но и приведение их к новому качеству для целостного понимания причинно-следственных связей в рамках данного вида деятельности.

Наиболее распространено при исследовании когнитивных каркасов деление знаний на декларативные (знание – что) и процедурные (знание – как). Декларативное знание более относится к знанию теоретического типа и предполагает умение объяснить, почему что-либо происходит. Процедурное знание чаще является практическим знанием и означает какие-либо умения, навыки. Процедурные знания в свою очередь могут быть инструктивными (знание инструкций и т.д.) и ситуационными (умение действовать в конкретных ситуациях). В последние годы внимание ученых привлек третий тип знания – знание «изнутри» – знание культуры данной социальной системы [151]. Такие знания относят к неявным.

Таким образом, процесс взаимодействия субъектов может происходить на каком-либо из уровней организации деятельности. В этой связи возникает вопрос о том, каким образом происходит формирование знания в сознании индивида. Акофф Р. [14, 15] предложил использовать схему из пяти категорий: «данные – информация – знание – понимание – мудрость». Каждое из предыдущих понятий является основой для последующего.

Данные, по Акоффу Р., это неупорядоченные символы, рассматриваемые безотносительно к какому-либо контексту. Информация же представляет собой выделенную, упорядоченную часть данных, обработанную для использования. Знание – это формулировка существующих тенденций или сущностных связей между явлениями, представленными в информации. В отличие от своей информационной основы знание может служить руководством для конкретных решений и действий. Понимание есть выражение закономерности, содержащейся во всем множестве разрозненных знаний. Мудрость – это оцененное понимание закономерности с точки зрения прошлого и будущего. Акофф Р. подчеркивает, что, если первые четыре компонента процесса формирования знания в сознании индивида имеют дело с прошлым, то мудрость касается будущего.

Данная схема сегодня очень популярна в литературе по менеджменту [например, 84]. Однако в большинстве случаев ее интерпретация носит, образно говоря, линейный характер. Упускается из виду то, что еще сам автор указывал на некую априорность присутствия понимания во всех других компонентах схемы. Беллингер Дж. учел это и предлагает следующую интерпретацию модели Акоффа Р. работы сознания индивида (рисунок 5) [239].

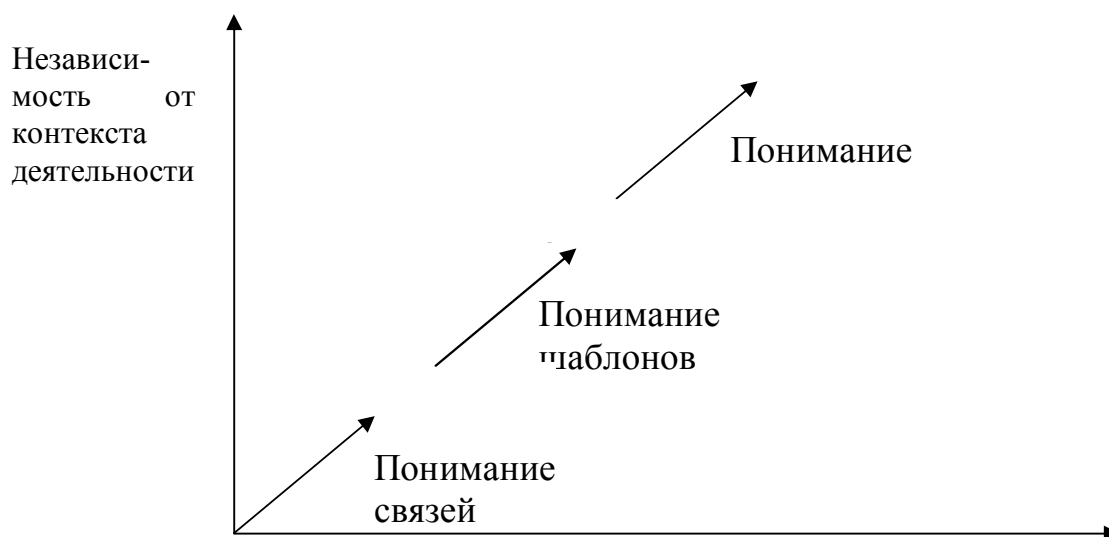


Рисунок 5 – Модель «данные – информация – понимание – мудрость (DIKW)

Как следует из рисунка 5, на уровне получения первичных данных и их упорядочения в информацию относительно того или аспекта взаимодействия независимость от контекста деятельности минимальна. По мере ее преодоления растет понимание связей и структуры такого явления, как взаимодействие с другим субъектом.

Здесь знание формируется в виде шаблонов, которые могут быть использованы в планировании будущих взаимодействий в сходных ситуациях, то есть в формировании самого контекста деятельности. Высшая степень знания связана с обобщением шаблонов и выявлением заложенных в них системных принципов. Возникает видение процесса взаимодействия в обобщенной совокупности возможных видов деятельностей в процессе взаимодействия субъектов. Границы оценки его эффективности как бы «раздвигаются», что способно коренным образом повлиять на цели управленческих воздействий и качественные характеристики собственно процесса.

Таким образом, согласно Беллингеру Дж. и Акоффу Р., мудрость как высший уровень знания обеспечивает регуляцию процесса взаимодействия. Вместе с тем, прав Климов С.М., утверждая, что «... движение к ... высшему уровню является прерогативой индивидуального, а не общественного сознания» [84, с. 57].

Отсюда можно сформулировать следующие выводы относительно характеристик и роли знания в структуре деятельности:

1. Знание присутствует на всех уровнях в иерархии деятельности.
2. Знание всегда социально. Даже если оно вырабатывается человеком самостоятельно, это всегда происходит на основе, в рамках и с использованием инструментария исторически определенной культуры.
3. Знание инструментально, то есть оно является важнейшим инструментом, опосредующим отношение человека к окружающей среде, организующим его деятельность.
4. Знание – внешнее (объективируемое человеком) и внутреннее – существует в органическом единстве.
5. Обучение в широком смысле этого слова как процесс приобретения знаний и навыков имеет те же свойства и структуру, что и любые другие виды деятельности, то есть здесь тоже присутствуют мотив деятельности, конкретные действия и операции как стандартизированный, в силу повторяемости, элемент этих действий.

6. Знание субъективно. Оно не может существовать вне его носителя – субъекта. Именно он на основе уже существующей системы знаний вычленяет из информационного пространства именно ту часть информации, которая в последствии становится знанием. Последнее свойство особо важно, так демонстрирует взаимосвязь понятий «знание» и «информация».

Теперь необходимо остановиться на центральном вопросе концепции информационного общества, в концептах которой и рассматриваются институциональные взаимодействия субъектов рынка – вопросе соотношения знания и информации. Он является едва ли не центральным для многочисленных теорий, имеющих отношение к экономической деятельности.

В рамках различных дисциплин существуют разные определения информации. Например, информационная теория определяет информацию как меру неопределенности, устраняемую сообщением. Информационная технология понимает под информацией данные, которые были или могут быть скомпилированы, обработаны и предоставлены в той или иной форме людям. Для бухгалтерского учета информация есть некоторый массив данных, а для теории управления в классическом понимании это неотъемлемая содержание управленческого воздействия. С другой стороны, преобразование информации в знания в подавляющем большинстве теоретических построений связывается с коммуникацией. «Множественность различных интерпретаций не трагедия, а благо. Оно залог построения в сознании человека той голограммы, которую Эйнштейн и называл пониманием. Которая и есть залог успешной практической деятельности и накопления практического опыта!»[128].

Общим для этих и многих других позиций, на наш взгляд, являются: признание внешнего по отношению к человеку характера информации; признание процесса коммуникации как основной формы ее преобразования в знания субъекта. Отсюда тенденция рассматривать знание как качество субъекта, а его отчужденную от субъекта форму как информацию.

В понимании сущности знания и его связи с информацией позиции исследователей весьма различны. По мнению Шрайдера Ю.А., знание – это локальное понятие, присущее конкретному индивидууму в определенное время. Посредством перехода в особую, отчужденную от носителя обобществленную форму (информацию) знание превращается в глобальную категорию [223]. Схожие мнения высказывают, как подчеркивает Симачев Ю.В., Давенпорт Т., Прусак Л. и другие [178].

Другие исследователи считают такой подход неплодотворным и подчеркивают качественное различие между знанием и информацией, заключающееся в том, что знание конструктивно и определено, является основой для успешного действия, тогда как информация может и не заключать в себе знания. Вместе с тем информация, несомненно, является формой знания, в которой оно может быть передано другим. Принципиальные различия между знанием и информацией представлено в таблице 13.

Таблица 13. – Принципиальные отличия информации от знаний

Критерий	Информация	Знание
проблема	не дает решения	дает решение
производство стоимости	не производит стоимости	производит дополнительную стоимость
конкурентоспособность	владение информацией не укрепляет конкурентоспособность	владение знанием является основой конкурентоспособности

	взаимозависимость	в информации содержится знание в явной и неявной форме	информация является инструментом передачи знаний между субъектами
	объем	рост объема информации не означает расширение границ содержащихся в ней знаний	рост объемов знаний приводит к качественным преобразованиям в системе знаний и расширению ее границ
	отношение к субъекту	независима от субъекта, объективна	зависит от системы знаний субъекта, субъективна
	обобщенность	общедоступна	конкретная форма причинно-следственных связей явлений, содержащихся в информации

По таблице 13 нужно пояснить, что необработанная информация сама по себе не дает решения деловых проблем, не производит стоимости и не укрепляет конкурентоспособность субъектов, владеющих ею. Различие между знанием и информацией в этом смысле вполне улавливается даже обыденным сознанием. Знание может содержаться в информации в явном виде или отсутствовать в ней. Извлечение же знания из потока или массива информации представляет собой самостоятельную и достаточно сложную проблему. Рост объемов информации далеко не всегда сопровождается адекватным расширением границ знания. Информация всегда индивидуальна, конкретна. Напротив, знание представляет собой обобщенную форму фиксации тех причинно-следственных связей, которые содержит в себе информация. Знание подавляет подробности, оно редуцируемо и прогностично.

Кок Н., Маккин Ж. и Корнер Ж. проанализировали когнитивное содержание бизнес-процессов в ряде организаций (обобщение полученных ими результатов дано Климовым С.М.) [84]. Процессы были объединены в три группы: основное производство, включающее процессы, непосредственно связанные с производством продукции и услуг для внешних потребителей, вспомогательное производство, то есть создание продукции и услуг, потребляемых самой организацией, и процессы развития. Содержание указанных процессов в информационном плане складывается из двух составляющих. Во-первых, передача информации, если речь идет о констатации фактов, событий, явлений. Во-вторых, передача знания, если сообщения носят прогностический характер. Анализ эмпирического материала позволил сделать следующие выводы.

Процесс принятия решения и конкретные действия зависят не только от содержания информации, но и от таких составляющих контекста деятельности, как собственно субъект взаимодействия, содержание и масштабы деятельности. Именно поэтому одна и та же информация может носить стратегический, тактический или оперативный характер для различных субъектов. Каждый увидит в ней то, что соответствует его положению в процессе взаимодействия, его системе знаний. Последнее проявляется в адекватной оценке ситуации и выборе решения. На рисунке 6 представлено соотношение передачи знания и информации в деловых процессах на предприятии.



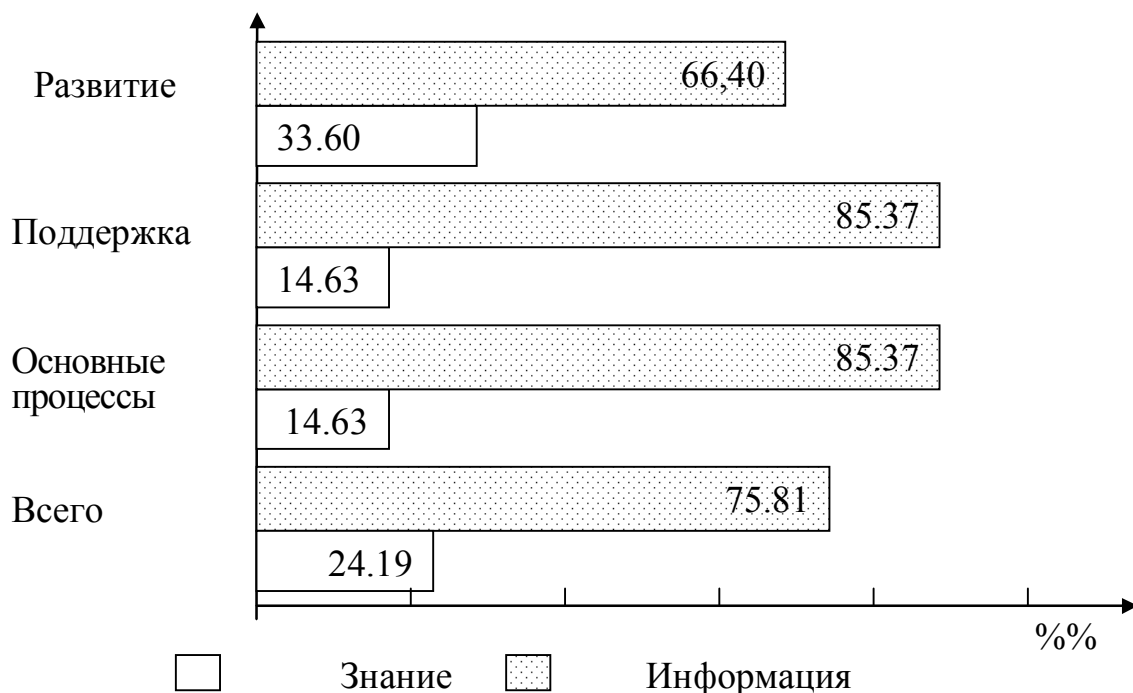


Рисунок 6 – Соотношение передачи знания и информации в деловых процессах на предприятии

Анализируя данные, представленные на рисунке 6, можно отметить, что в основных процессах деятельности на предприятии взаимоотношения между отдельными субъектами происходят в основной своей массе путем передачи информации, но не знаний. Знания же составляют основной инструмент взаимодействий в процессах развития. То есть, интерпретируя эти данные с точки зрения рассмотренных ранее уровней организации деятельности (таблица 9), можно сказать, что на низшем уровне взаимодействие происходит в основном путем передачи информации. На среднем уровне объем передаваемых во взаимодействиях знаний растет, а на высшем уровне процесс взаимодействия субъектов происходит в основном за счет обмена знаниями.

Таким образом, следствием из содержания рисунка 6 является следующий тезис. Чем более высок уровень развития субъектов, тем более во взаимодействиях они используют знание. Другими словами, передача знания является неотъемлемой частью взаимоотношений субъектов на рынке. Поэтому далее необходимо обосновать содержание методологии взаимодействия субъектов с позиций фундаментальной экономической науки.

### 1.3 Принципы институциональной экономической теории во взаимодействии субъектов рынка

Известно, что исходной задачей экономической теории является исследование научных экономических категорий, законов, закономерностей, которые, выражая сущностные стороны процессов и явлений, позволяют объяснить и проанализировать объективные экономические реалии на микро- и макроуровнях. Как частная методология, экономическая теория применяет метод научной абстракции общенаучной методологии для выявления экономических закономерностей, функциональных зависимостей и определение экономических категорий. Пользуясь этим фундаментальным научным методом, становится возможным формировать, уточнять логические понятия, которые в допустимой форме способны отражать действительность и позволяют «увидеть» детерминизм в ней. В этой связи



важнейшими особенностями развития современной экономической науки являются следующие [172]:

– экономическая наука опирается не только на нормативный, но и дескриптивный (позитивный) подход. Так или иначе, она описывает поведение индивидов в условиях принятия ими экономических решений и осуществления экономических действий;

– экономическая наука имеет дело с системами, стремящимися адаптироваться к окружающей их действительности для достижения своих целей. Она есть, по выражению Саймона Г., «наука об искусственном», и ее системы могут подвергаться и подвергаются естественному отбору;

– если не учитывать никаких ограничений, связанных с адаптивными возможностями экономических систем, то их поведение можно полностью предсказать исходя из целей, внутреннего содержания, внешнего окружения;

– внутреннее содержание систем экономической науки оказывает влияние на их поведение в той степени, в которой оно ограничивает адаптационные возможности развития, причем ограничивается как поведение, так и способность экономической системы следовать данному поведению;

– границы исследуемой экономической системы проводятся таким образом, что все, что ограничивает ее способность к осуществлению действий, оказывается за пределами системы, а все, что сдерживает рациональное поведение, сохраняется в рамках системы.

Любое исследование в экономической науке должно опираться на некоторое принятое изначально допущение. Эти допущения, по определению Андерсона П., традиции «...обеспечивают ученым как онтологическую схему, так и методологию исследования» [17, с. 117]. При этом онтология определяет типы представлений связки «объект–предмет» в экономической науке, а методология, со своей стороны, детерминирует процедуру, «...посредством которой из отдельных концепций выстраивается цельная теория, а также способы рассмотрения различных подходов» [17, с. 117].

В то же время известно, что действительность в научной модели при конкретизации предмета может иметь разное содержание. Именно этим объясняется то многообразие экономических теоретических построений, представленных сегодня в научной литературе. Например, наряду с неоклассической, сегодня активно развиваются так называемые альтернативные теории. В свою очередь альтернативное направление экономической теории включает следующие фундаментально более проработанные течения: эволюционная экономика, неоинституциональная экономика и группа поведенческих течений. Причем, альтернативные течения сегодня развиваются наиболее интенсивно. Такой интерес к этим течениям является следствием кризиса американского менеджмента 70-х годов 20 века [91] и последовавшего за ним кризиса неоклассического течения. Нужно заметить, что эти эволюционные изменения не могли не найти отражение в мейнстриме, который, адаптируясь, «вбирает» в себя лучшие из достижений альтернативных школ.

Вообще принятый в литературе термин «альтернативные течения» нельзя понимать буквально, так как факт «выхода» новых течений из классического не отрицается ни одним из их представителей. Кроме того, однозначно отнести того или иного автора к какому-либо течению не представляется возможным, так как в работах можно найти мысли, отражающие сущность разных направлений. Например, Хайека Ф.А. чаще всего считают приверженцем эволюционного направления [например, 12]. В то же время он считал основополагающим для объяснения причин формирования, существования и развития «расширенного порядка» традиции и нормы [207, 208], что дает основание относить его труды к неоинституциональному направлению. Или, например, Беккер Г. Этот автор сам отмечает свою приверженность мейнстриму. В то же время именно ему принадлежит идея введения в функцию полезности таких факторов, как, например, любовь к музыке [27].

Скорее альтернативность иллюстрирует либо резкий отказ теоретиков-экономистов, либо корректировку ими основных допущений неоклассики относительно поведения «эко-

номического человека». Особо это касается таких фундаментальных допущений, как рациональность в поведении «экономического человека», максимизация получаемого им материального выигрыша, абсолютная доступность и истинность информации. Эти корректировки, прежде всего, вызваны стремлением исследователей максимально приблизить выводимые ими теоретические построения к реальной действительности. То есть, основной целью альтернативных течений является попытка наилучшим образом с помощью теоретических конструктов объяснить процессы, происходящие в реальной деятельности рыночных субъектов. Поэтому некоторые авторы называют эти теории менеджериализмом, менеджериальными (управленческими) [91, 167]. Наиболее принципиальные отличия альтернативных течений от мейнстрима представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Характерные отличия альтернативных течений от мейнстрима

Критерии сравнения	Неоклассическая экономическая теория	Альтернативные экономические теории
уровень рассмотрения проблем	абстрактный	реальный
универсальность	высокая	частичная
предмет анализа	объективное равновесие и выбор как его результат	собственно экономический процесс принятия решения о выборе
основания для выбора	логическое сравнение имеющихся альтернатив	активная познавательная (когнитивная) позиция
основания для действий	изменениями внешней среды	изменениями внутреннего мира человека
исследование неопределенности	на основе известных вероятностей	в принципе невозможно, можно только уменьшить ее действие
информация	полностью объективна и общедоступна	ограничена вследствие недоступности или невозможности ее обработать индивидом
поведение человека	рационально	ограниченно рационально
цели	удовлетворение растущих потребностей, достижение максимальной полезности	дополнительно к неоклассическим достижение специфических, творческих целей активной познающей личности
человек	производительная сила	работник, предприниматель, потребитель

Указанные тенденции в современной экономической теории «провоцируют» ряд авторов на категоричные заявления о том, что «...парадигма, которая ассоциируется с неоклассикой и маржинализмом, несмотря на ее очевидные достижения, близка к исчерпанию своего потенциала, проявляется в активизации методологических дискуссий, формирующих ожидание того, что должны появиться принципиально новые идеи и подходы, которые и определяют развитие экономической науки в XXI в.» [233, с.22]. Не стоит отрицать, что неоклассика не всегда способна выполнить обязательную с позиций общей методологии функцию прогнозирования, но также нельзя отрицать, что это направление обладает необходимой гибкостью, «впитывает в себя» наиболее значимые разработки других теоретических построений, чем только подтверждает свое право быть мейнстримом. Данное обстоятельство подчеркивают не только представители неоклассики, но признают и исследо-

ватели в области альтернативных экономических течений [8, 12, 80, 89, 90, 101, 135, 136, 172, 187 и др.].

Изучение возможности, целесообразности и эффективности взаимодействий субъектов рынка целесообразно начать с краткого рассмотрения субъекта–предприятия, организации, классически называемых в экономических теориях фирмой<sup>1</sup> – как экономического агента особого рода, специфические черты которого определяют особенности и последствия его деятельности. Фирма служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования. Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов состоит в том, что она [9, 167, 34]: представляет собой достаточно крупную организационно и финансово оформленную единицу; является самостоятельным юридически независимым экономическим агентом; выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг; самостоятельно выбирает тип внутренней организации; существование и рост фирмы обеспечивается за счет разницы между совокупной выручкой и совокупными издержками – прибыли. По последнему пункту следует отметить следующее.

Прибыль всегда присутствует в деятельности фирмы или как главная цель, или как один из значимых критериев ее поведения. И в последние полвека этот вопрос остается предметом острейших дискуссий в экономической научной среде. «...Предпосылка о максимизации прибыли самая простая и применима к самому широкому кругу проблем с наименьшими ограничениями...» [113, с. 73-93]. И, например, в 40-х годах 20 века в рамках в последствии названной «маржиналистской полемики» активно дискутировали представители бихевиористских и управленческих систем взглядов [34].

Основным предметом научного спора, наряду с прибылью, является вопрос об уровне абстракции основополагающих допущений мейнстрима, их применимости к выводам альтернативных экономических течений, главным образом, институционалистов и эволюционистов [например, 131, 215, 222, 229, 230 и др.], особенно по поводу неденежного содержания целей фирмы.

Нужно сказать, что неденежные цели деятельности фирмы (например, удовлетворение потребностей потребителей) существенны, более того, они все чаще принимают характер стратегических целей. Достаточно проанализировать современные разработки в области маркетинга, менеджмента, организационной культуры. В то же время, это ничуть не уменьшает роли и значения прибыли для деятельности фирмы. В противном случае сам факт ее существования на рынке сомнителен. Ни один из рыночных субъектов не станет жертвовать своим благополучием (а более узко прибылью) для удовлетворения тех же потребностей потребителей. То есть, это совершенно не означает, что прибыль как самая важная цель, теряет свою актуальность. Вполне вероятно, что нельзя неденежные и денежные цели рассматривать в отдельности друг от друга. Прибыль и качественные стратегические цели взаимосвязаны. В зависимости от ситуации те или иные из них актуализируются, но никоим образом ни нивелируют друг друга. То есть посылка о максимизации прибыли должна рассматриваться не собственно сама по себе, узко, а с учетом латентного присутствия в ней соответствующих неденежных целевых ориентиров. Все другие цели деятельности фирмы «...скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель фирмы — максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения. Только максимизация прибыли обеспечивает минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка. Максимизация прибыли сглаживает противоречивые

---

<sup>1</sup> Основанием для такой аналогии является утверждение – «...фирма как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой, прежде всего, обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и общество в целом [84, с. 7]. (далее в параграфе используется термин «фирма» для соблюдения принципа понятийной точности)

интересы внутри фирмы, что позволяет ей нормально существовать» [167].

Всю совокупность существующих сегодня теоретических систем взглядов на фирму и ее взаимодействия с другими фирмами в рыночной среде можно разделить на три группы. Это технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теорий, институциональная (контрактная) теория фирмы и эволюционная.

Основные пункты разногласий между данными группами теорий, имеющими непосредственное отношение к проблеме взаимодействия, связаны со следующими критериями:

- метод исследования поведения фирмы;
- факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;
- факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;
- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы; общий механизм функционирования фирмы.

При том что объект анализа всегда остается одним и тем же – фирма как самостоятельная организационная структура, – разные теории делают акцент на различных аспектах этого явления. Каждый подход позволяет увидеть что-то новое в деятельности фирмы и в то же время абстрагируется от каких-то других ее сторон.

Классическая экономическая теория развивалась в трудах Смита А., Маршалла А., Вальраса Л., Хикса Дж., Шумпетера Й., Робинсон Дж., Чемберлин Э., Самуэльсона П. и многих других авторов [109, 165, 175, 180, 213, 224, 216 и др.]. Эти авторы рассматривают фирму как продукт технологического прогресса человечества, как непереносимое условие для обеспечения роста производительности труда и благосостояния членов общества. Причем, рост рынков способствует и, более того, стимулирует рост фирмы. Поведение экономических субъектов (прежде всего, фирм) направлено на максимизацию полезности, которая сводится к максимизации прибыли, так как принимается как постулат монотонное возрастание функции полезности от функции прибыли. И в самой абстрактной форме неоклассическая теория описывает поведение идеализированных переменных в очень упрощенных условиях. И, так как основная задача фирмы в экономике заключается в производстве товаров и услуг, то данный подход образует «ядро» неоклассической теории фирмы. Обобщая, фирма рассматривается как структура, оптимизирующая издержки при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Минимальные издержки на единицу продукции обеспечиваются при выпуске, называемом минимально эффективным выпуском для данной отрасли, по определению Смита А., фирма достигает минимального уровня долгосрочных средних издержек [180].

Зависимость издержек от выпуска определяет технологическую границу фирмы, количество ее горизонтальных и вертикальных взаимодействий.

Объем горизонтальных взаимодействий определяется положительным эффектом масштаба, то есть субаддитивностью издержек [9, 50, 191, 215, 222]. Издержки являются субаддитивными, если при выпуске товара в границах одной фирмы они меньше, чем при его производстве в границах многих фирм. В формализованном виде последнее утверждение можно представить в виде неравенства (формула 1):

$$\sum TC(Q_i) \neq TC(\sum Q_i), \quad (1)$$

где

$\sum TC(Q_i)$  – совокупные издержки при суммировании выпуска товара в рамках отдельных производств (фирм);

$TC(\sum Q_i)$  – совокупные издержки выпуска этого же товара на одной единой фирме.



Объем вертикальных взаимодействий также определяется с помощью субаддитивности издержек. Выбор в пользу собственного производства в процессе последовательных стадий переработки вместо покупки товара на рынке будет положительным, если издержки совокупного производства этих товаров меньше, чем при их покупке. В результате за счет вертикальных взаимодействий растут вертикальные размеры фирмы (формула 2)

$$TC(Q_1, 0) + TC(0, Q_2) \leq TC(Q_1, Q_2), \quad (2)$$

где

$Q_1$  и  $Q_2$  — продукты последовательных стадий переработки.

Таким образом, объем горизонтальных и вертикальных взаимодействий в неоклассической экономической теории определяется величиной субаддитивных издержек. И в этом направлении теоретического анализа взаимодействия рассматриваются только в виде материальных и денежных потоков. Коммуникативные же, тем более институциональные, взаимодействия не являются предметом изучения, так как не «вписываются» в совокупность основных постулатов данного теоретического построения.

Теоретическим построением, учитывающим наряду с изложенными и институциональные взаимодействия является неинституциональная экономическая теория. В последние десятилетия в России устойчиво растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неинституциональному направлению в особенности. Появились многочисленные специальные работы таких авторов, как Авдашева С., Капелюшников Р., Кокорев В., Кузьминов Я.И., Маевский В.И., Нестеренко А.Н., Нуреев Р.М., Олейник А.Н., Полтерович В., Радаев В.В., Розанова Н.А., Тамбовцев В.Л., Шаститко А. Юдкевич М.М. и др., не только теоретического плана, но и эмпирического [79, 85, 95, 103, 136, 140, 153, 159, 167, 188, 189, 219].

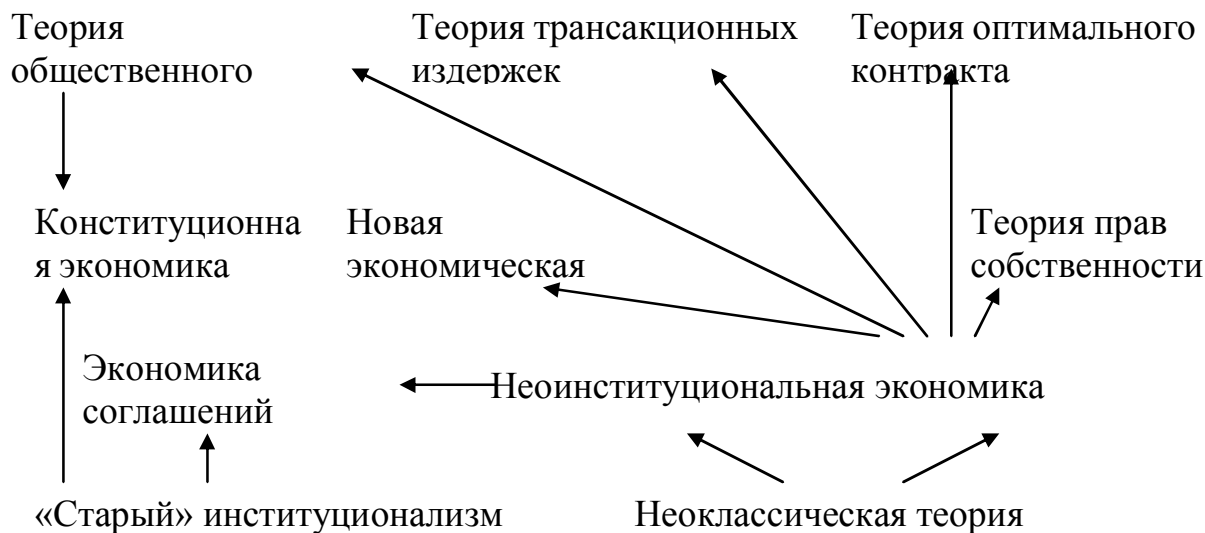


Рисунок 7. – «Дерево» институционализма (по Олейнику А.Н.)

На сегодняшний день существуют различные классификации институциональных направлений экономической мысли. Так, Олейник А.Н., анализируя институциональные концепции, выделяет два основания современных направлений в институционализме. Возникшее в начале XX в. институционально-социологическое направление считается «старым» институционализмом. С 60-х гг. XX века внутри неоклассического течения формируются новые научные направления, представители которых работают в пограничных областях, на стыке экономической теории и других



общественных наук (социологии, политологии, криминологии и др.). Они получили название «новый институционализм» или неoinституционализм (рисунок 7) [142, с.27].

Развернутое и детализированное представление о развитии и национальной экономической мысли дано Нуреевым Р.М. (приложение Б) [136].

Представители неoinституционального направления в экономической теории зафиксировали слишком высокую абстрактность неоклассических предпосылок (таблица 12). С целью ее нивелирования было предложено учитывать факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый субъект обладает полной информацией обо всех игроках, действующих данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке (а любой реальный рынок уже сложный), эта гипотеза не работает. С учетом усиления знаниевой составляющей современного этапа развития общества, о чем говорилось в первом параграфе, ее нужно дополнить гипотезой неполноты (несовершенства) информации.

Не полностью отражает действительность и модель экономического равновесия, построенная посылке о полноте и абсолютной доступности информации. Для прогноза необходимо не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Следует предвидеть равновесие рынка через определенное, довольно продолжительное время. Отсюда же следует предположение, что субъекты стремятся оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел, то есть имеет значение фактор ожидания.

Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые гг. 20 века ожиданиями занимался и Кейнс Дж. М.. Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что субъекты совершают экономически целесообразные действия исходя, во-первых, не только из неполной информации и ожиданий будущего, но и во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя.

С ожиданиями связано любое экономическое действие. Экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И ни один из рыночных субъектов не совершает какого-либо экономически осознанного действия, основываясь лишь на экстраполяции.

По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики неоклассическую посылку об индивидуальных (атомизированных) действиях нужно заменить принципом коллективных действий. Действительно, институциональная структура общества есть те рамки, в которых субъектам дозволено или нет совершать действия – рамки, заданные законами, их ожиданиями о жесткости соблюдения законов, рамки, определяющиеся обычаями и их ожиданиями относительно поведения других субъектов, игнорированием ими нарушений обычаев, традиций, законов либо нет. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями.

Институционализм базируется именно на дополнении «твердого ядра» классической и неоклассической экономических теорий принципами неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов.

Для представителей любого из представленных на рисунке 7 течений понятие «институт» является определяющим. Этимология слова «институт» происходит от латинского *institutum*, что означает «установление», «учреждение». Этот термин был заимствован учеными-экономистами из социальных наук, он обозначает определенную организацию общественной деятельности и социальных отношений, воплощающую в себе нормы экономической, политической, правовой и нравственной жизни общества [179, с.200].

Впервые Веблен Т. вводит в экономическую науку категорию «институт», понимая его как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности людей» [39, с.202], привычные способы реагирования на стимулы; структуру производственного или экономического механизма; принятая в настоящее время система общественной жизни.

Используя социологический анализ для изучения поведения социальных групп, экономических явлений, он говорит об эволюции экономических структур как естественном отборе, в котором будут закреплены или «одержат победу», наиболее приспособленные структуры. Веблен Т. сосредотачивается на главных компонентах поведения экономических агентов – привычках, основанных на традициях, обычаях, нравах, мотивах, таких как: денежная состязательность индивидов, демонстрационное поведение, показная праздность.

Как подчеркивает Сухарев О.С., Коммонс Дж. развивает идеи Веблена Т., понимая под институтами коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия [187, с. 58]. Коммонс Дж. проводит анализ правовых основ эволюции экономической системы и создает теорию трансакций, следуя традициям исторической школы, применяет юридические концепции к экономике, исследует развитие таких институтов, как семья, государство, корпорации. Именно ему принадлежит первенство во введении понятия «социальная селекция» применительно к процессу эволюции институтов.

По мнению Митчелла У. «институты - это господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки» [124, с.46]. Он анализирует поведение индивидов в конкретных проявлениях экономической деятельности, а также рассматривает психологические черты общества в целом через традиции и обычаи. Центральную роль в экономической динамике он отводит коллективному взаимодействию, эволюции макро-связей — поведению групп через механизмы социальных контрактов между ними.

Обобщенный вариант новой институциональной теории был разработан в серии исследований Норта Д.. Он сформировал концепции институтов и институциональной динамики. Норт Д. рассматривает институты как определенные «правила игры в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [134, с. 17]. При этом они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, прежде всего, экономического. В составе институтов Норт Д. выделяет три главных составляющих:

1) формальные правила, которые включают в себя набор политических правил (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты), экономические правила, определяющие права собственности и контракты, устанавливающие условия и правила проведения обмена;

2) неформальные ограничения, представляющие собой некоторое обобщение правил, которые помогают решать бесконечные проблемы, связанные с обменом, но которые не рассматриваются в рамках формальных правил (традиции, обычаи, социальные условности);

3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, судебные приставы, полиция и т.д.).

В настоящее время концепция неинституционализма объединяет в себе различные направления, изучающие экономические, правовые и общественно-политические явления с неинституциональных позиций. Для всех неинституционалистов характерно признание следующих утверждений:

– «институты имеют значение», т.е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики;

– человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм;

– осуществление рыночных трансакций, а, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики связано с издержками, которые в неинституциональной традиции называют трансакционными.

В неинституциональной экономической теории фирма рассматривается как некоторая совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками.

Эти отношения часто выражаются формальными договорами – контрактами. И даже если они не формализованы, то в отношениях присутствуют некие правила поведения между работниками и управляющими, управляющими и собственниками, поставщиками и потребителями продукции. Эти правила рассматриваются как неформальные контракты, так как обладают едиными с формальными принципиальными характеристиками – они устойчивы, то есть стабильны в длительный период времени, а их нарушение вызывает санкции прочих участников, как формальные и так и неформальные соответственно.

Институты уменьшают неопределенность, создавая некие рамки, организуют взаимодействие людей. Норт Д. сравнивает их с правилами игры, а организации выступают подобно игрокам, взаимодействие которых определяется установленными правилами и нормами. В соответствии с подходом Норта Д. существует принципиальное отличие между институтами и организациями.

В понятие «организация» входят как политические организации, экономические структуры, общественные и образовательные учреждения. «Организация — это группа людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели» [135, с.20]. Организации развиваются в рамках сложившейся вокруг них институциональной среды, которая определяет многообразие и содержание организаций, а также направление их дальнейшего развития. «Институциональные рамки оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но ... и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок» [135, с.20].

В институциональной среде всегда присутствуют институты, снижающие транзакционные издержки, и повышающие их. И если баланс складывается в пользу первых, то в результате снижения транзакционных издержек общая эффективность возрастает. Это характерно для развитых промышленных стран. «Существующая институциональная система имеет критически важное значение для экономического успеха» [135, с.94].

Институциональная структура определяет степень риска и неопределенности для заключения сделки. Именно неопределенность в надежности прав, по мнению Норта Д., представляет собой «... важнейший критерий различия между сравнительно эффективными рынками...» [135, с.90]. Институциональная структура изменяется с течением времени. Согласно Норту Д., существует два основных источника институциональных изменений. Первый - это сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения ведут либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. Под влиянием таких изменений некоторые из прежних форм организационного и институционального взаимодействия становятся невыгодными и экономические агенты начинают экспериментировать с новыми формами. Что касается неформальных норм, то они «разъедаются» ценовыми сдвигами постепенно, когда их начинает соблюдать все меньшее и меньшее число людей.

Рассматривая фирму в институциональной экономической теории с точки зрения осуществляемых ею взаимодействий, можно сказать, что она представляет собой некоторую совокупность внутренних взаимодействий (формальные и неформальные контракты внутри нее) и внешних (формальные и неформальные контракты данной фирмы с другими на рынке) Следовательно, реализуя свою деятельность в некой сети контрактов, фирма несет издержки как от заключения этих соглашений, так и от контроля за соблюдением оговоренных или принятых по умолчанию в случае неформальных контрактов условий. Эти издержки принято называть транзакционными (от слова транзакция – операция, сделка) и издержками контроля.

Впервые о таком представлении фирмы упоминает Коуз Р. [87-89]. Рынок им трактуется как сеть внешних взаимодействий или внешних контрактов, а фирма как сеть внутренних взаимодействий или внутренних контрактов. Внутренняя структура компаний, дополненная соглашениями о межфирменных взаимодействиях, по мнению Коуза Р., может

компенсировать некоторые несовершенства механизма рынка и обеспечивать определенную часть требуемой координации. Выбор между внешними и внутренними контрактами зависит от соотношения трансакционных издержек и издержек контроля. Чем выше первые, тем более вероятно, что товар будет производиться фирмой, а не рынком.

Таким образом, в неинституциональной экономической теории фирма как обособленный субъект существует между двумя видами издержек — трансакционными и контроля. Которые, соответственно, регламентируют нижние и верхние границы фирмы. Оптимальное же их сочетание ведет к оптимальности размера фирмы. Здесь необходимо отметить, что Коуз Р., которого считают не без оснований родоначальником институциональной теории, с самого начала исходит из допущения о минимизации издержек трансакций, тем самым «выходя» за рамки неоклассического анализа, но вооружаясь ее инструментарием оптимизации. Это еще раз подчеркивает взаимосвязь экономических течений и роль мейнстрима как «ядра» теоретических построений в экономике.

Таким образом, основные отличия институционального подхода от положений классической теории заключаются в следующем.

1. Институционалисты подчеркивают значение общественных установок, культуры, социума в формировании индивидуума, его интересов, склонностей, способов ведения хозяйственной деятельности в отличие от неоклассиков, которые делают акцент на отдельном, изолированном индивиде.

2. Институционалисты рассматривают экономическое поведение субъекта как результат главным образом устойчивых стереотипов деятельности, обычаев и привычек. Неоклассики, напротив, относятся к «экономическому человеку» как своего рода калькулятору, постоянно рассчитывающему прибыли и убытки.

3. В качестве основного объекта анализа институциональная теория рассматривает не индивида, как это делают неоклассики, а институты.

4. Институциональная теория отрицает одно из важнейших положений неоклассической теории о том, что экономика тяготеет к состоянию равновесия, поскольку рассматривает экономику как открытую систему, постоянно развивающуюся под влиянием эффекта «кумулятивной причинности», т.е. взаимосвязанных и взаимоусиливающих факторов.

5. Институционализм рассматривает индивида как продукт постоянно эволюционирующей социальной и культурной среды в отличие от неоклассики, где индивид имеет устойчивые предпочтения. Это помогает объяснить его созидательную и новаторскую деятельность.

Последним из указанных ранее теоретическим построением, имеющим отношение ко взаимодействиям субъектов рынка, является эволюционная теория. Если в других рассмотренных теориях фирма, по-сути, является объектом действия внешней среды, за которым признавалась возможность реагирования на ее изменения (на технологию или контрактные отношения, господствующие в отрасли) то эволюционисты считают, что она есть активный субъект рынка, способный формировать среду посредством определенной стратегической линии поведения. Именно эта посылка является центральной и составляет основу стратегического подхода к фирме. Однако, здесь необходимо сделать замечание о том, что и представители неинституциональной экономической теории также исследуют эту проблему, но ставят во главу именно взаимодействия.

Представители эволюционной теории считают, что основой существования фирмы на рынке является ее стратегия. Стратегия понимается в широком смысле, то есть как сознательное целенаправленное поведение фирмы и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах. Формируя стратегию, фирма учитывает поведение других экономических агентов, в первую очередь поведение своих конкурентов, а также потребителей и действие правительства. Фирма активно воздействует на спрос, формируя потребительские предпочтения. Фирма воздействует на правительство, добиваясь желаемого регулирования налогообложения, таможенных пошлин и квот, выделения субсидий, принятия антимонопольных за-



конов и исключений из них. Фирма становится активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. В данном случае параметры поведения фирмы – цена, качество и количество выпускаемого товара, закупки ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками – выступают как факторы стратегического поведения фирмы, с помощью которых она реализует свои цели.

Стратегическое поведение означает, что каждая фирма, принимая то или иное решение, знает, что ее действия могут отразиться на том, какой вариант дальнейшего поведения выберут конкурент и партнер. Поэтому она и действует соответствующим образом, проигрывая вначале разные результаты развития ситуации. Стратегическое взаимодействие фирм в условиях современной экономики – это сложный процесс формирования и корректировки ожиданий фирм, который невозможно описать на основе традиционных количественных методов. Для его формализации используется аппарат теории игр, позволяя исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашений до ценовой дискриминации, «грабительского» ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов [78, 130, 131, 191, 210, 222].

Здесь взаимодействие, проявляющееся в горизонтальных и вертикальных интеграциях, является одним из видов стратегии [например, 71, 204 и др.]. Однако инструментарий разработки стратегических линий поведения с учетом институциональных взаимодействий проработан недостаточно, чего нельзя сказать об неинституциональной экономической теории. Иллюстрацией может служить хотя бы теория трансакционных издержек.

Обобщая, целесообразно выделить следующие принципиальные отличия методологических подходов к исследованию поведения фирмы в экономической теории в соответствии с указанными в начале параграфа критериями (таблица 15).

Изложенное выше позволяет утверждать, что приоритетными для методологии институциональных взаимодействий субъектов рынка являются разработки неинституциональной экономической теории. Основанием для такого выбора является не только недостаточность исследований такого рода, как подчеркивает Розанова Н.А., но, прежде всего, тем, что в рамках именно этой теории разработан инструментарий, позволяющий представить субъекта как открытую «живую» систему, и оценить эффективность институциональных взаимодействий в процессах саморегулирования.

Таблица 15. – Принципиальные отличия методологических подходов к исследованию поведения фирмы в экономической теории

Критерий	Неоклассическая	Институциональная	Эволюционная
метод исследования поведения фирмы	статический	динамический	динамический
факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера	Горизонтальный размер фирмы определяется эффектом масштаба	Размер фирмы зависит от совокупности внутренних и внешних контрактов	Через интеграцию как стратегию реализуется стратегическое поведение
факторы, объясняющие уровень концентрации	Соотношение издержек производства внутри фирмы и	Соотношение трансакционных издержек	Через стратегию фирма формирует отношения в среде, ин-



		покупки на рынке		тегрируясь и кооперируясь
	оценка цели деятельности фирмы	Максимизация полезности (прибыли)	Максимизация степени удовлетворенности, не обязательно прибыли	Реализация стратегической цели – конкурентного преимущества
	объяснение разнообразия организационных форм фирмы	Определяется многообразием технологических процессов	Через кооперацию и интеграцию компенсируется несовершенство механизма рынка	Определяется конкурентными процессами в среде
	выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы	Информация полностью доступна; поведение рационально, выбор единственно верный	Информация не полностью обработана, поведение ограничено рационально, выбор может быть нерациональным	Основные ресурсы, цена, качество товара и т.п. есть факторы стратегического поведения
	общий механизм функционирования фирмы	Фирма – структура, оптимизирующая издержки при данном объеме выпуска	Фирма – совокупность отношений между работниками, менеджерами и собственниками	Фирма когнитивно активный рыночный субъект, ведет себя как конкурент

Взаимодействие субъектов в их рыночной деятельности необходимо исследовать в следующей логической последовательности: максимизирующее поведение - неопределенность экономической среды – ограниченная рациональность – информация и знания - транзакционные издержки - институты – оценка. Далее же необходимо рассмотреть основное содержание теории транзакционных издержек.

#### **1.4. Понятие и классификация транзакционных издержек в неинституциональной экономической теории**

В неинституциональной экономической теории единицей анализа признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Причем, категория «транзакция» охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих взаимодействие, непременно присутствующее в процессах самоорганизации и саморегулирования.

В экономическую теорию понятие «транзакция» ввел Коммонс Дж.. По его мнению, транзакция не просто обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [240]. В основу его мнения положено предположение о том, что институты обеспечивают распространение воли отдельного субъекта за пределы области его влияния на среду своими действиями, т. е. за рамки его физического контроля,

следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Практически аналогичного взгляда придерживаются и отечественные учены-неоинституционалисты. Например, Шаститко А. считает, что под трансакцией следует понимать деятельность субъекта в форме отчуждения и присвоения прав собственности, свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации непредвиденным обстоятельствам [219].

Коммонс Дж. различал три основных вида трансакций [240]:

1. Трансакция сделки служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности взаимных действий, в том числе и отношений, между субъектами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2. Трансакция управления. В ней ключевым является внутренние взаимодействия, возникающие в управлении подчинением. Они не являются симметричными хотя бы по формальным характеристикам – право принимать решения принадлежит только одной стороне. Асимметричность поведения в этих взаимодействиях является следствием асимметричности положения сторон и, соответственно, асимметричностью правовых отношений.

3. Трансакция рациионирования – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рациионирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство, а также взаимодействия, возникающие в процессах самоорганизации и саморегулирования. В последних общественный союз как коллективный орган имеет более сильную позицию на рынке как в отношении входящих в него субъектов, так и в отношении не участвующих в нем.

Уильямсон О. оценивает все трансакции по частоте трансакций и по специфичности активов [197]. По этим двум параметрам он разделяет трансакции на четыре основных вида.

Первый – разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке. Здесь частота трансакции редкая и отсутствует специфичность активов.

Второй – повторяющийся обмен массовыми товарами. В этом случае частота трансакции возрастает. Специфичности активе по-прежнему нет.

Третий – повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы. Специфический актив создается специально под определенную трансакцию. Это значит, что следующая после наилучшей возможность использования этого актива приносит гораздо меньший доход и связана риском. Специфические активы – такие активы, следующее применение которых является куда менее выгодным. При расторжении контракта на продажу неспецифического актива продавец не несет особого убытка. Но расторжение контракта на продажу специфического актива приводит к значительным для него убыткам. Поэтому в процессе переговоров по поводу заключения такого рода контрактов продавец будет требовать: либо денежной компенсации в объеме капитализации своего риска; либо юридических гарантий сохранности контракта; либо права принятия решения и возможности нести совместный риск.

И четвертый – инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные активы). Идиосинкратическим принято называть актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной трансакции) теряет ценность вообще или его ценность

становится ничтожной. К таковым активам относится большая часть производственных инвестиций, например, инвестиции в конкретный технологический процесс.

Что касается повторяющегося контракта на использование специфического актива, то он, согласно Уильямсону О., влечет за собой «фундаментальную трансформацию», когда вместо рыночного типа связности возникает внерыночный партнерский тип связи – институциональные взаимодействия, приводящие к взаимной зависимости субъектов в рыночной сети. Он считает, что более половины всех трансакций по стоимости приходится на трансакции отношений взаимной зависимости, а по частоте 90-95 % приходится на разовые или повторяющиеся трансакции массовых товаров. Т.е. практически в экономике присутствует не просто рынок в традиционном понимании неоклассиков, а плотная сеть институциональных взаимодействий, основанных на отношениях взаимной зависимости.

Отсюда следует, что, если рассматривать рынок с точки зрения продолжительности присутствующих на нем трансакций, то его можно разделить условно на два сектора. Первый – это сектор относительно редких, но продолжительных трансакций взаимной зависимости. Именно они делают среду более стабильной и предсказуемой. Образно говоря, «скелет рынка» образуют именно эти продолжительные трансакции. И второй сектор, связанный с массовыми, но менее продолжительными трансакциями. Трансакции этого сектора поддерживают эффективность рынка благодаря созданию конкурентного фона экономических отношений среди субъектов.

Развитие рынка происходит путем постоянного «перетекания» трансакций из первого сектора во второй и наоборот. Двигаясь от первого уровня (разовый обмен на анонимном рынке) к четвертому (инвестиции в идиосинкратические активы, которыми могут быть и коммуникативные связи), субъект снижает производственные затраты, экономя на масштабе, и ради компенсации риска повышает трансакционные. Другими словами, движение в этом направлении обеспечивает снижение трансформационных издержек и при прочих равных условиях повышение трансакционных издержек, ибо риск значительных нарушений в рыночной деятельности в случае разрыва контракта многократно возрастает.

Закономерным следствием процесса эволюции институциональных взаимодействий субъектов является стремление к увеличению количества трансакций в первом секторе и времени их существования. Но, с другой стороны, это влечет за собой снижение мобильности субъектов, и укрупнение их различных объединений, способных занять монопольное положение на рынке. Следуя основным законам экономической теории, в некий момент создаются условия для нарушения равновесия между секторами, объединения субъектов разрушаются, количество продолжительных трансакций в первом секторе снижается. Трансакции «перетекают» в первый сектор, количество массовых и менее продолжительных трансакций растет до тех пор, пока равновесие не будет достигнуто. Данный процесс носит циклический характер.

Трансакции (то есть типы взаимодействия) могут характеризоваться целым рядом признаков. Они могут быть:

- общими или специфическими (касаться стандартных или достаточно уникальных ресурсов);
- мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;
- слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- автономными или тесно переплетающимися с другими сделками;
- с легко или трудно измеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств) [141, с. 30-33].

Трансакции различаются по тому, какие требования они предъявляют к ограниченным рациональным способностям субъектов и насколько возможно их оппортунистическое поведение. Для каждого типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы, смягчающие связанные с ним трения и потери.

Остановимся несколько подробнее на каждом из этих признаков.

1. Степень специфичности. Согласно Беккеру Г., общим в экономике принято называть ресурс, который представляет интерес для множества производителей. Его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется. Специфическим называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность. Он может быть специальным не только по отношению к одной единственной фирме, но и по отношению к какой-либо одной отрасли, региону, стране. О мере специфичности судят по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте. Некоторые ресурсы могут также оказываться «предназначенными» для единственного пользователя не потому, что они представляют интерес только для него, а потому, что в данный момент спрос на них со стороны других пользователей отсутствует [26, с. 526]. Деятельность, связанная со специфическими ресурсами сложна, так как их обладатель несет высокие издержки в транзакциях, связанные, например, с невозможностью порой отказаться от сделки с поставщиком такого рода ресурса. По образному выражению Капелюшника Р.И., он оказывается как бы «заперт» в сделку со своим нынешним партнером. Поэтому сделки со специфическими ресурсами требуют продуманных, подчас весьма дорогостоящих мер по защите интересов собственников.

2. Степень регулярности и длительности сделок. Если сделка одноразовая, и ее исполнение занимает короткое время, отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе (скажем, с использованием типовых контрактов). Когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и/или ее исполнение требует, чтобы они находились в длительном тесном контакте, тогда каждый из участников получает возможность лучше узнать другого и начать полнее учитывать его интересы. Их отношения приобретают менее формальный, но более персонифицированный характер. Многие вопросы разрешаются в процессе личного общения, что позволяет избегать издержек, возникающих при использовании таких формальных механизмов как суд, арбитраж или действия других государственных регулирующих органов.

3. Степень неопределенности. Экономические субъекты, вступающие во взаимодействие ограничено рациональны, то есть, их способность предвидеть будущее не абсолютна. На момент заключения длительной сделки, как правило, существует большая неопределенность относительно будущего состояния рынка. Это побуждает субъектов детализировать контракты, продумывая все возможные ситуации, либо оставляя открытыми ряд позиций, что, в свою очередь, требует дополнительных мер по защите.

4. Степень измеримости характеристик сделки. Любой товар или услуга есть некая потребительская ценность, поддающаяся измерению в разной степени – определить потребительскую ценность нефти легче, чем управленческого потенциала менеджмента. Именно с трудностью измерения связаны высокие издержки в транзакциях при покупке трудноизмеримых благ.

5. Степень взаимозависимости сделок. Сделки могут быть автономными или тесно переплетаться со многими другими в пределах бизнес-процесса изготовления товара. Нарушение цепочки взаимосвязанных сделок может привести к потере всей бизнес-цепочки. И чем сильнее зависимость субъекта от решений других, тем больше затраты, необходимые для координации его действий и действий других, страхования от возможных изменений в серии контрактов. Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обойтись без ее юридического оформления, либо ограничиться составлением простейшего типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер она носит, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной и неформальной основе. Соответственно, тем ниже или тем выше уровень издержек в транзакциях.



Естественно, что размер собственно издержек, имеющих отношение к трансакциям, определяется особенностями самих совершаемых сделок. Другими словами, издержки, присутствующие в трансакциях – трансакционные издержки есть издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало.

Совокупные издержки общества складываются из затрат земли, труда, капитала и предпринимательских способностей, необходимых, во-первых, для преобразования физических свойств различных благ (их цвета, химического состава, местоположения и т.д.) и, во-вторых, для налаживания взаимодействия между самими экономическими агентами (разграничения, защиты, передачи и объединения прав собственности). Если уровень «трансформационных» издержек (как назвал их Норт Д.) определяется в первую очередь технологическими факторами, то уровень трансакционных издержек – институциональными. По меткому выражению Эрроу К., трансакционные издержки представляют собой «издержки по поддержанию экономических систем на ходу» [234].

Понятие трансакционных издержек было введено Коузом Р. в 30-е годы 20 века [87]. Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Как ранее подчеркивалось, Коуз Р. связывал образование этих «островков сознательности» с относительными преимуществами в плане экономики на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административно контроля.

Наряду с трансакционными, экономическая наука занимается и трансформационными издержками. Их иногда называют производственными. Трансформационные издержки есть издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате производится продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимодействий субъектов<sup>2</sup>.

Существует несколько определений трансакционных издержек.

Коуз Р. определил трансакционные издержки, как издержки функционирования рынка [89]. До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный, что агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Коуз противопоставлял трансакционным издержкам, которые он относил только к рынку, так называемые «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы, например, издержки оппортунистического поведения.

Следующий этап развития теории трансакционных издержек приходится на 50-е годы 20 века. Он связан с целой группой имен, среди которых Алчиан А., Демсец Г., Стиглер Дж., Уильямсон О., Эрроу К. [27, 60, 184, 196, 234]. Эти ученые объединили в одну категорию издержки функционирования фирмы и рынка, противопоставив их трансформационным издержкам.

В настоящее время трансакционные издержки понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования системы. Наиболее общее определение трансакционных издержек – это затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [219].

Нужно отметить, что общепринятой классификации трансакционных издержек сегодня не сложилось. Каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Например, Стиглер Дж. выделил среди них «информа-

---

<sup>2</sup> Если быть более методологически точным, то нужно признать, что в наиболее значимые производственные издержки входят как трансформационные, и трансакционные.



ционные издержки» [184], Уильямсон О. – «издержки оппортунистического поведения» [196], Дженсен М. и Меклинг У. – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Барцель Й.- «издержки измерения», [указано в 219], Милгром П. и Робертс Дж.- «издержки влияния» [117], Хансманн Г. – «издержки коллективного принятия решений», а Далман К. включил в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [указано в 79]. Остановимся на наиболее признанных в научной общественности классификациях.

Менар Кл. выделяет четыре вида трансакционных издержек:

– издержки вычленения, вызванные различной степенью технологической делимости производственных операций;

– информационные издержки, включающие издержки кодирования стоимости передачи сигнала, издержки расшифровки и издержки по обучению пользованию информационной системой;

– издержки масштаба, обусловлены существованием систем обезличенного обмена, требующего системы обеспечения соблюдения контрактов;

– издержки оппортунистического поведения [115].

Милгром П. и Робертс Дж. предложили разделить их на две категории: издержки, связанные с координацией, и издержки, связанные с мотивацией. Координационные издержки, в свою очередь, содержат три составляющих, а мотивационные две [117].

Координационные издержки включают в себя:

– издержки определения деталей контракта. По сути, это обследование рынка с целью определения качественных характеристик предложения, способного удовлетворить потребность прежде, чем будет сделан окончательный выбор в пользу того или иного товара.

– издержки определения партнеров. Они связаны с обследованием партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположения, возможности выполнить данный контракт, требуемых цен и т.д.).

– издержки непосредственной координации. При заключении сложного контракта возникает необходимость создания некоей структуры, в рамках которой стороны сходятся для заключения контракта. Ее задачей является обеспечение процесса переговоров. Это может быть как структура, имеющая юридический статус, так и некая коммуникативная структура, действие которой обеспечивается с помощью социальных, общественных институтов.

Вторая группа издержек – мотивационные издержки – связана с издержками, возникающими в процессе выбора:

– издержки неполноты информации. Ограниченная рациональность субъектов не может дать полной и исчерпывающей информации. Отсюда неполнота этой информации может привести к отказу от совершения трансакции, от приобретения блага. Другими словами, уровень неопределенности может быть настолько высок, что субъекты скорее предпочтут отказаться от трансакций, чем тратить ресурсы, например, времени, на получение дополнительной информации и снижение неопределенности.

– издержки, связанные с оппортунизмом. Оппортунистическим называется не связанное с соображениями морали поведение субъекта, которое выражается в стратегическом манипулировании информацией в условиях неопределенности и сознательного асимметричного распределения информации, а также сокрытии совершаемых действий [142, 220]. Чаще всего они проявляются внутри фирмы, но возможны и в рыночных контрактах. Это, например, попытки снижения издержек, связанных с преодолением нечестности партнера. Субъект пытается их сократить либо путем найма субъектов-контролеров, либо более детализированной проработкой заключаемого контракта.

Уоллис Дж. и Норт Д. классифицировали трансакционные издержки по отношению

к контрактному процессу: возникающие до обмена; возникающие в процессе обмена; возникающие после обмена [249].

Классификация транзакционных издержек Фуруботна Э. и Рихтера Р. построена в зависимости от той сферы, в которой данные издержки возникают [244]:

- рыночные транзакционные издержки, к которым относятся издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и принятия решений, контроля и мониторинга;
- управленческие транзакционные издержки, возникающие в процессе управления;
- политические транзакционные издержки, связанные с политико-правовой средой.

Нужно сказать, что в экономической литературе присутствует множество классификаций транзакционных издержек, в том числе и у отечественных авторов. Но в большинстве своем они «вписываются» в изложенные выше системы взглядов по этой проблеме.

Едва ли не единственной классификацией, в которой обобщенно представлены все выделенные выше виды транзакционных издержек, является классификация Эггертссона Тр. [230]. Кроме того, она отличается простотой и осязаемостью, так как построена по принципу аналогии с внешними признаками деятельности, порождающей соответствующие издержки. Согласно Эггертссону Тр., транзакционные издержки это:

– издержки поиска информации. В рамках данной группы автор выделяет издержки, связанные с поиском приемлемой цены, качественной информации об имеющихся товарах и услугах; о продавцах и покупателях;

– издержки ведения переговоров. Ведение переговоров ведет к выяснению т.н. «true position», которая в экономическом смысле есть предельная кривая безразличия или предельная изокванта (в случае фирмы);

– издержки заключения контрактов. Это затраты на прогнозирование будущего поведения субъектов, участвующих в контрактах, и оговоренное в них, например, в форме некоего механизма решения споров. Другими словами, в контрактах «резервируется» некая позиция для непредвиденных обстоятельств. Размер этих издержек среди всех остальных наиболее высокий, он составляет порядка 5-10 % от объема сделки при инвестициях в специфические активы;

– издержки мониторинга. Издержки мониторинга возникают после заключения контракта и связаны с отслеживанием исполнения контракта каждым из субъектов, его заключивших;

– издержки на принуждение. Так как каждый субъект стремится действовать в своих интересах, а информация по определению неполна, нередко возникают ситуации неполного или частичного выполнения контракта. И в институциональной среде формируется система, заставляющая партнеров соблюдать условия контракта. Это государственные органы, профессиональные, общественные саморегулируемые организации. В слабом государстве возникает так называемая альтернативная система принуждения – частная – различного рода криминальные структуры. Затраты на принуждение к исполнению контрактов в развитых экономиках для экономических агентов преимущественно невысоки, так как проявляется эффект масштаба;

– издержки на защиту прав собственности. Они возникают как в процессе охраны от правонарушителей (функция государства), но могут иметь место и при выработке системы действий, связанных с предосторожностью в отношении государства, что наиболее характерно для экономики России (нестабильность в соблюдении принципа преемственности во власти, высокая политизированность экономики, непроработанность законодательной системы, принятие решений на уровне государственных законодательных органов, иногда противоречащих ранее принятым и получившим статус фундаментальных норм и институтов, тенденция к пересмотру формальных норм применительно к изменяющейся рыночной ситуации, наконец, устойчивое недоверие к декларируемым со стороны государства ценностям и т.д.).

В таблице 16 представлена систематизация наиболее известных в современной нау-

ке и признанных в научном сообществе классификаций транзакционных издержек.

Таблица 16. – Различные классификации транзакционных издержек

Авторы	Содержание классификации
Менар Кл.	издержки вычленения; - информационные издержки; - издержки масштаба; <b>- издержки оппортунистического поведения</b>
Милгром П., Робертс Дж.	1. Координационные издержки: - издержки определения деталей контракта; - издержки определения партнеров; - издержки непосредственной координации. 2. Мотивационные издержки: - издержки, связанные с неполнотой информации; <b>- издержки, связанные с оппортунизмом</b>
Фуруботн Э., Рихтер Р.	рыночные транзакционные издержки; - управленческие транзакционные издержки; - политические транзакционные издержки
Уоллис Дж., Норт Д.	- возникающие до обмена; - возникающие в процессе обмена; - возникающие после обмена.
Эггертссон Тр.	издержки поиска информации; - издержки ведения переговоров; - издержки заключения контрактов; - издержки мониторинга; - издержки на принуждение; - издержки на защиту прав собственности.

Однако, собственно констатация факта существования транзакционных издержек в процессе взаимодействия субъектов еще не решает проблемы. Важным является определение возможных путей их экономии. Классификация транзакционных издержек по возможным направлениям экономии представлена в таблице 17. Рассмотрим некоторые из них.

Ранее подчеркивалось, что издержки измерения включают в себя две части. Одну часть относят к категории транзакционных издержек, другая же обусловлена характеристиками производственного процесса – производственные издержки. В этом плане издержки измерения чаще всего связаны с измерением качества. В то же время, субъект, как правило, не несет всех издержек полностью – ни производственных, ни транзакционных. В попытках получить более полную информацию о качестве, он платит все большую цену за нее до определенного предела. То есть до того момента, когда его затраты на приобретение более точной информации оказываются равными ожидаемому приросту ценности от обладания данным продуктом. Естественно, что субъект, вступая в транзакцию, заинтересован минимизировать издержки измерения. Позволяют же ему это сделать несколько установившихся в обществе институтов, которые обеспечивают ситуацию измерения на доверии. Прежде всего, это различные стандарты.

Примеры измерения на доверии могут быть связаны не только с государственными стандартами, но и с некой практикой хозяйственной деятельности, например, с созданием и деятельностью саморегулируемых организаций на рынке. Экономия транзакционных издержек, связанных с проблемами измерения, в последнем случае происходит косвенным путем. Но это путь единственный, так как замещение его прямым измерением практически невозможно, так как невозможно каждому конкретному субъекту самому производить процесс изменения в каждом из конкретных контрактов.

Информационные издержки, или издержки поиска информации (издержки поиска и мониторинга, а также отчасти издержки ведения переговоров и издержки на принуждение) частично пересекаются с издержками измерения. Возникновение информационных издержек обусловлено неполнотой информации и асимметрией ее распределения между взаимодействующими агентами. Экономия этого вида издержек возможна также в направлении формирования стандартов, но преимущественно фирменных, к которым можно отнести и стандарты поведения участников профессиональных сообществ, ассоциаций, саморегулирующих деятельность на рынке путем принятия на себя повышенных требований в части предоставления всеобъемлющей и достоверной информации, деловой этики и т.д.

Издержки по правам собственности (в том числе и издержки на принуждение, частично издержки ведения переговоров) порождаются несовершенством механизма защиты прав собственности и наделения этими правами. Они особо актуальны для России. И в этом случае направлением их экономии могут быть стандарты профессиональных сообществ, включающие в себя и ряд делегированных государством функций, например, лицензирование.

Таблица 17. – Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
На поиск информации	Издержки на поиск: - наиболее выгодной цены; - более выгодных условий контракта; - и подбор потенциальных контрагентов	- биржи; - открытые электронные торговые площадки; - корпоративные электронные торговые системы; - реклама; - деловая репутация
На ведение переговоров и заключение контрактов	1. Затраты ресурсов и времени на: - заключение контракта; - необходимые переговоры. 2. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений	- использование государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое через судебную систему позволяет решать спорные вопросы; - арбитражные суды; - отраслевые ассоциации
На измерение	Складываются из затрат на измерительную аппаратуру, а также затрат ресурсов и времени на процесс измерения	- гарантийный ремонт; - фирменные ярлыки; - приобретение партий товаров по образцам; - деньги как общепринятое средство; - стандарты
Спецификации и защиты прав собственности	1. Затраты времени и ресурсов, необходимых для: - спецификации прав собственности; - защиты прав собственности; - восстановления нарушенных прав собственности. 2. Потери от ненадлежащей спецификации и ненадлежащей защиты прав собственности. 3. Расходы на содержание судов, арбитража и других государственных органов с аналогичными функциями	- использование органов правопорядка; - образование.
Оппортунистического поведения	Складываются из связанных с оппортунистическим поведением потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения	- ужесточение надзора за деятельностью агентов; - введение такой схемы стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента от интересов принципала
Мониторинга	Издержки по надзору за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими его условий	- использование системы стимулирования за надлежащее исполнение контракта и системы наказаний в противном случае



Издержки поиска связаны с приобретением фоновой экономической информации, т.е. информации, не имеющей прямого отношения к определенной сделке. Фоновая информация не входит в транзакционные издержки по правам собственности, но входит в транзакционные информационные издержки. Она также не имеет отношения к конкретному обмену правами собственности, к определенной сделке, но формирует институциональный фон отношения к сделке субъекта. Но ее значимость существенна для принятия конкретного решения. Здесь направлением снижения издержек может стать, например, добровольное принятие на себя саморегулируемыми организациями функций по предоставлению информации об институциональном фоне, а также консультирование членов профессионального сообщества.

Издержки на принуждение, к которым относятся издержки экономических агентов на защиту их прав собственности и их контрактов. Профессиональные сообщества и, в частности, саморегулируемые организации, вполне способны представлять интересы своих членов в соответствующих органах государственной власти, тем самым, обеспечивая снижение этого вида издержек для всех участников в целом.

Издержки контроля особенно высоки, когда существуют возможности и стимулы для оппортунистического поведения. Например, в случае производства уникального товара; динамического рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен; асимметрии информации на рынке, что делает неэффективными внешние для субъекта контракты.

Рост транзакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Однако, при росте фирмы растет численность занятых работников и расчлененность производственного процесса. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом. Самоконтроль работников интенсивности собственного труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынужденно встает контролирующая инстанция. Появляются и растут издержки контроля за степенью интенсивности труда каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля. В конце концов затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов превышают транзакционные издержки, привлекательность рыночных контрактов по сравнению с внутренними растет, и последние заменяются первыми.

В этом случае, например, саморегулируемая организация несет в себе характеристики как внешнего, так и внутреннего субъекта. Как внешний субъект она самостоятельно осуществляет предписанную участниками деятельность. Как внутренний субъект саморегулируемая организация имеет целью выражение интересов участников профессионального сообщества, тем самым, снижая их транзакционные издержки контроля за внешними и внутренними контрактами.

Агентские издержки здесь имеют несколько иной смысл, чем описано в литературе. Согласно большинству публикаций, один субъект делегирует свои права выбранному им другому, заключая с ним договор, в силу того, что сам он не в состоянии распорядиться всем объемом своей собственности. В результате второй действует на рынке от имени первого.

Здесь к транзакционным агентским издержкам можно отнести заработную плату второго субъекта, если он получает ее за деятельность по управлению собственностью. Но, прежде всего к ним относятся потери, которые несет первый субъект, во-первых, из-за неполного совпадения его интересов с интересами субъекта-агента; и, во-вторых, из-за асимметричности информации между ними. Второй знает о своих возможностях и о специфике своего поведения больше, чем первый, ведь последний, наняв второго, не может все время его контролировать. Асимметричность проявляется в реализации вторым субъектом своих

интересов в ущерб интересам первого субъекта. Но в случае, например, профессиональных сообществ, саморегулируемых общественных организаций, ассоциаций вторая составляющая агентских издержек (разница в целях и интересах) нивелируется самим принципом их создания, так как именно для соблюдения интересов членов сообщества они и формируются.

Таким образом, единства в понятии транзакционных издержек и в их классификационном представлении сегодня в науке нет. Существуют и более сложные определения транзакционных издержек и их классификации [например, 92, 105, 106, 140, 154 и др.]. Но в большинстве современных исследований в области институциональной экономической теории термин «транзакционные издержки» употребляется в смысле, предложенном Уильямсоном О. [195, 196]. Это есть все издержки во всех транзакциях, возникающих как внутри фирмы так и на рынке. Для доказательства права на существования основных положений неинституциональной экономической теории этого достаточно. Но для адаптации изложенных выше методологических принципов к практике деятельности субъектов термин «транзакционные издержки» требует уточнения. Как отмечает Демсец Х., «...при таком довольно-таки нецелесообразном словоупотреблении приходится прибегать к текстуальным пояснениям, чтобы провести разграничение там, где это можно сделать посредством одного слова-ярлыка» [60, с. 241, а также 117, 230].

Поэтому под транзакционными издержками понимаются издержки (явные и неявные), связанные с обеспечением функционирования институциональных взаимодействий субъектов как экономической системы, издержки координации и мотивации. Такие издержки ассоциируются с поиском информации о товаре или услуге, поиском партнера в сделке, переговорами, организацией заключения контрактов и контролем за их выполнением, формированием системы фирменных стандартов, процессом саморегулирования деятельности субъектов на рынке в целом.

В границах методологических принципов теории деятельности, неинституциональной экономической теории и теории транзакционных издержек, изложенных в данной главе далее необходимо рассмотреть субъект институционального взаимодействия как систему.

## ГЛАВА 2. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА КАК ОТКРЫТОЙ «ЖИВОЙ» СИСТЕМЫ

### 2.1. Понятие субъекта рынка как открытой «живой» системы в коммуникативном менеджменте.

#### Принципы взаимодействия.

Экономическая управленческая наука на протяжении всего периода цивилизационного развития изучала деятельность предприятия-субъекта как основополагающую базу развития общества. Научное учение об управлении в организациях формировалось, начиная с 19 века, через ряд этапов. При этом научный образ организации претерпевал существенные качественные и количественные преобразования.

В научной экономической литературе представлен широкий спектр мнений о том, как формировался современный облик организации. Авторитетные авторские коллективы опираются на различные группы критериев, начиная от целевых ориентиров – стратегических либо тактических, [например, 107], рассмотрением управления как функции, процесса, аппарата [например, 201], и заканчивая междисциплинарными связями управления, менеджмента и маркетинга [например, 205]. Однако, более значимым в научно-исследовательском плане является изучение генезиса управленческой науки с точки зрения формирования различных научных подходов к изучению управления взаимодействием субъектов. Из всего многообразия представленных в литературе мнений наиболее полно данный вопрос исследован и представлен в публикациях авторского коллектива школы управленческой мысли Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов [116] (рисунок В.1 приложения В).

Системное представление о субъекте предполагает наличие знаний о тех элементах, которые характеризуют его деятельность как таковую. Как следует из содержания рисунка В.1, в 1980-е годы практически закончился болезненный период ломки стереотипов управленческого мышления – переход от школы «рационального управления» к так называемому коммуникативному менеджменту.

Несмотря на полноту, собственно использование результатов генезиса управленческой науки, представленных на рисунке В.1, недостаточно, так как основано на исторической ретроспективе. Гораздо более важным является указанная на этом рисунке модель реальности, предлагаемая научными школами, в которой может быть представлена организация, то есть модели: рациональных целей, человеческих отношений, внутренних процессов, открытых систем, открытых «живых» систем. Содержание этих моделей представлено в таблице Г.1. приложения Г.

Как следует из содержания таблицы Г.1, открытые системы характеризуются активным взаимодействием с внешней средой, – система управления эффективна, если в результате преобразования входов возникает дополнительный положительный эффект на выходе. В случае открытой системы рассматривается суммарный эффект от взаимодействия предприятия с окружающей средой.

Для определения принципов формирования субъекта как открытой «живой» системы целесообразно обратиться к фундаментальным разработкам ученых-методологов науки, наиболее полными из которых являются результаты исследований Дж. ван Гига [55] (рисунок Д.1 приложения Д).

На рисунке Д.1 представлены два основных класса систем: «жесткий» и «мягкие». К первому классу относятся науки о неживой и живой природе, под последними имеются ввиду те науки, которые изучают живые объекты, если и обладающие способностью мыс-

лить, но только на основе инстинктов. Ко второму классу систем – «мягкие» системы, относятся те науки, которые в той или иной степени связаны с изучением человека, проявлением его субъективных и объективных свойств и особенностей.

С другой стороны, науки о живой природе, относящиеся к классу «жестких» систем и науки о поведении и общественные науки (класс «мягких» систем), согласно представленной на рисунке Д.1. классификации, относятся к типу открытых «живых» систем, которые иногда называют органическими системами. Существенным отличием между механическими и органическими системами является следующее. Механические системы могут быть построены в значительной мере по произволу их создателей (то есть ученого-исследователя), они обладают раз и навсегда заданными извне свойствами и собственными целями не имеют. Органические же системы, а в принятой терминологии открытые «живые» системы (по аналогии с живыми, биологическими организмами) обладают способностью к сознательному изменению, к саморазвитию. Такие системы создают недостающие им органы, средства для достижения своих целей.

Из содержания рисунка Д.1. можно без труда заметить, что науки об управлении относятся к общественным наукам, которые, наряду с науками о поведении и живой природе относятся к классу открытых систем. Отсюда следует, что рассмотрение субъекта как открытой системы необходимо исследовать в рамках теории «мягких» систем. С точки зрения теории мягких систем он может быть представлен как социальная система и организм, то есть как открытая «живая» система.

Субъект как открытая «живая» система есть абстрактная (идеальная) модель некоей развивающейся как единое целое совокупности взаимосвязанных элементов, построенной на принципе аналогии развитию живого организма – человека, растения, клетки и т.п.

Признанный автор теории организации Мильнер Б.З., подчеркивая сложность организации, отмечает, что в ней «... переплетаются интересы личности и групп, стимулы и ограничения, жесткая технология и инновации, безусловная дисциплина и творчество, нормативные требования и неформальные инициативы. У организации есть свой облик, своя культура и репутация» [121, с. 21].

В управленческой науке имеются прецеденты изучения экономических организаций как открытых «живых» систем [например, 56, 58, 120, 177 и т.д.]. В частности, Гуияр Ф.Ж. и Келли Дж.Н. рассматривают предприятие как собственно человеческий организм. Левитт Т., называя потребителей «последователями бизнеса», пишет: «... Вся корпорация должна рассматриваться в качестве интересного потребителям и удовлетворяющего их нужды организма» [96, с. 30]. Такого же взгляда придерживается и Сенге П.: «Наиболее универсальный вызов, с которым мы сталкиваемся, заключается в переходе во взгляде на организацию как на машину к взгляду на организацию как на воплощение природы» [цитируется по 108, с. 93].

Наиболее распространенным взглядом на субъект рынка как систему, является представление о нем, как «...управляемой совокупности применяемых ресурсов (в том числе ... информационного обеспечения), обладающей способностью производить полезную продукцию, то есть обладающей производительной силой» [217, с. 59]. Другими словами, субъект рынка преимущественно изучается как социально-экономическая система, материальная система без акцентирования в рассмотрении его свойств как открытой и тем более «живой» системы [например, 217, 232]. Исключением могут служить исследования, посвященные маркетинговым проблемам [например, 148, 176, 193].

Для того, чтобы конкретизировать методологические свойства субъекта рынка как открытой «живой» системы в границах коммуникативного менеджмента целесообразно обратиться к исследованиям Глазла Ф. и Ливехуда Б. [56, с. 22 - 23], исследовавших его как развивающийся живой организм.

Представленная этими авторами в экономической управленческой науке классификация научных подходов к изучению организации построена на принципе особенностей теории организаций, приоритетной для той или иной научной школы. Более того, авторы не останавливаются на исторической ретроспективе развития научных подходов собственно управленческой науки, но и обоснованно включают теории мотивации и принятия решений, как необъемлемые подсистемы системного представления о развитии данной науки (таблица Е.1).

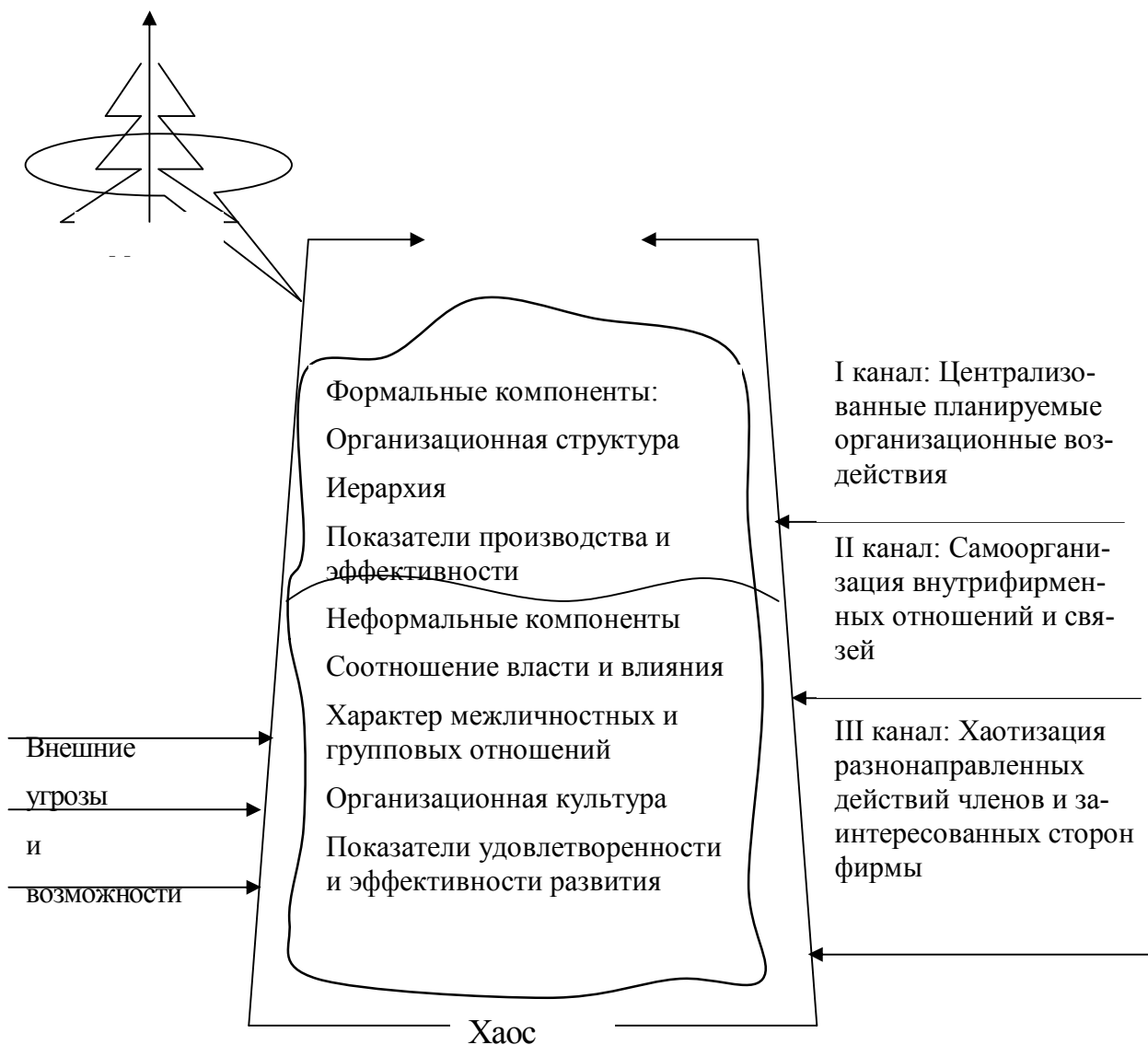


Рисунок 8. – Концептуально-логическая схема технологии управления открытыми «живыми» системами (i-й цикл изменений)

Анализируя содержание таблицы Е.1, нужно отметить следующее. Коммуникативный менеджмент как современное научное течение вобрал в себя наилучшие результаты всех предшествующих теорий и подходов. В частности, одной из основополагающих позиций школы движения человеческих ресурсов является представление о цели – конвергенции. Конвергенция (от лат. *convergo* – приближаюсь, схожусь)– это теория, согласно которой различного рода несоответствия во всех подсистемах организации в процессе ее деятельности постепенно сглаживаются и в перспективе подсистемы имеют тенденцию к



полному слиянию в единое целое.

Кроме того, в коммуникативном менеджменте объекты управления представляю собой открытые «живые» системы. Управленческое воздействие в таких системах строится на управлении взаимодействием субъектов рынка в коммуникативной рыночной сети с учетом принципов: институционального характера взаимодействий, ориентации на «точки» связности в рыночной сети; самоуправления; непрерывного саморазвития взаимодействующих субъектов. Основными методами при этом являются методы, дающие наиболее адекватную оценку транзакционных издержек и их снижение как внутри субъекта, так и в сети. Обобщенную модель управления открытыми «живыми» системами можно представить в следующем виде (рисунок 8).

Систематизируя, можно выделить черты предприятия как открытой «живой» системы: ориентация на стратегию; адаптация к изменениям внешней среды и воздействиям на нее; приоритет эффективной организации; главный ресурс – люди; сферическая (плоская) организационная структура (сеть), основной упор в управленческом воздействии на коммуникативные связи; демократичный стиль управления; самоконтроль, самодисциплина (саморегулирующие системы); действия в интересах общества; ориентация на инновации и т.д.

Опираясь на указанные черты, каждый из субъектов рынка представляет собой не просто некоторую хозяйственную единицу, результатом деятельности которой является выпуск продукции, а является равнозначным участником процесса создания потребительской ценности. То есть получаемый на выходе результат есть ресурс, но качественно преобразованный в ходе реализации внутренних, присущих предприятию как открытой «живой» системе процессов. Аналогично рассуждения строятся и относительно других субъектов процесса создания потребительской ценности.

С другой стороны, те внутренние процессы, которые субъект как открытая «живая» система использует для качественного преобразования входящих ресурсов, также представляют собой ресурс – внутренний. И воздействия среды на деятельность всех субъектов создания конкретной потребительской ценности согласно данной логике необходимо понимать как ресурсы внешней среды, которые они в состоянии использовать в качественном преобразовании входящих и внутренних ресурсов. Кроме того, потребитель приобретает не просто товар, а собственно ресурс, позволяющий ему реализовать свои цели. И от того, каким образом субъектам рынка как участникам процесса создания потребительской ценности удастся помочь потребителю их достичь, зависит эффективность деятельности всей цепочки (рисунок 9).

Отсюда для участников процесса создания потребительской ценности можно выделить общую функцию – оценка входящего ресурса и его преобразование согласно внутренним ресурсам. И в этом смысле никто из субъектов не может быть исключением. Каждый является непосредственным участником процесса создания потребительской ценности. Его внутренним ресурсом являются знания, которыми он обладает в отношении использования предлагаемой ему потребительской ценности для достижения целей потребления (например, потребитель).

В ряде случаев, если такого рода знания отсутствуют, существует возможность дополнения предлагаемого потребителю ресурса, например, путем создания соответствующего информационного сопровождения товара.

В то же время, представления о качественном составе предлагаемого потребителю товара как ресурса и о тех знаниях, которые будут содержаться в сопровождающем его информационном воздействии, должны присутствовать в качестве внутреннего ресурса у каждого из остальных субъектов создания потребительской ценности. И каждая последующая стадия качественного преобразования входящего ресурса в выходящий путем использования внутреннего ресурса конкретного участника процесса фактически «приближает» товар к состоянию, необходимому для целей потребления потребителя.

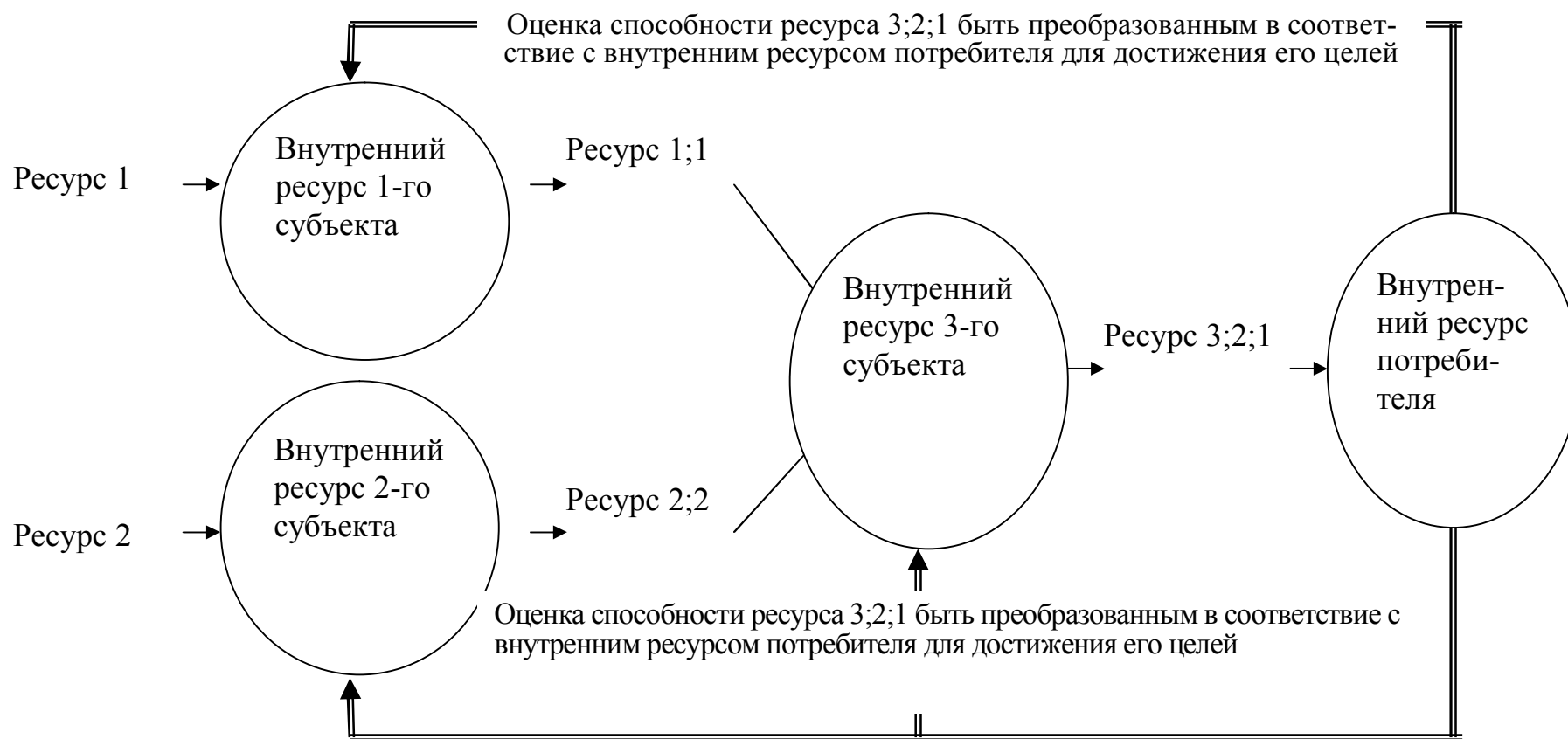


Рисунок 9 – Модель взаимосвязи субъектов рынка в процессе создания потребительской ценности

Некоторые авторы сравнивают деловые процессы в организации с «двигателями жизни» или «биокорпоративными эквивалентами мышц». Действительно, процессы являются тем инструментом, который призван реализовать идеи в некоторые цепочки конкретных действий, направленных к достижению целей. Процессы «... настолько взаимосвязаны, что изменение одного из них может сказаться на всех остальных... Если рабочие процессы сформированы и согласованы правильно, и если ими соответствующим образом управляет система ценностей и показателей, то они порождают столь плавную симфонию создания ценности, что границы этих процессов фактически исчезают» [58, с. 164].

С учетом методологических принципов, у бизнес-процесса создания потребительской ценности (рисунок 9) не существует границ. Существует только некое множество субъектов, постоянно взаимодействующих между собой. При этом система их взаимодействия носит динамический характер. В ней происходят постоянные изменения, связанные с созданием новых и разрушением старых взаимодействий между субъектами бизнес-процессов. А это в свою очередь влияет на аналогичные между субъектами других бизнес-процессов, так как все бизнес-процессы связаны между собой.

С точки же зрения отдельного субъекта модели его пространство деятельности включает некоторое ограниченное число участников. То есть можно предположить, что вокруг каждого из них может существовать отдельный локальный бизнес-процесс. Отсюда можно выделить следующий ряд основных характеристик бизнес-процесса как с точки зрения методологической, так и с точки зрения отдельного субъекта (таблица 18).

Таблица 18 – Основные характеристики бизнес-процесса создания потребительской ценности

Критерий	Характеристики	
	с методологической точки зрения	с точки зрения отдельного субъекта
Границы	Бесконечность	Конечны, определяются организационным восприятием участников
Состояние	Изменчиво	Стабильно
Управляемость	Ни один участник не может управлять бизнес-процессом	Все могут управлять его развитием
Количество	Одна	Бизнес-процессов столько, сколько участников

Взаимодействия между субъектами бизнес-процесса создания потребительской ценности как локальной коммуникативной сети предполагают осуществление транзакций и процесс адаптации.

Транзакции должны носить непрекращающийся характер. В результате обеспечивается постепенное взаимопроникновение деятельности субъектов локального бизнес-процесса, развитие взаимной осведомленности и заинтересованности в контактах. Сам же бизнес-процесс рассматривается с позиций долгосрочной перспективы взаимодействия и выгод от совместного создания потребительской ценности. В то же время в реальности о равенстве субъектов сети можно говорить, рассматривая только какую-либо конкретную ситуацию, в абсолюте же равенства не может быть принципиально, так как для субъекта рынка как открытой «живой» системы свойственно такое явление, как социализация. Кто-то из субъектов локального бизнес-процесса играет доминирующую роль. Но, чем более устойчив локальный бизнес-процесс, тем более транзакции, разорвать которые со временем становится все проблематичнее. И последнее. По мере развития, в каждом локальном

бизнес-процессе транзакции все более стандартизируются и унифицируются.

Развитие локального бизнес-процесса взаимодействующих субъектов связано с процессами адаптации, которая может быть технической, административной, финансовой, инвестиционной, социальной и т.п. Но более важной представляется адаптация информации и знаний, так как указанные формы представляют собой проекцию конкретных знаний на содержание рыночной деятельности участников.

Важность процессов адаптации обусловлена следующим. Во-первых, адаптация приводит к росту взаимозависимости между субъектами локального бизнес-процесса. При этом зависимость может быть как равной, так и преимущественно односторонней. Во-вторых, адаптация ведет к тому, что конфликтные/спорные ситуации решаются внутри бизнес-процесса. Достижение соглашения в транзакциях воспринимается как более важное, чем разрыв, – оба субъекта занимают активную позицию в поиске решения. В-третьих, адаптация ведет к стандартизации не только принимаемых решений, но и алгоритмов их выработки, реализации, выражающейся в общем для всех субъектов отношении к бизнес-процессу, как процессу изготовления потребительской ценности за счет обмена знаниями. Таким образом, взаимодействие «... просто содействует более существенному социальному и деловому взаимовлиянию: неизбежному движению в направлении возрастающей связности» [58, с. 20].

Учитывая это обстоятельство, в процессе взаимодействия субъектов возрастает роль принципа связности. Реализация принципа связности приводит к формированию сети связности. Для таких сетей характерны точки связности, в которых в результате процесса взаимодействия происходит преобразование количественных накоплений знаний в качественные. Точки связности – это те субъекты, по отношению к которым общая связность субъектов бизнес-процесса создания потребительской ценности максимальна. Познание всего процесса, так или иначе, предполагает анализ взаимодействия всех элементов. Основой для их действий является собственная структура знаний, созданная на основе приобретенного опыта, и информация.

Представленное сегодня в научных исследованиях понимание об объектах как открытых «живых» системах в основной своей массе предполагает выбор в качестве единицы анализа индивид – как биологический либо социальный организм, либо как отдельную подсистему организма. При этом исследователи исходят из посылки о нем как единицы поведения. Такой взгляд – монадический (монада – простая неделимая единица) – предполагает сведение поиска решений проблем к «внутрииндивидуальным проблемам, которые не касаются взаимоотношений между людьми» [166, с. 254]. Рассмотрение же субъекта как открытой «живой» системы с позиций процесса взаимодействия объективно требует применения несколько иного подхода.

Актуальность исследования процесса взаимодействия субъектов предполагает, что не один, а, как минимум, два являются единицей поведения. И даже если их отношения связи, по образному выражению Роджерса Э., «...не способны «говорить»», оно может быть принято в качестве единицы анализа. Исследования таких отношений методологически близки к исследованию диффузии инноваций. Данный процесс является частным случаем взаимодействия. Сравнение монадического анализа и анализа отношений в исследовании распространения инноваций представлено в таблице 19 [166, с. 258].

Таблица 19 – Сравнение монадического анализа и анализа отношений  
в исследовании диффузии инноваций

Характеристики научно-го подхода	Типы научного подхода к проблеме диффузии	
	Монадический анализ	Анализ отношений
1. Единица анализа	Индивид	Коммуникативные отношения между двумя и (или более) индивидами
2. Используемая схема выборки	Случайная выборка разрозненных индивидов из более крупной выборки (в целях максимального обобщения результатов исследования)	Обследование всех подходящих респондентов в данной системе или выборка целых систем
3. Тип используемых данных	Личные и социальные характеристики индивидов и их коммуникативного поведения	То же, что и в монадическом анализе, плюс социометрические данные о коммуникативных связях
4. Основной метод анализа данных	Корреляционный анализ данных перекрестных обзоров	Разные типы сетевого анализа данных перекрестных опросов
5. Основные цели исследования	Определение переменных (обычно характеристики индивида), связанных с инновационной деятельностью	Определение влияния социально-культурных переменных на диффузию в системе

Рассматривая процесс взаимодействия субъектов как диаду нужно отметить, что ему присущ некий дуализм. Каждая из сторон выступает в двух ролях одновременно: субъекта и объекта управленческого воздействия. Как субъект она разрабатывает и осуществляет его, как объект – ее поведение подвергается такому воздействию. Взаимодействие возможно только в том случае, если осуществляемые сторонами управленческие воздействия в той или иной степени достигают своих целей.

На практике оба субъекта процесса взаимодействия играют роль обучающего и обучаемого одновременно. Выполнение функции взаимного обучения возможно при:

- достаточной степени связности субъектов во взаимодействии;
- наличии знаний, необходимых для выработки стратегии их взаимного «субъектно-субъектного» пополнения во взаимодействии;
- степени активности в познавательной деятельности субъектов;
- принципиальной способности к учету особенностей, присущих каждому из субъектов.

Располагая перечисленной информацией и обладая сравнимой по интенсивности активностью в деятельности, для субъектов в процессе взаимодействия при допустимых временных и стоимостных затратах на реализацию функции взаимного обучения формируется достаточно структурированное информационное пространство, доступное для обоюдного пользования и отвечающее основополагающим представлениям.

Через механизм взаимного обучения в том числе могут корректироваться и цели управленческих воздействий субъектов. Собственно управленческое воздействие направлено изначально на поведение субъекта. Но изменение поведения не может произойти без



корректировки текущих знаний о нем. Это текущее знание воплощается в действительном, видимом новом поведении.

Исходя из этого, задачи управленческого воздействия каждого из субъектов взаимодействия заключаются в следующем:

- отбор минимального объема сведений, которые в максимальной степени соответствуют цели управленческого воздействия;
- определение последовательности подачи информации, гарантирующей четкое выстраивание системы умозаключений;
- выбор темпа информирования;
- предоставление информации в виде, наиболее соответствующем особенностям другого субъекта.

Субъект как открытая «живая» система есть, по аналогии с живым организмом, саморазвивающаяся и саморегулируемая система (рисунок 10).

Чтобы указанные свойства были ему присущи, связи, возникающие в процессе взаимодействия субъектов должны носить не отрицательный, но положительный характер. Иначе говоря, содержащийся в управленческом воздействии сигнал – входной – имеет целью увеличение реакции – выходного сигнала – через последующий рост активности в деятельности другого

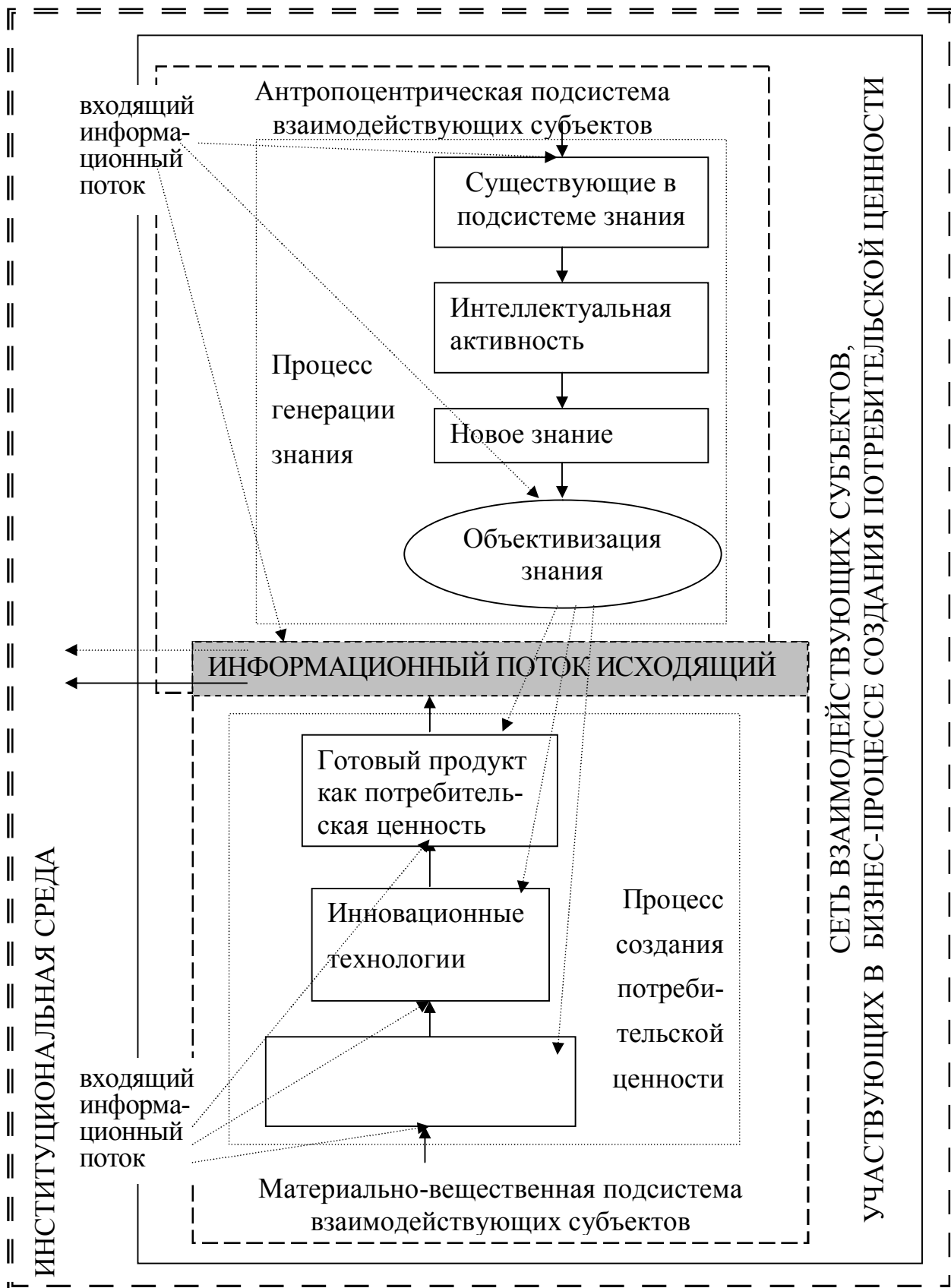
субъекта и изменение его поведения. То есть процесс взаимодействия приобретает форму автогенерации. Его «запуск» требует соблюдения условия стабилизации его режима, который достигается через саморегулирование.

Из рисунка 10 также следует, что поведение субъекта как открытой «живой» системы в процессе взаимодействия строится в соответствии со следующими принципами

1. связности – объективное образование точек максимального «пересечения» связей в совокупности взаимодействующих индивидов;
2. асимметрии информации – «зарождение» управленческого воздействия происходит в системе знаний субъектов, предписывающей, в том числе, и способы получения информации из окружающей среды;
3. обучаемости – в процессе взаимодействия происходит параллельное обучение субъектов как часть адаптации, посредством которого снижаются транзакционные издержки, а собственно транзакции становятся все более устойчивыми.
4. индивидуальности системы знаний субъекта – информация проходит сквозь систему знаний субъекта, где одна ее часть интерпретируется и «расшифровывается» в соответствии с их качественным содержанием, а другая «отсекается» как ее несоответствующая.

Выделенная совокупность принципов носит, в том числе, и ограничивающий характер на процесс взаимодействия субъектов (второй и четвертый принцип). Поэтому их реализация требует учета того, что не только собственно разработка управленческого воздействия, но то, что процесс внесения изменений в его сущность связан со значительными затратами как в транзакциях, так и времени, необходимого для внесения этих изменений.

«... Чтобы понять отношения взаимодействия, мы должны не оставлять две его стороны в непосредственной данности, а должны ... понять их как моменты третьего, высшего, которое как раз и есть понятие» [51]. Следуя этому философскому тезису Г. Гегеля, далее необходимо определиться с сущностью процесса взаимодействия субъектов рынка как открытых «живых» систем.



- ▶ потоки, обеспечивающие трансформации;
- ⋯▶ потоки, обеспечивающие трансакции

Рисунок 10. – Модель взаимодействующих субъектов как открытых «живых» систем

## **2.2. Классификация взаимодействий субъектов как открытых «живых» систем**

Исходя из методологических положений неинституциональной экономической теории и теории трансакционных издержек, а также понятия и принципов функционирования субъекта как открытой «живой» системы взаимодействия субъектов целесообразно представить в виде некоего континуума, границами которого являются, с одной стороны, чистые трансакции, а с другой – иерархически организованные локальные коммуникативные сети.

Согласно представленным в научной литературе положениям, субъекты, двигаясь в направлении повышения эффективности своей рыночной деятельности все более и более используют, как подчеркивает Вебстер Ф., административный и бюрократический инструментарий, и все менее – рыночный контроль [40]. За чистыми трансакциями следуют повторные сделки, совершаемые между участниками различных переделов в бизнес-цепочке создания потребительской ценности. Следующий шаг – долгосрочные взаимодействия – фактически остаются взаимодействиями только субъектов-конкурентов и во многом определяются качественными характеристиками, получаемыми в ходе усиленного рыночного контроля.

Дальнейшее развитие процесса связано с укреплением взаимодействий субъектов во всех направлениях со все большим акцентированием горизонтальных. Субъекты вступают в стадию формирования отношений высокой взаимной зависимости – каждый из них все более зависит от партнеров в определенных сферах деятельности, при этом конкурентная обусловленность частично качественно преобразуется в доверительные отношения.

Следующей стадией развития взаимодействий субъектов рынка является формирование локальных коммуникативных сетей как неких форм объединения. Такого рода сетевые бизнес-организации есть структуры, возникающие на основе многосторонних взаимодействий, принципов коммуникативного менеджмента, существенным образом минимизирующих трансакционные издержки. Все изложенное представлено на рисунке 11.

Функция коммуникативного менеджмента в ходе эволюции взаимодействия от чистых трансакций к формированию бизнес-организаций субъектов как локальных коммуникативных сетей изменяется следующим образом..

Чистая трансакция – есть разовый обмен ценностями между двумя субъектами, взаимодействие которых ограничивается исключительно настоящим моментом времени. На данном этапе любая рыночная деятельность рассматривается как совокупность дискретных трансакций, в которых содержится вся необходимая информация о продукте деятельности субъекта. Во взаимодействиях, основанных на чистых трансакциях, практически отсутствуют такие рыночные явления как бренд, информация о других субъектах, потребительские предпочтения, их осведомленность, приверженность и т.д. Во многом это объясняется рынком производителя, для которого наиболее характерны чистые трансакции. Здесь субъект осуществляет рыночные трансакции только потому, что они обеспечивают его деятельность необходимыми ресурсами для производства товара, реализуемого затем на рынке. Причем, каждая трансакция практически не зависит от прочих операций и определяется только механизмом конкурентного рынка и стремлением субъекта максимизировать результат своей деятельности. Роль же коммуникативного менеджмента сводится лишь к поиску субъектов-партнеров.



а) Эволюция взаимодействий субъектов

б) Эволюция качественного наполнения функции коммуникативного менеджмента

→ Первичные изменения  
 → Вторичные изменения

**Рисунок 11. – Взаимосвязь эволюции взаимодействий и качественного наполнения функции коммуникативного менеджмента**

Качественный рост конкуренции способствует большему вниманию к заключаемым транзакционным сделкам, субъекты переходят в стадию повторяющихся транзакций. На первый план выходят взаимодействия по поводу приобретения у положительно зарекомендовавших себя субъектов некоторых промышленных комплектующих, предметов материально-технического обеспечения, сырья, материалов. Роль коммуникативного менеджмента состоит в задании направления дифференциации продукта деятельности субъекта, формировании лояльности потребителя к продукции и самому субъекту в целях максимизации экономического результата. Однако непосредственные контакты между субъектами, участвующими в процессе создания потребительской ценности, маловероятны. Конечным результатом считается продажа и, хотя повторяющиеся транзакции имеют большое значение для деятельности субъекта, между ними не возникает каких-либо существенных взаимодействий, устойчивых во времени. На данном этапе появляются первые «ростки» доверительных взаимодействий, которые могут стать основой для будущих устойчивых коммуникативных связей.

Как отмечает Вебстер Ф., проблемы управления взаимодействиями как стратегическими средствами начали рассматриваться в литературе только в 80-е годы 20 века [40]. В долгосрочных взаимодействиях результат каждого из субъектов во многом определяется их взаимозависимостью не только от рыночных сил процесса переговоров. «Конкурентные силы глобальных рынков 1980-х гг. вынудили многие фирмы перейти от конкурентных отношений ... к более тесному, характеризуемому большей зависимостью коммуникативному взаимодействию» [40, с. 139]. И важность этого процесса особенно ярко проявляется на рынках товаров производственного назначения, так как значение приобретает качество, ритмичность поставок, техническое обеспечение. Указанные характеристики пользуются

повышенным спросом, прежде всего потому, что сопряжены с меньшими издержками. Последние во многом определяются системой коммуникативного менеджмента.

Другими словами, на смену транзакциям как соперничеству приходит политика долгосрочных взаимовыгодных взаимодействий. Создаются условия для формирования сложных группировок субъектов, связанных не только и не столько отношениями собственности и взаимных поставок. Входящие в объединения субъекты сознательно строят и поддерживают долгосрочные взаимодействия, которые не только отражают их стратегические интересы, но в большей степени являются неким символом, демонстрацией нацеленности субъекта на долгосрочный, устойчивый характер сотрудничества. Важно, что эта нацеленность на стабильность во взаимодействиях содействует образованию единого информационного и знаниевого пространства, единому качественному росту субъектов, к нему принадлежащих.

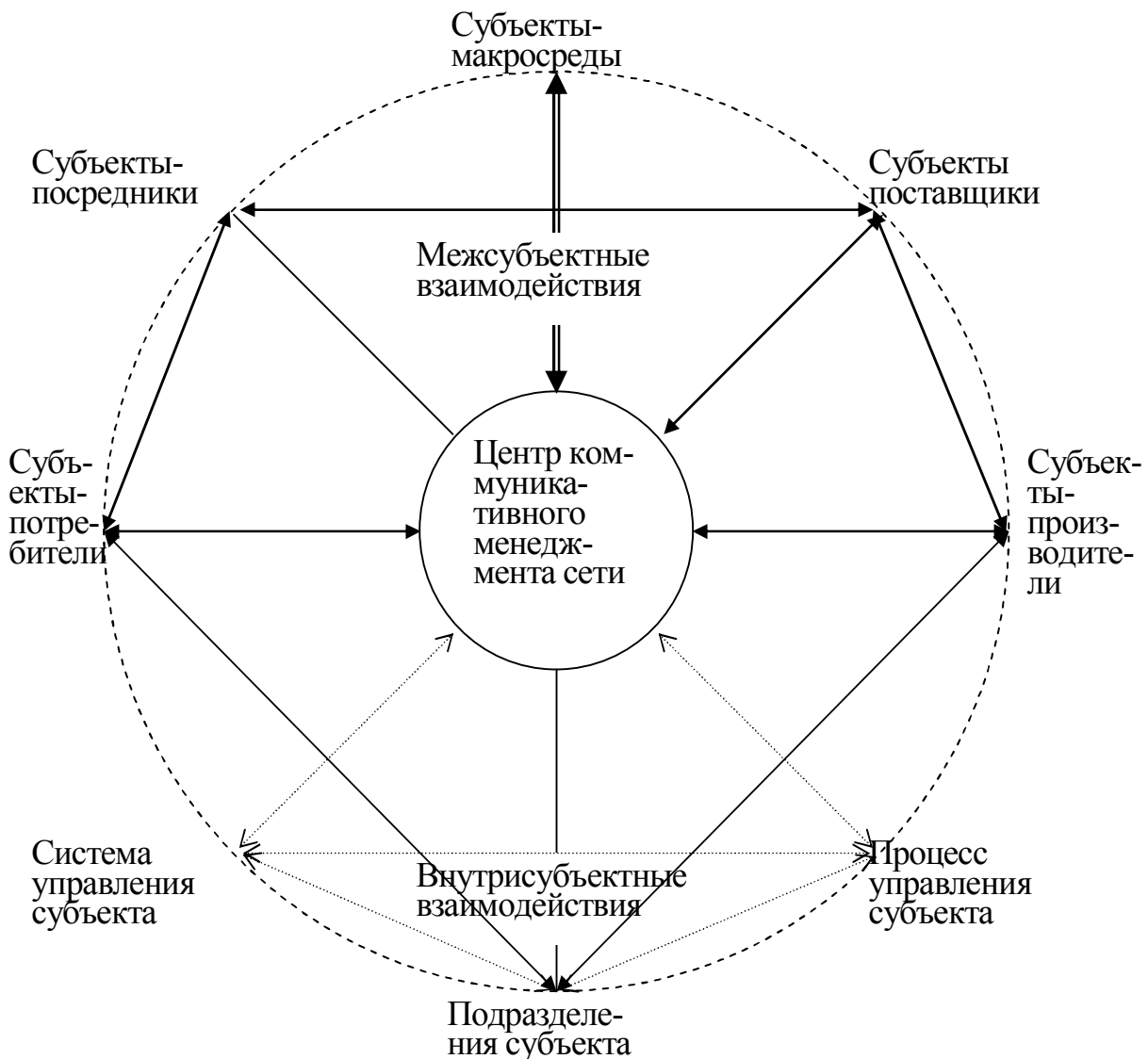
Иногда коммуникативный менеджмент способствует формированию совершенно новой формы взаимодействий субъектов, подлинного бизнес-объединения как локальной коммуникативной сети. Одной из характерных его особенностей является ориентация всех, фактически независимых в экономическом смысле, субъектов на достижение стратегической цели. Именно ее наличие и отличает данную форму. Латентно присутствующее в стратегической цели повышение конкурентоспособности субъектов-участников бизнес-объединения через коммуникации говорит в пользу того, что они являются, прежде всего, феноменом коммуникативного менеджмента. И совместное использование коммуникативных связей как стратегического ресурса является другой, наряду со стратегической целью, важной особенностью.

При всем многообразии подобного рода бизнес-объединений все они должны рассматриваться именно с позиций коммуникативного менеджмента, так как именно коммуникации лежат в начале процесса формирования долгосрочных взаимодействий, на них именно построен процесс управления для достижения стратегической цели субъектов в локальной коммуникативной сети, и именно ими заканчивается управленческий цикл.

Бизнес-объединение субъектов в форме локальной коммуникативной сети является высшей формой развития взаимодействия субъектов на принципах коммуникативного менеджмента. Они представляют собой комплексные коммуникативные структуры, подкрепленные соответствующими организационными, управленческими и иного рода механизмами. Основной организационно-управленческой характеристикой такого рода бизнес-объединения является его конфедеративность (от позднелатинского *confoederatio* – союз, объединение [198, с. 613]). Данная форма предполагает некое объединение независимых экономически субъектов, при которой каждый из них сохраняет свою независимость, имеет свою структуру управления, свои властные полномочия. В то же время, субъекты образуют в локальной коммуникативной сети некий специальный орган для координации совместных действий в определенных областях рыночной деятельности, представляющих интерес для всех участников.

Иначе говоря, бизнес-объединение представляет собой свободную гибкую коалицию, коммуникативно управляемую из единого центра, который выполняет такие важные функции как взаимодействие с субъектами рыночной деятельности, не входящими в локальную коммуникативную сеть. Им определяется, в том числе, развитие сфер компетенции и стратегий, касающихся управления связывающими сеть воедино информационными и знаниевыми ресурсами (рисунок 12) [40, с. 144]. Положения теории организации, как указывает Мильнер Б.З. требуют, чтобы меньшее имело предпочтение перед большим, то есть каждая часть процесса или функции должна находиться в компетенции той специализированной структуры, которая способна ее эффективно организовывать и ею эффективно управлять [121]. В соответствии с этим все функции целесообразно разделить на всеобщие и специализированные.





- Граница локальной коммуникативной сети
- ↔ Внутрисубъектные взаимодействия
- ↔ Межсубъектные взаимодействия
- ↔ Межсетевые взаимодействия

Положения теории организации, как указывает мильнер Б.З., требуют, что

### Рисунок 12. – Модель бизнес-объединения субъектов

в форме локальной коммуникативной сети

Всеобщие – это те, которые затрагивают деятельность всех субъектов, специализированные – те, которые характерны для деятельности конкретного субъекта. Он должен определить приоритетные для себя специализированные сферы деятельности и направления выделения и использования определенных ресурсов. В остальном же субъект должен опираться на конкурентоспособность партнеров, каждый из которых также специализируется в той или иной области.

На рисунке 12 всеобщие функции выполняет центр коммуникативного менеджмента. Причем, акцент на процессе создания потребительской ценности субъектами, принимающими участие в бизнес-объединении, имеет следствием усиление коммуникативных взаимосвязей, координации в них, аналогично как это, например, происходит с эволюционным преобразованием функции сбыта в маркетинговую функцию. Такая координация

согласуется с двумя основными тенденциями: взаимопроникновением функциональных обязанностей внутри субъекта и стиранием границ между субъектами. Последнее же, в свою очередь, приводит к изменениям в традиционных управленческих функциях в бизнес-объединении, где каждый из субъектов является одновременно и поставщиком, и производителем, и потребителем. Приоритетным становится коммуникативное сопровождение процесса реализации этих функций – растет значение целевых, специализированных долговременных трансакций.

Отсюда следует, что центр коммуникативного менеджмента определяется не производственными мощностями и географическим расположением, а более, конечными рынками, управленческими и коммуникативными компетенциями, информационными и знаниевыми базами данных. И следствием процесса взаимодействия субъектов в форме локальной коммуникативной сети, в частности, является:

- сотрудничество между субъектами как в рамках одного региона, так и нескольких, с полной или частичной унификацией их деятельности;
- ликвидация барьеров в движении товаров, услуг, капитала, рабочей силы между этими субъектами и регионами;
- сближение рынков каждого из отдельных регионов с целью образования одного единого межрегионального рынка;
- стирание различий между экономическими субъектами, относящимися к разным регионам;
- снижение той или иной формы дискриминации партнеров в каждой из региональных экономик и т.п.

Вообще взаимодействия субъектов представляют собой определенную систему отношений микроуровня, которая включает в себя:

- отношения между действующими продавцами на рынке;
- отношения между продавцами и покупателями;
- отношения между реальными и потенциальными продавцами.

Взаимодействия субъектов можно рассматривать в двух аспектах: горизонтальном как отношение между субъектами одного уровня и вертикальном как отношения между субъектами последовательных стадий производственного и распределительного процесса. Кроме того, взаимодействия предполагают учет не только реально действующих, уже находящихся в локальном бизнес-процессе субъектов, но и потенциальных участников, которые при незначительных изменениях условий могут войти в бизнес-процесс.

В более широком контексте взаимодействия субъектов являются частью общего механизма взаимовлияния спроса и предложения на рынке, поскольку взаимосвязь основного производящего субъекта, которым является субъект-фирма, и главного потребляющего – субъекта-потребителя – составляет базис функционирования экономической системы. Это взаимоотношение имеет два аспекта: прямое воздействие предложения на спрос, формирование потребительских предпочтений, манипулирование ценой для расширения границ спроса, либо для усиления своей рыночной власти; и обратное влияние спроса на предложение – реакция потребителей на количественные и качественные параметры его поведения.

Отношения взаимодействия формируются в границах конкретного рынка. В литературе предпринимались и предпринимаются попытки классификации рынков. Наиболее оптимальной является классификация, в которой в качестве классификационного признака выделены критерии, имеющие отношение к взаимодействию (таблица 20) [67].

В таблице 20 выделен такой классификационный признак, как взаимосвязь элементов рынка – вертикальная и горизонтальная. Однако, здесь взаимодействия понимаются только в плане формирования материальных потоков. В то же время, выяснение содержания понятия рынка очень важно, так как существенно влияет на тип взаимодействий субъек-

ектов в нем, в ряде случаев изменяя его на прямо противоположный.

Джоан Робинсон в 1933 году предложила следующее операциональное определение рынка, которое с небольшими вариациями используется в практике многих рыночных стран до сих пор. Робинсон Дж. оценивает рынок как продуктовую цепочку товара и его субститутов до того момента, пока не будет найден резкий разрыв в цепи товаров–субститутов. Разрыв и ограничивает рынок. Разрыв можно измерить, например, перекрестной ценовой эластичностью спроса. Как только абсолютное значение перекрестной ценовой эластичности спроса становится меньше единицы для товаров из ближайших товарных групп, можно говорить о разрыве цепи товарных субститутов, а, значит, и о конце рынка [165, с. 5].

**Таблица 20 – Классификация рынков субъектов**

Классификационный признак	Рынок
объекты, циркулирующие на рынках	Внутрисубъектный рынок материальных благ (сырья, материалов, комплектующих, запчастей, готовой продукции и продукции для перепродажи и т.д.)
	Рынок благ: внутрисубъектный рынок основных фондов, недвижимости
	Внутрисубъектный рынок услуг (административных, управленческих, технологических, инжиниринговых, консалтинговых, маркетинговых, риэлторских и т.д.)
	Внутрисубъектный рынок факторов производства: капитала, технологий, земли, трудовых ресурсов
Взаимосвязь элементов	Горизонтальные (перемещение благ, услуг, факторов производства между отдельными полразделениями, филиалами, дочерними компаниями)
	Вертикальные (перемещение благ, услуг и факторов производства между головной и дочерними компаниями)
Влияние на национальном уровне	Внутрирегиональные
	Межрегиональные

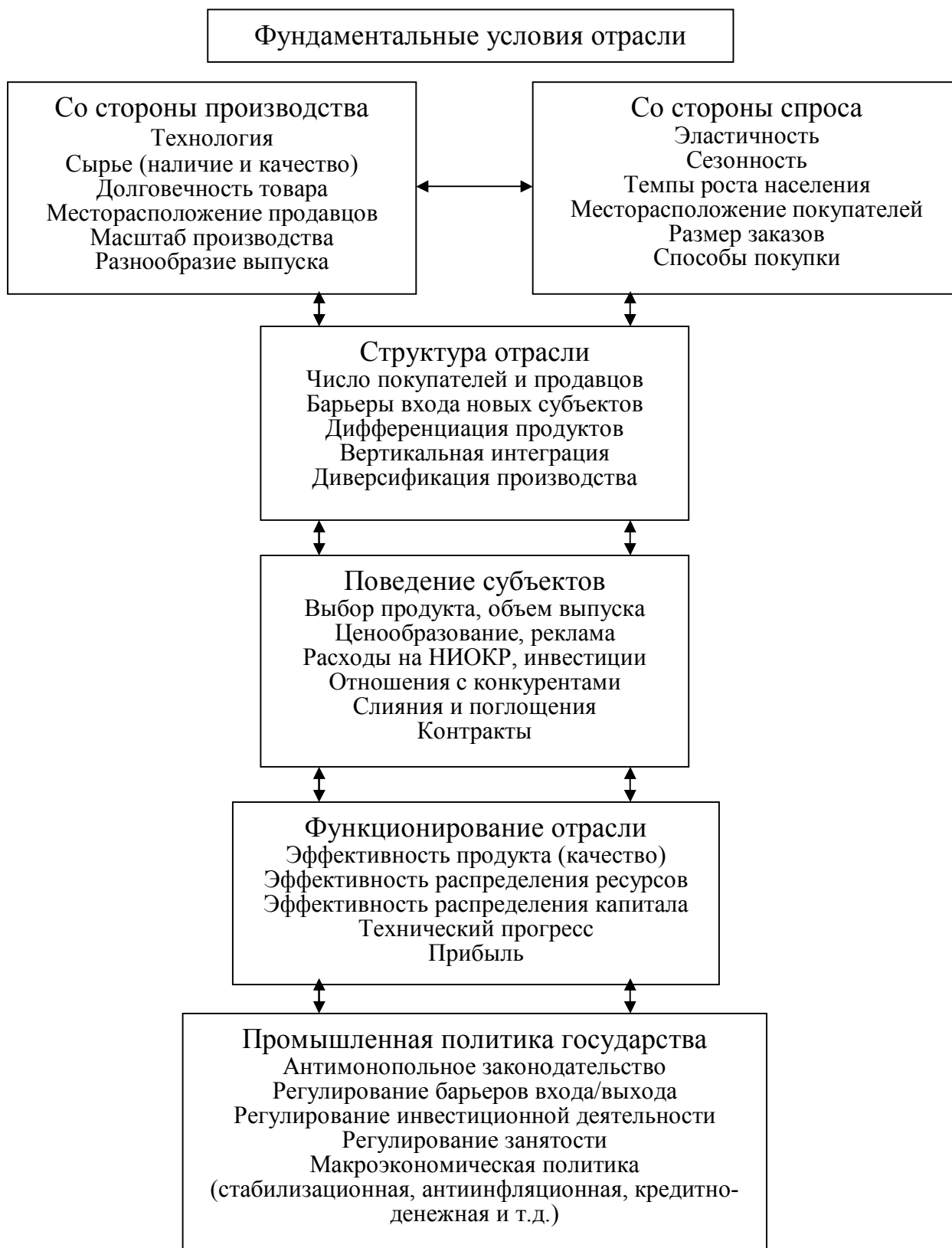
В приведенном определении акцентируются границы рынка, обусловленные продуктовой цепочкой, а, более точно, бизнес-процессом изготовления потребительской ценности. То есть, рынок есть отношения субъекта-продавца и субъекта-покупателя конкретного товара в конкретной стадии бизнес-процесса.

В зависимости от этапа бизнес-процесса роли продавца и покупателя выполняются разными экономическими субъектами. А, более точно, один и тот же субъект, совершая покупки, выступает в роли покупателя, а, совершая продажи, играет роль продавца. Принципы же, на которых осуществляются взаимодействия остаются неизменными. Поэтому далее будет использоваться понятие субъект рынка вне зависимости от того, о ком идет речь.

Во взаимодействии проявляется стратегическое поведение субъекта. Он способен оказывать влияние на рынок. Степень влияния зависит от стратегической силы субъекта: доли рынка, имиджа, наличия информации о рынке. И только, когда субъекты равны по степени рыночной власти, они вынуждены считаться с взаимным влиянием.

Взаимоотношения между структурой отрасли, поведением субъектов и функционированием отрасли, составляющие механизм взаимодействия субъектов в экономической

системе, могут быть представлены следующим образом (рисунок 13).



**Рисунок 13. – Взаимоотношения субъектов внутри отрасли**

Фундаментальные условия отрасли (рисунок 13) определяют структуру рынка, которая воздействует на поведение субъектов, от которого, в свою очередь, зависит ее функ-

ционирование (результативность).

Особенности отношений субъектов, рассматриваемых в теории деятельности как «цели – средства – результат» (параграф 2.1.), а в реальности в рамках парадигмы «структура – поведение – функционирование» (параграф 3.1), а также их комбинации приводят к различной степени концентрации продавцов и покупателей на рынке, разной степени дифференциации товара, разной «высоте» барьеров входа на рынок и выхода с рынка, как следствие, различной степени влияния продавцов/покупателей на цену. Обобщенной характеристикой результатов поведения фирм служат разные виды их взаимодействий.

Традиционно главным критерием классификации взаимодействия субъектов служит степень конкуренции на рынке. Обычно выделяют три большие категории рынков: рынок совершенной конкуренции с максимальной степенью конкурентных взаимодействий, его противоположность – рынок монополии с минимальной степенью конкуренции или отсутствием таковой и рынок несовершенной конкуренция, где конкуренция присутствует, но ее действие искажается поведением тех или иных экономических субъектов.

Конкуренция как экономический процесс предусматривает такую степень состязательности субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на рынке. Классификация взаимодействия субъектов в зависимости от степени конкуренции широко представлена в литературе, а в наиболее общем виде обобщена в таблице 21.

Таблица 21. – Классификация взаимодействия субъектов на рынке в зависимости от степени конкуренции

Степень конкуренции	Рынок	Особенности взаимодействий субъектов	Вид взаимодействия	Реакция
Высокая	совершенный	самая высокая зависимость поведения субъектов	конкурентное поведение	Пассивная
средняя	олигополия	Высокая зависимость субъектов	Рыночное поведение	Гибкая
низкая	монополия	Практическое отсутствие зависимости от поведения других субъектов	Монопольное поведение	Диктат

Конкурентное поведение предусматривает, что рынок полностью определяет параметры поведения субъекта, он целиком подчиняется рынку, степень влияния субъекта на рынок минимальна или равна нулю. Взаимодействие субъектов дает самую высокую степень конкуренции, однако, с другой стороны, здесь нельзя говорить в строгом смысле о взаимодействии, так как субъекты пассивно реагируют на изменения экономической среды.

Рыночное поведение выходит за рамки только пассивной или только активной политики, включая в себя более гибкое реагирование цен и объемов выпуска на изменение окружающей экономической среды, что делает олигополию преобладающим типом взаимодействий фирм в странах с развитой рыночной экономикой.

Монопольное поведение как вид взаимодействия относительно редко встречается в реальности, хотя монопольные эффекты в виде сокращения производства и роста цены могут встречаться в разных отраслях как в виде временного явления, связанного, например, с освоением нового вида деятельности, так и достаточно длительного феномена, вызванного



более глубокими структурными изменениями экономики.

Вторым критерием классификации видов взаимодействий фирм можно назвать метод конкуренции.

В зависимости от того, какие параметры поведения субъекта являются главным инструментарием проведения своего влияния на рынок, выделяют два типа конкуренции.

Субъекты могут взаимодействовать в отношении ценовых показателей (цены, издержек производства, расходов на рекламу и т.д.) и неценовых показателей (качество товара, объемы выпуска, ограничение мощности) рынка. Первый тип конкуренции в литературе носит название «ценовой конкуренции», второй определяется как «неценовая конкуренция».

По степени согласованности поведения субъектов на рынке выделяют:

– конкурентные (несогласованные) взаимодействия. Субъекты конкурируют друг с другом и в большей степени проводят самостоятельную линию поведения на рынке:

– кооперативные (согласованные) взаимодействия. Субъекты предварительно договариваются о совместных действиях и выступают на рынке как «единый субъект – открытая «живая» система».

Степень институциональности субъектно-субъектных отношений позволяет их разделить на:

– четко оформленные взаимодействия, когда отношений между субъектами строго и однозначно определены, а также четко определены права и обязанности сторон, при этом эффективно действует механизм обеспечения добросовестного выполнения контрактов между партнерами. Такие виды взаимодействий характерны для развитой рыночной экономики.

– аморфные взаимодействия. Отношения между субъектами базируются в большей степени на неформальных договоренностях, чем на институционально оформленных контрактах. Высокими остаются транзакционные издержки, связанные с риском морального ущерба и оппортунистического поведения, высокая вероятность нарушения соглашения подразумевается в самом процессе заключения контрактов.

Классификация взаимодействий субъектов по результату их функционирования предполагает выделение двух больших категорий:

– стабильный рынок, где результат взаимодействия субъектов определен однозначно – цена и объемы выпуска принимают конкретные точечные значения, так что за достаточно короткий период наступает относительное равновесие со стабильными параметрами поведения экономических субъектов;

– нестабильный рынок, на котором взаимодействия субъектов приводят к мновариантности результата. Цена и другие параметры рынка все время меняются в определенном диапазоне, так что равновесие не достигается или достигается путем разрушения самого рынка.

Отдельно необходимо остановиться на факторах, определяющих тип взаимодействия субъектов. В зависимости от стабильности рынков их можно разделить на две группы – факторы, определяющие взаимодействия на стабильных рынках, факторы, определяющие взаимодействия на нестабильных рынках.

Первая группа факторов определяется наличием и эволюцией рыночных механизмов хозяйствования – минимально эффективный выпуск, диверсификация производства, эластичность и темпы роста спроса, иностранная конкуренция, диверсификация продукта. Эти факторы являются общими для стабильных рынков вне зависимости от степени их развитости. Они подробно исследованы в экономической литературе как в теоретическом плане, так и в прикладном.

Более интересной с научной точки зрения является вторая группа факторов, определяющих взаимодействия на нестабильных рынках, находящихся в бифуркационном со-

стоянии. К ним относят: величина транзакционных издержек, неопределенность прав собственности, тонкая грань между финансовыми и реальными транзакциями. Остановимся на каждом подробнее.

Транзакционные издержки – поиска партнера, заключения соглашения и обеспечения правильного выполнения договора – оказывают воздействие на склонность субъекта к самостоятельным действиям. Чем выше транзакционные издержки на рынке, тем менее прочным является положение субъекта, тем выше риск разрыва взаимодействий, тем выше склонность субъекта к поиску более сильных партнеров. Это может проявляться в стремлении субъектов вступать в вертикальные/горизонтальные или смешанные контракты, войти в какое-либо отраслевое или региональное промышленное объединение. Другими словами, большая величина транзакционных издержек сокращает стимулы субъекта к конкурентным взаимодействиям и увеличивает стремление к кооперативным.

В отличие от стабильных развитых рынков, где транзакционные издержки незначительны в силу жесткости институциональных структур, рынки нестабильные отличает существенная величина такого рода издержек, что видоизменяет поведение экономических субъектов, а значит и сами институциональные структуры.

Процесс трансформации, так характерный для нестабильных рынков, влечет за собой изменение сложившейся структуры собственности. Собственность видоизменяется, границы между объектами собственности и собственниками меняются. В результате институциональная структура рынка приобретает аморфный характер.

Тонкая грань между финансовыми и реальными транзакциями состоит в том, что, с одной стороны, финансовых субъектов рынка становится все больше, но с другой, лишь незначительная их доля сосредоточена именно на финансовых операциях. Для нестабильных рынков характерно смешение деятельности субъектов, действующих в реальных и финансовых сферах. Формально к экономическим субъектам данного бизнес-процесса следует относить только тех, кто непосредственно принимает в нем участие. На деле же в бизнес-цепочки активно внедряются финансовые посредники, которые не только обслуживают процесс продвижения товара к субъекту-потребителю, но и активно формируют институциональную структуру рынка, воздействуя на цены, объемы товара, рыночные доли субъектов реального сектора.

Взаимодействия можно классифицировать и по отношению управленческого персонала субъекта к транзакционной сделке по интеграции:

- дружественные объединения – процессы взаимодействия, при которых руководящий состав и акционеры интегрируемых субъектов поддерживают данную сделку;
- враждебные объединения – процессы взаимодействия, при которых руководящий состав «субъекта-мишени» не согласен с готовящейся транзакционной сделкой и осуществляет ряд противозахватных мероприятий.

Если в конце 80-х годов многие из мировых интеграций носили враждебный характер и нацеливались на извлечение краткосрочных финансовых выгод, то сегодня они преимущественно нацелены на решение стратегических задач и носят характер партнерства. В 1999 году враждебные объединения составили менее 5% по стоимости и менее 0,2% от общего количества соответствующих сделок [251].

Кроме указанных, взаимодействия можно классифицировать и с точки зрения принадлежности субъекта к тому или иному переделу в пределах бизнес-процесса изготовления потребительской ценности. В таблице 22 представлена обобщенная классификация взаимодействий субъектов рынка.

Из перечисленных в таблице 22 видов взаимодействий рассмотрим более подробно классификацию по принадлежности субъектов к переделу в бизнес-цепочке.

**Таблица 22 – Обобщенная классификация взаимодействий субъектов**

Критерий	Значение	Виды взаимодействия
Степень конкуренции	Высокая	Конкурентное поведение
	Средняя	Рыночное поведение
	Низкая	Монопольное поведение
метод конкуренции	<i>Ценовая</i>	Ценовые
	Неценовая	Неценовые
степень согласованности поведения субъектов	Несогласованные	Конкурентные
	Согласованные	Кооперативные
Степень институциональности	Высокая	Оформленные контрактные
	Низкая	Неоформленные аморфные
По результату функционирования	Стабильный	Однозначно определенные по цели
	Нестабильный	Многовариантные по цели
Принадлежность субъектов к переделу в бизнес-цепочке	Одинаковый передел	Горизонтальные
	Смежные переделы	вертикальные
	Разные переделы	конгломератные
Количество участников	Минимальное (два)	ограниченные
	Максимальное (неограниченно)	Сложные (комплексные)
Направленность	Внутри группы субъектов	Внутренние
	Между группами субъектов	Внешние
Взаимозависимость в деятельности	Непосредственная	Прямые
	Опосредованная	Косвенные
Закрепленность в нормах управления	Закрепленные	Формальные
	Незакрепленные	Неформальные
Существование во времени	долгосрочность	Реляционные
	Ориентированность на конкретную, однократную сделку	Дискретные

Горизонтальные взаимодействия – взаимодействия субъектов одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства.

Вертикальные взаимодействия – объединение субъектов разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение субъектом-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие до конечного потребителя.

Конгломератные взаимодействия - объединение субъектов различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. слияние такого типа - это слияние субъекта одной отрасли с субъектом другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом. В рамках конгломерата объединяемые субъекты не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности субъекта-интегратора. Профилирующее производство в такого вида объединениях принимает расплывчатые очертания.

ния или исчезает вовсе.

Как подчеркивается в литературе, по стоимости около 70% транзакционных сделок по объединениям субъектов в последнее время признаются горизонтальными, а по количеству сделок их доля составляет 50%. Эти данные свидетельствуют о том, что горизонтальные взаимодействия характеризуются большими масштабами единичной сделки по сравнению с альтернативными видами интеграции компаний. Если в 60-70-е годы прошлого столетия наиболее распространены были взаимодействия конгломератного типа, то на протяжении последних пятнадцати лет доля горизонтальных явно превалирует, а удельный вес вертикальных объединений не превышает от общего количества 10% [47].

Горизонтальные взаимодействия – это латентные информационные потоки, возникающие как внутри, так и между субъектами рынка. Внутренние горизонтальные взаимодействия способствуют координации деятельности сотрудников организации, облегчают достижение генеральных целей. Аналогично, внешние, возникающие между субъектами рынка горизонтальные взаимодействия способствуют достижению стратегической цели участников некоего сообщества – локальной коммуникативной рыночной сети. «Горизонтальная интеграция – отраслевое единство предприятий, производство которых характеризуется технологической общностью и однородностью выпускаемой продукции» [33, с. 91].

В научной литературе выделяют следующие типы вертикальной интеграции в зависимости от ряда критериев (таблица 23) [34, 111, 218].

Таблица 23. – Классификация типов вертикальной интеграции

Критерий	Тип вертикальной интеграции	Содержание интеграции
Направление технологического потока	Прямая («интеграция вперед или вверх»)	От более низких стадий технологической цепочки к более высоким.
	Обратная («интеграция назад или вниз»)	От более высоких стадий технологического потока к более низким
По степени концентрации	Полная	Высокая жесткость связей во всей технологической цепочке
	Неполная (частичная)	Связи менее жесткие и охватывают не всю технологическую цепочку
	Квазиинтеграция	Без изменения прав собственности, на основе общности интересов

Рассмотрим содержание таблицы 23 более подробно.

По поводу прямой и обратной вертикальной интеграции нужно сказать, что с методологической точки зрения разница между ними существенна, так как связана с исходной точкой рассмотрения проблем, возникающих в процессе интеграционных преобразований. Преимущества же, приобретаемые субъектами, участвующими в данном процессе, заключаются в следующем.

Согласно законам действия рынка, информация о количественных и качественных параметрах спроса находится на конечной стадии технологической цепочки. Именно эти субъекты обладают маркетинговыми рычагами, позволяющими формировать предпочтения потребителей и управлять ими. Для субъектов предшествующих стадий технологической цепочки облегченный доступ к качественной маркетинговой информации позволяет сократить транзакционные издержки, связанные с ее самостоятельным поиском и проверкой, дает возможность вносить своевременные и даже превентивные коррективы в свою деятельность, то есть оперативно реагировать на меняющиеся тенденции рынка, которые могут быть обусловлены, в том числе, и деятельностью конкурентов.

Наличие подобной информации зависит от отрасли, в которой работает компания. Если имеется лишь несколько мощных потребителей (олигопольный рынок), то это осложняет получение информации о будущем поведении рынка. В случае множества мелких потребителей (например, это характерно для строительного рынка) у компании есть возможность располагать достаточно точными прогнозами о будущем состоянии рынка.

При обратном направлении интеграционной трансформации, субъекты, стоящие в цепочке ближе к потребителю, неохотно делятся с субъектами более низкой стадии технологической цепочки специфической информацией о рынке. Причины две: эта информация крайне важна, обладает высокой стоимостью вследствие своей специфичности; предоставление этой информации субъекту предшествующей стадии может стимулировать его самостоятельно осуществлять маркетинговую деятельность на рынке, то есть существует опасность своими силами создать себе конкурента. Но здесь субъекты получают возможность контроля над всем производственным циклом и получения за счет этого дополнительного потенциала дифференциации продукции.

По типам вертикальной интеграции второй группы. Полная интеграция характеризуется жесткостью связей между поставщиками, производителями и продавцами по всей технологической цепочке от ее начала и до конца. При частичной интеграции часть продукции может производиться собственными силами, а часть закупаться на открытом рынке.

Если все вышеизложенные типы вертикальной интеграционной трансформации так или иначе связаны с изменением прав собственности, то последний тип – квазиинтеграция – осуществляется без их изменения и только на основе общих рыночных целей и интересов. Это находит отражение в контрактах и соглашениях, что способствует снижению затрат, бизнес-рисков, большей циркуляции информации, более частому и неформальному общению менеджмента компаний и т. д. Ключевым моментом при квазиинтеграции является определение эффекта субъекта от участия в объединении.

Выбор типа интеграционной трансформации во многом определяется соотношением преимуществ и рисков для субъекта, вступающего в объединение (таблица 24) [34].

Таблица 24. – Варианты стратегии вертикальной интеграции

стратегия	Характеристика	Вариант использования	Преимущества	Риск
<b>Тип интеграции</b>				
Полная	Свыше 95 % компонентов изготавливается в фирме	В зрелых отраслях у лидеров при незначительных и медленных производственно-технологических изменениях	Высокий уровень контроля за внешней средой; гарантии качества; экономия на самообеспечении, минимум утечки информации	Уменьшение рыночного потенциала; низкий уровень гибкости; трудности пересмотра цен; часть связей не сбалансированы



Частичная	Часть потребностей фирмы в сырье, компонентах, полуфабрикатах удовлетворяется через покупки; часть производится внутри фирмы	При свободном доступе к сырью и подрядчикам; быстрых сменах технологии	Доступ к внешним НИОКР и рынкам сбыта; возможность влиять на цены поставщика; знание конкурентов	Доступ к наилучшим поставщикам сокращается
Квазиинтеграция	Отсутствие внутрифирменных взаимосвязей и трансфертов	У поставщика преимущество по цене, издержкам, качеству; спрос колеблется или не очевиден	Предпроизводственное планирование снабжения; сокращение запасов; оптимизация закупок; загрузки производственных мощностей	Спрос не стабилен, технологии меняются; контроль качества невысок; подрядчики не полностью соответствуют требованиям
Охват интеграцией				
Широкий	Много вариантов активности (производство, услуги, каналы распределения, сбыт, снабжение)	При уникальности продукции или услуг; при обеспечении экономии на масштабах	Высокое качество; информация об издержках конкурентов; ускоренное проектирование	Экономия на масштабах не соответствует потребностям фирм; резкая смена стратегии
Узкий	Компания пользуется ограниченным числом каналов и услуг	В новых отраслях; слабый внутрифирменный спрос	Оптимизация издержек; допуск к инновациям поставщиков, конкурентов	Потеря контроля над этапами технологического процесса, за качеством продукции
Стадии интеграции				
ного	От добычи сырья, материалов до сбыта готовой продукции	Фирма - технологический лидер; ЖЦТ более 10 лет; много этапов технологического цикла	Возможность создавать фундаментальные улучшения в технологии; экономия средств	Риск дезинтеграции; снижение эффективности; рост цен при некомплексности управления

Как показывают исследования выбора направлений интеграции [218], из перечисленных в таблице 24 стратегий интеграции, в США в 30 % случаев предпочтительной оказывается безынтеграционное развитие (отсутствие контроля собственности). Но большинство фирм, выбравших интеграцию, используют частичную (в 75-85 % случаев), а еще 15-25 % компаний – полную интеграцию. Квазиинтеграция составляет порядка 25 % случаев при выборе формы контроля собственности в компаниях, но является наиболее перспективным вариантом интеграционной трансформации.

Наибольшая актуальность квазиинтеграции объясняется необратимостью процессов глобализации и сопровождающими его качественными изменениями не только в конкурентной ситуации на рынке, но и в потребностях потребителей. Кроме того, интеграция в бизнес-объединения является закономерным результатом эволюции во взаимодействиях субъектов. Поэтому далее необходимо рассмотреть возможные бизнес-объединения субъектов.

### 2.3. Принципы бизнес-объединения субъектов на рынке

Процессы взаимодействий, в форме интеграции идут как на двусторонней, так и на региональной основе. В качестве характерной особенности интеграционных объединений взаимодействующих субъектов в настоящее время можно назвать то, что создаются целостные региональные хозяйственные объединения с общими надсубъектными и надрегиональными органами управления. Этому способствуют следующие основные предпосылки (или движущие силы), обуславливающие процесс взаимодействия субъектов.

#### 1. Производственные, научно-технические и технологические:

- резкое возрастание масштабов производства;
- переход к высоким, наукоемким технологиям; быстрое и широкое распространение новых технологий, ликвидирующих барьеры на пути перемещения товаров, услуг, капиталов;
- качественно новое поколение средств связи и их унификация, обеспечивающее быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей с приложением их в наиболее благоприятных условиях. В настоящее время передача информации осуществляется практически безотлагательно. Сообщения об экономических возможностях и сделках передаются практически мгновенно. Следовательно, удаленность субъектов перестает быть решающим препятствием для их сотрудничества в процессе взаимодействия;
- быстрое распространение знаний в результате научного или других видов интеллектуального взаимодействия;
- резкое сокращение благодаря передовым технологиям транспортных, телекоммуникационных издержек, значительное снижение затрат на обработку, хранение и использование информации, что облегчает процесс взаимодействия, в том числе, и на национальном рынке.

#### 2. Организационные:

- разнообразные формы осуществления производственно-хозяйственной деятельности субъектов, рамки деятельности которых выходят за физические границы, приобретают интеграционный характер, способствуя формированию единого рыночного пространства;
- формирование и усиление авторитета в общественном мнении неправительственных организаций на региональном и национальном уровнях;
- превращение деловых сетей и стратегических альянсов, как частных, так и государственных в основных действующих лиц экономики.

#### 3. Экономические:

- либерализация рыночных процессов движения товаров и услуг, рынков капитала и другие формы экономической либерализации, вызвавшие ограничение политики протекционизма и сделавшие рыночные отношения более свободными;
- высокая концентрация и централизация капитала, интенсивный рост производных финансово-экономических инструментов, резкое сокращение времени осуществления трансакционных сделок;
- внедрение международными экономическими организациями единых критериев

макроэкономической политики, унификация требований к налоговой, региональной, аграрной, антимонопольной политике, к политике в области занятости и др.;

– усиление тенденции к унификации и стандартизации. Все шире применяются единые для всех стран стандарты на технологию, экологию, деятельность финансовых организаций, бухгалтерскую и статистическую отчетность, которые постепенно внедряются и в экономику России. Стандарты распространяются на образование и культуру.

#### 4. Информационные:

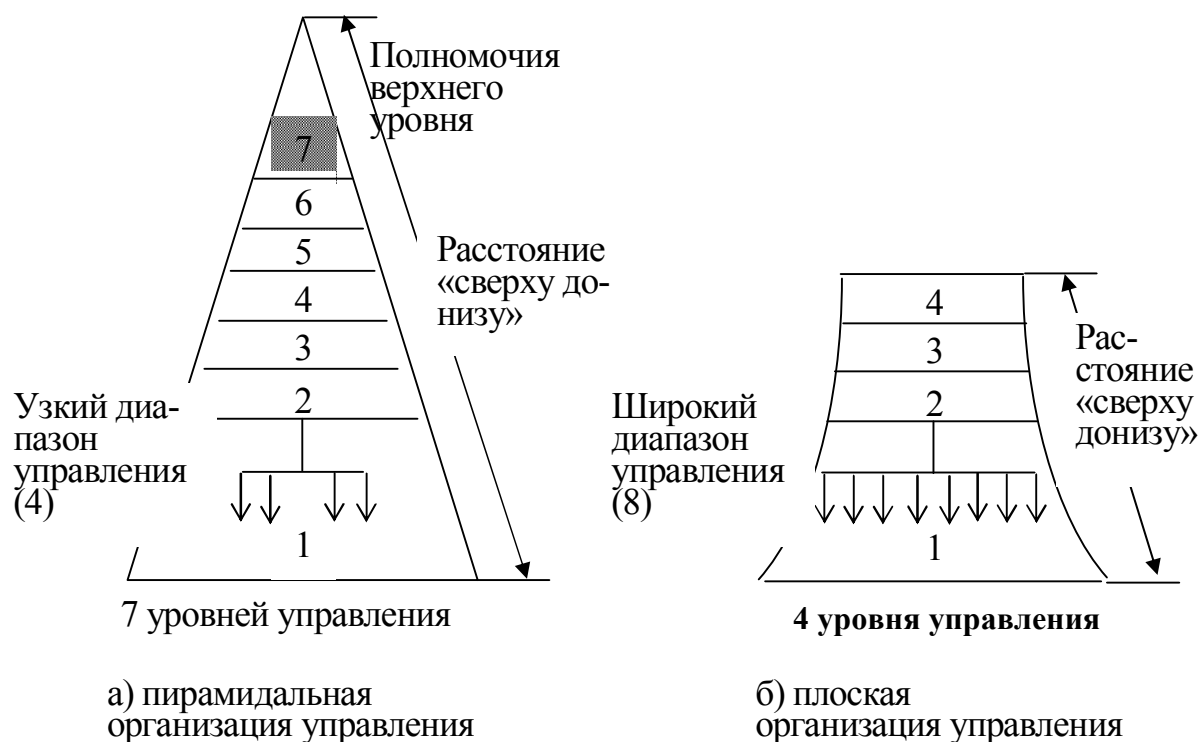
– радикальное изменение средств делового общения, обмена производственной, научно-технической, экономической, финансовой информацией; появление и развитие принципиально новых систем получения, передачи и обработки информации позволили создать глобальные сети, объединяющие финансовые и товарные рынки, включая рынки ноу-хау и профессиональных услуг;

– формирование систем, позволяющих из одного центра управлять расположенным в разных регионах производством, создающих возможности оперативного, своевременного и эффективного решения производственных, научно-технических, коммерческих задач. Обмен информацией в реальном времени вносит принципиальные изменения в менеджмент и маркетинг, в управление финансовыми и инвестиционными потоками, возникают новые формы реализации продукции (например, электронная торговля).

Из изложенного следует, что характерными особенностями организационного построения бизнес-объединений является: размытость иерархии управления, высокая гибкость структуры власти, умеренное использование формальных правил и процедур, децентрализация принятия решений, широко определяемая ответственностью в деятельности. Пользуясь терминологией теории организации, организационное построение бизнес-объединений эволюционирует от пирамидальных форм к плоским. Как утверждает ряд авторов [121, 47], «... такая компания будет иметь примерно в два раза меньше уровней управления, чем в настоящее время. Прогнозируется, что численность менеджеров составит лишь одну треть сегодняшнего состава» [48].

Увеличение степени горизонтальных взаимодействий ведет к тому, что организация системы управления внутри локальной коммуникативной сети в методологическом плане стремится к плоской форме – сокращается число уровней управления с одновременным ростом в ширину охвата контролем. Последнее облегчает передачу полномочий вниз, децентрализацию управления, что актуализирует задачу самоорганизации и самоуправления. Другими словами, создаются условия для деятельности более профессионально подготовленных представителей субъектов рынка, сокращения продолжительности в информационном и знаниемом аспектах взаимодействий, в том числе, и за счет уменьшения административной дистанции между уровнями управления сетью. Как подчеркивает Мильнер Б.З., принципиальные отличия пирамидальных и плоских систем организации управления заключается в следующем (рисунок 14) [121, с. 101].

Из содержания рисунка 14 следует, что при пирамидальной организации структуры управления процесс управления растянут по многим вертикальным уровням структуры и число этих уровней не лимитировано. При плоской же диапазон управления расширяется за счет сокращения вертикальных звеньев. Плоская система организации управления с максимальной децентрализацией развивает ориентацию субъектов рынка на использование внутренних возможностей локальной коммуникативной сети.



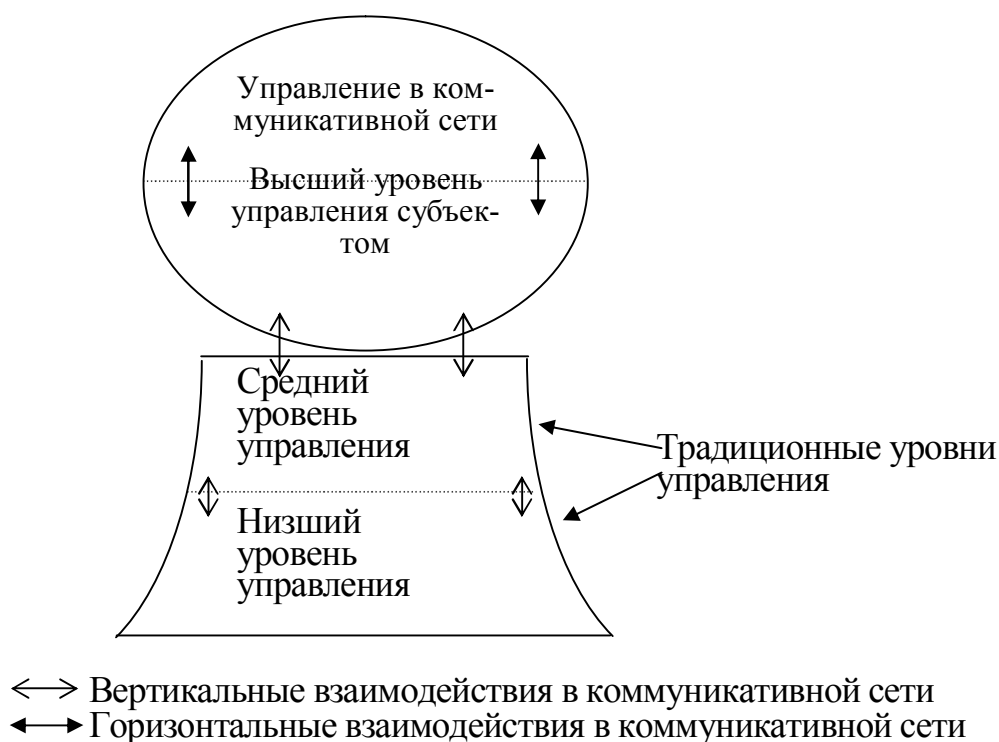
**Рисунок 14. – Система организации управления**

В то же время, нужно отметить, что рост горизонтальных взаимодействий не бесконечен. Чрезмерное их увеличение, происходящее, как уже подчеркивалось за счет сокращения вертикальных взаимодействий, может привести к нарушению целостности системы управления, а в критических рыночных ситуациях и к ее разрушению. Поэтому оптимальная система организации управления достигается за счет оптимизации количества вертикальных и горизонтальных взаимодействий. Мильнер Б.З. подчеркивает, что в качестве иллюстрации оптимальной организации структуры управления может быть принята модель «мяч – колокол» (рисунок 15) [121, с. 101].

В модели «мяч – колокол» представлен мяч, балансирующий на вершине колокола. Тем самым условно подчеркивается принципиальное направление перераспределения функций управления в коммуникативной сети. Часть из них делегируется во внешние по отношению к субъекту сферы – в локальную коммуникативную сеть, преобразуя тем самым вертикальные взаимодействия внутри субъекта в горизонтальные взаимосвязи в сети.

Процесс интеграционных взаимодействий в отраслях и сферах, ориентированных на внутреннее потребление особо актуален. Основные причины, побуждающие к этому субъектов рынка, можно объединить в три блока:

- 1) защита от ухудшения ситуации на рынке, преимущества низких затрат у конкурента, новизны продукции, нежелательного поглощения;
- 2) диверсификация: разнообразие стратегических планов, международные операции, противочиклическая, противосезонная;
- 3) приобретение маркетинговых выгод в положении на рынке, технологических преимуществ, финансовой мощи, менеджерских кадров более высокого профессионального уровня и т.д.



**Рисунок 15. – Модель «мяч – колокол» системы организации**

Основные стратегические цели, преследуемые при формировании взаимодействий, заключаются не только в получении дополнительных стратегических и тактических конкурентных преимуществ, что, конечно же, немаловажно. Консолидация ресурсного потенциала субъектов, от финансов до интеллекта, позволяет осуществлять более гибкую инвестиционную стратегию, ускорять технологическую составляющую развития путем более масштабного использования процессных, продуктовых и организационно-управленческих инноваций; оптимизировать в длину и глубину технологические цепочки с целью наращивания прибавочной стоимости конечного продукта, в том числе путем роста его наукоемкости; оптимизировать как трансформационные, так и транзакционные издержки.

Представленный в научной литературе анализ накопленного опыта формирования и управления бизнес-объединениями [например, 48] показывает, что простое уменьшение размеров субъекта, сокращение численности персонала не приводит к существенному увеличению экономической эффективности его деятельности. Должно произойти дальнейшее переосмысление путей развития.

Стадия цивилизационного развития, называемая информационным обществом и рассмотренная в первой главе, предъявляет соответствующие требования к организационному проектированию, к формированию структур управления, к объединению или разделению функций в ней. По словам известного ученого в области менеджмента Питера Друкера, в следующем столетии изменятся принципиальные основы деятельности компаний – произойдет переход от компаний, «базирующихся на рациональной организации», к компаниям, «базирующимся на знаниях и информации». Согласно сформировавшимся в науке представлениям по данной проблеме, в основе построения и функционирования субъектов и их взаимодействия в бизнес-объединениях будет лежать не узкая функциональная специализация, доказавшая на практике свои недостатки (увеличение числа уровней управления, большой объем усилий по координации и т.п.), а интеграционные процессы в управленческой деятельности, построенные на коммуникативном менеджменте. Даже традици-



онные иерархические (бюрократические) структуры управления дополняются многочисленными горизонтальными связями на различных уровнях иерархии, образуя так называемые квазиерархические структуры [48]. Меняются не только сами субъекты, став организациями «без внутренних перегородок», субъектами-сетями, но и традиционные связи и взаимодействия между ними, что влечет возникновение субъектов «без границ», сетей субъектов.

Следовательно, происходит переход к новой научной модели управления, в основе которой лежат интеграционные процессы в компаниях, их объединение с помощью глобальных информационных систем в стратегические альянсы и другие союзы самых разных типов.

В качестве основных направлений модификации субъектов и структур управления ими можно назвать:

- переход от узкой функциональной специализации к интеграционным взаимодействиям в содержании и характере самой управленческой деятельности, в стиле управления;
- децентрализацию, отказ от формализации, от иерархии, от обособления функциональных и штабных звеньев;
- сокращение числа иерархических уровней благодаря тому, что более предпочтительными будут не крупные централизованные субъекты, а ряд мелких с гибкими специализированными формами труда, сети субъектов;
- трансформацию организационных структур субъектов из пирамидальных в плоские, с минимальным числом уровней между высшим руководством и непосредственными исполнителями, так как управление по горизонтали более действенно, чем по вертикали;
- осуществление децентрализации ряда функций управления, прежде всего, производственных, сбытовых, коммуникативных. С этой целью в рамках субъектов создаются полуавтономные или автономные отделения, стратегические бизнес-единицы, полностью отвечающие за прибыли и убытки;
- повышение роли нововведенческой деятельности, создание в рамках крупных субъектов нововведенческих организаций, ориентированных на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых изделий и технологий и действующих на принципах «рискового финансирования»;
- повышение статуса информационных и кадровых средств взаимодействия (например, комбинации персонала) по сравнению с технократической и структурной формой взаимодействия;
- установление филиальных форм связи между самим субъектом и другими, например, путем создания внутренних рынков;
- создание автономных групп (команд), постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала.

Обобщенно прогнозируемые изменения в традиционной модели управления представлены в таблице Ж.1. приложения Ж.

В литературе имеются различного рода классификации бизнес-объединений [например, 10, 43, 72, 83, 114 и др.]. Наиболее обобщенной с точки зрения коммуникативного менеджмента является классификация, предложенная на рисунке 16 [68, 69].

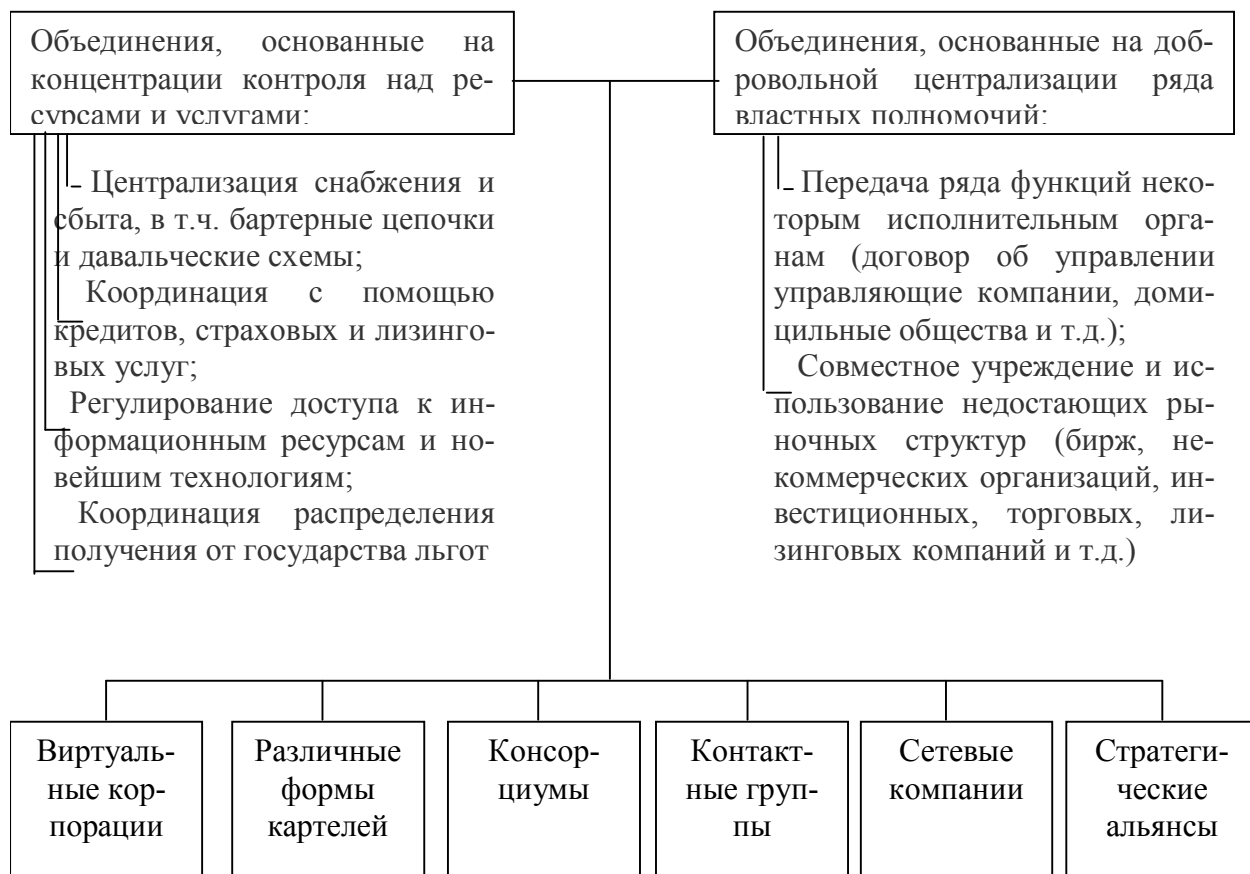


Рисунок 16. – Классификация бизнес-объединений

Анализ организационных форм и их структур управления позволяет сделать вывод о том, что постепенно находит признание принцип разнообразия. Поиск единой концепции, идеальной структуры, адаптированной к любой организации, заменяется стремлением к многообразной концепции, применительно к которой идея оптимальной модели полностью отсутствует. Неустоявшейся является и терминология. Например, говоря о корпорации горизонтального типа, квазифирме, используют выражение «симбиотическое предприятие», называют такую организацию и виртуальной [47].

В последнее время в литературе рассматриваются в том числе и различные новые типы субъектов, успешно действующих в «информационной» среде: адхократические, партисипативные, ориентированные на рынок, организации предпринимательского типа. Безусловно, и эти виды имеют право на существование, но не все из них могут быть охарактеризованы как субъекты, отвечающие требованиям информационного общества, изложенным в первой главе, и модели, представленной в таблице Ж.1. приложения Ж. Например, элементы партисипативности – выборность руководителей, создание советов трудовых коллективов и т.п. – имелись на российских предприятиях и в командно-административной экономике, существуют и сегодня, правда более в формальном виде. В то время, как адхократические организации, вполне можно отнести к субъектам горизонтального типа.

В то же время в литературе использую термины «горизонтальная организация» и «организация сетевая», предлагая как схожие, так и прямо противоположные характери-

зующие их признаки. Рассмотрим их более подробно.

Процесс построения субъектов горизонтального типа характеризуется следующими общими признаками, наличие которых позволяет говорить о создании горизонтальной организации:

- организационная структура формируется вокруг базовых процессов со специфическими целями в каждом из них (например, разработка новых изделий, производство и сбыт продукции), а не в зависимости от функционального разделения труда: по функциям управления, отдельным заданиям, поставленным задачам (например, прогнозирование рыночного спроса на данный продукт). Как правило, таких процессов не более пяти;
- структура управления представляет собой плоскую иерархию, при этом сокращается вертикальное администрирование, сочетаются фрагментарные задачи. Предполагается, что возможен полный отказ от иерархии и обособления функциональных и штабных органов;
- выявляются и устраняются работы в бизнес-процессах, которые не обеспечивают получение добавленной стоимости;
- происходит минимизация деятельности внутри каждого базового процесса;
- основными «несущими опорами» субъекта становятся автономные межфункциональные рабочие группы (команды), каждая из которых имеет определенную цель и осуществляется четкий контроль достижения этих целей;
- используется минимально возможное количество автономных групп (команд) для осуществления соответствующих базовых процессов;
- основным критерием эффективности деятельности субъекта становится не прибыльность или котировка акций, а степень удовлетворения потребностей конкретных потребителей.

Как подчеркивается в литературе [30], основными преимуществами организационных структур горизонтального типа являются: возросшая гибкость субъекта, максимальное приспособление к постоянно меняющимся требованиям рынка; сокращение нерациональных затрат; мобилизация всех ресурсов компании. Но замена иерархических структур более плоскими зачастую протекает как сложный, болезненный и длительный процесс. Даже простое выявление основных направлений деятельности субъекта, базовых процессов порой представляет собой сложную и трудоемкую задачу.

Судя по содержанию публикаций, аналогичные тенденции характерны и для адхократических структур. Название «адхократические» (от лат. ad hoc – специальный, устроенный для данной цели) субъекты получили за их применимость к нестандартным и сложным работам, к трудноопределяемым и быстроменяющимся организационным структурам, к власти, основанной на знании и компетентности, а не на должностной позиции в иерархии.

Ключевыми факторами в адхократии являются компетентность и групповая взаимосвязь работ. В связи с этим наибольшее распространение такие формы субъектов получили в областях с высокой или сложной технологией, требующих творчества, инновационности и эффективной совместной работы.

Формальности не характерны для адхократии и сводятся в ней до минимума. Организационная структура управления имеет органическую основу и четко не определена, преобладают неформальные и горизонтальные связи. Иерархическое построение постоянно меняется. Нет жесткой привязки к какой-то одной работе.

Организационная структура управления адхократического субъекта, как правило, изображается в виде нескольких окружностей, отражающих последовательно от центра высшее руководство, штаб-квартиру компании, менеджеров, специалистов и рабочих. То есть у субъектов такого типа есть как бы точка отсчета, от которой структура расходится кругами по радиальным направлениям. Круг в этом случае является символом того, что все

усилия ее работников ведут к одному – к успеху компании. Следовательно, их с полным правом можно отнести к субъектам горизонтального типа.

Переход к современным методам управления, определяемым требованиями информационного общества и процессами обмена информацией и знаниями, неразрывно связан с сетевыми бизнес-объединениями субъектов и сетевыми организационными структурами.

Как отмечается в литературе [30, 47], к началу нового века использование сетевых принципов организации субъектов становится в западных странах ведущим направлением в менеджменте. Сетевые системы отражают связи между элементами внутренней и внешней среды субъектов.

Термин «сетизация» означает метод, заключающийся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения целей в соответствии с потребностями и ожиданиями субъектов-партнеров и деловой конъюнктурой. Сетевая модель одинаково применима как в качестве модели внутриорганизационного сотрудничества между потенциальными ресурсами, так и между субъектами и группами субъектов.

При создании субъекта-сети он разбивается для более гибкого выполнения производственных программ на самостоятельные в хозяйственном, а иногда и в правовом отношении центры (хозяйственные единицы, отделения, производственные сегменты, центры прибыли). На смену централизованным приходят федеративные структуры. Сети же из субъектов могут быть представлены двумя организационными моделями.

Первая – сеть, формирующаяся вокруг крупного субъекта. В этом случае он представляет собой некое ядро сети, собирает вокруг себя субъектов меньшего размера, поручая им выполнение отдельных видов деятельности. Крупный субъект занимает доминирующее положение в деловых операциях, являясь головным заказчиком, и сеть становится иерархизированной. Мелкие субъекты попадают в зависимость от более мощного партнера.

Вторая – сеть субъектов, близких по масштабам. Большинство субъектов, объединенных в сеть, юридически самостоятельны, но в хозяйственном плане поддерживают устойчивость друг друга. Отдельные виды деятельности при сетизации могут быть переданы другим субъектам, специализирующимся, например, на маркетинговых исследованиях, обеспечении сырьем и материалами, или взаимодействию с государственными органами власти. В целом субъект может освободиться от многих видов деятельности и сконцентрировать все ресурсы на приоритетных для себя областях специализации, на собственных уникальных процессах, которые могут заключать в себе конкурентные преимущества.

Следовательно, принцип сетизации сравним с принципом сужения собственной производственной деятельности, когда субъект перестает сам заниматься какими-то направлениями и передает их внешним исполнителям. Порой внешним исполнителям поручается и само производство продукции, в этом случае мы имеем дело с так называемыми оболочечными субъектами. Последний есть субъект, который часть бизнес-функций, прежде всего, собственно производство продукции передает на контрактной основе сторонним подрядчикам, а сам сосредоточивается на транзакционной составляющей бизнеса, то есть определяет, что и сколько производить, как и кому реализовывать. К оболочечной форме тяготеет все большее количество российских компаний, по большей части работающих на продовольственных рынках.

Говоря об оболочечных компаниях, нельзя не упомянуть и недостатки такого подхода: конкуренция со стороны собственных подрядчиков; невозможность отследить качество производства; торговая марка – это не более чем имя, если субъект владеет только именем вещи, а не ею самой, то устойчивость такого бизнеса всегда находится под угрозой. В результате размывания границ между субъектами исчезают традиционные разграничения между внутренними и внешними членами сообщества, собственными и чужими ресурсами, крупными и мелкими участниками.

В условиях сетевой модели вся цепочка создания благ превращается в совокупность услуг. Договорные отношения переносятся на владельцев долей капитала, оборудования и отдельных сотрудников. Подобное «развязывание» ресурсов выражается, прежде всего, в заключении различного рода договоров (разделение прав владения и пользования).

Преимущества нового организационного принципа достаточно значительны: адаптивность субъекта к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры; концентрация деятельности субъекта на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах; существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов; привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров.

Привлекательность сетевых структур объясняется очень высокими экономическими показателями, которые в свою очередь обусловлены двумя факторами – компетентностью и транзакционной эффективностью организационной сети. Эффективность рассматриваемых бизнес-объединений гарантируется низким уровнем и рациональной структурой издержек, прежде всего, транзакционных.

В то же время, с формированием сетевых организаций связан и ряд трудностей, указывающих на существование определенных границ для «безграничных» бизнес-объединений. Во-первых, сетевое бизнес-объединение нарушает ряд сложившихся принципов управления, и, во-вторых, процесс их формирования характеризуется отставанием фундаментальных научных исследований от практического опыта: управленческие принципы особенно для России еще не уточнены и не апробированы в достаточной степени и потому не могут служить прочным фундаментом для развития данной организационной формы.

В качестве специфических слабых мест сетевых бизнес-объединений и их структуры управления можно назвать следующие. При их формировании предпочтение отдается специализации, концентрации на ключевых компетенциях, тогда как современные тенденции развития субъектов, наоборот, говорят о необходимости ориентации на многоплановую квалификацию общего профиля. Сетевая концепция нарушает организационные принципы сегментирования и модулирования, которые присущи хозяйственно обособленным, замкнутым, самообеспечивающимся организационным единицам. При сетевых структурах возникает чрезмерная зависимость от кадрового состава, возрастают риски, связанные с текучестью кадров, практически отсутствует материальная и социальная поддержка участников сети вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений. Существует опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности участников компании, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов сети. И последнее, принципы сетевых построений определяют «дефицит» мотивации субъектов – каждый участник сети вносит лишь небольшой вклад в функционирование всей сетевой модели, поэтому создание организационных сетей ведет к усилению их взаимозависимости.

Для сетевых структур типична зависимость как от рынка, так и от ресурсов. Особенно возрастает ресурсная зависимость в связи с тем, что сетевые компании наряду с собственными мощностями и персоналом используют на договорных условиях необходимые здания, транспортные средства, компьютерную технику и персонал других компаний. Тем самым компании попадают в полную зависимость от внешних факторов.

«Развязывание» ресурсов в рамках сетевых структур часто сравнивается с виртуализацией, а сетевое образование с виртуальным. Это сравнение правомерно, но только отчасти и только в том случае, когда в ходе замены старой структуры теряются известные физические и правовые характеристики субъектов. Это определение характерно для части бизнес-объединения, а конкретно за временными, ориентированными на проект, сетевыми



фрагментами, работа которых обеспечивается с использованием информационно-технических средств в пространстве и времени.

На практике взаимодействия реализуются в определенных формах (рисунок 3.1. приложения 3).

Как подчеркивают ряд авторов [например, 164, с. 268], в отраслях, для которых характерна высокая степень вертикальной зависимости между субъектами, «... может существовать предрасположенность к координации и взаимозаменяющим связям». Имеет место интенсивный информационно-знаний обмен, ускоряющий диффузионные процессы и повышающий степень вертикальных и горизонтальных взаимодействий субъектов рынка.

В сетевых бизнес-объединениях успех определяется не оптимизацией существующих структур, а прорывами в неизвестность. И идеальной почвой для «нащупывания» новых форм и сущностей служит их высокая гибкость и подвижность, что неизбежно приведет к отказу от традиционных методов управления. В качестве основных можно выделить следующие принципы формирования сетевых бизнес-объединений.

**Принцип связности.** Сетевые бизнес-объединения рождаются во взаимодействии и резонансе двух процессов: уменьшения числа субъектов, автономно действующих на рынке, и резкого увеличения количества связей между участниками бизнес-объединений. Причем, количество связей в сетевом бизнес-объединении возрастает в квадратичной зависимости от числа субъектов, участвующих в нем. Принятие в бизнес-объединение каждого следующего субъекта увеличивает количество связей, как минимум, вдвое. Причем, чем больше связей в локальной коммуникативной сети, тем более значимой в ценностном отношении она становится.

Нужно сказать, что последний тезис противоречит традиционному представлению, согласно которому ценность определяется редкостью[52]. Рыночная мощь сетевого бизнес-объединения определяется его абсолютным присутствием во всех возможных и доступных сферах деятельности. Другими словами, здесь ценность вырастает из изобилия и возрастает от повсеместного распространения

**Принцип нелинейности успешного результата.** Данный принцип следует из методологического содержания субъекта как открытой «живой» системы. И экспоненциальный рост является признаком биологической системы, он возникает вследствие нелинейных причин, его обуславливающих. Другими словами, вслед за латентным количественным накоплением незначительных качественных изменений следует резкий «взрыв» видимых качественных преобразований, в том числе и резкое увеличение качественного результата деятельности сетевого бизнес-объединения. Кроме того, экспоненциальный рост связан с быстрым ростом связей в бизнес-объединении даже при небольшом увеличении числа узлов - первый сетевой закон.

**Принцип переломных точек.** В эпидемиологии существует показатель количества заболевших, по достижении которого говорят, что заболевание превращается из местного в эпидемию. Это так называемая точка перелома. После нее процесс нет необходимости стимулировать, он идет сам. Аналогично, в любой рыночной деятельности, в том числе и сетевом, существует некая переломная точка, после которой процесс сам себя поддерживает. Другими словами, изменения происходят постоянно, но заметными в среде они становятся лишь через значительный промежуток времени после точки перелома. И для прогнозирования результат важно ее определить.

**Принцип увеличивающихся отдач.** Данный принцип является одним из основополагающих. Новые субъекты-участники бизнес-объединения увеличивают объем сети, который, в свою очередь, увеличиваясь, вовлекает новых субъектов-участников. Действие этого принципа некоторым образом сходно с принципом индустриального роста. Но есть и существенные отличия.

Во-первых, в индустриальной экономике увеличение продукта идет линейно, а в се-

ти - экспоненциально. Во-вторых, развитие идет за счет усилий одного субъекта по снижению, например, стоимости продукта. Выигрывает от процесса только этот конкретный субъект. Увеличивающаяся отдача в бизнес-объединении создается всеми субъектами-участниками, они же делят и эффект. Естественно, равенства в распределении эффекта нет, но главная его часть остается внутри бизнес-объединения в латентной форме для общего блага. И благодаря системе увеличивающихся возвратов бизнес-объединение будет продолжать развиваться и использовать все выгоды, даже если некоторые из субъектов-участников перестанут таковыми быть, например, из-за того, что субъекты внешней среды лояльны не к конкретному субъекту-участнику, а к бизнес-объединению в целом.

Принцип обратного ценообразования. Данный принцип нарушает априорное свойство индустриальной экономики, состоящее в том, что любое, даже самое незначительно усовершенствование приводит к резкому росту стоимости конечного продукта. В информационную же эпоху существенное повышение качества можно получить за меньшую цену. Прогрессивные изменения в новых технологиях производства практически мгновенно подвергаются копированию, их распространение в сети сравнимо с действием бильярдного шара. Цены значительно снижаются, а рыночная мощность увеличивается многократно. Например, стоимость одного вычисления, информации, копии документов все это снижается при повышении качества. Относительно других товаров она, конечно же, не стремится к нулевой цене, но их цена, деленная на гарантированный срок, пробег или нечто иное непрерывно снижается. И направлением повышения конкурентоспособности может быть только расширения перечня предлагаемых рынку товаров и услуг – если стоимость любого товара или услуги условно стремится к нулю, необходимо расширять список товаров или услуг, чтобы произведение их числа на стоимость оставалось осмысленным. Реализовать такие принципиально новые ценности в отношении постоянных качественных изменений в рыночной деятельности, придать им статус постоянных и расширяющихся можно только в сетевом бизнес-объединении с мгновенным распространением идей, возможностями корпоративной работы, постоянным созданием новых сетевых узлов, товаров и услуг.

Если результат рыночной деятельности становится более ценным при его распространении (принцип увеличивающихся отдач), а стоит он тем меньше, чем более ценным становится (принцип обратного ценообразования), то логично сделать вывод, что самые ценные продукты следует реализовывать по максимально низкой цене либо вообще дарить потребителю (примером может служить Internet Explorer компании Microsoft).

Ценность продукта пропорциональна его распространенности, поэтому поток копий увеличивает ценность каждой из них. Мало того: чем больше копий сделано, тем более нужными они становятся, поэтому распространение продукта начинает само себя поддерживать. Продавая модернизированные варианты продукта или дополнительное обслуживание к нему, компания может прекрасно существовать и продолжать щедро распространять первичный продукт. Принцип обратной цены универсален. И материальное оборудование, включенное в сеть, тоже начинает подчиняться ему. Реализуя по максимально низкой цене материальный продукт, сеть наращивает производство и продажу специфического сопровождения данного продукта, получая в качестве эффекта не только высокую лояльность со стороны рынка, но значительные прибыли за счет позиционирования, роста доли рынка, продаж сопровождения продукта.

Принцип приоритетности поиска возможностей. Одним из основных свойств сетевого бизнес-объединения является то, что в нем нет явно выраженного центра. Традиционное для субъекта формирование корпоративной системы ценностей «перемещается» в собственно бизнес-объединение. Традиционное для процветающих субъектов внимание, которое служащие уделяют компании, сменяется на внимание ко всей инфраструктуре.

Но, в отличие от индустриальной эпохи, в которой существует относительная ясность в отношении оптимального продукта и места на рынке самого субъекта, в информа-

ционном обществе существует огромное множество локальных максимумов. И для достижения каждого следующего из них требуются серьезные качественные изменения, в некоторых случаях, увеличивающих риск нарушения целостности субъекта. Субъект с трудом способен отказаться от достигнутого для реализации более высокой цели. В этом и состоит причина снижения адаптационных способностей.

Эволюция есть постоянный процесс разрушения и созидания, смена одних видов другими, адаптация и взаимопреобразование. Чтобы поддерживать жизнеспособность бизнес-объединения как открытой «живой» системы необходимо время от времени выводить ее из состояния равновесия.

Согласно философским законам, любое изменение это всегда разрушение, постоянный циклический характер управленческих изменений это непрекращающееся разрушение. Целью бизнес-объединения должно быть постоянное неравновесие, то есть оно функционирует на грани хаоса (рисунок 8). И здесь более значимым является не решение проблем, а поиск возможностей на основе саморегулирования.

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

## ГЛАВА 3. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РЫНКА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЕ

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

Как было показано ранее, теоретико-методологическое обоснование взаимодействия субъектов рынка должно базироваться на положениях неинституциональной 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 неинституциональной 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 заполняется псевдорыночными институтами, подменяющими функции государственных органов, что создает дополнительные барьеры в развитии.



**Рисунок 17. – Институциональная матрица функционирования**

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 организаций, 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 встроено 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 – «госу-

дарство–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. 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 транзакциям.

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 транзакций, и не только потому, что проявление транзакционной составляющей сложно оценить количественно – преимущественно в литературе используют качественные показатели. Формирование институциональной матрицы субъектов связано, прежде всего, с задачами минимизации транзакционных издержек.

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

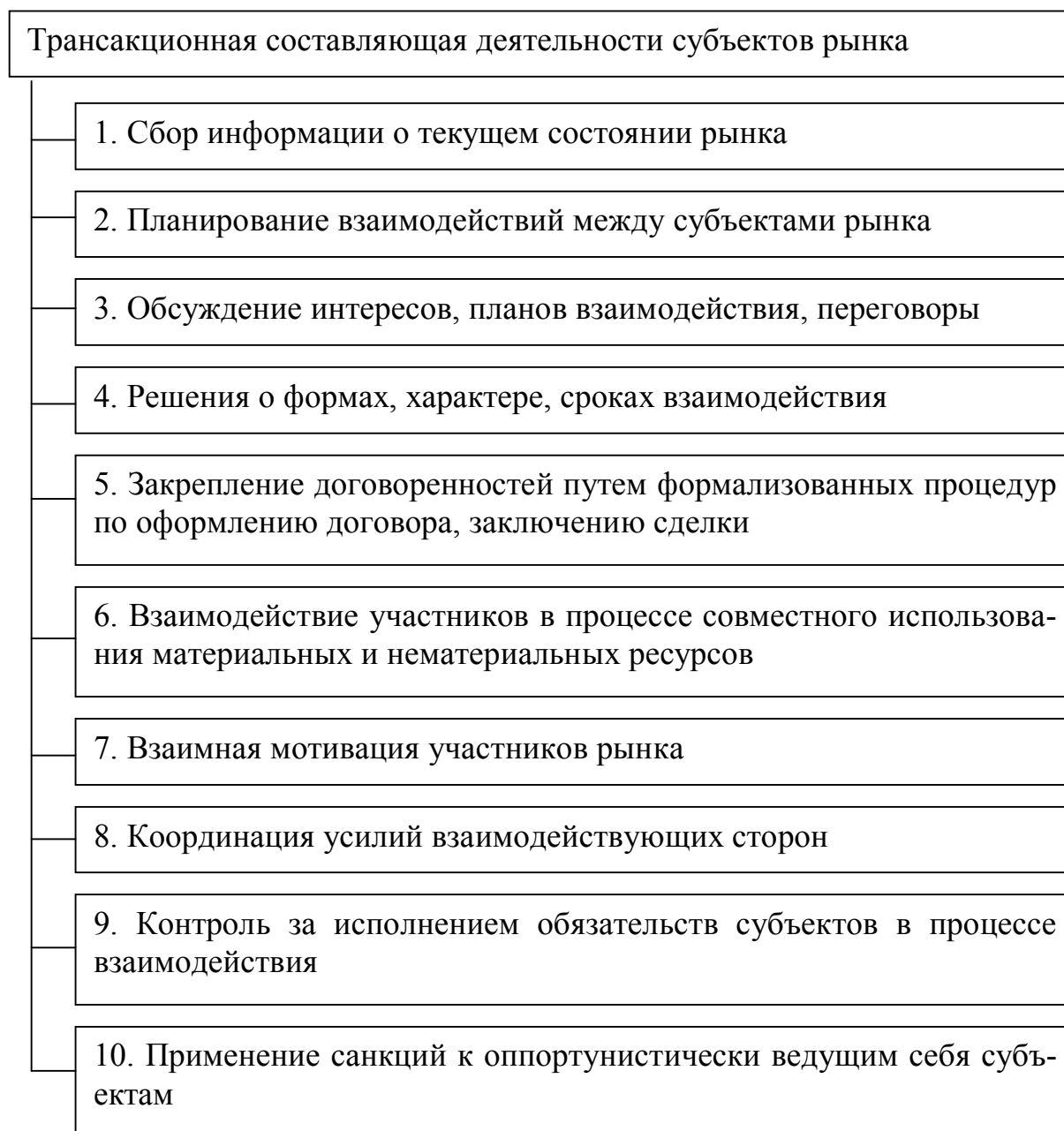


Рисунок 18. – Пооперационный перечень транзакций в транзакционной составляющей деятельности субъектов рынка

Из представленного на рисунке 18 перечня следует, что упрощенно транзакции

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 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 отличие 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 колеблются, 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 на-

бор 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 полномочия 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 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 неинституциональной 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 государство – 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).

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 неинституциональной экономической теории это называют «захват регулятора»), 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.



- Процесс саморегулирования, вызванный возмущениями со стороны рынка
- Процесс саморегулирования, вызванный возмущениями со стороны государства

Рисунок 19. – Контуры процесса саморегулирования в открытой системе 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 само-

регулируемой 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 потребителями и другими субъектами, не участвующими в саморегулируемой организации, являются некоторой альтернативной судебному разбирательству и так же позволяют существенно экономить на 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.

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.

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.



*Рисунок 20. – Возможное пространство саморегулирования*

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 сообще-

стве. 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 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).

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. Действительна 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 неинституциональной 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 эффек-

тивными, 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 транзакционными издержками, ведущими к потере стоимости. Последние еще называют диссипативными. Ограничение конкуренции может 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 транзакционные 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 транзакционные 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 существенное 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.

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 за-

труднено 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.

Таблица 28. – Риски возникновения потерь общественного благосостояния при различных формах регулирования<sup>1)</sup>

	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

<sup>1)</sup> Примечание: 0 – риск возникновения потерь отсутствует;

+ – риск возникновения потерь низкий;

++ – риск возникновения потерь средний;

+++ – риск возникновения потерь высокий.

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).

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	деятельность субъектов на рынке вызы-

провалов рынка, несут, преимущественно, фирмы, действующие на одном и том же рынке (экстерналии являются внутренними)	вают отрицательные внешние эффекты, прежде всего, на тех, которые действуют на том же рынке и не являются непосредственными потребителями и посредниками (экстерналии являются внешними)
<b>Факторы институциональной матрицы</b>	
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
<b>Факторы формы саморегулирования</b>	
государство участвует в развитии саморегулирования в оптимальной мере	Государство реализует функцию патернализма, регламентируя цели и средства саморегулирования
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 регули-

рования, 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 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, 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.

Заложенная в самом факте создания саморегулируемой организации инновационность, является неперенным 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 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 саморегули-

руемых 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.

### 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, эффективным.

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.

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 трансакционных 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. 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 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 использова-



ния биржи для осуществления быстрого обмена акций на деньги. Попытку же систематической оценки транзакционных 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 транзакционным издержкам. Тому есть два объяснения, которые предлагают сами авторы. Это, во-первых, отсутствие согласия между экономистами о перечне наиболее важных элементов транзакционных издержек. Во-вторых, основная часть теоретических работ использует метод сравнительной статистики, для которого достаточно установить результаты повышения или понижения транзакционных издержек. Таким образом, за пределами внимания остается вопрос об измерении абсолютного уровня транзакционных издержек. Норт Д. и Уоллис Дж. установили, что в действительности этот уровень огромен, например, в американской экономике транзакционные издержки превышают 50 % ВВП — и продолжают возрастать. Среди российских экономистов количественная оценка транзакционных 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 транзакционных издержек, чаще всего, носит сравнительный характер. Главной целью и результатом анализа является минимизация затрат на транзакции. Это позволяет рассматривать транзакционные 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 соотношением 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):

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

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;

– 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 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 транзакционного 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 транзакционного сектора.

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

$$K_{\text{опер}} = \frac{TФC_2}{ТАC_2} \div \frac{TФC_1}{ТАC_1}; \quad (4)$$

где:

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

$TФC_2, TФC_1$  – трансформационные издержки соответственно во втором и первом периодах;

$ТАC_2, ТАC_1$  – транзакционные издержки соответственно во втором и первом периодах.

Динамика этого коэффициента позволит оценить усилия государства по совершенствованию институциональной матрицы региона. И анализ соотношения трансформационного и транзакционного 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 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 –  $K_{сп}$ .

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 (Эсро), где непосредственно реализуется ее деятель-

ность. 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 ( $\mathcal{E}c$ ) нужно определить граничные условия. Они состоят из следующих допущений.

Допущение 1. Существует экономический центр данного  $\mathcal{E}c$ , в котором сконцентрировано руководство ключевых субъектов, входящих в саморегулируемую организацию, и контроль над финансовыми потоками.

Допущение 2. Границы  $\mathcal{E}c$  имеют форму окружности.

Допущение 3. Размеры  $\mathcal{E}c$  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

$k1, k2$  – 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 практиче-

ских исследований.

Принимая во внимание, что предлагаемый коэффициент сопротивления является комплексным показателем сопротивления со стороны среды относительно иницируемых саморегулируемой организацией управленческих изменений, логично его представить его состоящим из набора отдельных показателей, характеризующих каждого конкретного субъекта рынка (формула 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  $K_{cni}$ ;

$i; j=1 \dots n$   $0 \leq K_{cn} \leq 1$

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 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.

Таким образом, в качестве составляющих коэффициента сопротивления целесообразно выделить:

- 1)  $K_{спз}$  – коэффициент сопротивления, обусловленный законодательством;
- 2)  $K_{спц}$  – коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности цен;
- 3)  $K_{спк}$  – коэффициент сопротивления, связанный с уровнем конкуренции;
- 4)  $K_{спи}$  – коэффициент сопротивления, обусловленный характеристиками информации;
- 5)  $K_{спт}$  – коэффициент сопротивления, обусловленный транзакционными издержками на заключение контрактов;
- 6)  $K_{спо}$  – коэффициент сопротивления, обусловленный оппортунистическим поведением;
- 7)  $K_{спг}$  – 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 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):

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

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;



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

$K_{спг}^{внут}$  – 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 формуле (11):

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

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  $K_{спк}$ , 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.

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 ( $Р$ ) 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 ( $O_o$ ) и используемыми ( $O_u$ ) к количеству возможных источников информации ( $O_o$ ) (формула 15):

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

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

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

Коэффициент сопротивления, обусловленный транзакционными издержками на заключение контрактов ( $K_{спт}$ ), можно определить как отношение величины транзакционных издержек по контракту ( $T_k$ ) к стоимости контракта ( $C_k$ ):

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

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 осуществлявших подобного рода сделки.

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

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

Коэффициент сопротивления, связанный с поддержкой органов государственного регулирования ( $K_{спг}$ ), 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 ( $K_{сп}$ ), включающего отдельные показатели, характеризующие наиболее влиятельные факторы в практике саморегулируемой организации, позволяет рассматри-

вать 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.

### 3.4 Методика оценки внутриорганизационных взаимодействий субъектов саморегулируемой организации

Существенная величина транзакционных 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.

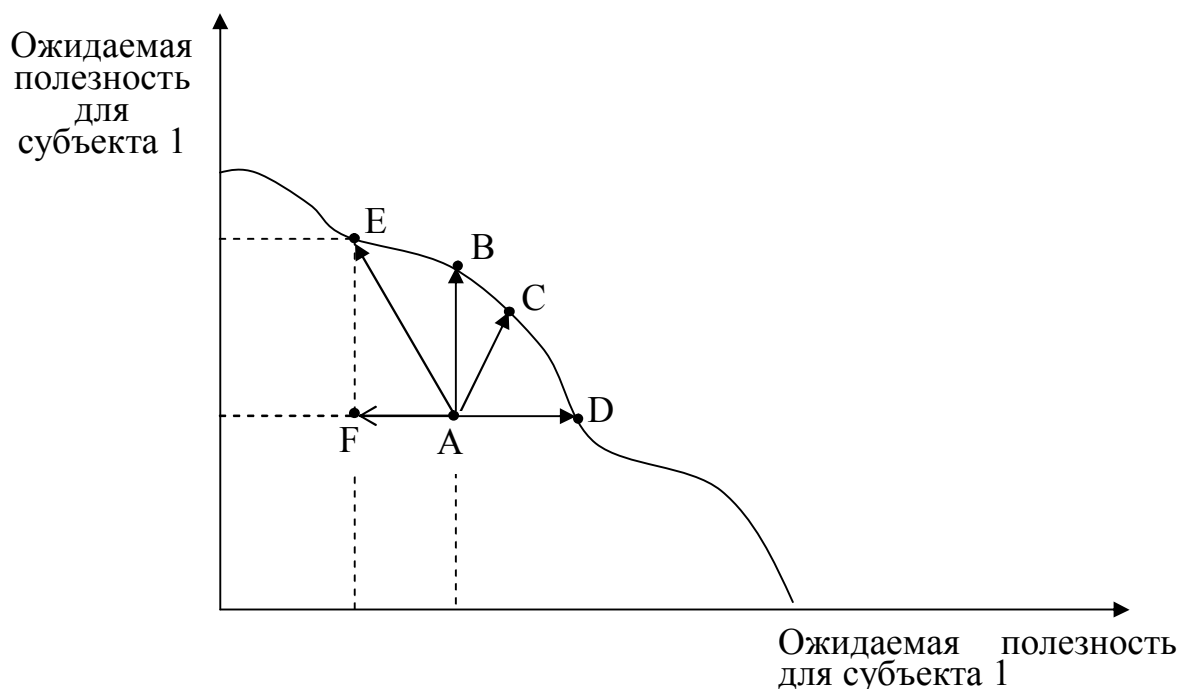


Рисунок 21. – Результат управленческих изменений в саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов

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.

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 А – начальное состояние двух субъектов. Если результатом является перемещение точки А в точки В, С или D, то можно говорить о взаимной выгоде субъектов, так как в любой из них 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. То есть, предпочтительным является управленческое изменение, улучшающее состояние некоторых или всех субъектов, но не ухудшающее благосостояния ни одного из них. Если принять за  $B_i$  благосостояние  $i$ -того субъекта, а за  $\Delta B_i$  изменение его благосостояния в результате управленческого изменения, то должно выполняться условие (формула 19):

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

Но, как подчеркивается в литературе [например, 129, 206], такой критерий 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)

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

Но собственно определения критерия для практической значимости предложений недостаточно. Необходимо определиться с их оценкой. 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, 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).

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:

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

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

**Таблица 31 – Эффекты прямого и косвенного действия от управленческих изменений**

Эффект	Содержание
Эффекты прямого действия	
1	Э 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.
2	Э снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (улучшение производительности труда)
3	Э элиминирование искажений экономических стимулов работы системы до внедрения изменений
4	Э снижение организационных издержек субъектов рынка вследствие внедрения информационной поддержки управленческих изменений
Эффекты косвенного действия	
5	Э новая выгода, получаемая экономическими субъектами от управленческих изменений, не существовавшая ранее, формализация отношений между элементами сети, обратные связи
6	Э синергия, получаемая в результате взаимодействия субъектов



### **Рассмотрим представленные в таблице 31 эффекты более подробно.**

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 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 получают возможность оптимизи-

ровать 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 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	Результатирующие 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 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 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.

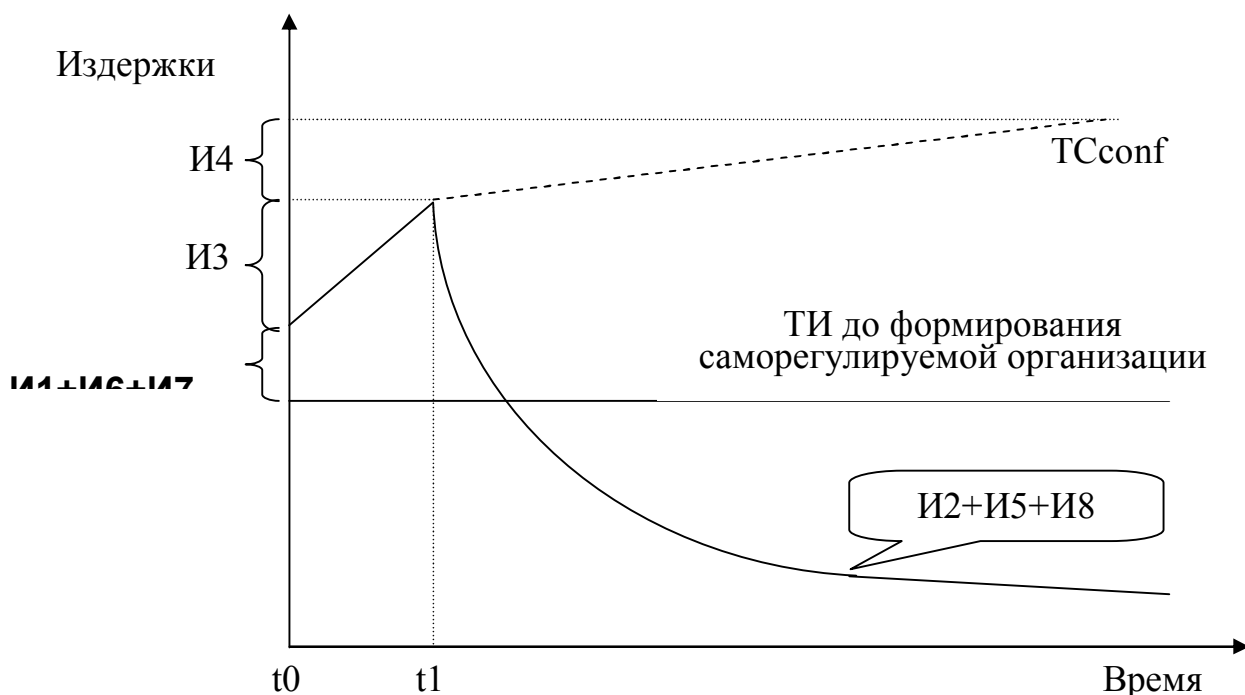


Рисунок 22. — Графическая интерпретация издержек на создание косвенного эффекта синергии

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 вступа-

ют 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 транзакционных издержек субъектов до формирования саморегулируемой организации и после. Принимая допущение о его сравнительной постоянности для саморегулируемых организаций, созданных по одному принципу, его можно использовать 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 связана следующая составляющая затрат – кратковременный рост транзакционных издержек (И3). 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 23).

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.



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

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 неадаптацией [129] – рассогласование провоцирует рост транзакционных 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):



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

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

$\mu$  – 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,

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

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

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

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.

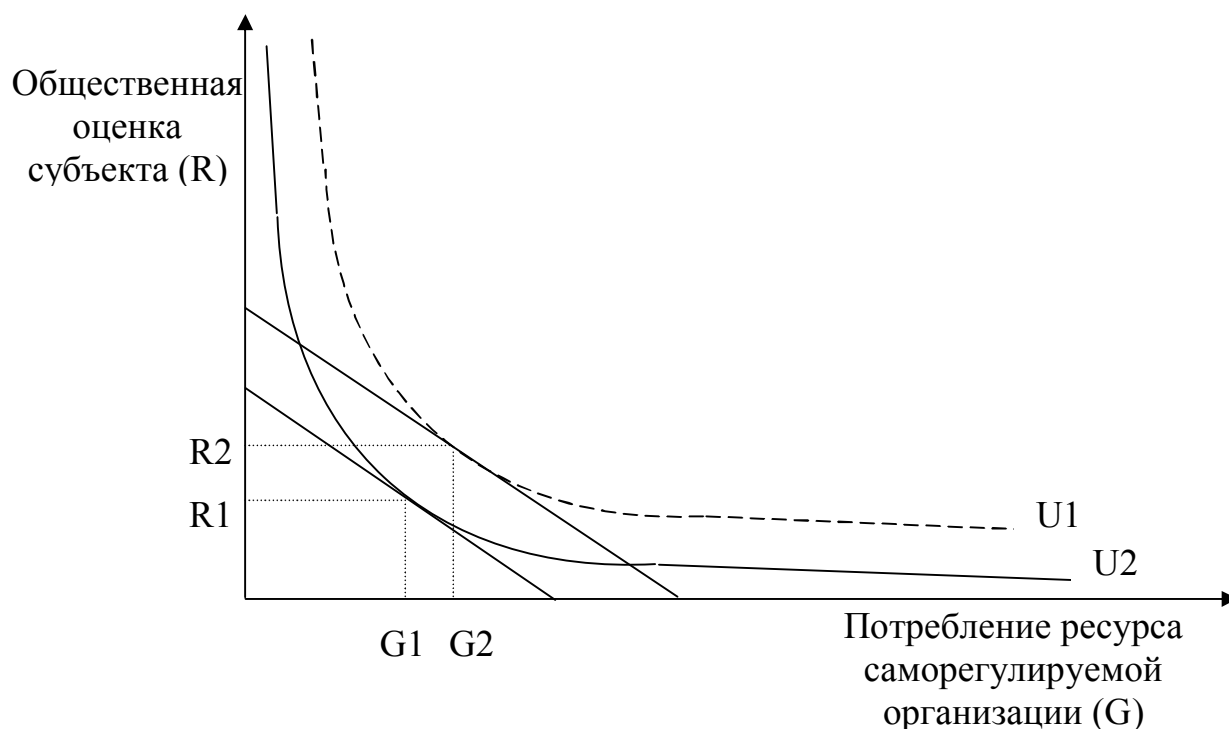


Рисунок 24 – Зависимость соотношения общественной оценки субъекта от потребления ресурса саморегулируемой организации

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 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.

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.

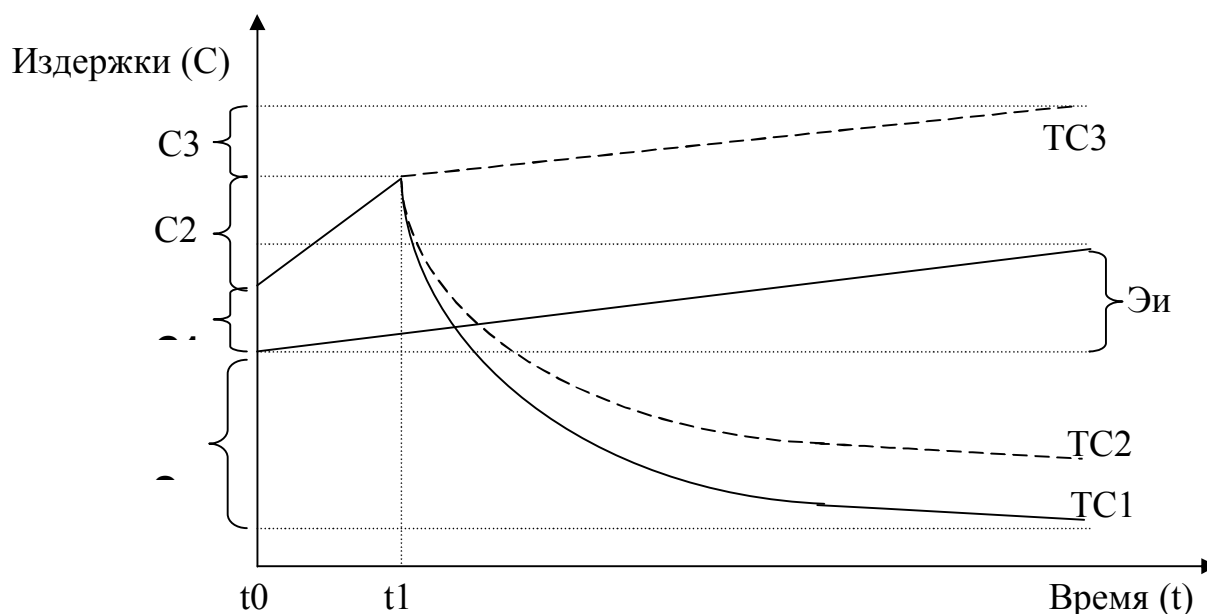


Рисунок 25 – Модель «издержки – выгоды» внедрения управленческого изменения саморегулируемой организации

Как следует из содержания рисунка 25,  $C1$  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 ( $I1$ ), издержки на юридическое обеспечение новых норм, издержки на юридическое обеспечение новых норм ( $I6$ ), а также потери от выгод снижения информационных издержек ( $\mathcal{E}4$ ) и новой выгоды, неполученной субъектами ( $\mathcal{E}5$ ). Другими словами,  $C1$  есть следующая зависимость (формула 27)

$$C1 = I1 + I2 - \mathcal{E}4 - \mathcal{E}5; \quad (27)$$

На рисунке 25  $C2$  есть транзакционные издержки единовременного характера, возникающие вследствие параллельного существования новых и старых норм и институтов ( $I3$ ), и издержки на нормоприменение ( $I7$ ). Как первые, так и вторые носят кратковременный характер (формула 28):

$$C2 = I3 + I7; \quad (28)$$

Аналогично рисунку 22,  $C3$  здесь принимается равными издержкам на рассогласование между старыми и новыми нормами и институтами ( $I4$ ) (формула 29):

$$C3 = I4; \quad (29)$$

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).

$$\text{Эв} = r(\text{Э1} + \text{Э2} + \text{Э6}); \quad (30)$$

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:

$$TR_{\text{в}} = r(\text{Эв} + \text{Эи} - C3) - C1 - C2; \quad (31)$$

$TR_{\text{в}}$  может принимать как отрицательные, так и положительные значения. Во втором случае управленческое изменение приведет к снижению транзакционных издержек, следовательно, оно может считаться целесообразным.

## Приложение А

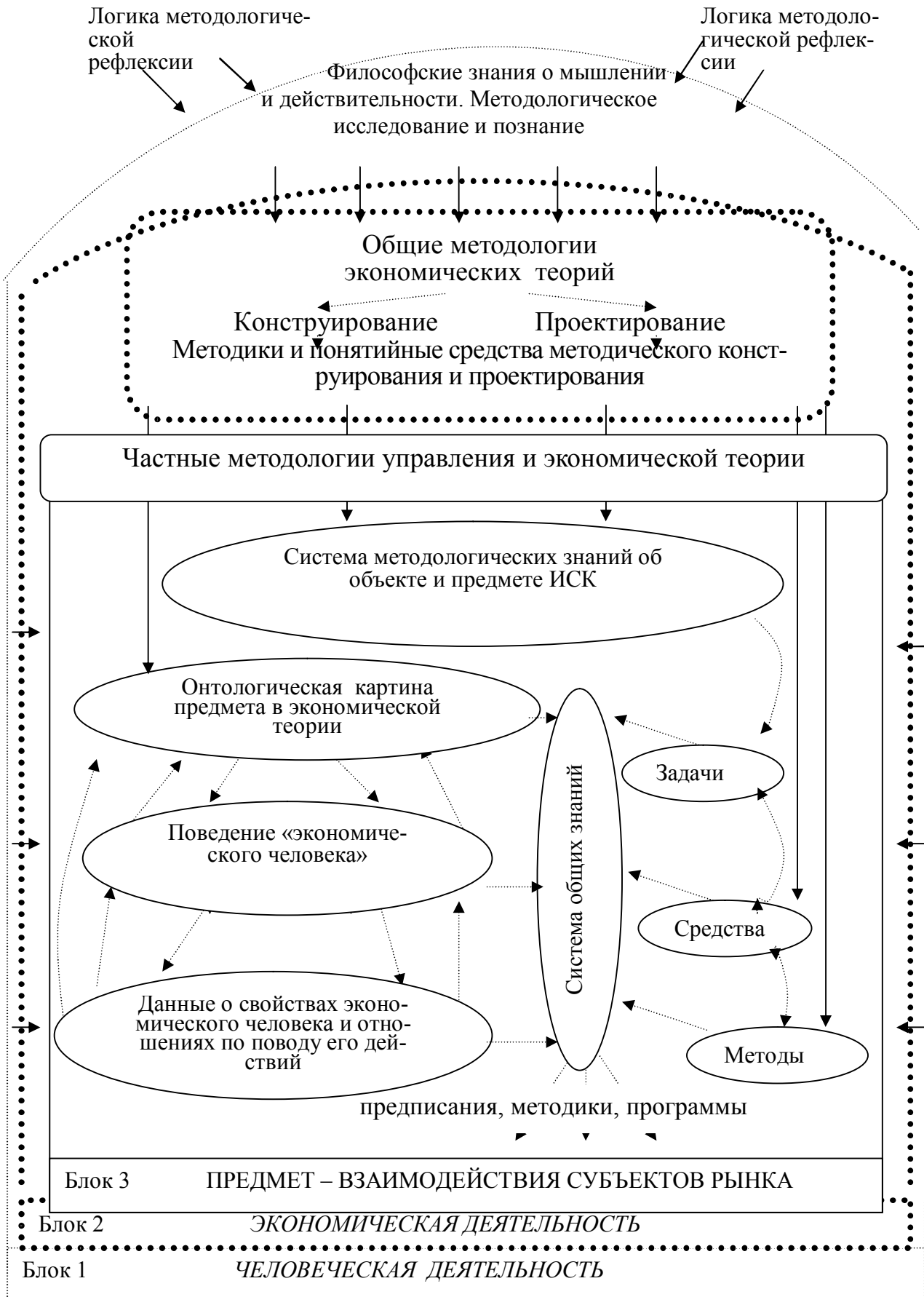
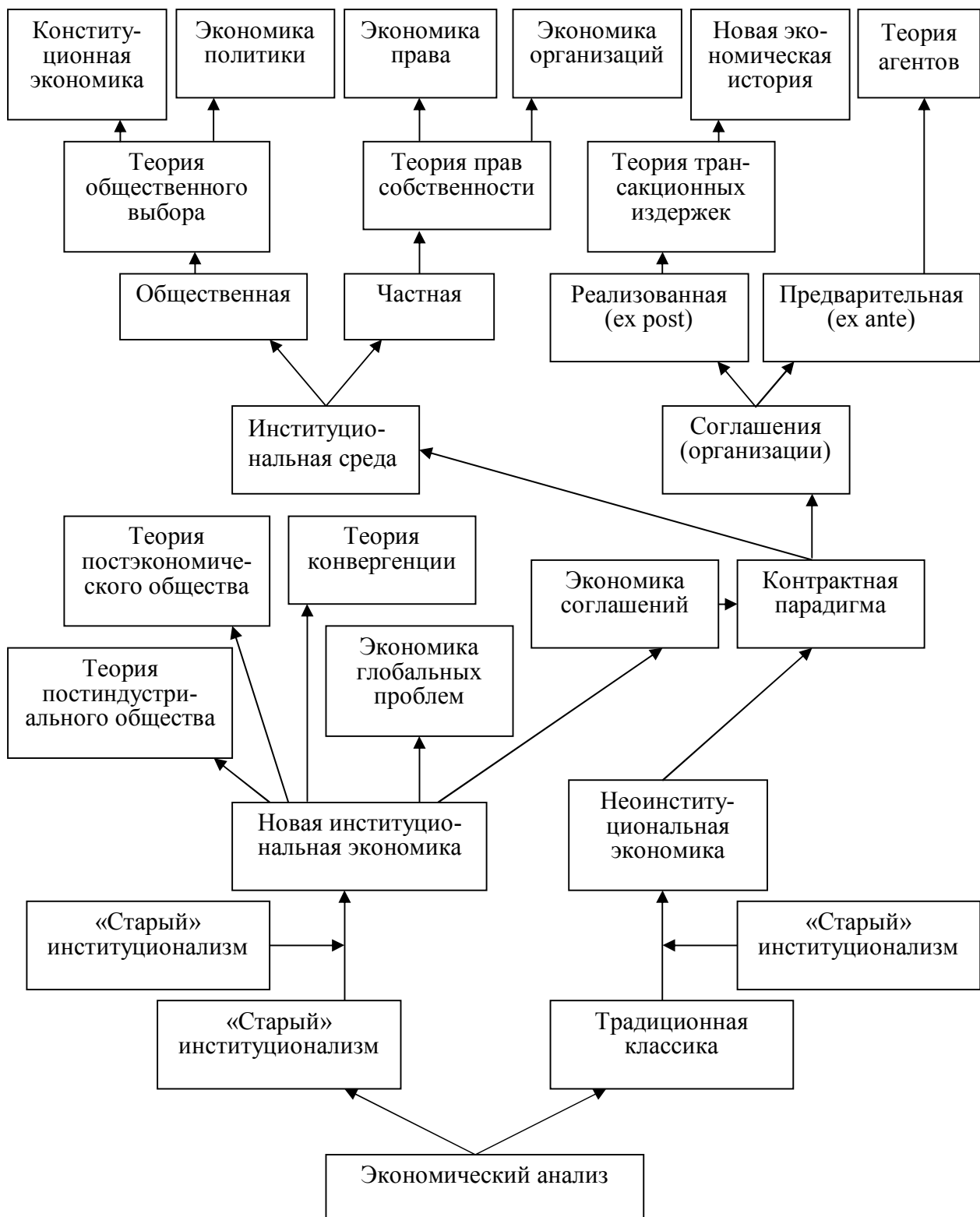


Рисунок А.1 – Системное представление о методологии взаимодействия субъектов рынка

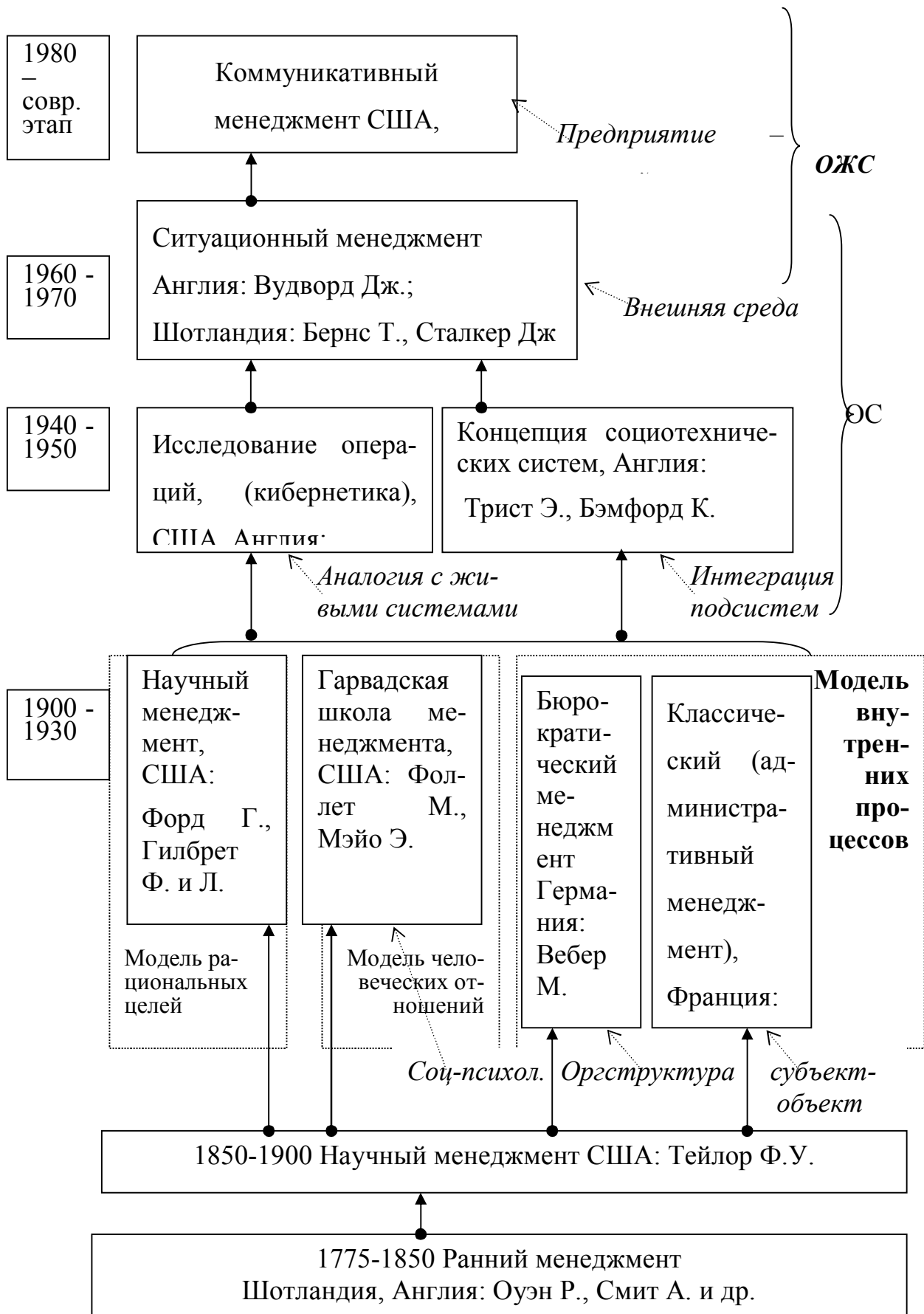


## ПРИЛОЖЕНИЕ Б



**Рисунок Б.1. – Классификация институциональных концепций**  
по Нурееву Р.М. [136]

**Приложение В.**



**Рисунок В.1. – Генезис развития менеджмента за рубежом [116]**

## Приложение Г

Таблица Г.1. – Модели реальностей в научных подходах к управлению организацией

одель	од-ход	Условие достижения цели	Принципы моделирования реальности	Методические подходы
рациональных целей	научный менеджмент	совершенствование процессов производства путем повышения производительности труда как отдельного работника, так и всех занятых в них	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повторяемости и периодичности выполнения работ;</li> <li>– разделении труда в производстве и управлении;</li> <li>– планирования и контроля, осуществляемых централизованно;</li> <li>– индифферентности высокого уровня технической оснащенности процессов труда в производстве и управлении с позиции соблюдения чьих-либо интересов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– наблюдение;</li> <li>– хронометрирование приемов, действий, работ;</li> <li>– экономические методы управления трудовыми процессами и стимулирования работников и менеджеров</li> </ul>
внутренних процессов	бюрократического, классического (административного) менеджмента	увеличение производительности управленческого труда через идентификацию процессов труда в управлении с процессами труда в производстве	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разделение управленческого труда по сферам деятельности (объектам управления), функциям, задачам, стадиям, уровням организационной структуры управления;</li> <li>– преобразование повторяющихся типовых задач в стандартные, результаты решения которых заранее известны или запланированы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разработка алгоритмов решения возможных проблем в тех или иных условиях развития внутренней среды;</li> <li>– формализация отношений и связей между элементами организационной структуры управления</li> </ul>

человеческих отношений	гарвардская школа менеджмента	поведение работников определяется не только характером трудовых процессов, но и неформальными, отношениями	– самоконтроль; творчество индивидов, развитие личности; – групповой контроль; – баланс интересов персонала с интересами хозяйствующего субъекта, выраженными в виде целей менеджмента и системы управления в целом	– установление неформальных отношений и связей; – социально-психологические методы активации деятельности
------------------------	-------------------------------	--	--	--

Окончание таблицы Г.1.

о-дель	одход	Условие достижения цели	Принципы моделирования реальности	Методические подходы
открытых систем	кибернетика; концепция социотехнических систем	выработка решений по предупреждению и снижению влияния отрицательных, усилению позитивных воздействий	– ориентация на изменения внешней среды, обусловленные резким увеличением коммуникативных связей с целевыми рынками; – прогнозирование реакции объекта управления	– анализ, предвидение изменений в среде; – определение системы запланированных показателей; – линейная система управления
открытых систем	ситуационный менеджмент	Внимание не только воздействию внешних событий, но и внутренним культурно-политическим процессам	– формирования и реализации стратегических целей деятельности; – всесторонний контроль со стороны управляющего; – обратная связь от объекта к субъекту управления	– определение вероятности управленческих решений; – экономическое обоснование коммуникативных связей
Открытых «живых» систем	Коммуникативный менеджмент	Управление взаимодействием субъектов рынка в коммуникативной рыночной сети	– коммуникативное взаимодействие; – ориентация на «точки» связности в рыночной сети; – самоуправление; – непрерывное саморазвитие	– количественные и качественные методы измерения ценностей организационной культуры; – снижение транзакционных издержек внутри субъекта и в сети

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)» от 08.08.2001 г. №134-ФЗ
2. Федеральный закон Российской Федерации "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 08.08.2001г. №128-ФЗ
3. Федеральный закон Российской Федерации «О некоммерческих организациях» от 08.12.95
4. Федеральный закон Российской Федерации "О саморегулируемых организациях" (проект)
5. Федеральный закон Российской Федерации «О рынке ценных бумаг» от 22.04.96
6. Федеральный закон Российской Федерации «**О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках**» от 22.03. 91г. N 948-1.
7. Федеральный закон Российской Федерации «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате» от 11.02.93
8. Абалкин Л.И. Эволюционная экономика в системе переосмысления базовых основ обществоведения // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. – С. 7 – 14.
9. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. — М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998.
10. Авдашева С.Б., Дементьев В.А. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах.//Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – с. 15;
11. Авсюкевич Д.А. Основные направления, тенденции и перспективы интеллектуализации недвижимости // Социально-экономические проблемы интеллектуализации недвижимости. Материалы к междунар. конф. «Строительство интеллектуализированных зданий и сооружений, включая их безопасность». – СПб.: Санкт-Петербургский Союз Строительных компаний. – 2003.
12. Автономов В.С. Модель человека в современной экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
13. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). – М.: Наука, 1993.
14. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985.
15. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. – М.: Сов. Радио, 1974.
16. Ананьин О.И. Современная экономическая наука как объект методологической рефлексии // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. – С. 62 – 76.
17. Андерсон П. Маркетинг, стратегическое планирование и теория фирмы // Классика маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 109 – 128.
18. Ансофф И.Э. Новая корпоративная стратегия / При содействии Э.Дж. Макдоннела: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
19. Американская ассоциация прямых продаж [WWW–документ: <http://www.dsa.org>]
20. Ассоциация прямых продаж Великобритании [WWW–документ: <http://www.dsa.org.uk>]
21. Асаул А.Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике // [WWW–документ: <http://www.aup.ru/books/m65/>]



22. Асаул А.Н., Белоус А.Б. Состояние экономической теории и методологии в решении проблемы управляемости // Регион: политика, экономика, социология». – 2002. – № 3-4
23. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Особенности формирования и управления региональным инвестиционно-строительным комплексом // Сб. науч. мат. Годичного 40 собрания Санкт-Петербургских научных советов по экономическим проблемам Российской академии наук «Экономика Северо-запада: состояние и пути развития». –СПб.: Издательство Института проблем региональной экономики Российской академии наук, 2002.
24. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом // Науч. тр. межд. акад. менеджмента. – 2002. – Вып.3.
25. Асаул Н.А., Водяницкий М.В. Опыт зарубежных стран в управлении строительством // Актуальные проблемы инвестиционно-строительного процесса. Темат. сб. тр. вып. II. Под ред. В.А. Заренкова. – СПб.: Стройиздат СПб, 2003. – С. 167-173.
26. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. /Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
27. Беккер Г., Стиглер Дж. О вкусах не спорят // США: экономика, политика, идеология. – 1994. – № 1. – С. 104 – 113.; № 2. – С. 90 – 98.
28. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ. – М.: Academia, 1999.
29. Белоус А.Б. Проблема повышения управляемости строительными организациями в условиях нестабильности институциональной среды / Проблемы практической экономики России // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, Приволжский Дом знаний, изд-во Пензенского филиала ВЗФЭИ, 2002, с. 42 – 44.
30. Бирн Д. Горизонтальная корпорация: новый метод управления производством. – Бизнес уик. – 1995. – №7
31. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973.
32. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология). – В 2-х книгах. – М.: Экономика, 1989.
33. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994.
34. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. Научная монография. – М.: Едиториал УРСС, 2003.
35. Бюро экономического анализа. Разработка принципов и процедур оценки целесообразности сохранения или дополнительного введения функций федеральных органов исполнительной власти и мер государственного регулирования. Аналитический доклад. М., 2004.
36. Варламов Н.В., Панибратов Ю.П., Симановский А.М. и др. Организация и проведение подрядных торгов на объекты и услуги в строительстве и городском хозяйстве. – М.: АСВ, 2000.
37. Вахмистров А.И. Основные направления деятельности строительного комплекса Санкт-Петербурга. – СПб.: Стройиздат СПб., 2003.
38. Вахмистров А.И. Функционирование системы инвестиционно-строительного комплекса в современных условиях. – СПб.: Стройиздат СПб., 2002.
39. Веблен Т. Теория праздного класса. – .....
40. Вебстер Ф. Изменение роли маркетинга в корпорации // Классики маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, С. 129–158.

41. Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – Т. 2. – С. 78 – 116.
42. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине: Пер. с англ. – М.: Сов. Радио, 1968.
43. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11–12.
44. Вишняков Я.Д., Рыбкин С.А. Учет враждебности рынка при осуществлении внешнеторговой деятельности // Менеджмент. – 1998. – №6.
45. Вишняков Я.Д., Лозинский С.В. Бизнес и окружающая среда: коэффициент враждебности окружающей среды развитию бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 3. – С. 43–53.
46. Вишняков Я.Д., Лозинский С.В. Взаимосвязь коэффициента враждебности окружающей среды с местным территориальным окружением // Менеджмент. – 1999. – №1.
47. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент. – 2002. – №1.
48. Владимирова И.Г. Компании будущего: организационный аспект // Менеджмент. – 1999. – №2.
49. Выгодский Л.С. Собрание сочинений – М.: Педагогика, 1982. – В 6-ти т. – Т. 1.
50. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2-х томах / Под. общей ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 2002. – в 2-х т.
51. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. – М.: Мысль, 1974. – В 3-х т.
52. Гелбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969.
53. Гелбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1976.
54. Гибсон Дж.Л. Организация: поведение, структура, процессы / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Доннелли: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2000.
55. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем: Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – В 2-х т.
56. Глазл Ф., Ливехуд Б. Динамичное развитие предприятия: Пер. с нем. – Калуга, «Духовное познание», 2000.
57. Госкомстат РФ [WWW–документ <http://www.....>]
58. Гуияр Ф.Ж., Келли Дж.Н. Преобразование организации: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000.
59. Гусева К. Инвестиционная деятельность в регионах России // Вопросы экономики. – 1995. – №3. – С.129-134.
60. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы. // Природа фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – С.237-267
61. Диалектика и системный анализ. – М.: Наука, 1986.
62. Диксон П.Р. Управление маркетингом: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Изд-во БИНОМ», 1998.
63. Дилигенский Г.Г. «Конец истории» или смена цивилизации?// Вопросы философии. – 1991. – №3.
64. Дискин И. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. – 1998. – № 4.
65. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цырен-

кова. – СПб.: Наука, 1999.

66. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001.

67. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику // Менеджмент. – 2000. – №4.

68. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе // Менеджмент. – 2000. – №6.

69. Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л. Основные принципы системного анализа // Проблемы научной организации управления социалистической промышленностью. – М.: Экономика, 1974. – С. 92 – 99.

70. Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л. Системы, целенаправленность, рефлексия // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник, 1981. – М.: Наука, 1981. – С. 7 – 38.

71. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. — М.: Финпресс, 2001.

72. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. — М.: ПРИОР, 1998.

73. Инвестиционно-строительная деятельность как объект управления высокой сложности / Всерос. науч.-исслед. ин-т проблем науч.-техн. прогресса и информ. в стр-ве / Строительство и архитектура. Сер. «Экономика, организация и управление в строительстве» / Сост. В.П. Березин и др. – 1996. – Вып. 1.

74. Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2003 году // Информационно-аналитический обзор. – СПб.: Санкт-Петербургский Союз строительных компаний. – 2004.

75. Иноземцев В.Л. За десять лет к концепции постэкономического общества. – М.: Academia, 1997.

76. Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе. ....С. 74.

77. Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего развития». – М.: «ЗАО Издательство «Экономика»», 2000.

78. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория: Пер. с англ. — М.: Айрис-пресс, 2002.

79. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.

80. Капелюшников Р.И. В наступлении – homo oeconomicus // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – №4. – С. 142 – 148.

81. Капелюшников Р.И. Философия рынка Ф. Хайека // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12.

82. Каплан Е.Л. Интеллектуальное здание: возможности, проблемы, перспективы // Социально-экономические проблемы интеллектуализации недвижимости. Материалы к междунар. конф. «Строительство интеллектуализированных зданий и сооружений, включая их безопасность». – СПб.: Санкт-Петербургский Союз Строительных компаний. – 2003.

83. Келлер Т. Концепции холдинга: Организационные структуры и управление./Пер. с нем. — Обнинск: ГЦПИК, ???

84. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002.

85. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек. // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61-72.

86. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.
87. Коуз Р. «Природа фирмы»: влияние. // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 92 – 111.
88. Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. — М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва "Catallaxy", 1993.
89. Коуз Р.Г. Природа фирмы // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – С. 11 – 32.
90. Кочеврин Ю.Б. Неоклассическая теория производства и распределения // Мировая экономика и международные отношения – 1987 – №10. – С. 42 – 60.
91. Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджериализма. Опыт политико-экономического анализа. – М.: Наука, 1985.
92. Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.
93. Крючкова П., Обыденков А. Издержки и риски саморегулирования. М.: ИИФ«СПРОС-КонфОП», 2003.
94. Крячков Н.Л. Текст, цивилизация, текстовые вирусы в науке и практике // Инновации. – 2002. – №5. – С. 47-56.
95. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
96. Левитт Т. Маркетинговая миопия // Классика маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 11 – 34.
97. Леонтьев А.Н. Деятельность: Сознание: Личность. – М.: Политиздат, 1975.
98. Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. – СПб.: ООО «Издательство Полигон», 1999.
99. Лурия А.Р. Язык и сознание. – М.: Изд-во МГУ, 1979.
100. Львов Д.С. Без эффективной экономики знаний у нашей страны нет будущего // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/226>
101. Львов Д.С. Институциональная экономика. – М.: ??????? 2001.
102. Лэйхифф Дж.М., Пенроуз Дж.М. Бизнес-коммуникации. Стратегии и навыки: Пер. с англ. – СПб. и др.: Питер, 2001.
103. Маевский В.И. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. – 1994. – №5. – С. 4 – 21.
104. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. – 2003. – т. 73. – № 5.
105. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек). — Вопросы экономики. – 1996. – №10. – С. 89-102.
106. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике. — Вопросы экономики. – 1997. – №7. – С. 77-86.
107. Маркетинг / Под ред. А.М. Немчина, Д.В. Минаева. – СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001.
108. Марковский В.И. Управление изменениями–2 // Журнал для руководителей «Тор-Manager». – 2001. – № 6 (июнь). – С. 92 – 94.
109. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х томах: Пер. с англ.: — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
110. Материалы 45-й Генеральной ассамблеи Международного Союза Строительных Центров. – СПб.: UICB-2003 Conference, 2003.
111. Матыцын А. К. Вертикальная интеграция: теория и практика. — М.: Издательский дом «Новый век», Институт микроэкономики, 2002.
112. Махлуп Ф. Производство и распространение знания в Соединенных Штатах. –

..... 1962.

113. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – Т. 2. – С. 73 – 93.

114. Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля — СПб.: Питер, 2000.

115. Менар К.

116. Менеджмент / Под ред. В.В. Томилова. – М.: Юрайт-Издат, 2003.

117. Милгром П.Р., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х томах. Пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 2001.

118. Мильман В.Э. Побудительные тенденции в структуре деятельности // Вопросы психологии. – 1982. – № 3. – С. 5 – 14.

119. Мильман В.Э. Цель как способ проектирования деятельности Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник. 1986. – М.: Наука, 1987.

120. Мильнер Б.З. Управление знаниями – вызов XXI века // Вопросы экономики. – 1999. – № 9.

121. Мильнер Б.З. Теория организации. – М.: ИНФРА-М, 2004.

122. Мильнер Б.З. Управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2003.

123. Мир стройиндустрии

124. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка. -М-Л.; Госиздат, 1930.

125. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. – М.: Экономика, 1999.

126. Модели и методы управления персоналом / Под ред. Е.Б. Моргунова. – М.: ЗАО «Бизнес-Синтез», 2001.

127. Моисеев Н.Н. Информационное общество: возможности и реальность // Полис. – 1993. – № 3.

128. Моисеев Н.Н. Системная организация биосферы и концепция коэволюции // Общественные науки и современность. – 2000. – №2.

129. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю., Слушаенко М.В, Будник А.В. Брендинг в управлении маркетинговой активностью. – М.: Омега-Л, 2003.

130. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение: Пер. с англ. – М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1970.

131. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002.

132. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.

133. Норт Д. Институты и экономический рост: Историческое видение. — THESIS. – 1993. – т. 1. – вып. 3. – С. 69-91.

134. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

135. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – №3.

136. Нуреев Р.М. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – №6. – С.126–145.

137. Об иностранных инвестициях в Россию // Информационно-аналитический бюллетень БЭА. – 2004. – №52.

138. Обзор макроэкономических тенденций Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. 2003. – №55, №56 (<http://www.forecast.ru>)

139. Ожегов С.И. Словарь русского языка. — М.: Русский язык, 1991.



140. Олейник А.Н. Институциональная экономика. // Вопросы экономики. – 1999. – №12.
141. Олейник А.Н. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 43-57.
142. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2002.
143. Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины: Учеб.-справ. пособие / Под ред. В.М. Васильева, Ю.П. Панибратова. – М.:..... 1998.
144. Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу, 2001.
145. Панибратов Ю.П. Эколого-экономические проблемы большого города // Проблемы региональной экономики. – СПб.: ИПРЭ РАН, 2001.
146. Панибратов Ю.П., Барановская Н.И., Асташенков В.П. Анализ тенденции экономического роста в инвестиционной сфере Санкт-Петербурга // Докл. 57 науч. конф. профессоров, преподавателей, науч. работников, инженеров и аспирантов ун-та / С. \_Петерб. Гос. архитект.-строит. Ун-т. – СПб., 2000. – С. 175-177.
147. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Под ред. В.Л. Иноземцева.- М.: Academia. 1999.
148. Песоцкая Е.В., Шейхов М.О Модели и методы управления жизненным циклом продукции малых и средних предприятий строительного профиля // ЖУРНАЛ
149. Питерс Т. Уотермен Р. В поисках эффективного управления. (Опыт лучших компаний): Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986.
150. Плотинский Ю.М. Математическое моделирование динамики социальных процессов. – М.: Изд-во МГУ, 1992.
151. Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов. – М.: Издательская корпорация «Логос», 1998.
152. Полани М. Личностное знание: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1985.
153. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – Препринт. – №98/004. – М.: ВЭШ, 1998.
154. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ. — В кн.: Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. –С. 31-54.
155. Пономарева Л.Н. Институциональные маркетинговые исследования жилищно-коммунального хозяйства. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. кандидата эконом. наук. – Ростов-на-Дону, 2004.
156. Попов Е.В. Классификация миниэкономических теорий // Труды Всероссийского симпозиума по миниэкономике. Пленарные доклады. – Екатеринбург: Институт Экономики УрО РАН, 2002. – С. 145 – 159.
157. Представление и использование знаний. / Под ред. Х.Уэно, М. Исидзука. – М.: Мир, 1989.
158. Пригожин А.И. Управляемость организаций. М.: ....., 1980.
159. Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. – 1999. – №6.
160. Развитие саморегулирования бизнеса и государственное вмешательство в экономику // Информационно-аналитический бюллетень БЭА. – 2004. – № 59.
161. Разработка принципов и процедур оценки целесообразности сохранения или дополнительного введения функций федеральных органов исполнительной власти и мер государственного регулирования // Аналитический доклад БЭА. – 2004.
162. Ракитов А.И. Наука в эпоху глобальных трансформаций (российская перспектива) // Наука в России: состояние и перспективы. – М., .....1997.
163. Рекитара Я., Сидорова Н. «Долговременные тенденции строительного комплекса» // Стройка. – 1999. – №49.

164. Робертсон Т., Гатиньон Ю. Влияние конкуренции на распространение технологии // Классики маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 263–282.
165. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986.
166. Роджерс Э. Принятие и диффузия нового продукта // Классика маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 243 – 262.
167. Розанова Н.А. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 124 – 146.
168. Румянцева Е.Е. Мифы о жилье // Строительство и бизнес. – 2003. – № 4(32).
169. Садовничая Е.И. Особенности формирования рыночных цен на жилье в городе Москве // Экономика и финансы . – 2004. – №17. – С. 81-85
170. Садовский В.Н. Основания общей теории систем: Логико-методологический анализ. – М.: Наука, 1974.
171. Садовский В.Н. Системный подход и общая теория систем: статус, основные проблемы и перспективы развития // Системные исследования: Ежегодник, 1979. – М.: Наука, 1980. – С. 29 – 54.
172. Саймон Г. Методологические основания экономики // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник. – М.: Наука, 1991. – С. 91 – 109.
173. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего// Новая индустриальная волна на Западе: Антология/ Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. – С. 337-371.
174. Салмон Р. Будущее менеджмента / Под ред. Е.В. Минеевой. – СПб.: Питер, 2004.
175. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа: Пер. с англ. — СПб.: ....., 2002.
176. Сафаров Г.Ш., Атанасов С.И. Строительный маркетинг – системное представление / Московские ВУЗы – строительному комплексу Москвы для обеспечения устойчивого развития города // Тезисы докладов городской научно-практической конференции (26-27 марта 2003 г.). – книга 1. – М.: МГСУ, 2003. – С. 156-157.
177. Сенге П. Пятая дисциплина. – М.:....., 1990.
178. Симачев Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – № 3.
179. Смелзер Н. Социология. – М.:..... 1994.
180. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 2-х томах – М.-Л.: Государственное социально-экономическое издательство, 1935.
181. Сото Э. Иной путь. – М.: Catallaxu, 1995.
182. Спрос государства стимулирует американский рынок IT // Коммерсантъ.– № 60 (П) от 05.04.2004.
183. Степанов А.М., Могилевский В.Д. Гомеостатический механизм формирования модели сознания // Сознание и физическая реальность. – М., 1997. – Т. 2. – С. 64 –70.
184. Стиглер Дж. Теория олигополии. // Терия фирмы /Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995, С. 371-401.
185. Строительный комплекс России в 1997-1999 годах
186. Строительный рынок в ожидании паводка // M&D С.Петербург. – 2004. – №4. ([http:// www.miridom.ru / peterburg](http://www.miridom.ru/peterburg))
187. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика / Кн.1. Институциональная теория. Методологический эскиз. – М.: ИЭ РАН, 2001.
188. Тамбовцев В.Л. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С. 29 - 40.

189. Тамбовцев В.Л. Институциональные изменения в российской экономике // *Общественные науки и современность*. – 1999. – № 4. – С. 44-53.
190. Татаркин А.И., Пыхова И.А., Беспмятных Н.Н. Согласование экономических интересов территории и предприятий при переходе к рынку. Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 1993
191. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2-х томах. Пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 2000.
192. Титов П. О моделировании процессов эволюции в экономике // *общество и экономика*. – 1999. – №2. – С. 147-174.
193. Томилов В.В., Роботов А.С., Зубарев А.А. Маркетинговые решения в деятельности строительных предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1997.
194. Уёмов А.И. Системный подход и общая теория систем. – М.: Мысль, 1978.
195. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка. // *Теория фирмы*/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 33-53.
196. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция: Пер. с англ. — СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.
197. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / Под ред. А.А. Демина. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51-62.
198. Универсальный энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская Энциклопедия, 1999.
199. Уоллис....., Норт Д.
200. Управление – наука или искусство?
201. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000.
202. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М., 1998.
203. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршнева; ГУУ, отд-е экономики РАН. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2002.
204. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: Дело, 2001.
205. Фирсанова О.В. Взаимодействия субъектов рынка в теории маркетинг-менеджмента: методологические принципы исследования. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
206. Фомичев О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности / дис. исслед. на соиск. уч. степ. канд. экэ. наук. – Н. Новгород, 1999.
207. Хайек Ф.А. фон. Конкуренция как процедура открытия // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1989. – № 12. – С. 6 – 14.
208. Хайек Ф.А. фон. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма: Пер. с англ.– М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxu», 1992.
209. Халилеев А.В. Экономика недвижимости и моделирование процессов экономического роста рынка недвижимости [WWW–документ <http://www/crea.ru>]
210. Харшаньи Дж., Зельтен Р. Общая теория выбора равновесия в играх: Пер. с англ. / Под ред. Н.А.Зенкевича. — СПб.: Экономическая школа,.....
211. Хенди Ч. По ту сторону уверенности: изменяющийся мир организаций. – СПб.: ....., 2002.
212. Хикс Дж. Годовой обзор экономической теории: теория монополии. // *Теория фирмы*. /Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 329-353.
213. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. — М.: Издательская группа.....
214. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и на-

растания сложности// Вопросы экономики. – 2001. – №8.

215. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1999.

216. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости): Пер. с англ. – М.: Экономика, 1996.

217. Чистов Л.М. Экономика строительства. – СПб.: Питер, 2003.

218. Шагиев Р. Р. Интегрированные нефтегазовые компании / Под ред. А. Г. Аганбегяна. – М.: Наука, 1996.

219. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002.

220. Шаститко А. Трансакционные издержки // Вопросы экономики. 1997. – № 7.

221. Швец М.Ю. Моделирование инвестиционной политики – предпосылка к экономической безопасности России и ее регионов // Экономика строительства. – 2001. – №4.

222. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997.

223. Шрайдер Ю.А. Концепции интеллектуальных систем. Научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН АН СССР, 1988.

224. Шумпетер И.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. / Под ред. В.С. Автономова. — М.: Экономика, 1995.

225. Щедровицкий Г.П. К характеристике наиболее абстрактных направлений методологии структурно-системных исследований // Проблемы исследования систем и структур. – М.: АН СССР, 1965. – С. 15 – 23.

226. Щедровицкий Г.П. Принципы и общая схема методологической организации системно-структурных исследований и разработок // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник, 1981. – М.: Наука, 1981. – С. 193 – 227.

227. Щедровицкий Г.П. Проблемы методологии системного исследования. – М.: Знание, 1964.

228. Щедровицкий Г.П. Схема мыследеятельности – системно-структурное строение, смысл и содержание // Системные исследования. Ежегодник, 1986. – М.: Наука, 1986. – С. 124 – 146.

229. Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000.

230. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.

231. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003.

232. Экономика строительства / Под общ. ред. И.С. Степанова. – М.: Юрайт–Издат, 2002.

233. Экономика / Под ред. А.Г. Грязновой, И.П. Николаевой, В.М. Кадыкова. – М., 2001.

234. Эрроу

235. Юдин Э.Г. Деятельность и системность // Системные исследования. Ежегодник, 1976 – М.: Наука, 1976. – С. 11 – 37.

236. Юдин Э.Г. Системный подход и принципы деятельности. Методологические проблемы современной науки. – М.: Наука, 1978.

237. Akerlof G.A. An Economic Theorist's Book of Tales. – MIT press, 1987.

238. Bell D. The Post-Industrial Society: The Evolution of an Idea // Survey. (Ind). – 1971. – № 79.

239. Bellinger G. Managing Individual and Organizational Knowledge. 1997 [WWW документ: <http://www.outsights.com/kmgmt/kmgmt.html>]/

240. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. –

V.21. – №1.

241. Commonwealth Taskforce on Industry Self-Regulation. Industry Self-Regulation on Consumer Market. ORR, Canberra, 2000.
242. Demsetz H. The Cost of Transacting. // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – vol. 82. – p. 33-53.
243. Forrester Research. 2001.
244. Futuborn E., Richter R. The New Institutional Economics: An Assesment // The Institutional Economics. – 1991. – P.1-32.
245. Hardin R. Institutional Knowledge and the Role of Institutions. – New York University, 1996.
246. KM Research Report 2000 (KPNG Cobsulting)
247. Masuda Y. The Infomation Society as Post-Industrial Society. – Wash., 1983.
248. National Consumer Council. Models of Self-Regulation. – London: NCC, 2000.
249. North D.C., Wallis J.J. Integration Institutional Change in Economic History // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – V.150.
250. Toffler A. The third wave. – N.Y., 1980.
251. UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Overview, United Nations, New York and Geneva, 2000. – P. 10.
252. Wallace J., Ironfield D., Orr J. Analyses of Market Circumstances Where Industry Self-Regulation is Likely to be Most and Least Effective. Tasman Asia Pasific. – Canberra, 2000.
253. Wallis J. J., North D. C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. — In: Long Term Factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series. Ed. by S. Engerman and R. Gallman. — Chicago: University of Chicago Press, 1986.
254. Wiig K. Knowledge Management. – Arlington, TX: Schema Press, 1993.
255. Williamson O. Legal Implication of Imperfect Information in Consumer Market // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1995. – vol. 1-51. – № 1. – p.49-51.
256. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2002-2003.
257. EBC Business Monitoring Survey, round 1, 2003.
258. <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/226>
259. <http://www.allmedia.ru>
260. <http://www.comhos.ru>
261. <http://www.gortis.info/article/articleview/>
262. <http://www.sinfo.ru/ru/main/economy/statistics/>