

КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ГИБРИДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ¹

В. Л. Симонова

Без анализа транзакционных издержек невозможно объяснить множество форм организации хозяйственной деятельности. Такой анализ, прежде всего, предполагает определение структуры транзакционных издержек. Предложенный в работе подход, основанный на агрегации классификационных признаков, расширяет возможности спецификации затрат, связанных с координацией и взаимодействием экономических субъектов.

За последние 20 лет произошли значительные качественные изменения в практике ведения хозяйственной деятельности. Прежде всего, изменились условия конкуренции: сегодня конкуренция охватывает одновременно несколько областей, важнейшими из которых являются

издержки, качество, сроки, ноу-хау и пр.; конкуренция протекает на разных уровнях — на товарных рынках, в области ресурсов, между предпринимательскими концепциями и т. п.; происходит непрерывный рост технизации, выражающийся в быстром распространении инновационных и коммуникационных технологий; усиливается динамизм развития рынков.

Изменение условий способствует распространению таких форм межфирменной кооперации, как партнерство, альянсы, совместные предприятия, франчайзинговые отношения, картели, стабильные и динамические сети, глобальные рыночные матрицы, холдинги, объединенные правления, фокальная сеть, внутренняя сеть, кластеры. Все эти формы в рамках институциональной экономической теории трактуются как гибридные организации, объединяющие использование эффектов кооперации, свойственных

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ №11-02-00123.

фирмам, и рыночных стимулов, основанных на праве собственности и принципах конкуренции.

Гибридные формы организации как институциональные альтернативы обладают целым рядом отличительных признаков:

1. Общие критерии:

- кооперация нескольких юридически независимых фирм как основа сетевого взаимодействия;

- процесс взаимодействия основан на повторяющихся, непрерывных во времени транзакциях;

- требование комплементарности участников и их соответствия друг другу с точки зрения бизнес-процессов;

- основой кооперирования являются неполные контракты и подразумеваемые соглашения;

- необходимость соответствия сторон друг другу характеризует сети как селективные системы;

- наличие управленческого центра, регулирующего деятельность участников в рамках установленных целей;

- специфические механизмы адаптации к изменяющимся условиям;

- высокая значимость неформальных отношений и социальных сетей.

2. Дифференцирующие критерии:

- деятельность, основанная либо на концентрации и специализации участников на отдельных процессах, либо на расширении ресурсной базы экономических субъектов за счет соединения;

- механизмы координации деятельности участников и распределение выгод, зависящие от структуры сети;

- стабильность сети, зависящая от степени специфичности ресурсов;

- наличие внутрисетевой конкуренции.

Комбинация выделенных характеристик гибридных организаций обеспечивает им определенные преимущества среди возможных институциональных альтернатив при условии ситуационного использования, учитывающего специфические особенности организуемых транзакций.

Преимущества гибридных организаций связаны, прежде всего, с экономией на транзакционных издержках [6]. Специфические механизмы координации деятельности участников межфирменного взаимодействия, такие как организация информационного обмена, эффективные соци-

альные связи, основанные на соответствии сторон друг другу, механизмы адаптации к непредвиденным обстоятельствам и пр., в значительной степени способствуют снижению издержек коммуникации и контроля. Кроме того, мотивационные механизмы, определяющие поведение участников гибридных организаций, позволяют эффективно решать проблему оппортунистического поведения. Дело в том, что мотивом межфирменного взаимодействия для его участников является достижение разнообразных долгосрочных выгод, которые может получить фирма в результате установления тесных, устойчивых отношений кооперации внутри межфирменных отношений. Поэтому при правильной организации взаимодействия у ее участников должно оставаться гораздо меньше стимулов к оппортунизму, нежели в иерархических структурах или при рыночных взаимодействиях. Кроме того, высокая степень открытости участников гибридных организаций, являющаяся следствием информационной прозрачности, значительно затрудняет уклонение от принятых обязательств.

Таким образом, в усложняющихся экономических условиях гибридные организации способны снижать транзакционные издержки организации деятельности по сравнению с другими институциональными альтернативами, такими как рынки и иерархические вертикальные структуры.

Для того чтобы иметь возможность сравнивать между собой различные формы гибридных организаций, необходимо провести анализ, основанный на выделении видов транзакционных издержек и их систематизации. С этой целью обратимся к работам институционалистов, предлагающих множество классификаций транзакционных издержек.

Многие авторы изначально рассматривают транзакционные издержки как неоднородную по содержанию категорию, включающую издержки на получение информации о предпочтениях и возможностях контрагентов, достижение соглашения, а также издержки по контролю за выполнением и защите достигнутых соглашений [10]. Однако в существующей институциональной литературе встречается и немало попыток типологической сегрегации транзакционных издержек.

Наибольшее распространение получил подход, предложенный О. Уильямсоном. В своей работе [9] он приводит типологию транзакцион-

ных издержек по двум основным группам, в зависимости от «жизненного цикла» трансакции, которая влечет эти трансакционные издержки, и таким образом, выделяет издержки до (*ex ante*) и издержки после (*ex post*) заключения контракта. Первые включают в себя затраты на составление контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Ко второй группе относятся издержки, связанные с плохой адаптацией к непредвиденным событиям; затраты, имеющие место при нарушении соответствия механизма сделок обстоятельствам их реализации; расходы на тяжбы; организационные и эксплуатационные расходы.

Но выделенные категории трансакционных издержек не рассматриваются экономистами в качестве самостоятельной классификации. Признак, заложенный в данной классификации, целесообразнее использовать в качестве определения момента, в который необходимо измерять трансакционные издержки, а не в качестве классификационного признака. Иначе его использование не оптимизирует анализ трансакционных издержек, а затрудняет его.

В качестве другого признака выделения трансакционных издержек Д. Норт предлагает использовать природу этих издержек и разделяет трансакционные издержки на две ключевые составляющие: информационную (оценка полезных свойств объекта обмена) и правовую (издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению) [4]. Но поскольку к категории трансакционных издержек относят любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов [9], то можно сделать вывод, что предложенный подход игнорирует организационную и социальную природу экономических взаимоотношений.

Еще одной из наиболее распространенных классификаций является разделение трансакционных издержек на две большие группы, по признаку эндо- и экзогенности как самих трансакций, так и влияющих на них факторов, что удобно при оценке совокупного объема трансакционных издержек для отдельной фирмы.

Рассуждая о возможности измерения трансакционных издержек, Р. Капелюшников [2] выделяет реальные и виртуальные трансакционные издержки. Поскольку отдельные трансакционные издержки не могут быть специфицированы и подсчитаны в силу отсутствия трансакций, которые повлекли бы за собой возникновение

этого вида издержек, то такие виды издержек автор называет виртуальными. Виртуальные издержки могут перейти в разряд реальных, если появится институциональное устройство (новый закон или новая организационная форма), делающее этот тип сделок экономически оправданным. В этом случае трансакционные издержки становятся наблюдаемыми и потенциально измеримыми.

П. Милгром и Дж. Робертс [3] разделяли трансакционные издержки на издержки мотивации и издержки координации. Издержки координации — это затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие участников трансакции. Такие трансакции могут возникать и в рыночных трансакциях, и внутри фирмы. На рынке издержки координации обусловлены необходимостью определить цену товара и характеристики потенциальных партнеров и свести их воедино. Внутри фирмы издержки координации представляют собой издержки передачи информации по различным уровням фирмы, выработки эффективного плана ее деятельности, доведения плана до работников и его осуществления. Издержки мотивации — это затраты на обеспечение контроля, мониторинга, сбора информации и соблюдения партнерами взаимных обязательств в рамках контракта.

Расширяя предложенный П. Милгромом и Дж. Робертсом подход, ряд авторов предлагают классификацию трансакционных издержек на основе функций управления [5]. В теории менеджмента выделяют следующие функции управления: планирование, организацию, контроль, мотивацию [1]. В ходе реализации данных функций возникают, соответственно, следующие виды издержек: издержки планирования, издержки контроля, издержки организации, издержки мотивации.

Издержки планирования — это издержки, возникающие при планировании процесса экономической деятельности. Они включают издержки, необходимые для того, чтобы определить цель, основные задачи предстоящего хозяйственного процесса, а также издержки, возникающие в результате составления плана реализации деятельности. Издержки планирования включают издержки поиска ресурсов: информационных, материальных, финансовых, временных, трудовых. Организационные издержки направлены на создание условий, необходимых

для достижения целей хозяйственного процесса. В качестве примера организационных издержек можно рассматривать издержки, необходимые для создания группы сотрудников и партнеров, которой предстоит заниматься деятельностью по созданию знаний. Издержки ведения переговоров, издержки коммуникации — другой пример организационных издержек. Издержки мотивации — издержки процесса управления, возникающие в результате как материального, так и нематериального стимулирования персонала по участию в экономической деятельности. К мотивационным издержкам отнесем издержки защиты от оппортунизма и издержки защиты прав собственности. Издержки контроля — другой вид транзакционных издержек, возникающих в результате оценки и анализа эффективности хозяйственного процесса, степени достижения поставленных целей и их корректировки. Данный тип издержек включает издержки контроля качества, издержки контроля выполнения контрактов и другие издержки, возникающие при анализе выполненных задач и обязательств.

В рамках настоящего исследования необходимо рассмотреть классификацию транзакционных издержек, учитывающую специфику предмета исследования — гибридных организаций. В соответствии с этим мы предлагаем выделять транзакционные издержки в соответствии с эффектами, которые возникают в ходе формирования и функционирования гибридных организаций — социальные эффекты, коммуникационные эффекты, институциональные эффекты, стратегические эффекты [8].

Затраты, сопряженные с действием социального эффекта, связаны с понятием агентских затрат, включающих не только технологические затраты мониторинга, но также любые остаточные потери ценности, которые возникают вследствие несовпадения стимулов экономических агентов. Коммуникационные эффекты сопровождаются издержками измерения, обучения, обмена знаниями и информацией, необходимой для осуществления взаимодействия, а также затратами на техническое обеспечение коммуникационных процессов. Достижение положительных институциональных эффектов предполагает наличие издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению, а также издержек закрепления функций и статусов участников межфирменного взаимодействия. Стратегические транзакционные издержки связаны, прежде всего, с затра-

Таблица

Классификация транзакционных издержек гибридных организаций

Признак классификации	Группа транзакционных издержек
Этап заключения сделки	ex-ante ex-post
Природа транзакционных издержек	информационные правовые организационные
Возможность изменения	реальные виртуальные
Функции управления	издержки планирования издержки организации издержки мотивации издержки контроля
Эффекты межфирменного взаимодействия	социальные затраты коммуникационные затраты институциональные затраты стратегические затраты

тами на разработку механизмов отбора участников сетевого взаимодействия, обеспечивающих выполнение требования соответствия сторон, затратами убеждения (т. е. затратами достижения общего стратегического видения), планирования и составления контрактов.

В целом, рассмотренные выше подходы к классификации позволяют выделять группы транзакционных издержек, которые не конкурируют между собой, а дополняют друг друга (табл.).

Таким образом, анализ транзакционных издержек позволяет объяснить выбор структуры собственности и контрактных отношений, используемых при организации хозяйственной деятельности. Такой анализ, прежде всего, предполагает определение структуры транзакционных издержек, создающей качественную основу для количественного анализа. Предложенный подход к классификации транзакционных издержек расширяет возможности спецификации затрат, связанных с координацией и взаимодействием экономических субъектов.

Список источников

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. — М.: Экономика, 2004. — 450 с.
2. Капелюшников Р. И. Категория транзакционных издержек // Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии. — 2000. — Вып. 1. — С. 44-59.

3. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. Т. 1. — СПб.: Экономическая школа, 1999. — 468 с.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
5. Попов Е. В., Власов М. В., Веретенникова А. Ю. Функциональная классификация транзакционных издержек // Проблемы теории и практики управления. — 2010. — № 1. — С. 55-62.
6. Попов Е. В., Симонова В. Л. Межфирменные сетевые формы организации в системе корпоративного управления // Экономика региона. — 2009. — №3. — С. 146-154
7. Попов Е. В., Симонова В. Л., Рыбалко К. Б. Сетевое взаимодействие строительных фирм региона. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН. — 72 с.
8. Симонова В. Л., Рыбалко К. Б. Оценка эффективности сетевого межфирменного взаимодействия // Журнал экономической теории. — 2011. — №4. — С. 215-219.
9. Уильямсон О. Рынки и иерархия. Анализ и анти-трестовские выводы — СПб.: Лениздат, 1996. — 304 с.
10. Bromley D. W. Economic Interests and Institutions. — New York, 1989.

УДК 330.8

Ключевые слова: гибридные организации, классификационные признаки, транзакционные издержки