

УДК 330.837.1

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК К ИССЛЕДОВАНИЮ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Яркова Т.А., Михайлова Н.К.

*Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»,
Новокузнецк, e-mail: tayarkova@yandex.ru*

Настоящая статья посвящена исследованию предметно-методологических подходов институциональной теории транзакционных издержек к рассмотрению деятельности корпорации в современных условиях. Систематизируются подходы к оценке влияния транзакционных издержек на деятельность корпоративных структур, устанавливается взаимосвязь между показателями деятельности корпорации и транзакционными затратами. В работе исследуются вопросы соотношения эффективности деятельности корпоративной структуры и ее транзакционных издержек, даются рекомендации по оптимизации данных издержек в корпоративном секторе экономики. В статье представлены способы минимизации внешних транзакционных издержек корпоративных структур; выявлено, что при осуществлении сделок внутри корпораций наблюдается снижение большей части внешних транзакционных затрат и возрастает эффективность корпоративного сектора. В качестве механизма оптимизации транзакционных издержек предлагается использовать мультидивизиональную и сетевую корпоративную структуру, показана положительная роль интегрированных форм корпорации для снижения внешних транзакционных издержек.

Ключевые слова: транзакция, транзакционные издержки, корпорация, корпоративный сектор, оптимизация, современная экономика

CONCEPTUAL APPROACHES THE THEORY OF TRANSACTION COSTS TO THE STUDY OF CORPORATE SECTOR IN THE MODERN ECONOMY

Yarkova T.A., Mikhailova N.K.

*Novokuznetsk Branch-Institute of the Higher Professional Education State Establishment
«Kemerovo State University», Novokuznetsk, e-mail: tayarkova@yandex.ru*

This article is dedicated to the research of subject-methodological approaches to institutional theory of transaction costs to the consideration of the corporation in modern conditions. The article systematizes approaches to assessment of the transaction costs impact on the activities of the corporate bodies, establishes the relationship between indicators of corporate activities and transaction costs. The paper questions the effectiveness of the ratio of the corporate structure and its transaction costs, provides recommendations for the optimization of these costs in the corporate sector. The paper presents the ways to minimize the transaction costs of external corporate structures and shows the positive role of integrated forms of corporations in reducing the external transaction costs.

Keywords: transaction, transaction costs, the corporation, the corporate sector, optimization, modern economy

Во время экономической нестабильности в большинстве развитых стран часто наблюдается снижение показателей эффективности деятельности корпоративного сектора, выражаемое в значительных издержках, низкой прибыли, росте производственных и непроизводственных затрат, в том числе и транзакционных издержек. Данные обстоятельства требуют переосмысления роли корпоративной собственности с учетом особенностей и динамики экономического развития. Возникает необходимость анализа транзакционных издержек в корпоративных структурах, установление характера взаимосвязи между показателями эффективности хозяйственной деятельности корпораций и транзакционными издержками. Следует отметить, что исследования природы транзакционных издержек, их количественная оценка, анализ возникающих проблем транзакционных

издержек очень актуальны в современной западной и отечественной экономической науке. В частности, лауреат Нобелевской премии О. Уильямсон особо выделяет проблему влияния транзакционных издержек на деятельность фирм, осуществляет анализ взаимосвязи транзакционных издержек с проблемами корпоративного управления, а также контрактных отношений [13]. Х. Пессали осуществил систематизацию существующих подходов к анализу стран через призму транзакционных издержек [11]. В сферу исследований П. Байлунда входил анализ возможностей осуществления внутрифирменного планирования с целью снижения транзакционных издержек [9]. М. Махер проанализировал отраслевые особенности транзакционных издержек и представил взаимосвязь транзакционных издержек и контрактных отношений [10]. М. Уинстон исследовал взаимосвязь рас-

пределения трансакционных издержек и прав собственности [12].

Однако вопросам о соотношении эффективности деятельности фирмы и ее трансакционных издержек уделяется мало внимания в экономических исследованиях. Сохраняется необходимость определения особенностей трансакционных издержек у разных типов компаний, оценки взаимосвязи трансакционных затрат и экономических факторов. В большинстве теоретических исследований институциональной природы фирмы и трансакционных издержек в качестве выводов рекомендуется снизить трансакционные издержки для повышения эффективности деятельности фирмы и проводимых ею трансакций. Однако существуют примеры того, как, увеличивая трансакционные затраты, компания добивается расширения рыночного влияния, устраняет конкурентов и получает доступ к дешевым ресурсам [5].

В современной научной литературе понятие «трансакционные издержки» характеризуется отсутствием однозначного трактования, однако исследователи под трансакционными издержками часто понимают издержки функционирования рыночного механизма и взаимодействия агентов на рынке. Неоднозначная природа трансакционных издержек объясняется механизмами функционирования экономической системы и различиями во взаимодействии субъектов экономических отношений. Формы проявления трансакционных издержек различны и конкретизируются в процессе взаимодействия экономических агентов. В институциональной теории классическое представление классификации трансакционных издержек основывается на последовательности их проявления: издержки поиска информации, ведения переговоров, оценки и измерения, спецификации и защиты прав собственности, проявления оппортунистического поведения агентов.

Трансакционные издержки зависимы от институциональной среды, являясь ключевым детерминантом трансакционных затрат. На общий уровень трансакционных издержек также оказывают влияние правила, наличие законов и организаций, облегчающих координацию и способствующих снижению информационной асимметрии, что требует создания институтов для правоприменения и принуждения к исполнению соглашений. В свою очередь, высокие трансакционные издержки, вызванные принуждением к исполнению контрактов, способны стать серьезным препятствием к исполнению соглашений. В частности, О. Уильямсон, рассматривая стабильность

складывающихся отношений собственности, различает институциональное соглашение или упорядоченность (institutional arrangement) и институциональное окружение (institutional environment).

Анализ институциональной теории трансакционных издержек позволяет заключить, что издержки контрактации и другие трансакционные издержки имеют существенное значение для размещения ресурсов и структуры экономической организации. В реальности трансакционные издержки не равны нулю, отсюда, важность распределения правомочий на эффективность использования ресурсов. Реструктурирование институтов и организаций требуется осуществлять на основе четкой спецификации прав собственности. Формирование и изменение трансакционных издержек обусловлено фактором времени и структурными изменениями в экономической системе, следовательно, трансакционные издержки являются издержками институциональных изменений, координации и адаптации деятельности субъектов на рынке. Макроуровень включает издержки взаимодействия рынков ресурсов, издержками координации, а также трансформации экономической и институциональной системы. Микроуровень характеризуется наличием издержек распределения ресурсов, адаптации экономических агентов к изменениям во внутренней и внешней среде, издержки мотивации.

Базовыми признаками классификации трансакционных издержек служат условия рыночного функционирования. Внутренние трансакционные издержки возникают в процессе организации деятельности внутри фирмы, внешние являются издержками, возникающими в результате взаимодействия предприятия с контрагентами, включая информационные, адаптационные, координационные издержки и издержки оппортунистического поведения. В процессе взаимодействия субъектов рынка ключевыми становятся издержки мотивации и координации, глубоко изученные П. Милгромом и Д. Робертсоном. Часто трансакционные издержки рассматриваются как издержки неполной контрактации, которые включают затраты на планирование, адаптацию, мониторинг выполнения задач, характерных для альтернативных структур управления [13]. Трансакционные издержки проявляются до обмена и после обмена, в связи с чем выделяют *ex ante* и *ex post* трансакционные издержки. Кроме этого, используются и другие подходы, в которых за основу берется частота трансакций и специфичность активов, обусловленная характеристиками

обмена. В данном случае выделяются следующие типы транзакций: разовый или повторяющийся обмен благами, повторяющиеся контракты, которые связаны с инвестициями в специфические активы, инвестиции в уникальные активы и т.д. Особый интерес представляет также классификация К. Менара, выделяющего следующие типы транзакционных издержек: информационные издержки, издержки вычленения, масштаба и особенностей поведения [4]. Так, для минимизации издержек масштаба необходимо вводить параметр эффективности, и тогда традиционно используются показатели уровня транзакционных издержек. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии К. Эрроу предлагает концепцию транзакционных издержек, в которой выделены уровни их проявления. Транзакционные издержки здесь представляют затраты на поддержание экономических систем на ходу [8]. В настоящее время транзакционные издержки подавляющим большинством ученых понимаются интегрально как издержки функционирования системы.

Значительные транзакционные издержки часто возникают у крупных корпоративных структур, которые характеризуются большими прибылями. Высокие транзакционные затраты в современных экономических условиях преимущественно являются внешними и впоследствии дают значительные выгоды для корпораций, в частности, издержки на лоббирование корпоративных интересов. Транзакционные внутренние затраты связаны с необходимостью эффективного функционирования внутрикорпоративных институтов. Однако они представляют значительно меньшего объема и не дают корпорации больших преимуществ в функционировании (например, затраты, связанные созданием наиболее оптимальных оргструктур). Современные крупные корпорации, как правило, являются высокоинтегрированными компаниями, широко применяющими аутсорсинг и сетевые структуры, что позволяет получить эффект от снижения транзакционных издержек, но и нести затраты по поддержанию корпоративной структуры. Считается, что между показателями эффективности компаний и транзакционными затратами существует обратная связь, то есть, чем выше транзакционные издержки, тем ниже будет эффективность. Однако в отдельных исследованиях при помощи транзакционной функции показана прямая зависимость между прибылью и транзакционными издержками. В частности, в работах Д. Плетнева и Е. Николаевой [5] подтверждается гипотеза о том, что уровень транзакционных

затрат в крупных корпорациях значительно выше, чем в средних компаниях (разница в уровне транзакционных издержек корпораций часто в два раза превышает показатели средних компаний). При этом количественно определена обратная взаимосвязь между уровнем транзакционных затрат и рентабельностью продаж в корпорациях. Однако следует отметить, что крупные корпорации часто значительно увеличивают размер расходов на непроизводственные нужды, что отражается на финансовых результатах деятельности. Следовательно, форма собственности и размер компании играют огромную роль при формировании структуры издержек, что впоследствии определяет и величину прибыли. Если собственность и контроль в компании не отделены (например, в функционировании среднего бизнеса), то наличие конкуренции на рынке стимулирует управляющих к экономии на издержках. Крупные публичные корпорации характеризуются отсутствием или слабостью жесткого контроля со стороны принципалов-собственников, что не мотивирует агентов-менеджеров к снижению затрат. Результаты отдельных исследований свидетельствуют, что такие корпорации характеризуются эффективностью на уровне средних по размеру компаний, однако величина транзакционных издержек хозяйствования крупных корпораций практически в два раза больше. К значительным транзакционным издержкам корпораций относят затраты, связанные с маркетингом, PR, рекламным продвижением, выходом на рынок ценных бумаг, поддержку институтов корпоративного управления, обучение персонала, осуществление нелегальных сделок агентами-менеджерами. Средние корпорации экономят на транзакционных издержках, неся сравнительно меньшие затраты на маркетинг, не выходя на фондовые рынки, снижают издержки, связанные с корпоративным управлением.

Теория транзакционных издержек, рассматривая корпорации как институциональные соглашения, предлагает совершенно новый подход к контрактным отношениям, отмечая важность использования защитных механизмов и принуждения к исполнению по причине неполноты контрактов, ограниченной рациональности и возможности оппортунистического поведения агентов. Теория транзакционных издержек имеет важное значение для анализа управленческих структур и механизмов управления. В корпоративном секторе уровень транзакционных издержек имеет различия в зависимости от отраслей, также оказывают влияние факторы, характеризующие от-

расль. Высокая степень специфичности активов и неопределенности в отрасли приводит к значительному росту транзакционных издержек взаимодействия корпорации с субъектами рынка. Когда корпорации инвестируют в специфические активы, то часто возникает эффект записывания, характеризующийся большими транзакционными издержками при осуществлении сделок между автономными фирмами. Анализ специфичности активов преимущественно связан с рассмотрением специфичности физических активов и человеческого капитала по причине сложности оценки специфичности данных активов. Кроме этого, следует учитывать минимально эффективное количество корпоративных сделок, обладающих также специфичными активами. При вертикальной интеграции корпорации будет существовать разрыв с другими контрагентами, что ведет к потере эффекта от масштаба из-за возможности срыва потенциальных сделок. Расширение внутренней структуры корпорации по причине интеграции ведет к ухудшению ее управляемости и росту бюрократизации. В результате будет происходить увеличение внутренних транзакций при росте количества самостоятельных подразделений, значительное распыление средств и снижение эффективности использования фондов корпорации. Минимизации внешних транзакционных издержек будут способствовать интеграционные процессы при образовании корпораций Х, М и V-форм. Представители институционального направления в качестве основных целей создания таких видов корпоративных структур видят экономию на транзакционных издержках и увеличение прибыли [1].

Интеграция способствует включению контрагентов в корпоративную структуру, и административная модель взаимодействия приходит на смену рыночной. Снижаются издержки оппортунистического поведения в результате вовлечения специфических активов в структуру собственности корпорации, существенно уменьшаются издержки поиска контрагентов и заключения контрактов. Интегрированная форма корпорации обладает преимуществами по причине сокращения внешних транзакционных издержек.

Однако при вертикальной интеграции внешние транзакционные издержки корпорации будут трансформированы во внутренние управленческие издержки. Укрупнение, усложнение организационно-управленческой структуры ведет к увеличению издержек по планированию, учету, контролю и координации деятельности структурных подразделений, возрастают затраты, свя-

занные с унификацией и стандартизацией деятельности новых подразделений корпорации. Значительные издержки транзакции ведут к потере гибкости и снижению эффективности деятельности больших размеров корпорации во внешней среде.

Следовательно, существует граница, за которой положительный эффект от снижения транзакционных издержек от интеграции корпоративных структур будет значительно меньше от указанных отрицательных факторов. Полученная экономия от внешних транзакций будет нивелирована в результате роста внутренних транзакций. Российские интегрированные корпоративные структуры, увеличивая мощности и диверсифицируя деятельность, тем не менее, получают отрицательный результат от укрупнения и распыления капитала [3]. Важными направлениями стратегии сокращения транзакционных издержек корпоративных структур могут являться также системный сбор и накопление информации о потенциальных контрагентах, существующих конкурентах и группах стратегического влияния, рассматриваемых как потенциальных партнеров по транзакциям на рынке.

Ряд исследований подтверждает, что определение оптимального уровня транзакционных издержек корпорации не сопровождается их минимизацией [2]. Обнаружено следующее: рост показателя эффективности корпорации всегда сопровождается сокращением одних и увеличением других форм транзакционных издержек. Часто экономия на транзакционных издержках может приводить к снижению рентабельности предприятия. Минимизация транзакционных издержек, которые учитываются и включаются в себестоимость, а также не учитываемых транзакционных издержек, которые снижают чистую прибыль корпорации, положительно влияют на рост показателя рентабельности производства. Таким образом, важным условием повышения эффективности корпоративного сектора будет снижение таких транзакционных издержек. Механизм оптимизации транзакционных издержек в данном случае является использование эффективных структур управления корпорацией (мультидивизиональной и сетевой корпоративных форм). При осуществлении сделок внутри данных корпораций наблюдается снижение большей части внешних транзакционных затрат и, следовательно, возрастает эффективность корпоративного сектора. При использовании вертикально-интегрированных корпоративных структур также возможно достичь

снижения трансакционных издержек, так как высокая специфичность капитала отдельных корпоративных структур способствует значительному росту корпоративных трансакционных издержек. Также рекомендуется для оптимизации трансакционного корпоративного сектора использовать эффективные организационные структуры (М- и V-формы корпораций). Это позволит уменьшить большую часть внешних трансакционных издержек (трансакции осуществляются внутри корпорации) и оптимизировать внутрикорпоративный трансакционный сектор за счет уменьшения данных затрат вследствие синергетического развития и снижения оппортунистического поведения. Оптимизация структуры и деятельности корпорации способствует сокращению трансакций между подразделениями и, как следствие, уменьшению трансакционных издержек. Анализ и учет трансакционных издержек корпоративного сектора экономики позволяет оптимизировать данные издержки и повысить эффективность деятельности корпораций.

Список литературы

1. Вереникин А.О. Трансакционные издержки в рыночной экономике // Вестник Московского университета. – Серия 6. – Экономика. – 2007. – № 3. – С. 52–64.
2. Кондратьев Н.Н. Концептуальные аспекты модели трансакционных издержек корпоративного сектора экономики // Вестник ТГУ. – 2011. – Выпуск 2 (94). – С. 39–43.
3. Малахов С.В. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 77–86.
4. Менар К. Экономика организаций / под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – С. 160.
5. Николаева Е.В. Сравнительный анализ трансакционных издержек крупных и средних корпораций в России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2014. – № 9 (338). – Вып. 44. – С. 62–68.
6. Оганесян Л.О., Гущина И.А. Альтернативные принципы классификации трансакционных издержек // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2011. – Т. 63, № 9. – С. 107–111.
7. Шабашев В.А., Яркова Т.А. Развитие отношений корпоративной собственности в транзитивной экономике России. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2006. – 183 с.
8. Arrow K.J. Political and Economic Evolution of Social Effects and Externalities // The analysis of public output. – N.Y., 1970.
9. Bylund P.L. Ronald Coase's 'Nature of the Firm' and the Argument for Economic Planning // McQuinn Center Working Paper. – 2013. – № 4.
10. Maher M. Transaction cost economics and contractual relations // Cambridge J. of Econ. – 1997. – Vol. 21. – № 2. – P. 147–170.
11. Pessali H. The Rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics // J. of Inst. Econ. – 2006. – Vol. 2. – № 1.
12. Whinston M. Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm // Amer. Econ. Rev. 2001. – Vol. 91. – № 2. – P. 184–199.
13. Williamson O. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22 – № 2. – P. 3–61.
1. Verenikin A.O. Transakcionnye izderzhki v rynochnoj jekonomike // Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika. 2007. no. 3. pp. 52–64.
2. Kondratev N.N. Konceptualnye aspekty modeli transakcionnyh izderzhkek korporativnogo sektora jekonomiki // Vestnik TGU. 2011. Vypusk 2 (94). pp. 39–43.
3. Malahov S.V. Transakcionnye izderzhki v rossijskoj jekonomike // Voprosy jekonomiki. 2007. no. 7. pp. 77–86.
4. Menar K. Jekonomika organizacij / pod red. A.G. Hudokormova. M.: INFRA-M, 1996. pp. 160.
5. Nikolaeva E.V. Sravnitelnyj analiz transakcionnyh izderzhkek krupnyh i srednih korporacij v Rossii // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2014. no. 9 (338). Vyp. 44. pp. 62–68.
6. Oganessian L.O., Gushchina I.A. Alternativnye principy klassifikacii transakcionnyh izderzhkek // Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta. 2011. T. 63, no. 9. pp. 107–111.
7. Shabashev V.A., Jarkova T.A. Razvitie otnoshenij korporativnoj sobstvennosti v tranzitivnoj jekonomike Rossii. Kemerovo: Kuzbassvuzizdat, 2006. 183 p.
8. Arrow K.J. Political and Economic Evolution of Social Effects and Externalities // The analysis of public output. N.Y., 1970.
9. Bylund P.L. Ronald Coases Nature of the Firm and the Argument for Economic Planning // McQuinn Center Working Paper. 2013. no. 4.
10. Maher M. Transaction cost economics and contractual relations // Cambridge J. of Econ. 1997. Vol. 21. no. 2. pp. 147–170.
11. Pessali H. The Rhetoric of Oliver Williamsons Transaction Cost Economics // J. of Inst. Econ. 2006. Vol. 2. no. 1.
12. Whinston M. Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm // Amer. Econ. Rev. 2001. Vol. 91. no. 2. pp. 184–199.
13. Williamson O. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22 no. 2. pp. 3–61.

References