

І.О. Іртишева, д-р екон. наук, професор
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова, м. Миколаїв

І.В. Крупіца, здобувач
Міжнародний університет бізнесу і права
м. Херсон

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИМИ ЗМІНАМИ

Постановка проблеми. Проблема ефективності управління останнім часом в економічних дослідженнях приділяється досить уваги. Управління відносно саморегулювальної організації і її суб'єктів-учасників означає досягнення деякого ефекту від процесу управління, що має соціально важливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки методичних підходів до оцінки ефективності управління інституціональними змінами досліджували зарубіжні і вітчизняні вчені, серед яких Х. Демсец [2], В. Кокорев [7], Д. Норт [2, 3, 7, 8], Д. Уолліс [3], А. Шаститко [5, 6].

Формулювання завдання дослідження. Метою нашого дослідження стала систематизація основних підходів до оцінки ефективності управління інституціональними змінами.

Виклад основного матеріалу. З позиції теорії ефективності можна виділити декілька підходів до оцінки ефекту. По-перше, можливе кількісне визначення ефекту як різниці між результатами діяльності і витратами. Чим він вищий в умовах зіставлення сумірних показників, тим більша його величина. Критерієм є максимізація доходу.

По-друге, можуть враховуватися системні зміни в економічних системах. Як критерій оцінки тут традиційно розглядають підвищення економічності процесу розвитку галузей. Показники бажаного стану порівнюються з досягнутими. Ефективність оцінюється за відхиленням від рівня, що склався. Чим більша ця різниця, тим результативніший процес розвитку. Метод застосовують частково, наприклад, під час оцінки доцільності державної фінансової підтримки підприємств, під час розробки й обґрунтування прогнозів розвитку галузей та комплексів і діяльності окремих підприємств і організацій.

По-третє, оцінка ефективності розвитку суб'єктів національної економіки можлива за співвідношенням соціального результату з витратами. При цьому ефект може бути виражений в абсолютних параметрах (кількість створених робочих місць, забруднення довкілля і т.д.). В цьому випадку критерій відбиває мінімізацію витрат суспільства на його досягнення.

Ефективність функціонування інститутів може бути визначена на базі виявлення і зіставлення величини трансакційних витрат. Це витрати, пов'язані із складанням проектів договорів, веденням переговорів і забезпеченням гарантій угод, а також витрати неефективної адаптації і коригування договорів, що виникають, коли реалізація контракту порушується в результаті юридичних упущень в договорі, помилок і непередбачених зовнішніх обставин. Тобто вони за змістом є витратами опортуністичної поведінки, що пов'язані з входом на ринок і виходом з ринку, доступом до ресурсів, передачею, специфікацією і захистом прав власності, укладенням і обслуговуванням ділових стосунків. Трансакційні витрати пов'язані як з легальними платежами (наприклад, сплатою державних мит), так і з нелегальними виплатами (комісія за операції, що дозволяють ухилитися від податків); з набуттям звичайних прав і з отриманням індивідуальних пільг і привілеїв. Вони виступають як додаткові безповоротні витрати, а також як економія виробничих або сукупних витрат.

Брак інформації про ці витрати очевидний. Багато хто з них не схильний до прямого виміру, інші пов'язані з неформальним обміном послугами, що не супроводжуються безпосередніми грошовими виплатами. Часто їх неможливо відокремити від «виробничих» витрат. Тому оцінка ефективності розвитку господарюючих суб'єктів на основі кількісного визначення величини трансакційних витрат ускладнена, але автори роблять різні спроби.

Один з перших спроб кількісної оцінки трансакційних витрат на окремому ринку зробив Х. Демсец, що знайшло відображення в його статті 1968 р. «Витрати трансакції» [1, с. 35]. Об'єктом аналізу стала Нью-Йоркська фондова біржа як засіб забезпечення швидкого обміну цінними паперами і правами власності на гроші. На цій основі і трансакційні витрати були визначені як витрати використання біржі для здійснення швидкого обміну акцій на гроші. Спробу ж систематичної оцінки трансакційних витрат в цілому в масштабах країни вперше зробили Д. Норт і Дж. Уолліс [2, 3]. Як зазначають ряд авторів, до сьогоднішнього дня робота Д. Норта і Дж. Уолліса і досі є єдиною у своєму роді, незважаючи на велику кількість літератури з трансакційних витрат.

Цьому є два пояснення, які пропонують самі автори. Це, по-перше, відсутність згоди між економістами про перелік найбільш важливих елементів трансакційних витрат. По-друге, основна частина теоретичних робіт використовує метод порівняльної статистики, для якого досить встановити результати підвищення або пониження трансакційних витрат. Таким чином, поза увагою залишається питання про вимір абсолютного рівня трансакційних витрат. Як установили Д. Норт і Дж. Уолліс, насправді цей рівень величезний, наприклад, в американській економіці трансакційні витрати перевищують 50 % ВВП і досі зростають. З-поміж російських економістів кількісну оцінку трансакційних витрат запропонував, наприклад, В. Кокорев. Вона ґрунтується на показниках накладних витрат для фірм і товарообігу для економіки в цілому [4, с. 63].

Таким чином, більшість робіт, присвячених проблемам оцінки ефективності управління інституціональними змінами, трансакційними витратами, найчастіше носить порівняльний характер. Головною метою і результатом аналізу є мінімізація витрат на трансакції.

Це дозволяє розглядати трансакційні витрати як критерійний параметр оцінки ефективності взаємодії елементів інституціональної матриці. Проте їхні форма величина і структура детерміновані спектром економічних, політичних і соціальних характеристик ринкової взаємодії.

У сучасних умовах інституціональна матриця суб'єктів господарювання постійно трансформується під впливом політичних, економічних і соціальних мотивацій. Врахувати цей аспект в методичних побудовах досить складно. Тому вважаємо за доцільне оцінити ефективність окремих елементів регіональної інституціональної матриці господарюючих суб'єктів національної економіки. До таких віднесені:

– інститут адміністративних перешкод. Згідно з А.Е. Шаститко, ефективність громадського інституту для господарюючого суб'єкта визначається порівнянням результату і витрат на його зміст [5, 6]. Це теоретичне посилення в додатку до інституту адміністративних бар'єрів означає необхідність зіставлення легальних витрат суб'єкта, які по своїй суті є доходом держави, і сукупності офіційних і тіньових витрат, які він здійснює несе у зв'язку з подоланням адміністративних бар'єрів (1.1):

$$E_{ап} = \frac{ТВ_{лап}}{ТВ_{лап} + ТВ_{аап}}, \quad (1.1)$$

де $E_{ап}$ – ефективність функціонування інституту адміністративних перешкод;

$ТВ_{лап}$ – легальні трансакційні витрати інституту адміністративних перешкод;

ТВаап – альтернативні трансакційні витрати подолання адміністративних перешкод.

Вони можуть бути виражені як у вартісному обчисленні, так і в інших вимірниках, наприклад за витратами часу, необхідними для проходження офіційних процедур, що дозволяють почати ринкову діяльність. Основою проведення таких оцінок може бути анкетне опитування суб'єктів господарювання;

– інститут державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання.

Згідно з основами інституціональної економіки оцінка системних змін можлива непрямым шляхом. У підході Уолліса–Норта стан економічної системи описується двома групами секторів: трансформаційним і трансакційним [2, 3, 7, 8].

До першого належать галузі, основною функцією яких є переробка матеріальних ресурсів (промисловість, будівництво), до другого – галузі, що обслуговують процес перерозподілу ресурсів і продукції, тобто мають трансакційне призначення. При цьому прямі і непрямі витрати угод спостерігають усередині кожного сектора. Вважається, що порівняння показників розвитку трансформаційного і трансакційного секторів економіки дозволяє оцінити динаміку сукупної маси трансакцій системи. Найчастіше порівнюють показники темпів росту виробництва у відповідних секторах, а також частку цих секторів у загальноекономічних показниках розвитку системи.

Розвиток суб'єктів господарювання з позиції їхньої значущості в регіоні описують за їхньою кількістю, розподілом за найважливішими галузями економіки, середньосписковою чисельністю працівників (без зовнішніх сумішників), обсягом продукції (робіт, послуг), у тому числі за секторами економіки.

Проте інтерпретація цих показників у контексті інституціональної результативності суб'єктів господарювання в регіоні безпосередньо залежить від пріоритетів його розвитку. Зміну частки трансформаційного сектора за показниками обсягу виробництва відносно трансакційного сектора відображає зміна кількості угод із зробленою продукцією, а також витрат на пошук контрагентів, ведення переговорів тощо, з одночасною зміною об'ємних показників трансакційного сектора.

Оцінку можна отримати через визначення в році t частки трансформаційного і трансакційного секторів по суб'єктах господарювання, а також зіставлення їх співвідношення з відповідними значеннями попереднього року. Зіставлення індексів співвідношення

трансакційного і трансформаційного секторів по роках показує коефіцієнт випередження (1.2) :

$$K_{\text{вип}} = \frac{T\Phi 2}{TB 2} \div \frac{T\Phi 1}{TB 1} \quad (1.2)$$

де $K_{\text{вип}}$ – коефіцієнт випередження;

$T\Phi 2$, $T\Phi 1$ – трансформаційні витрати відповідно в другому і першому періодах;

$TB 2$, $TB 1$ – трансакційні витрати відповідно в другому і першому періодах.

Динаміка цього коефіцієнта дозволить оцінити зусилля держави з удосконалення інституціональної матриці по господарюючих суб'єктах.

Таким чином, аналіз співвідношення трансформаційного і трансакційного секторів об'єктів господарювання національної економіки може дати непрямую характеристику ефективності процесів їхнього розвитку у вдосконаленій інституціональній матриці з позиції оцінки результативності діяльності саморегульованої організації і державних інститутів, що обслуговують їхнє становлення.

В той же час принциповою особливістю діяльності саморегульованої організації є управління змінами, що має двосторонній характер. З одного боку, це управлінський процес, пов'язаний з унесенням змін до діяльності власне суб'єктів-учасників організації, а з іншої – зміни у взаємодіях із суб'єктами інституціональної матриці. Звідси випливає, що і механізм управління організацією необхідно формувати з урахуванням вказаних особливостей, тобто двох циклів управлінських змін.

Найбільш складним є другий цикл управлінських змін, пов'язаних із зовнішніми інститутами. Його складність визначається об'єктивною відносною незалежністю цілей суб'єктів інституціональної матриці від цілей суб'єктів-учасників організації.

Будь-які управлінські зміни пов'язані апріорі з деякою формою опору. Це пояснюється, наприклад, стійкістю прийнятих усередині суб'єкта норм і правил ведення діяльності. Крім того, суб'єкти, що представляють інтереси держави на ринку і входять в інституціональну матрицю цієї організації, ще більше інертні до управлінських змін, оскільки пов'язані з дотриманням формально закріплених норм і правил.

Можна розглядати декілька форм опору: природний (апріорне) опір; опір як реакція у відповідь на негайні і довготривалі результати і наслідки управлінських змін; конкурентний опір, пов'язаний з фактом об'єднання в саморегульовану організацію суб'єктів одного переділу.

У російській економічній літературі з'явився і розвивається комплексний підхід до загальної проблеми взаємодій суб'єктів

підприємницької діяльності і зовнішнього середовища, а в нашому випадку – суб'єктів господарювання та інституціональної матриці [9, 10].

Відповідно ми пропонуємо оцінювати ворожість, а в цьому випадку опір будь-якого інституту за допомогою коефіцієнта опору, що має значення від нуля до одного залежно від сили опору ринку управлінським змінам. Зона в межах нуля є зоною мінімального (найменшого) опору, вона найбільш сприятлива для розвитку організації. Навпаки, зона поблизу одиниці є зоною максимального (найбільшого) опору, тобто вона найменш сприятлива для розвитку організації. Коефіцієнт опору має бути комплексним показником, що враховує можливості усіх значущих для організації взаємодій з інституціональною матрицею.

З погляду практичної цінності і застосовуваності коефіцієнта опору в економічному аналізі необхідно визначати ті чинники, оцінка яких дозволяє повною мірою уявити, наскільки перспективна робота з унесення управлінських змін з боку господарюючих суб'єктів. Розрахунок коефіцієнтів опору для кожного конкретного чинника дозволяє визначати під час дальшого аналізу найбільш критичні для цієї управлінської зміни проблеми на шляху його реалізації. Таким чином, аналіз, що проводиться, істотно розширює можливості коригування політики суб'єктів господарювання з унесення управлінських змін.

Зважаючи на те, що пропонований коефіцієнт опору є комплексним показником опору з боку середовища, що відносно ініціюються господарюючою організацією, яка здійснює управлінські зміни, логічно уявити, що він складається з набору окремих показників, що характеризуватимуть кожного конкретного суб'єкта ринку.

Значущим чинником, що також характеризує рівень якісного розвитку господарюючих організацій, є показник витрат, необхідних для реалізації політики внесення управлінських змін. Залежно від поведінки суб'єктів-учасників організації, витрат на зв'язки з громадськістю, отримання необхідних сертифікатів і інших документів можуть бути занадто великі.

Враховуючи вищезазначене, слід указати, що є ще один важливий чинник – рівень конкуренції як з боку суб'єктів, що не входять в цю саморегульовальну організацію, так і з боку інших аналогічних саморегульовальних організацій. Відповідно, чим вищий її рівень, тим більша сила опору.

Найважливішим важелем успішного освоєння нових ринків є належна забезпеченість інформацією про споживачів, виробників, посередників, торгові організації, а також про стан ринку тощо. Тобто важливе значення має інформаційне середовище цього ринку. Важлива не

лише кількість доступних джерел отримання інформації, але також і якість самої інформації, її достовірність.

Найважливішим важелем успішної реалізації політики внесення управлінських змін є належна забезпеченість інформацією про суб'єктів-споживачів, суб'єктів-виробників, суб'єктів-посередників, про загальну інформованість ринку про господарюючі організації тощо. І тут важливою є не стільки кількість доступних джерел інформації, скільки її якість, достовірність, своєчасність. Останнє показує важливість трансакційних витрат, пов'язаних з інформацією. Не менш значущими є і трансакційні витрати, пов'язані з витратами на підготовку і підписання контрактів.

До чинників, інформація про які найдоступніша, належать: законодавство, рівень стабільності цін (зазвичай дані за цінами за попередні періоди знаходять широке віддзеркалення в спеціальних та інших виданнях), а також трансакційні витрати, пов'язані з укладенням контракту.

До чинників, інформація про які, менш доступна належать: трансакційні витрати, пов'язані з інформацією (наприклад, завжди залишається вірогідність того, що не всі інформаційні джерела були задіяні), і державна підтримка (часто вона надається конкретному господарюючому суб'єктові, а її розмір і порядок надання залежить від кожного конкретного випадку).

Нарешті до чинників, інформація про які найменш доступна, належать: трансакційні витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою, і рівень конкуренції, оскільки у взаємодіях вона переважно носить латентний характер.

Висновки. Підсумовуючи все вищезазначене, вкажемо, що всі компоненти коефіцієнта опору, пов'язаного з трансакційними витратами на укладення контрактів, легко доступні, оскільки витратна частина на підготовку контракту завжди добре відома. Якщо ж заздалегідь важко оцінити можливу величину трансакційних витрат, то можна скористатися даними суб'єктів, що вже здійснювали подібні угоди.

Взаємодія всередині господарюючих суб'єктів, тобто між суб'єктами-учасниками і її керівництвом не менш важлива, ніж в інституціональній матриці. Наскільки керівництву господарюючих суб'єктів вдасться сформувати, відповідно до комунікативного менеджменту, згуртовану команду однодумців, настільки реалізація управлінських змін буде успішною.

Бібліографічний список: 1. Demsetz H. The Cost of Transacting. // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – vol. 82. – p. 33-53. 2. Норт Д.

Институты и экономический рост: Историческое видение. – THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 3. – С. 69-91. 3. 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. 4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61-72. 5. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория / А. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2002. 6. Шаститко А. Транзакционные издержки / А. Шаститко // Вопросы экономики. 1997. – № 7. – С. 20-29. 7. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экон. кн. «Начала», 1997. 8. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. 9. Вишняков Я.Д. Взаимосвязь коэффициента враждебности окружающей среды с местным территориальным окружением / Я.Д. Вишняков, С.В. Лозинский // Менеджмент. – 1999. – № 1. 10. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент. – 2002. – № 1. 11. Владимирова И.Г. Компании будущего: организационный аспект / И.Г. Владимирова // Менеджмент. – 1999. – № 2.

Иртышева И.А., Крупица И.В. Методические подходы к оценке эффективности управления институциональными изменениями. Исследованы разнообразные методические подходы зарубежных и отечественных исследователей к оценке эффективности управления институциональными изменениями. Доказано, что эффективность функционирования институтов может быть определена на основе выявления и сопоставления величины транзакционных расходов. Предложено оценивать сопротивление любого института с помощью коэффициента сопротивления в зависимости от силы сопротивления рынка управленческим изменениям.

Irtysheva I., Krupitsa I. The Methodical approaches to the estimation of efficiency of management by institutional changes. The various methodical approaches of foreign and home researchers to the estimation of efficiency of management by institutional changes are investigated. It is proved that efficiency of functioning of institutes can be certain on the base of exposure and comparison of size of transaction charges. It is suggested to estimate resistance of any institute with the help of coefficient of resistance, depending on force of resistance of market to the administrative changes.

