

УДК 338.242.2

UDC 338.242.2

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К  
ВЫБОРУ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИЙ**

**METHODOLOGICAL APPROACHES  
TO THE CHOICE OF TRANSACTIONS  
ORGANIZATIONS**

Рысьмятов Александр Закирович  
д. э. н., профессор

Rysmyatov Alexander Zakirovich  
Dr. Sci. Econ. professor

Следева Е.А.  
аспирант

Sledeva E.A.  
post-graduate student

Ковалева Н.Н.  
аспирант

Kovaleva N.N.  
post-graduate student

*Кубанский государственный аграрный  
университет, Краснодар, Россия*

*Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

Сложность и многоплановость рыночной системы определяют неоднозначность и сложную природу выбора наиболее эффективного способа организации трансакций. Предложена концепция достижения пропорциональности производства по всей технологической цепочке и равновесия рынка ресурсов.

Complexity and multi planning of market system determine variability and complex essence of choice of the most effective way of transactions organization. Concept of proportional production achievement on the whole technological chain and resource market equilibrium was offered.

Ключевые слова: ТРАНСАКЦИИ, РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА, РАЗМЕР ПРОИЗВОДСТВА, ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

Key words: TRANSACTION, MARKET SYSTEM, PRODUCTION SIZE, TRANSACTION COSTS.

Сложность и многоплановость рыночной системы определяют неоднозначную и сложную природу выбора наиболее эффективного способа организации трансакций.

Понятие «трансакция» наиболее полно раскрыто в работе Нобелевского лауреата в области экономики Р. Коуза «Природа фирмы». Его основная идея заключается в том, что любая компания должна решить для себя дилемму – будет ли она заниматься какой-либо деятельностью сама или купит результаты этой деятельности на свободном рынке.

Как отмечал Р. Коуз, если рынки эффективны и трансакционные издержки равны нулю, то нет никаких причин для существования крупных фирм, горизонтальных и вертикальных интегрированных формирований. В этом случае экономика состояла бы из множества малых фирм, связанных друг с другом через рынок и контрактную систему. Однако большинство

<http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/05.pdf>

исследователей подчеркивают, что в условиях «совершенного рынка, когда предприятия связаны друг с другом лишь контрактами, сложно обеспечить согласованность производственных планов, а следовательно, достижение пропорциональности производства по всей технологической цепочке и равновесие рынка ресурсов».

Одним из тех, кто впервые предложил теоретическую концепцию решения проблемы, заключающейся в определении пределов увеличения размеров предприятия, был Я. Винер. Его позиция заключалась в том, что увеличение объемов производства фирмы, которое требует использования множества технологически сложных ресурсов, должно обеспечить эффективность производства. В пользу этой концепции выдвинуты следующие положения:

1. Увеличение масштабов производства приводит к углублению специализации.

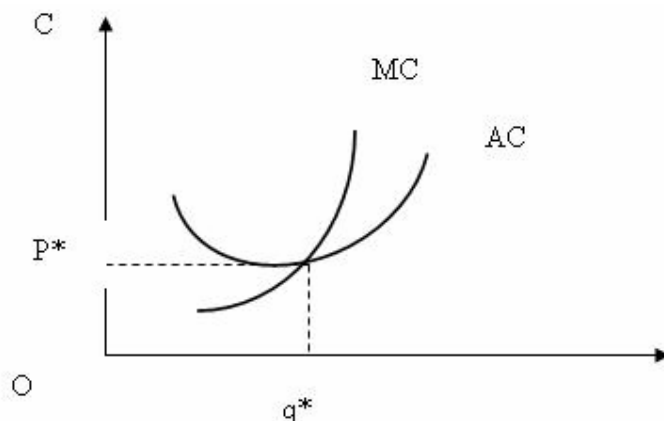
2. Крупное производство позволяет эффективно организовать согласование различных элементов непрерывного производственного процесса, что гарантирует непрерывность, пропорциональность и согласованность сложного производственного процесса, а также способствует снижению транзакционных издержек, связанных с риском, а также административных издержек, затрат на НИОКР и т.д.

С точки зрения технологии, оптимальный размер производства фирмы определяется размером ее средних и предельных издержек, которые, в большинстве случаев, изменяются следующим образом:

– средние издержки на единицу продукции с увеличением масштаба производства до определенного момента снижаются, а затем – начинают возрастать;

– предельные издержки постоянно увеличиваются в совокупности с поведением средних издержек, обеспечивая сначала снижающуюся, а затем возрастающую отдачу вложенного капитала.

Поведение средних и предельных издержек можно представить в виде графика кривых краткосрочных издержек Кобба – Дугласа (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Технологический подход к определению размера фирмы**

Использование такой упрощенной модели для всех существующих вариантов поведения средних и предельных издержек в зависимости от технологий невозможно. Существуют варианты технологий, при которых график средних издержек может быть близок к прямой в длительном периоде. Возможен также вариант, когда средние издержки на единицу продукции ведут себя субадаптивно, то есть непрерывно снижаются при увеличении масштабов производства. В этом случае, как считает Баумоль и соавторы, фирме выгодна горизонтальная интеграция. В данном случае возникает вопрос об оптимальных границах масштабов производства фирмы, так как, если технология обеспечивает постоянное снижение средних издержек, то существуют ли границы роста размеров фирмы.

Большинство исследователей считают, что размер фирмы определяется возможностями менеджмента по эффективному управлению.

В последнее время появились работы, объясняющие необходимость и эффективность интегрированного производства ролью асимметричной информации. Суть теории заключается в том, что для фирм, работающих в единой технологической цепочке, очень сложно понять – вызвано ли отклонение от описанных в контракте условий поставки недобросовестностью поставщика или неблагоприятными внешними условиями. В этом случае желательно увязать интересы и доходы поставщика товаров и услуг с конечной прибылью, полученной от выпуска товара, что позволит снизить риск нарушения условий контракта. Решением проблемы, когда партнеры по технологической цепочке обладают «асимметричной информацией», являются интеграция или заключение более сложных контрактов, которые позволяют частично устранить ее последствия». В этом случае новые контракты включают пункты, принуждающие партнеров к снижению информационной асимметрии.

Все меры, возникающие в условиях рыночной контрактной системы и иерархии, приводят к повышению издержек, заключению новых институциональных соглашений, а также к контролю и обжалованию их исполнений.

Объяснить выбор между интеграцией и рыночной контрактацией с помощью только фактора технологии производства, определяющего поведение средних издержек, не представляется возможным.

Р. Коуз подчеркивал, что если контракты заключались бы без издержек, а права собственности были четко определены и гарантированы, то наиболее эффективной формой организации является рынок, а не

иерархия внутри фирмы. Однако даже в странах, где рыночная система функционирует многие десятилетия, далеко не все права собственности определены, а транзакционные издержки, связанные с передачей прав собственности, не являются нулевыми.

Размер транзакционных издержек зависит от способа организации транзакций. По мнению Уильямсона, размер транзакционных издержек во многом определяется специфичностью активов и управленческой структурой, координирующей транзакции.

Уильямсон отмечает, что «для осуществления транзакций выбирается управленческая структура, обеспечивающая наименьшие издержки» [1]. Следовательно, с одной стороны, способ организации транзакций определяет размер транзакционных издержек, а с другой – высокий уровень транзакционных издержек требует поиска новых управленческих структур и институтов, позволяющих снизить их величину.

Любая хозяйствующая единица, принимая решение о способе организации транзакций, стоит перед выбором: что для нее дешевле и лучше – взять издержки на себя, покупая необходимые товары и услуги на рынке, или остаться свободной от них, производя аналогичные услуги собственными силами.

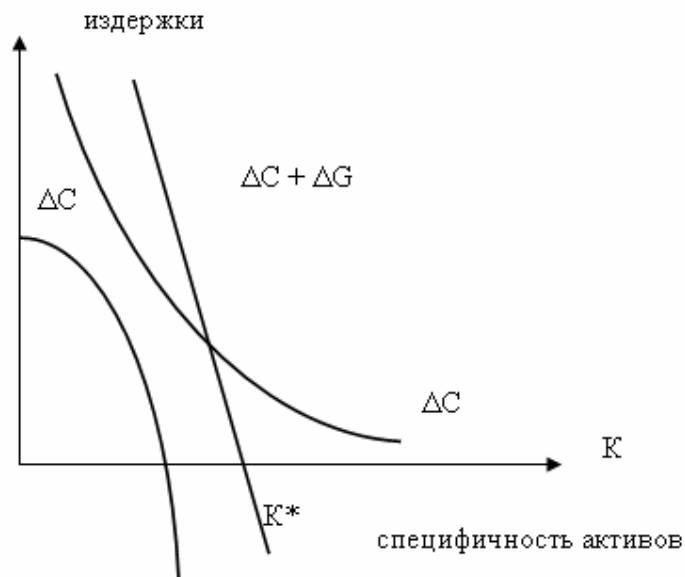
При этом большинство авторов подчеркивают, что для минимизации производственных издержек предпочтителен рыночный способ. Он стимулирует эффективную поставку товаров и услуг потребителю, избегая бремени бюрократических издержек. Покупатель при этом получает эффект от конкуренции альтернативных поставщиков.

Эффект от экономии управленческих затрат, как части транзакционных издержек, достигается за счет разности в затратах на

организацию транзакции внутри интегрированной организации и совершение рыночной транзакции. Размер транзакционных издержек во многом определяется специфичностью активов, которые, в свою очередь, влияют на альтернативное использование издержек. Если специфичность используемых активов низка, то малы и затраты на их альтернативное применение. В этом случае целесообразна рыночная транзакция, позволяющая легче адаптироваться к условиям сделки и имеющая преимущество в виде стимулов, которые обеспечивает рынок. С ростом специфичности активов возникает риск оппортунистического поведения партнеров.

Таким образом, выбор между двумя способами организации транзакций является выбором между комбинациями производственных и транзакционных издержек и иерархией (как способом организации). Данное положение можно проиллюстрировать рисунком 2.

В методологии выбора между рынком и иерархией, как способами организации транзакции, подразумевается, что после превышения некоторого уровня специфичности активов ( $K^*$ ) увеличиваются транзакционные издержки, которые перекрывают преимущества низких производственных издержек при покупке на рынке. Таким образом,  $\Delta C + \Delta G$  пересекает абсцисса, разграничивая области сравнительного преимущества каждой из управленческих структур.

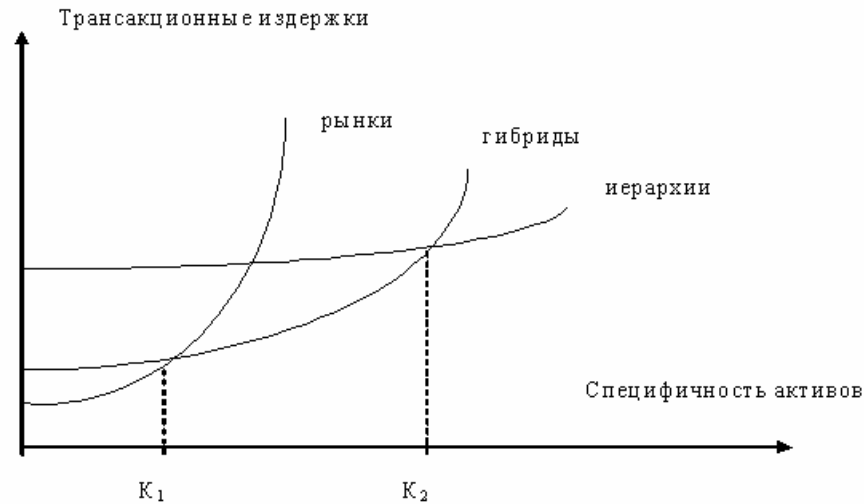


**Рисунок 2 – Выбор способов организации транзакций на основе соотношения производственных и транзакционных издержек**

Данная методология позволяет моделировать более эффективный способ организации транзакции. Клод Менор отмечает: «Если планируемая степень специфичности  $K^*$  меньше, чем  $K$ , то использование рынков для осуществления транзакции предпочтительнее ее организации внутри унифицированной управленческой структуры, а если  $K^* > K$ , эффективное решение заключается в организации транзакции внутри фирмы, а не в совершении ее на рынке».[2 ]

В последние годы, согласно организационно-экономической теории, предпринят ряд попыток обоснования эффективности создания и функционирования гибридных форм организации, не сводящихся ни к рынку, ни к иерархиям. Гибридные формы организации, как отмечают исследователи, включают в себя различные комбинации элементов рынка и иерархии как способов организации транзакции. Суть этой модели заключается в том, что между рынками и иерархиями существует зона,

соответствующая такому уровню специфичности активов  $K_1$ , ниже которого эффективен рыночный способ организации трансакций (рисунок 3).



**Рисунок 3 – Выбор между тремя базовыми способами организации трансакций**

Если специфичность активов выше верхнего значения данной зоны  $K_2$ , то транзакционные издержки, связанные с использованием ценовой системы, издержками контракций и возникающими, в связи с этим, рисками, оказываются настолько значительными, что организация трансакций внутри фирмы или интегрированного формирования оказывается более предпочтительной. Однако в зоне, где специфичность активов  $K_1 < K < K_2$ , выбор в пользу рынка или иерархии неоднозначен. Поэтому в этой зоне эффективным оказывается гибридный метод организации трансакций, предполагающий одновременное существование двух вышеперечисленных способов организации.



В результате прогресса в области информационных технологий появились новые управленческие структуры, позволяющие совмещать совершенно противоположные способы организации транзакций. Гибридное соотношение возникает тогда, когда активы достаточно специфичны для создания стимулов к оппортунистическому поведению рыночных партнеров по технологической цепочке. Для предотвращения оппортунизма «требуется опора на контрактное соглашение, включающее в себя ряд гарантий и механизмов координации, но при этом уровень их специфичности недостаточен для обоснования эффективности полной интеграции» [3].

#### Список литературы

1. Уильямсон О. Природа фирмы: Введение / Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. – М.: Дело, 2001. – С.11–31.
2. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 3.
3. Менар К. Экономика организаций. – М.: Инфра-М, 1996.
4. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М., 2005.