

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ*

Аннотация: В постсоветской трансформирующейся экономике у российских предприятий появился новый объект управления – транзакционные издержки, связанные с изменением институциональной среды. В настоящей статье представлены базовые элементы зарождающейся в России новой теории, предметом которой являются институциональные аспекты деятельности предприятия. В связи с этим определены некоторые актуальные задачи маркетинговой стратегии предприятия.

Ключевые слова: транзакционные издержки, институциональная среда, модернизация, мезоуровень, власть-собственность.

Введение

Модернизация, т.е. преобразование системы социально-экономических отношений, подразумевающее качественное изменение основы (революционное в философском смысле), рассматривается как способ развития современной экономики России, которая в то же время претерпевает и трансформацию основных составляющих экономической системы [2, 4]. К числу данных параметров относят: цели и средства экономического развития, способы координации взаимодействий экономических агентов, отношения собственности, типы воспроизводства, модели мотивации, правовые и неформальные институты. Вместе с тем происходят существенные изменения систем управления, как на макро-, так и на мезо- и микроуровнях. Меняются формы и методы систем управления производственной, инвестиционной и иной деятельностью российских предприятий, обусловленные, в свою очередь изменениями параметров внешней среды.

В этой связи назовем основные этапы эволюции менеджмента и, в частности, развитие основ институциональной теории менеджмента. На разных этапах эволюции теории и практики менеджмента на первый план выдвигались различные проблемы. В начале XX века актуальными были вопросы рационализации трудовых отношений на производстве (Р.Тейлор), разработка основных принципов администрирования (А.Файоль). В 1950-60-е годы в центре внимания оказалась организационная структура управления. В 1960-70-е годы отрабатывались вопросы стратегического планирования. 1980-е годы характеризовались переходом западных фирм от стратегического планирования к стратегическому управлению. Для предприятий постсоветского пространства наиболее важными в последнее десятилетие оказываются институциональные аспекты управления, так как именно динамика институциональных факторов отличает переходную экономику от стабильных экономических систем.

Отказ от административно-командной экономики в пользу ее рыночного варианта заставляет и российских специалистов пристально изучать опыт предприятий в рыночных экономиках развитых стран, а также соответствующие теоретические концепции. В этом случае наибольший интерес вызывают теории транзакционных издержек (Р.Коуз, О.Уильямсон), теория контрактов (Д.Коммонс), теория прав собственности (А.Алчиан, Г.Демсец, Р.Познер) и другие институциональные теории [5, 7]. Далее мы представим результаты применения основных положений этих теорий к анализу параметров внешней

* © Тимчишин Д.Д.

и внутренней среды российских предприятий в условиях трансформирующейся экономики.

Особенности внешней среды советского предприятия

С целью анализа динамики институциональных изменений представим краткое описание параметров внешней и внутренней среды предприятия в условиях социалистической экономики. В самых общих чертах система социально-экономических отношений в рамках «государственного социализма» характеризовалась монополизацией функций в общественном разделении труда, дополненной государственной собственностью на производственные ресурсы и средства производства. По существу, начиная с 1930-х годов, советское государство максимально расширило свои полномочия и захватило также функции организации и планирования производственной системы в целом и каждого отдельного предприятия в частности.

Современные исследователи находят много общего в такой системе управления с иерархическими порядками «азиатских деспотий» [3, 80-98]. Действительно, социально-экономическая структура так называемой «власти-собственности» имеет сходства с пирамидально-сегментарной структурой управления, которая была устроена таким образом, что нижестоящая пирамида пыталась копировать вышестоящую.

Такая верховная государственная собственность доказала свою эффективность в решении задач индустриализации, в критических условиях Великой Отечественной войны, в годы восстановления разрушенного народного хозяйства.

Особого рода сравнительная эффективность иерархической системы власти-собственности обеспечивалась, в частности, тем, что прямые транзакционные издержки предприятия в командной экономике были малы. Так, задачи минимизации издержек поиска информации о потенциальных контрагентах и заключение контрактов в основном решало государство, следившее за четким функционированием товарно-технологических цепочек. Государство также несло издержки по контролю деятельности своих чиновников и по организации информационных потоков.

Информационный обмен и транзакции (передача прав собственности) между предприятиями отрасли осуществлялись в системе наркоматов (позднее – отраслевых министерств) и плановыми органами в рамках созданных централизованно единых производственно-технологических цепочек. Предприятие, включенное в такой плановый порядок, могло поставлять свою продукцию и покупать ресурсы только по заранее установленным ценам и у заранее определенных предприятий в рамках цепи. Все сделки на внешнем рынке от имени предприятия осуществляли специализированные государственные внешнеторговые организации. Таким образом, у предприятия не было необходимости в маркетинговых службах.

Другой тип весьма важных издержек – издержки мотивации, минимизировались, в основном, не с помощью экономических стимулов, а с помощью советской идеологической машины.

Необходимо отметить и такую особенность, как специфичность целей советского предприятия. Его менеджмент был ориентирован на выполнение плана (с минимальными, по возможности, затратами и максимальной комфортностью для себя), но не на получение и максимизацию прибыли. План, в свою очередь, был предметом торга между предприятием и плановым органом. Такой торг характеризовался тем, что распоряжения плановых органов не были абсолютно нормативными. Действия руководства предприятия, умения отстаивать свои позиции, предлагать альтернативы играли не последнюю роль в достижении результата.

Несмотря на идеологическую риторику, фактически оказывалось, что цели директоров-менеджеров советских предприятий не совпадали с интересами государства как владельца ресурсов. В командной экономике от размера предприятия зависели ставки и оклады, размеры премий и наград, возможности пользоваться системой закрытых распределителей, государственными квартирами, дачами, масштабы управленческой власти, возможности дальнейшей карьеры и т.д., а следовательно – благосостояние и престиж директора. Таким образом, особенности торга предприятий и планового органа влияли на целевые установки менеджеров и создавали предпосылки для оппортунистического поведения. К тому же, деловые качества директора или другого управленца часто определялись лишь умением лоббировать интересы предприятия в министерствах и вышестоящих партийных органах. На крупных предприятиях существовал специальный штат «толкачей», которые проталкивали заявки предприятий сквозь бюрократические структуры Госплана и Госснаба. Их главной задачей менеджеров было – «выбить» в соответствующем министерстве фонды, добиться повышенных лимитов на получение сырья и численность работников на случай возможных сбоев в поставках или корректировки плана выпуска. Таким образом, можно определить основные факторы внешней среды советского предприятия (табл. 1).

Факторы такого рода, помимо из перечисленных выше положительных качеств, определяли высокие прямые и косвенные издержки государства, которые, по ряду причин принимались во внимание проектировщиками командной экономики. Но в условиях меняющейся экономики инерция экономической системы, обусловленная данными институтами, стала основным препятствием на пути модернизации российской экономики.

Таблица 1.

Факторы внешней среды советского предприятия

Формальные институты	«Писанные» законы	Регулирующие организации	Неформальные институты
Партийно-хозяйственная иерархия Централизованное установление плана выпуска и цен Директивное назначение поставщиков и покупателей Преобладание государственной собственности в промышленности	Конституция СССР Законы СССР Решения и постановления ЦК КПСС Решения и постановления местных руководящих органов КПСС Постановления Совета Министров СССР, отраслевые акты министерств и ведомств Плановые задания Госплана, Госснаба, Госкомцен	Совмин СССР и республик Госплан, Госснаб, Госкомцен и т.п. Арбитраж Милиция ОБХСС	Коммунистическая идеология Деловая практика номенклатуры (напр., телефонное право, устные «разносы» и указания) Традиции, организационные рутины

Следует отметить крайнюю степень антиинновационности такой системы, преобладание персонифицированных патерналистских отношений на российских предприятиях. Уже упоминавшийся плановый порядок информационного обмена и транзакции стал одной из причин структурного кризиса в переходный период [1, 2, 4]. Старая система институтов оказалась нежизнеспособной, любые попытки сохранить ее базовые элементы остаются неэффективными. На что же следует обратить особое внимание, когда речь заходит об изменениях институциональной среды предприятия в трансформирующейся экономике?

Особенности внешней среды предприятия в трансформирующейся экономике России

Прежде всего отметим, что в переходный период изменилось распределение трансакционных издержек между государством и фирмами. Для экономики в целом стало характерным снижение вмешательства государства в хозяйственные дела, но вместе с тем выросли издержки, связанные с бюрократизацией и коррупцией, с преодолением высоких барьеров входа на рынок, поиска информации. Стали меняться способы координации и мотивации во взаимоотношениях фирмы с внешними агентами.

По замыслу инициаторов реформ, должна была произойти трансформация государственного социалистического предприятия, бывшего лишь элементом единой партийно-хозяйственной иерархии, в фирму, как самостоятельно принимающего решения равноправного экономического агента. Однако эта задача так и остается нерешенной.

Дело в том, что управление предприятиями и их ресурсами в условиях перехода к рынку во многом сложнее, чем в централизованной командно-административной системе. Это связано как с расширением их прав и ответственности, так и с необходимостью более гибкой адаптации к изменениям во внешней среде. Существует как бы второй ряд переменных внешней среды – факторы, которые, не оказывая прямого воздействия на хозяйственную, в том числе инвестиционную, деятельность предприятия, определяют стратегически важные решения, принимаемые его менеджментом. Причем, в условиях трансформации переменные второго порядка: финансово-экономические, политические, правовые, социально-культурные условия деятельности предприятия становятся решающими факторами. В этом случае, помимо прочего, меняется структура издержек отдельной фирмы.

Меняется характер, частота трансакций в новой схеме расстановки агентов, переговорная сила сторон. Все это с необходимостью вызывает изменения уровня трансакционных издержек и структуры распределения их между агентами [1]. С разрушением системы централизованного планирования затрат, номенклатуры изделий промышленности, выпуска, цен, количество межфирменных трансакций *сделки* возросло. С крахом организованной коммунистической идеологии изменился характер трансакций *управления*. С введением парламентской системы и усилением роли правительства при формировании и реализации экономической политики изменился характер трансакций *рационализации*. В результате произошел переход большей части трансакционных издержек от государственных органов к фирме. Этот процесс не сразу был воспринят менеджерами, но в конечном итоге именно он стал причиной большинства организационных изменений на предприятиях и в отраслевых организациях и причиной того, что модели организационного поведения заметно изменились по сравнению с командной экономикой.

Эксперты указывают, что «Важнейшим фактором, характеризующим структурные противоречия трансформационной экономики с точки зрения их влияния на инфляцию, является *противоречие между трансакционным и производственным секторами*. В первом на начальном периоде трансформации были и во многом до сих пор остаются существенно выше норма прибыли и скорость оборота капитала, и в частности денег» [2, 416]. Некоторая неясность в формулировке обусловлена, на самом деле, нечеткостью терминологии. В цитируемом утверждении «трансакционным» сектором является финансовый, но, в то же время, сравнительная неэффективность производственного сектора определяется резким возрастанием трансакционных затрат, виды которых были перечислены выше.

Заметим, что помимо издержек управления и рационализации, важная роль в объяснении трансформационных феноменов отводится издержкам мотивации. Осуществленная

в России «номенклатурная приватизация», разрушая мотивацию предпринимательской хозяйственной активности и создавая стимулы для развития механизмов дележа и присвоения бывшей госсобственности ограниченным кругом субъектов, имеющих в основном номенклатурное происхождение, приводит к общему негативному воздействию на производственную деятельность.

Следует подробнее рассмотреть особенности решения проблем минимизации издержек поиска информации в нынешних условиях. После либерализации цен предприятиям понадобились время и средства на подготовку собственных специалистов в области ценовой политики и работе с поставщиками. Стремление фирм минимизировать издержки выразилось в организационной инновации – создании подразделений маркетинга, которое приобрело массовый характер с 1994 года и в основном закончилось в 1996 году. Выросли расходы на рекламно-выставочную деятельность.

Предприятия стали заботиться о создании и поддержании деловой репутации, которая стала рассматриваться как актив (обладающий определенной ценностью, который можно вносить в качестве взноса в уставный капитал, использовать при поручительстве или обращаться на него взыскание).

Существенным препятствием на пути развития рыночных отношений является то, что цена в российской экономике в настоящее время часто не является носителем необходимой информации. Распространение бартерных сделок, сверхмонополизация делают невозможным адекватный ценовой учет обмениваемых товаров. Осуществление оплаты поставок на основе принципа взаимозачетов, также косвенно предполагает лишь частичную их выплату и т.д. Создание специализированных рынков, прежде всего такого института, как товарно-сырьевые биржи до сих пор не стало распространенным явлением в России. Причиной тому стала отчасти непоследовательная политика правительства в области ценообразования в 1994-1995 годах. Издержки поиска альтернатив увеличиваются и из-за непрозрачности или неадекватного состояния систем управленческого и бухгалтерского учета на предприятиях.

Разрыв традиционных хозяйственных связей, ставший во многом результатом приватизации, вызвал рост транзакционных издержек координации на всех стадиях контрактного процесса. Ведь объектом приватизации было предприятие как таковое, вне структуры его поставок и сбыта. Технологические цепочки в целых отраслях (электроника, станкостроение и т.д.) распались, и в большинстве случаев издержки координации при организации производства сложных продуктов превысили выгоды от роста конкуренции и повышения качества товаров.

Перейдя к неперсонифицированным обменам на рынке, а не в рамках централизованных технологических и управленческих цепочек, российские предприятия столкнулись с *издержками измерения*. Измерению подлежит любой экономически значимый параметр актива участвующего в сделке. Но не всегда интересующие качества товаров измеримы до совершения сделки. Порой продавцы скрывают негативные характеристики. Так, предприятия на практике познакомились с примерами неблагоприятного отбора.

Кроме того, отход от директивных методов управления и переход к рыночным отношениям потребовал отвлечения значительных средств на *ведение переговоров об условиях соглашений, на разработку, заключение и оформление контрактов*. Институциональной реакцией на издержки ведения переговоров и заключения контрактов стало такое изменение в организационной структуре фирм как создание и сильное повышение роли юридических отделов.

Издержки спецификации прав собственности связаны с деятельностью фирмы как эмитента ценных бумаг или другими действиями фирмы как агента фондового рынка

(оплата независимых регистраторов, затраты по осуществлению новых эмиссий, комиссионные брокерам).

Издержки защиты прав собственности могут включать в себя затраты на содержание собственной службы безопасности, а также издержки на содержание «крыши» («частной юстиции»), как альтернативного гаранта. Стоит сказать и о частной правоохранительной и судебной системе. Приватизация ряда государственных предприятий и распространение новых частных фирм не сопровождаются развитием адекватного механизма защиты прав собственности, т.е. механизма, который обеспечивал бы достаточно надежную реализацию отношений, предполагаемых правами частной собственности, выполнение контрактных обязательств, которые берут на себя участники хозяйственных отношений. Очевидно, пока еще издержки защиты частных прав собственности слишком велики. Эта ситуация лишает частную собственность ее сравнительных преимуществ по сравнению с государственной собственностью. Для того чтобы сегодня в российской экономике реализовать как права, оговоренные в контракте, так и остаточные права, необходимо прикладывать чрезвычайно большие усилия.

Институциональной реакцией на существование издержек осуществления расчетов стало создание финансовых служб предприятий, а в них специальных отделов по работе с банками, по учету векселей, по учету бартерных операций и т.д. Издержки вексельного обращения, взаимозачетов и бартера напрямую относятся к данным издержкам. Создание второй кассы, оплата «черным налогом» – это средство минимизации издержек расчетов через расчетный счет. Ведь большинство предприятий являются должниками бюджета, и появление денег на счету часто означает их моментальное безакцептное списание на счета налоговой инспекции в счет уплаты налогов.

С точки зрения новой теории управления полезно учитывать, что между отдельными видами транзакционных издержек существуют отношения взаимозаменяемости и взаимодополняемости. Менеджеры российских предприятий учитывают, что, например, минимизировать издержки измерения позволяют такие институциональные нормы, как доверие, интерпретативная рациональность. Такие нормы являются элементами социальных, экологических, гуманитарных норм и нормативов. Другим видом служат нормы качества и технологические нормы. Поэтому столь важное значение придается международным стандартам качества в современной экономике. Для российского предприятия в последнее время важным компонентом издержек стали затраты на внедрение международных стандартов качества (ИСО 9000). Система государственных общесоюзных (ГОСТы) и отраслевых (ОСТы) стандартов не была согласована с международной системой. Предприятия стали тратить больше средств на создание и поддержание торговых марок, предоставление гарантийного обслуживания и консультационных услуг при продаже и эксплуатации.

Еще один вид норм — нормативные (трансфертные) цены, которые используются в рамках современных крупных корпораций, государственное нормативное ценообразование.

Поиск решений в рамках комплекса задач минимизации транзакционных издержек чаще всего в России идет по пути восстановления интеграционных связей в новых условиях. Среди распространенных форм интеграции в настоящее время можно выделить ФПП, холдинги, финансово-промышленные конгломераты и «контрактные группы».

К сожалению для российских граждан, данные «объединения по интересам» создаются в большинстве случаев как кланово-корпоративные структуры, и образуют они фундамент не только экономической, но и политической власти.

Исследователи выделяют: «отраслевые» кланы (например, ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России»); региональные; объединения ведомственно-функциональные, а также

клановые структуры, возникшие на основе частных коммерческих предприятий путем ускоренной централизации и концентрации капитала (в том числе методами насилия) [2, 263-268].

Входящие в такие кланы предприятия создают предпосылки для «индивидуального» выхода из кризиса, максимально расширяя те институциональные возможности, которые, как им представляется, создают наиболее выгодные альтернативы.

Проблема заключается в том, что другие институциональные предприниматели в России пока еще незаметны. Многие предприятия как экономические агенты активно влияют на формирование институциональной среды в которой действуют. К сожалению, это влияние нередко осуществляется через «финансируемых» депутатов и чиновников, однако очевидно, что таким образом могут решаться лишь краткосрочные задачи.

Выводы для целей стратегического развития российского предприятия

Значение факторов внешней среды сегодня резко возрастает с усложнением всей системы общественных отношений (социальных, финансово-экономических, политических), составляющих среду менеджмента. Данное обстоятельство обуславливает необходимость формирования и функционирования хозяйственных структур как открытых, социально ориентированных систем. Концепция предприятий как открытых систем означает усиление внимания не только к трансформационным, но и транзакционным издержкам производственной деятельности. Каждое предприятие должно во многом самостоятельно решать проблемы всей совокупности связей с внешней средой. Маркетинговые исследования, формирование инвестиционной политики и экспертиза инвестиционных проектов, расширение внешнеэкономических связей, налаживание бизнес-коммуникаций – весьма краткий перечень тех задач, которые раньше были за пределами компетенции предприятий, а теперь стоят в ряду важнейших. При разработке сценария развития предприятия сегодня необходимо учитывать не только ожидаемые финансово-экономические результаты, но и совокупность социальных эффектов.

Многое зависит от государства, но очевидно также, что стабилизация и последующее устойчивое развитие отечественной экономики возможны лишь на основе постоянного совершенствования основных взаимосвязанных элементов целостной многоуровневой системы регулирования хозяйственных отношений: блока макроэкономического управления; блока внутрихозяйственного управления; блока управления межфирменным взаимодействием (организации и развития рациональных, хозяйственных связей). Условия успеха модернизации российской социально-экономической системы могут быть выполнены тогда, когда эта цель станет выражением главного экономического интереса каждого экономического субъекта.

В этой связи отметим, что спецификация элементов транзакционных издержек с целью повышения эффективности маркетинговых усилий не только при помощи лоббирования и использования монопольного положения, но, прежде всего, посредством формирования элементов корпоративной культуры, повышения деловой репутации предприятия, является важным этапом в развитии методологической основы модернизации российских предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: Институт экономики переходного периода, 1999.
2. Трансформационная экономика России/А.В.Бузгалин и др. М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Под ред. д.э.н., проф.

- Р.М.Нуреева. Серия «Научные доклады», № 124. М.: МОНФ, 2001.
4. Ясин Е.Г. Модернизация экономики и система ценностей / к 4-й Международной конференции «Модернизация экономики России: социальный аспект». М.: ГУ-ВШЭ, апрель 2003.
 5. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organisation// The American Economic Review, 1972, V.52, N 5, Dec., p.777-795.
 6. Applying Social Cognition to Consumer-Focused Strategies, Frank R.Kardes, Paul M.Herr, and Jacques Nantel, eds., Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2005, 416 pp.
 7. Blanchard O., Kremer M. Disorganization. Quarterly Journal of Economics, CXII, 1997, Nov. 4, pp. 1091-1126.

D. Timchishin

TRANSACTION COSTS OF RUSSIAN ENTERPRISES IN THE TRANSFORMING INSTITUTIONAL ENVIRONMENT

Abstract: A new Russian Enterprises' managerial subject has appeared under the transformation conditions. These are transaction costs caused by institutional system changes. This paper presents the fundamentals of the new theory now appearing in Russia which deals with institutional aspects of an enterprise economic activity. In connection to this some actual marketing strategy goals are determined.

Key words: transaction costs, institutional environment, modernization, meso - level, power – property.