

## 4. ІНСТИТУЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**С. Б. Авдашева**, д-р экон. наук, профессор,  
**Н. А. Горейко**,

Государственный университет —

Высшая школа экономики, г. Москва

### МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНТРАКТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*АННОТАЦИЯ. Работа представляет собой попытку эмпирического анализа альтернативных механизмов управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности. В основе лежит использование двух альтернативных классификаций механизмов управления транзакциями: классификация О.Уильямсона и классификация, принятая в теории цепочек создания стоимости. На их основе проанализированы масштабы распространения альтернативных механизмов управления, факторы выбора их выбора, влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на поведение российских предприятий и на результаты хозяйственной деятельности. В качестве информационной базы используется выборка из 1000 предприятий, сформированная в результате опроса.*

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА.** Механизмы управления транзакция, стратегии и поведение предприятий, обрабатывающая промышленность.

Исследование альтернативных механизмов управления транзакциями занимает важное место в современной институциональной экономике [Williamson, 1985]. Сравнительные преимущества механизмов управления транзакциями зависят от частоты транзакций, специфичности активов и уровня неопределённости. Выбор форм взаимодействия между различными звеньями в цепочках создания стоимости (включая рыночное, иерархическое, модульное, отношенческое и кэптивное управление) рассматривается как фактор, определяющий стратегии продавцов в области повышения конкурентоспособности, в рамках теории цепочек создания стоимости [Kaplinsky & Morris, 2003]. В мировой экономической литературе исследования альтернативных механизмов управления транзакциями и типов цепочек создания стоимо-

сти представляют многочисленные примеры сопоставления сравнительных преимуществ и недостатков разных вариантов в конкретных отраслях. В то же время применительно к российской промышленности эмпирические исследования и в рамках институциональной экономики, и в рамках теории создания стоимости до сих пор остаются фрагментарными.

При анализе работ, посвященных проверке и развитию теории О. Уильямсона, для нас представляли интерес не столько их результаты, сколько те методы, которыми пользовались исследователи для сбора данных, подходы к конструированию зависимых и независимых переменных, выдвигаемые гипотезы об их взаимосвязи.

Информационными источниками данных большинства работ являются опросы, проведенные различными техниками. Работы представляют собой как отдельные кейсы [Cook, 1997], [Krickx, 1995], так и исследования, охватывающие несколько отраслей [Minkler, Park, 1994], [Lyons, 1995]. По своему содержанию авторы работ предлагают огромное многообразие различных моделей. Такая неоднородность связана, с одной стороны, с проблемой отсутствия в хозяйственной практике «чистых типов» механизмов, предложенных О. Уильямсоном. В результате этого возникают работы, которые предлагают различные альтернативные классификации (на пример, [Heide, 1994], [Nooteboom, 2004], [Bowen, Jones, 1986]). С другой стороны, все исследователи сталкиваются с проблемой построения переменных, которые бы отражали собой, например, специфичность актива или неопределенность среды. Для этих целей авторы используют различные прокси-переменные: в работе [Levy, 1985], [Balakrishnan, Wernerfelt, 1986] в качестве индикатора вертикальной интеграции использовался показатель отношения добавленной стоимости к объему реализации продукции, в работе [John, Weitz, 1988] в качестве переменной, характеризующей специфичность, использовалось количество времени, необходимое новому сотруднику, чтобы ознакомиться с основными характеристиками продуктов и с покупателями.

В работе ставится цель классифицировать российские предприятия обрабатывающей промышленности по типу механизмов управления транзакциями и продемонстрировать:

(1) масштаб распространения альтернативных механизмов управления транзакциями;

(2) факторы выбора альтернативных механизмов управления транзакциями;

(3) влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на поведение российских предприятий: стратегии позиционирования продукции на рынке и направлений повышения конкурентоспособности;

(4) влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на результаты хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности.

Также ставилась цель сравнить две альтернативные классификации механизмов управления транзакциями: классификацию О. Уильямсона и классификацию, принятую в теории цепочек создания стоимости.

Для классификации механизмов управления транзакциями использовался набор признаков, в том числе структура предприятия (набор в составе предприятия разных типов видов деятельности, от производства сырья до розничной торговли), доля поставок продукции предприятия в рамках компании (для дочерних предприятий), доля крупнейшего поставщика/ покупателя в структуре выручки/ затрат и тип отношений с поставщиками сырья.

Основная идея заключается в том, чтобы с начала выделить крайние формы взаимодействия, а далее классифицировать оставшиеся предприятия по типам управления. Такими крайними формами координации являются отношения между фирмами, основанные на рыночном управлении, а также иерархический тип. Данные два типа управления в цепочке являются некими полюсами во всем многообразии способов координации, между которыми располагаются гибридные формы. В свою очередь внутри гибридных форм выделяются еще модульный, кэптивный и отношенческий тип управления. В данном анализе мы исходили из предположения, что одно рассматриваемое предприятие может быть отнесено только к одному типу управления в цепочке. В результате нами было получено шесть групп предприятий, пять из них соответствует приведенной классификации, а в шестую группу вошли те предприятия, которые не удалось отнести ни к одному из типов управления цепочками.

В первую очередь были отделены иерархические структуры. При этом мы считали, что принадлежность предприятия к объединению в форме холдинга, основанного на владении акциями, не является ни необходимым, ни достаточным свидетельством существования иерархической формы межфирменной кооперации. Поэтому здесь образовались две подгруппы (предприятия, входящие в состав холдинга, с иерархической структурой и независимые предприятия с иерархической формой управления), ко-

торые были необходимы в ходе построения классификации, но далее в анализе не использовались. Предприятиями с иерархическим типом управления признавались, с одной стороны, члены холдинга, с долей выручки от продаж внутри холдинга не менее 50 %, а с другой стороны, независимые предприятия, которые имеют внутри себя звенья по добыче и переработке сырья, изготовлению и сборке готовой продукции, а также торговлю (оптовую или розничную). В критерии были включены именно эти звенья, так как здесь важен принцип «от сырья до продажи».

Следующая группа предприятий (предприятия с рыночным типом управления) определялась среди оставшихся неклассифицированных предприятий. Рыночный тип управления предполагает легкость прерывания отношений между контрагентами. Это объясняется, в том числе тем, что производимый продукт по своим спецификациям (характеристикам) является относительно простым и для его производства не требуется осуществления инвестиций в специфические активы. Следовательно, расходы, связанные с переходом к новому партнеру являются незначительными для обеих сторон трансакции. В качестве показателя степени взаимозависимости предприятий использовались прямые продажи (как внутри региона, в котором находится рассматриваемое предприятие, так и в другие регионы страны). Следовательно, критерием отбора в данную группу было условие, чтобы доля выручки от прямых продаж в совокупной выручке от продаж не превышала 30 %.

Все последующие выделенные группы отражают разновидности гибридных форм управления. Первой из них была выделена группа предприятий, взаимодействующая в рамках модульного типа. Ведущая компания (управляющая в цепочке) задает характеристики и параметры производимого продукта (в том числе уровень его качества). Вот почему в нашей классификации модульные предприятия не занимаются производством сырья, в отличие от конечной продукции, а также для них должна быть характерна высокая доля крупнейшего покупателя (в данном анализе она была зафиксирована на уровне 30 и более процентов).

По мере увеличения продолжительности и сложности отношений между предприятиями, все большее значение приобретает соответствие сторон соглашений друг другу. Естественно, что предприятиям с отношенческим типом управления будут характерны более продолжительные отношения со своими контрагентами (мы их фиксируем на уровне более пяти лет), при этом доля контрагента (поставщика или покупателя) будет значительной (а

именно — более 50 процентов в выручке от продаж). Важной отличительной чертой для этой группы мы выделяем и способ решения проблем качества. При возникновении такой проблемы последует не разрыв отношений, а переговоры с текущим контрагентом о возможностях улучшения качества.

Кэптивный тип управления в цепочке характерен для таких межфирменных сетей, где более мелкие поставщики зависят от значительно более крупной компании-покупателя. Зависимость проявляется в том, что при смене компании-покупателя поставщики несут значительные издержки переключения. Для такого типа взаимодействия свойственен высокий уровень мониторинга и контроля со стороны более крупной компании. Следовательно, здесь будет наблюдаться высокая доля закупок сырья (или продаж), материалов и комплектующих, которая приходится на поставщиков (покупателей), отношения с которыми поддерживаются больше пяти лет. При этом предприятия кэптивного типа, как правило, не являются очень крупными, поэтому численность занятых в данной группе предприятий была ограничена 500 чел.

Вся процедура распределения предприятий по типам управления схематически представлена на рисунке 1.

Такой подход к выделению групп предприятий в зависимости от типа механизма управления транзакциями позволил нам использовать в работе альтернативную классификацию. Альтернативная классификация не предполагает выделение различных типов гибридных форм взаимодействия, а рассматривает предприятия-гибриды как одну группу, без значимых различий между предприятиями внутри нее.

В результате удалось классифицировать 771 предприятие из 957 респондентов, что составляет 81 % выборки. Около трети опрошенных предприятий относятся к рыночному типу взаимодействия, иерархические структуры наблюдались только у 133 предприятия (14 % выборки). Гибридные формы охватили 352 предприятия (или 37 %), из них 223 предприятия были классифицированы как модульные. Подробнее результаты приведены на рисунке 2.

Таким образом, наиболее распространенной формой управления внутри межфирменных сетей в российской обрабатывающей промышленности является рыночная, а наименее востребованным типом является кэптивный. Группа предприятий с кэптивным типом управления оказалась очень малочисленной и включала в себя всего 16 наблюдений. По этой причине данная группа предприятий была исключена из последующего анализа.

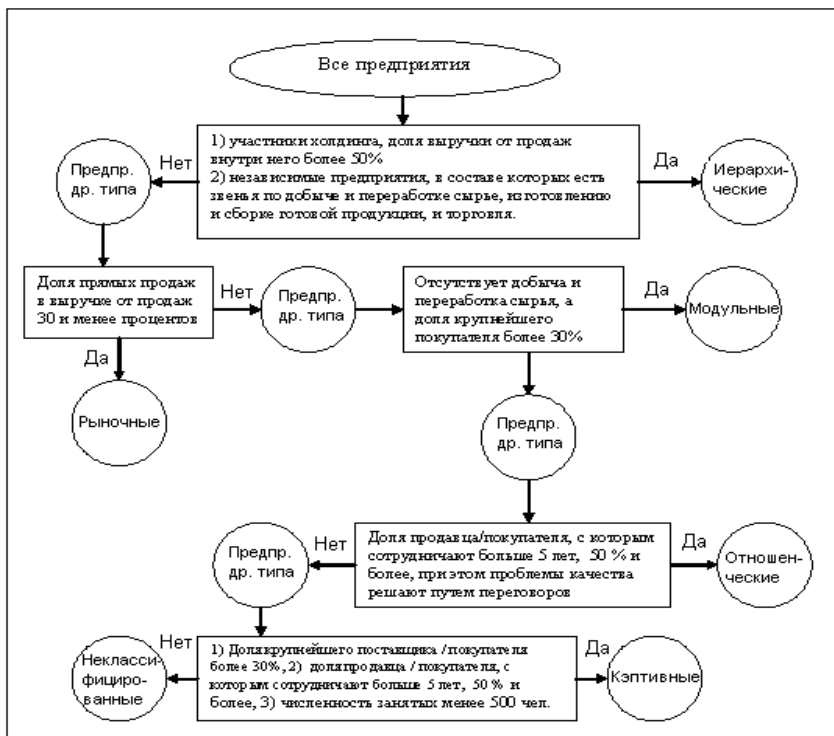


Рис. 1. Схема распределения предприятий по типам управления внутри них.

Источник: Составлена авторами.

При анализе выбора механизмов управления транзакциями, поведения и результативности предприятий — участников разных механизмов выдвигались следующие гипотезы:

H1. Чем выше уровень специфичности активов и уровень неопределенности, тем выше шансы выбора иерархического и/или гибридного механизма управления транзакциями. Фактором, препятствующим выбору иерархического механизма, является сохранение государственного участия в собственности предприятия.

H2. Внутри гибридного механизма управления транзакциями выделяются два типа взаимодействия — когда промышленное предприятие *управляемо* в цепочке со стороны покупателя (модульный механизм), и когда промышленное предприятие *взаимо-*

действует с контрагентом на основе отношенческих контрактов (отношенческий механизм). Характеристики предприятий и их поведения для двух групп, относимых к гибриднему механизму, различаются.

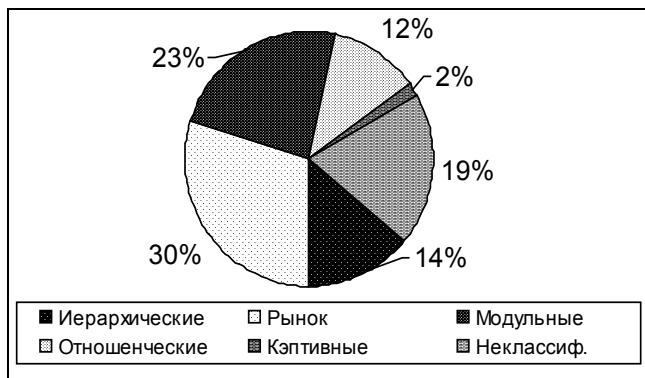


Рис. 2. Распределение предприятий по типам управления

Источник: Составлена авторами.

Н3. Выбор механизма управления транзакциями тесно связан с выбором модели управления предприятием. Издержки отделения собственности от управления на предприятиях, участвующих в иерархических и модульных транзакциях, должны быть ниже, а следовательно, масштабы отделения собственности от управления — выше.

Н4. Различие механизмов управления транзакциями накладывает отпечаток и на критерии конкурентоспособности продукции предприятия, и на его стратегии по повышению конкурентоспособности. Значение ценовой конкуренции и низких цен как фактора конкурентоспособности выше для предприятий, вовлеченных в рыночные транзакции. Для участников гибридных транзакций большее значение приобретают неценовые индикаторы конкурентоспособности.

Н5. Иерархические и гибридные механизмы управления транзакциями, защищая специфические инвестиции, создают преимущество, важное в российской институциональной среде, и содействуют большим инвестиционным расходам на уровне предприятий и большей склонности предприятий к инновациям.

Н6. Предприятия, участвующие в гибридных и в особенности иерархических механизмах управления транзакциями, могут уступать предприятиям-участникам рыночных механизмов по

краткосрочным показателям хозяйственной деятельности, но при этом должны демонстрировать большую устойчивость и меньшую подверженность внешним шокам. Независимо от показателей результатов хозяйственной деятельности, участники иерархических и гибридных механизмов координации должны рассматривать свои транзакции как более защищенные (следовательно, хозяйственные риски, зависящие от контрагентов — как более низкие).

В работе используется инструментарий новой институциональной экономики, а так же эконометрические методы анализа данных: описательная статистика, регрессионный анализ с построением линейных и порядковых регрессий.

Предварительные результаты анализа механизмов управления транзакциями на основе данных выборочного обследования предприятий продемонстрировали следующее:

(1) В российской обрабатывающей промышленности присутствуют все типы механизмов управления транзакциями, выделенные как в институциональной теории, так и в теории цепочек создания стоимости. Самую многочисленную группу составляют предприятия, вовлеченные в транзакции гибридного типа. Этот результат не вполне укладывается в представления о широком распространении групп лиц под единым контролем (компаний, включающих несколько предприятий как самостоятельных юридических лиц) в российской промышленности. Вероятно, это представление необходимо как минимум скорректировать в отношении предприятий обрабатывающей (не добывающей) промышленности, не принадлежащих к группе крупнейших.

(2) Подтвердилась часть гипотез о факторах выбора механизмов управления транзакциями, выдвинутых институциональной экономикой. В рамках обследованных предприятий специфичность транзакций толкает к выбору иерархического механизма в противоположность рыночному. В то же время в отношении выбора разновидностей гибридных механизмов более адекватными выглядят гипотезы теории цепочек создания стоимости. Выбор модульной разновидности гибридного механизма сопровождается невысокой капиталоемкостью, в то время как выбор отношения типа взаимодействия — комплексностью транзакций, проявляющейся в более высокой требовательности к НИОКР.

(3) Одним из выводов проведенного анализа является нецелесообразность анализа участников гибридных механизмов управления транзакциями как единой группы. Эмпирический анализ показывает, что характер управления в цепочках создания стоимости вне иерархии оказывает существенное влияние на поведение и положение



предприятий: участники трансакций модульного типа ведут себя иначе, чем участники трансакций отношенческого типа.

(4) Предварительно можно говорить о связи между механизмами управления трансакциями и моделями корпоративного контроля (моделями организации фирмы). И цели собственника, и задачи, стоящие перед исполнительным менеджментом, и ограничения, с которыми исполнительный менеджмент сталкивается, зависят от механизмов управления трансакциями. Во всяком случае, эмпирические данные подтверждают предположение о том, что менеджмент на предприятиях, занимающих положение управляемых в цепочке создания стоимости (механизм модульного типа), предполагает большие возможности для реализации прав собственности при наемном менеджменте.

(5) Полностью подтвердилась гипотеза о различии самого понятия конкурентоспособности, а следовательно, стратегиях достижения конкурентоспособности для участников разных механизмов управления трансакциями. Участники взаимодействия рыночного типа демонстрируют большую заинтересованность в ценовой конкуренции, в противоположность неценовой. Инструменты сигналов качества выбираются в зависимости от положения в цепочке создания стоимости: в случае ориентации на единственного квалифицированного покупателя делается выбор в пользу сертификации по ISO, в противоположность развитию брэнда.

(6) Подтвердилась гипотеза о защите инвестиций с помощью вертикальной интеграции (выбора иерархического механизма управления трансакциями). Во-первых, сами участники иерархического механизма выше оценивают возможности защиты контрактов, по сравнению с предприятиями, включенными в рыночные трансакции. Во-вторых, в полном соответствии с институциональной теорией включенность в иерархические трансакции повышает шансы реализации инвестиционных проектов на уровне предприятия, которые, по нашему мнению, относятся к специфическим инвестициям. В отношении участников гибридных механизмов управления трансакциями картина более сложная: с одной стороны, участники отношенческих трансакций тоже выше оценивают возможность защиты своих контрактов, однако с другой стороны — по их собственной оценке, более подвержены риску недобросовестной конкуренции (то есть в том числе и оппортунизма контрагента). На наш взгляд, это отражает компромисс (trade-off) между ростом отношенческой ренты и риском её экспроприации, с которыми сталкиваются участники гибридных механизмов управления трансакциями.

(7) Скорее не подтвердились гипотезы о влиянии механизмов управления трансакциями на результаты хозяйственной деятельности и на оценку рисков. Более того, разные данные едва ли не противоречат друг другу. С одной стороны, большинство показателей, основанных на отчетных данных, свидетельствует о преимуществах участников иерархических и гибридных трансакций по сравнению с рыночными. Это относится как к показателям, рассчитанным на основе отчетных данных о результатах хозяйственной деятельности, так и к субъективным оценкам. С другой стороны, продажи на мировом рынке, которые являются хорошим индикатором конкурентоспособности именно для российской обрабатывающей промышленности, существенно выше именно в группе предприятий, которые мы отнесли к рыночному механизму управления трансакциями. Также не подтверждаются выдвинутые гипотезы о характере компромисса между краткосрочными хозяйственными результатами и оценкой риска. И лучшие финансовые результаты (по субъективной оценке), и более высокая вероятность банкротства характерна для участников иерархических трансакций. Напротив, участники рыночного механизма демонстрируют и худшие оценки финансового положения, и худшие показатели выработки на фоне отрасли, несмотря на то, что они гораздо активнее на мировом рынке. В то же время большие шансы повышения конкурентоспособности участников иерархического механизма полностью соответствуют гипотезам теории создания стоимости, в рамках которой иерархический механизм рассматривается именно как способ повышения компетенций продавцов.

### **Литература**

1. *Balakrishnan S., Wernerfelt B.* Technical Change, Competition and Vertical Integration / S. Balakrishnan, B. Wernerfelt // *Strategic Management Journal*. — 1986. — Vol. 7, № 4. — P. 347—359.
2. *Bowen D., Jones G.* Transaction Cost Analysis of Service Organization-Customer Exchange / D. Bowen, G. Jones // *The Academy of Management Review*. — 1986. Vol. 11, № 2. — P. 428—441.
3. *Cook G.* A Comparative Analysis of Vertical Integration in the UK Brewing and Petrol Industries / G. Cook // *Journal of Economic Studies*. — 1997. — Vol. 24, № 3. — P. 152—166.
4. *Heide J.* Interorganizational Governance in Marketing Channels / J. Heide // *American Marketing Association*. — 1994. — Vol. 58, № 1. — P. 71—85.
5. *John G., Weitz B.* Forward Integration into Distribution: An Empirical Test of Transaction Cost Analysis / G. John, B. Weitz // *Journal of Law, Economics, & Organization*. — 1988. — Vol. 4, № 2. — P.337—355.

6. *Kaplinsky R., Morris M.* Handbook for Value Chain Research / R. Kaplinsky, M. Morris // Institute of Development Studies. — 2003.

7. *Krickx G.* Vertical integration in the computer mainframe industry: a transaction cost interpretation / G. Krickx // Journal of Economic Behaviour and Organisation. — 1995. — Vol. 26, № 1. — P. 75—92.

8. *Levy D.* The Transactions Cost Approach to Vertical Integration: An Empirical Examination / D. Levy // The Review of Economics and Statistics. — 1985. — Vol. 67, № 3. — P. 438—445.

9. *Lyons B.* Specific investment, economies of scale, and the make-or-buy decision: a test of transactions cost theory / Journal of Economic Behavior and Organization. — 1995. — Vol. 26, № 3. — P. 431—443.

10. *Minkler A., Park T.* Asset specificity and vertical integration in franchising / A. Minkler, T. Park // Review of industrial organization. — 1994. — Vol. 9, № 4. — P. 409—423.

11. *Nooteboom B.* Governance and competence: how can they be combined? / B. Nooteboom // Cambridge Journal of Economics. — 2004. — Vol. 28, №4. — P. 505—525.

12. *Williamson O.* The Economic Institutions of Capitalism / O. Williamson // New York: The Free Press. — 1985.

Стаття надійшла до редакції 02.06.2010 р.

УДК 658.14/17

**О.М. Ястремська**, д-р екон. наук, професор,  
Харківський національний економічний університет

## **ІНСТИТУТ ІНВЕСТУВАННЯ: ЕКОНОМІЧНА І СОЦІАЛЬНА ПРИРОДА ФУНКЦІОНУВАННЯ**

*АНОТАЦІЯ.* У статті доведено сформованість інвестування в окремий соціальний економічний інститут, визначено його об'єкт, предмет, засоби дії, що передбачені нормативно-правовою базою інвестування, середовище функціонування, тип взаємодії, вид інтересів, функції, принципи.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА.** Соціально-економічний інститут, інвестування, інвестор, і нтереси, функції.

В сучасних умовах господарювання методи дослідження суспільних економічних явищ ґрунтуються на теоріях, що здатні пояснити їх складну природу. До таких теорій доцільно віднести теорії неінституціоналізму, що замінили теоретичні абстракції позитивним аналізом явищ реального життя. Головним методологічним прийомом теорій неінституціоналізму виступає раціональний індивідуалізм: єдиним суб'єктом всіх сфер людського