

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

КОТЛЯРОВ ИВАН ДМИТРИЕВИЧ,

кандидат экономических наук,
доцент департамента финансов,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург,
e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

В статье поставлена цель уточнить роль трансакционных издержек в функционировании хозяйствующего субъекта. Показано, что противопоставление трансформационных и трансакционных издержек не является жестким, и существуют издержки, в которых представлена как трансакционная, так и трансформационная составляющая, кроме того, величина трансакционных издержек зависит от параметров деятельности фирмы. По этой причине поиск строгого минимума трансакционных издержек вряд ли возможен, а механизм организации трансакций внутри фирмы будет отличаться определенной гибкостью.

В структуре фирмы представлены специальные трансакционные подразделения (центры трансакционных издержек), наличие которых является необходимым условием существования фирмы как альтернативного рынку механизма регулирования трансакций. Статус этих подразделений зависит от масштаба фирмы.

Трансакционные подразделения могут также существовать вне фирмы и быть призваны минимизировать трансакционные издержки независимых участников экономической деятельности за счет внешнего эффекта экономии на масштабе производства. Показано, что внешние центры трансакционных издержек могут существовать в форме коллективных (координационные центры стратегических альянсов) и независимых (франчайзеры) структур.

Выполнен сравнительный анализ сущности центров трансакционных издержек и центров затрат. Показано, что эти элементы фирмы не являются идентичными по своей экономико-организационной природе.

Введено понятие издержек внешней рентабельности, позволяющее анализировать предпосылки для существования производств в виде независимых предприятий или подразделений единой структуры. Показано, что одной из функций фирмы является вовлечение в хозяйственный оборот тех ресурсов, которые не могут быть использованы путем их эксплуатации независимыми предприятиями.

Ключевые слова: трансакционные издержки; трансформационные издержки; гибриды; фирма; рынок; экономия на масштабе производства.

TRANSACTION COST AND ACTIVITY OF ECONOMIC AGENTS

IVAN D. KOTLIAROV,

*Department of Finance,
National Research University Higher School of Economics, St. Petersburg,
e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru*

The goal of the present paper is to clarify the role of transaction cost for existence of an economic agent. It is demonstrated that the opposition of transaction cost and transformation cost is not rigid and there are costs that contain both transaction and transformation component. In addition the amount of transaction cost depends on parameters of company's activity. This is why it is hardly possible to find the precise minimum of transaction cost and the model of organization of transactions within firm will be flexible.

The firm's structure contains special transaction divisions (centers of transaction cost) that are necessary for existence of the firm as a mechanism of organization of transactions (opposed to market). The status of these divisions depends on firm's size.

Transaction divisions can also exist outside the firm. They will minimize transaction costs of other economic agents on the basis of external effect of scale. External transaction divisions can exist both as collective structures (coordinating centers of strategic alliances) as well as independent ones (franchisors).

A comparative analysis of transaction divisions and centers of cost was done. It was demonstrated that these elements of the firm have different economic and organizational structure.

The notion of cost of external profitability was introduced. This notion can be used to analyze reasons for merger of companies or for their existence as independent structures. It is demonstrated that one of the functions of the firm is to use resources that cannot be used within independent production units.

Key words: *transaction cost; transformation cost; hybrids; firm; market; scale economy.*

JEL: *B52, D21, D23, L14.*

Введение

Несмотря на то, что понятие «транзакционные издержки» прочно вошло в экономическую науку и наглядно продемонстрировало свою объяснительную силу (позволив своему автору Рональду Коузу ответить на вопрос о причинах возникновения фирмы (Coase, 1937), а Оливеру Уильямсону – обосновать существование гибридов (Williamson, 1991); в настоящее время транзакционные издержки используются для объяснения функционирования самых разнообразных структур¹ (Gilligan, 2009)), его методологический потенциал, по нашему мнению, пока полностью не раскрыт, а само содержание транзакционных издержек не выяснено до конца (в частности, не всегда ясно, какие издержки следует относить к транзакционным). Иными словами, если можно говорить о существовании экономической теории, основанной на представлении о транзакционных издержках (так можно перевести англоязычный термин Transaction Cost Economics), то собственно теория транзакционных издержек отсутствует. Фактически в экономической науке представлены не сами транзакционные издержки, а их минимум, который и обуславливает форму организации хозяйственной деятельности. Механизм формирования транзакционных издержек, их динамика, инструменты минимизации, проблемы измерения, взаимосвязь

¹ Справедливости ради следует отметить, что отдельные авторы сомневаются в потенциале концепции транзакционных издержек как методологической основы новой институциональной экономической теории, указывая на статический, внеисторический и универсалистский характер этого понятия (Meramveliotakis and Milonakis, 2010).

трансформационных и трансакционных издержек – все эти вопросы до сих пор пока далеки от решения (из русскоязычных работ в качестве исключения можно назвать две публикации И. В. Кирьянова, который попытался исследовать проблему измерения трансакционных издержек и влияния их динамики на структуру фирмы (Кирьянов, 2015а; 2015б) – в частности, из-за ряда проблем, с которыми связан поиск ответов на них. Что очень важно, не рассматривается и природа минимума трансакционных издержек (является ли он четко заданным, имеет ли он единственное значение, или функция трансакционных издержек от каких-либо параметров деятельности фирмы имеет несколько локальных минимумов, устойчив ли этот минимум и т. д.).

В предлагаемой статье мы попытаемся обозначить возможные направления исследований, которые бы позволили более полно реализовать потенциал концепции трансакционных издержек, как с точки зрения понимания природы собственно трансакционных издержек, так и с точки зрения использования понятия трансакционных издержек для объяснения других экономических явлений.

Трансакционные и трансформационные издержки: проблема разграничения

Мы начнем с проблемы соотношения трансакционных и трансформационных издержек, которая, по нашему мнению, представляет большой научный интерес (прежде всего – с точки зрения обеспечения измерения трансакционных издержек). В современной новой институциональной теории (НИТ) эти два вида издержек противопоставляются друг другу (Фуруботн и Рихтер, 2005): трансформационные издержки связаны с производством, т. е. в конечном счете с затратами ресурсов на выпуск продукта, тогда как трансакционные издержки представляют собой затраты на организацию взаимодействий между участниками экономической деятельности. Возможно, в этом противопоставлении и состоит различие между неоклассической и институциональной теорией фирмы. Неоклассическая теория видит фирму как производственную функцию и направлена на поиск минимума трансформационных издержек, тогда как новая институциональная теория рассматривает фирму как один из способов организации хозяйственных взаимодействий и стремится к минимизации трансакционных издержек (отсюда наглядно видна односторонность каждого из подходов).

Тем не менее, практика показывает, что далеко не всегда издержки хозяйствующего субъекта можно однозначно отнести к одному из этих двух видов. Простой пример: продавец-фермер на рынке по просьбе покупателя нарезает приобретенный им окорок ломтиками. В затратах труда продавца на нарезание окорока, разумеется, есть трансформационная часть – физические характеристики товара адаптируются под запросы клиента (в советской экономической терминологии можно было бы говорить о продолжении производственных затрат в сфере обращения). Однако, если окорок не будет нарезан, покупатель, вполне возможно, откажется от покупки – и в этом случае затраты сил продавца включают в себя и трансакционную составляющую, а именно издержки заключения контракта.

Таким образом, вероятно, не будет ошибкой предполагать, что чистые трансакционные (как и чистые трансформационные) издержки, хотя и существуют на практике (т. е. не являются исключительно абстракцией), тем не менее сопровождаются издержками, в которых присутствует и трансформационная, и трансакционная составляющие, и не всегда будет возможно однозначно определить точную долю каждой из этих составляющих в конкретной статье затрат (и, как следствие, невозможно рассчитать точную совокупную величину трансакционных издержек – она, скорее всего, будет иметь нечеткое значение). Это не снижает потребность в разработке методики, которая бы позволила – пусть и с известной долей условности – разделить затраты на трансформационные и трансакционные.

Кроме того, в определенных ситуациях трансформационные издержки могут переходить в трансакционные (или, точнее, замещаться ими). В качестве примера можно указать на практику расчетов по модели «take or pay», широко распространенную при торговле природным газом. В соответствии с этой моделью клиент обязан либо приобрести согласованный объем газа, либо оплатить его (или, как минимум, его часть). При помощи этой модели, очевидно, поставщик защищает свои инвестиции в дорогостоящую и высокоспецифичную инфраструктуру по добыче и транспортировке газа. Оплата без поставки представляет собой трансакционные издержки исполнения или прекращения контракта (в зависимости от его конкретных условий). Однако такие выплаты со стороны клиента можно также рассматривать и как фиктивную трансакцию, при которой происходит оплата без поставки товара, т. е. без фактических затрат ресурсов на производственные цели – однако сами эти ресурсы оплачиваются клиентом. Именно этот феномен мы называем замещением трансформационных издержек трансакционными. При использовании такой модели затраты поставщика будут в любом случае оплачены – либо посредством трансформационных издержек покупателя (т. е. при помощи оплаты фактических поставок), либо за счет трансакционных издержек клиента (разного рода компенсации, выплачиваемые поставщику покупателем). Другими примерами могут быть выплата выходного пособия работнику или оплата рабочим времени простоя.

Вероятно, в этой возможности замещения кроется связь между неоклассическим (минимизация трансформационных издержек) и неоинституциональным (минимизация трансакционных издержек) подходами. Очевидно, что фирма будет стремиться сократить свои совокупные (т. е. суммарные трансформационные и трансакционные) издержки (концентрацию только на одном типе издержек мы считаем недостатком этих подходов). Направлением минимизации совокупных издержек будет недопущение такого замещения (т. е. в конечном счете снижение трансакционных издержек). Минимизация трансакционных издержек достигается за счет того, что фирма будет пытаться отказаться от них, или же перевести максимальную часть совокупных затрат в трансформационные, т. е. в фактические производственные (замещение трансакционных затрат трансформационными – обратный процесс по сравнению с рассмотренным выше). Примером замещения трансакционных затрат трансформационными может быть аутсорсинг персонала, при котором фирма, отказываясь от набора собственных сотрудников, временно привлекает персонал, сформированный аутсорсинговым агентством. В этом случае фирма не несет никаких специфических трансакционных издержек по исполнению и прекращению контракта с работником – она просто оплачивает фактическое рабочее время. Безусловно, аутсорсинговое агентство несет трансакционные издержки, но для фирмы они включаются в состав платы за персонал, т. е. для фирмы речь идет исключительно о трансформационных затратах.

Эти примеры возможного взаимного замещения трансакционных и трансформационных издержек показывают, что отношения между ними сложнее банального бинарного (взаимоисключающего) противопоставления.

Вероятно, будет справедливо предположить, что поставщик стремится к гарантии замещения своих трансформационных затрат трансакционными, тогда как покупатель, напротив, стремится максимально отказаться от трансакционных затрат и включить их в состав трансформационных.

Такое замещение трансакционных издержек трансформационным скорее всего приведет к росту номинальных трансформационных затрат (поскольку некоторая часть трансакционных издержек неизбежно войдет в состав трансформационных), но зато оплачиваться они будут только по факту их возникновения, фиктивных трансакций не будет. В этом кроется пресловутая привлекательность аутсорсинга: несмотря на неоднократно доказанный рост затрат на выполнение операции (т. е. трансформационных издержек; этот рост связан с

тем, что трансакционные издержки исполнителя для заказчика выступают в качестве трансформационных), он выгоден заказчику за счет отказа от фиктивных трансакций. Номинальные производственные затраты возрастают, но при этом совокупные затраты снижаются.

Иными словами, для производителя при взаимодействии с поставщиками ресурсов замещение трансформационных издержек трансакционными нежелательно, тогда как замещение трансакционных издержек трансформационными (как в рассмотренном выше примере с аутсорсингом), напротив, оправдано.

Минимум трансакционных издержек: призрачная величина

Конкретная деятельность фирмы меняется во времени – меняется объем выпуска, замещаются поставщики и покупатели, эволюционируют условия контрактов и т. д. Это ведет к тому, что величина трансакционных издержек фирмы также не является постоянной (как, естественно, и размер трансформационных издержек).

Иными словами, точной оценке величины² трансакционных издержек препятствуют, как минимум, два фактора: сложность разграничения трансформационных и трансакционных издержек и непостоянство трансакционных издержек во времени. Здесь мы говорим о точности оценки трансакционных издержек не только руководством компании, но и, если можно так выразиться, самой фирмой. Речь идет о том, что если механизм организации трансакций выстраивается по критерию минимума трансакционных издержек, то фактически регламент функционирования фирмы должен гибко подстраиваться под динамику изменения трансакционных издержек, чтобы обеспечивать их минимум. По сути дела, это означает, что фирма как бы оценивает трансакционные издержки и их динамику с целью обеспечить их минимальное значение.

Однако перечисленные два фактора означают, что минимум трансакционных издержек, во-первых, задается нечетко (из-за неоднозначности отнесения ряда видов издержек к трансакционным) и, во-вторых, меняется во времени. Вероятно, это может быть причиной того, что механизм взаимодействия подразделений (т. е. организации трансакций) в составе фирмы, как правило, не задан жестко, а допускает существование определенных «люфтов», соответствующих адаптации фирмы под характерный для нее диапазон трансакционных издержек. Это также может означать, что границы фирмы также не являются четкими – они размыты и представляют собой не жесткий фиксированный предел, а переходную зону, что обеспечивает фирме необходимую гибкость (Пауэлл и Смит-Дор, 2003; Dessein, 2013; Zenger, Felin and Bigelow, 2011). Наконец, вероятно, фирма не стремится добиться строгого минимума трансакционных издержек – существует некоторый диапазон издержек, который считается минимальным и который обеспечивает требуемую эффективность функционирования фирмы.

Концепция центров трансакционных издержек

В своей работе И. В. Кирьянов показал (Кирьянов, 2015б), что с ростом объема выпуска в составе фирмы возникают специальные обособленные подразделения (такие, например, как торговые дома, управляющие компании и т. д.), в которых сосредотачиваются однородные виды трансакционных издержек. Эти подразделения И. В. Кирьянов предлагает называть центрами трансакционных

² Аналогичная проблема обеспечения точности оценки возникает при исследовании еще одного ключевого понятия новой институциональной экономики, а именно специфичности активов. Как указывает Уильямсон, наряду со специфическими и неспецифическими активами существуют также и смешанные активы (Уильямсон, 1996). В результате точная оценка уровня специфичности активов фирмы вряд ли поддается оценке – как в силу наличия смешанных активов, так и из-за того, что для ее разных контрагентов, вполне вероятно, уровень специфичности активов также будет различаться.

Поскольку же принимается, что величина трансакционных издержек зависит от уровня специфичности активов (хотя существуют эмпирические исследования, показывающие, что не всегда это так), то «размытость» уровня специфичности выступает в качестве еще одного фактора, усложняющего точную оценку трансакционных издержек.

издержек (ЦТИ). На основе концепции ЦТИ И. В. Кирьянов ввел представление о фирме как об эволюционирующей экономической организации, формирующей свою структуру в целях снижения транзакционных издержек и проходящей в своем развитии как минимум два этапа (*Кирьянов, 2015б*).

Результаты И. В. Кирьянова представляют несомненный научный интерес, поскольку позволяют предсказывать развитие фирмы. Однако, по нашему мнению, в своей статье И. В. Кирьянов использовал не весь потенциал полученных им результатов.

Прежде всего, по нашему мнению, возникновение ЦТИ в составе фирмы начинается задолго до того, как становится целесообразным их функционирование в качестве обособленных подразделений. Хорошо известно, что на ранней стадии функционирования бизнеса его внутренняя организация носит неформальный характер с высокой степенью взаимозаменяемости сотрудников (что существенно повышает гибкость такой фирмы по сравнению с более формализованными структурами). Однако с ростом масштаба ее деятельности возникает потребность в создании формальной организационной структуры, в которой, наряду с производственными, будут также и транзакционные внутренние подразделения (бухгалтерия, отдел маркетинга) и сотрудники (в частности, генеральный директор), которые будут представлять собой внутренние (а не обособленные) ЦТИ. Более того, уже на самых ранних стадиях существования фирмы, даже до появления внутренних транзакционных отделов, в ней могут быть транзакционные сотрудники (как уже упомянутый генеральный директор) – своего рода персонализированные ЦТИ.

Таким образом, ЦТИ возникают в фирме последовательно, с ростом масштаба ее деятельности, и представляют собой формирование ее внутренней структуры. На первом этапе ЦТИ функционируют в виде транзакционных сотрудников, далее создаются транзакционные внутренние отделы, а затем речь может идти об обособленных транзакционных подразделениях (это уже довольно поздняя стадия развития экономической организации). Структура фирмы следует за объемами ее производства и усложнением ее деятельности – от отдельных сотрудников к обособленным подразделениям.

Тезис И. В. Кирьянова о том, что дальнейший рост фирмы при достижении ею определенного размера возможен только при условии выделения ЦТИ, по нашему мнению, безусловно верен. Однако при этом большое внимание следует уделять выбору корректного способа выделения ЦТИ – иными словами, масштаб ЦТИ должен соответствовать масштабу деятельности фирмы (как уже было сказано, от отдельных сотрудников до обособленных подразделений).

Кроме того, модель И. В. Кирьянова предполагает, что ЦТИ возникают внутри фирмы в связи с ростом масштаба ее деятельности – однако на практике это не всегда так. Как мы полагаем, в экономике возникают своего рода самостоятельные ЦТИ, предназначенные для обслуживания тех сторонних по отношению к ним компаний, масштабы деятельности которых недостаточны для формирования таких ЦТИ собственными силами (но при этом наличие соответствующих ЦТИ помогло бы повысить эффективность таких компаний). Эти ЦТИ занимаются обслуживанием большого количества мелких компаний, что позволяет им обеспечить совокупный объем деятельности, достаточный для их функционирования (создается внешний коллективный эффект масштаба). Примерами таких ЦТИ могут быть франчайзеры (берущие на себя издержки по привлечению клиентов во все заведения франчайзинговой сети за счет формирования единого бренда и централизованной рекламной стратегии (*Blair and Lafontaine, 2005*)), бухгалтерские аутсорсинговые компании, диспетчерские службы такси и т. д. Подобные ЦТИ могут возникать как по собственной инициативе для обслуживания внешних заказчиков (как это происходит в случае с франчайзерами или бухгалтерскими фирмами), так и посредством кооперации некоторого числа независимых компаний. Примером может быть, в частности, единая закупочная

служба, созданная несколькими независимыми розничными магазинами, а также, если вспомнить исторические формы функционирования хозяйствующих структур, синдикаты, участники которых ведут сбытовую деятельность через единый торговый дом.

Такие внешние ЦТИ представляют собой трансакционный аналог внешних трансформационных подразделений, таких как производственные компании, производящие продукцию на заказ для крупных клиентов (которые своими силами не могут получить достаточную экономию на масштабе производства, но благодаря объединению их заказов у одного производителя такая экономия возникает). ЦТИ берут на себя выполнение трансакционных функций в интересах клиентов.

Степень интеграции внешних ЦТИ с партнерами может быть различной: интеграция может как фактически отсутствовать (например, в случае бухгалтерских фирм, обслуживающих большое число заказчиков), так и быть достаточно высокой (как это имеет место для франчайзеров или диспетчерских служб такси); уровень интеграции обуславливается, как и в случае с трансформационными подразделениями, специфичностью вовлекаемых активов, уровнем неопределенности и частотой операций (*Williamson, 1991*).

Отдельные внешние ЦТИ могут функционировать в качестве того, что К. Менар называет *local governments* – специализированных координирующих структур (как уже упоминавшиеся франчайзеры и диспетчерские службы) (*Ménard, 2004*). Более того, такие ЦТИ могут возникать целенаправленно для удовлетворения потребности независимых участников экономической деятельности в координации их работы и повышения эффективности их взаимодействия с внешней средой (здесь снова уместно вспомнить о франчайзерах, а также о таких специфических структурах, как интернет-моллы). Координация может носить и неявный характер – как в случае торгово-развлекательных центров, где оператор ТРЦ, формально не вмешиваясь в работу своих арендаторов, тем не менее самостоятельно формирует из них наиболее привлекательный для потенциальных клиентов пул (а состав посетителей, в свою очередь, наилучшим образом соответствует участникам пула арендаторов). Иными словами, у таких ЦТИ услуга по сетевой координации деятельности партнеров является базовым продуктом.

Таким образом, ЦТИ могут существовать внутри корпоративной структуры (как рассмотренные И. В. Кирьяновым торговые дома (*Кирьянов, 2015б*)) или же вне ее (см. табл. 1).

Таблица 1

Модели функционирования центров трансакционных издержек

Центры трансакционных издержек		
Внутренние (корпоративные) ЦТИ	Внешние ЦТИ	
	Коллективные ЦТИ	Независимые ЦТИ
Создается фирмой для обслуживания одной или нескольких групп однородных трансакционных издержек	Создается группой фирм для обслуживания однородных трансакционных издержек данной группы фирм	Создается самостоятельно и привлекает внешние организации для обслуживания их трансакционных издержек
Корпоративный торговый дом	- Координационный центр стратегического альянса; - Единый торговый дом синдиката (сформированного «снизу»)	- Франчайзер (как координатор франчайзинговой сети); - Оператор интернет-молла

Источник: составлено автором на основе (*Кирьянов, 2015б*).

Вероятно, можно говорить о трансформационном (когда вовне передаются преимущественно производственные издержки) и транзакционном (когда вовне передаются в первую очередь транзакционные издержки) аутсорсинге. В обоих случаях речь идет о внешней (т. е. получаемой благодаря сотрудничеству с внешним партнером) экономии на масштабе производства, но достигаемой по разным группам издержек.

Точнее, можно говорить о том, что существуют фирмы, специализирующиеся на выполнении производственных процессов и функций (т. е. предлагают рынку трансформационные услуги), и фирмы, занимающиеся транзакционными функциями (включая и координацию деятельности других организаций, как это было показано на примере франчайзинга). Уровень интеграции этих фирм с внешними заказчиками, как уже было сказано выше, может различаться – от чисто рыночного взаимодействия до глубокого аутсорсинга организационно-управленческих функций (Луцкая, 2016).

Можно предположить, что если традиционной задачей фирмы было выстраивание оптимальной производственной (трансформационной) структуры, то сейчас справедливо говорить о необходимости создания наиболее эффективной транзакционной структуры (т. е. о формировании такой системы связей между трансформационными подразделениями и о такой структуре ЦТИ, при которых транзакционные издержки минимальны). Хотя эти задачи, разумеется, не исключают друг друга.

Может быть, не будет ошибкой говорить и о транзакционном, а не о трансформационном разделении труда в современных условиях. Дело в том, что обычно предполагается, что разделение и кооперация труда выстраиваются в соответствии с потребностями производственного процесса. Однако можно сказать, что разделение и кооперация труда формируются в том числе и с учетом необходимости минимизации транзакционных издержек. Во всяком случае, функциональное разделение труда, в отличие от технологического, носит отчетливо транзакционный характер.

Весьма соблазнительной представляется идея того, что характерной особенностью фирмы является наличие в ней специфических транзакционных элементов (статус которых, как было сказано выше, варьирует от отдельных сотрудников до специальных обособленных подразделений), т. е. наличие таких внутренних элементов позволяет говорить о том, что хозяйствующий субъект является фирмой. Это означает, в частности, что не всякий хозяйствующий субъект может быть классифицирован как фирма³ – в частности, самозанятые, выступая в качестве независимых участников экономической деятельности, по данному критерию не могут считаться фирмами, поскольку они совмещают транзакционные и трансформационные функции.

Наличие внутренних транзакционных (т. е. предназначенных для организации транзакций) подразделений в составе фирмы является естественным следствием того, что фирма представляет собой альтернативный рынку механизм организации транзакций и должна обладать собственным (а не внешним по отношению к ней, т. е. рыночным, общественным или государственным) инструментарием для управления ими (Thorelli, 1986; Williamson, 1991; 2002; Hart and Moor, 2005). Именно эту функцию и берут на себя транзакционные подразделения.

Кроме того, выделение транзакционных подразделений необходимо для выделения транзакционных издержек из всей совокупности затрат фирмы. Будучи сконцентрированы в ЦТИ, транзакционные издержки лучше поддаются измерению и минимизации.

³ Предположение о неравнозначности фирмы и хозяйствующего субъекта нуждается в дополнительном исследовании. Если оно верно, то фирма будет рассматриваться как частный случай хозяйствующего субъекта.

Существование в составе фирмы таких подразделений (ЦТИ) ведет к возможности выдвижения двух важных взаимосвязанных предположений:

- наличие внутренних (находящихся под контролем владельцев или управляющих) ЦТИ является необходимым условием существования иерархии (поскольку они нужны для замещения рыночных взаимодействий иерархическими);
- наличие внутренних ЦТИ усиливает переговорную силу хозяйствующего субъекта (благодаря специализации таких подразделений на управлении взаимодействиями с внутренними и внешними контрагентами). Вероятно, это позволяет говорить о том, что у переговорной силы существуют два источника – трансформационный и трансакционный. Под трансформационным источником мы понимаем то, что фирма является потребителем ресурсов контрагента или, напротив, поставщиком ресурсов для него: чем выше вклад фирмы в объем сделок контрагента (и чем выше диспропорция в их оборотах), тем, очевидно, выше ее переговорная сила. Существование трансакционного источника переговорной силы связано с тем, что наличие специализированных трансакционных подразделений (обладающих как ресурсами, так и соответствующими навыками), контролируемых самой фирмой, позволяет эффективно отстаивать интересы фирмы во взаимодействии с внешними партнерами (переговорная сила, очевидно, тем выше, чем больше ресурсы и лучше навыки трансакционных подразделений)⁴.

⁴ Здесь возникает важный вопрос о власти в организации (*Marino, Matsusaka and Zabjonić, 2010*). Как указывает Хольмстром (*Holmstrom, 1999*), если ранние исследователи (в т. ч. и Коуз (*Coase, 1937*)) полагали, что ключевым отличием иерархии (фирмы) является наличие власти, используемой для принятия внутренних решений, то Алчиан и Демсец (*Alchian and Demsetz, 1972*) показали, что власть работодателя над работником ничем не отличается от власти покупателя над булочником – в обоих случаях неудовлетворенный участник взаимодействия может наказать партнера, разорвав контракт (работодатель – уволив сотрудника, а покупатель – отказавшись приобретать выпечку у булочника), и ключевая функция фирмы состоит в контроле производительности.

Однако, по нашему мнению, ситуация носит несколько более сложный характер. Полностью признавая выявленные Алчианом и Демсецем функции фирмы, мы бы все же хотели уточнить, что власть в фирме присутствует, и она отличается от той власти, которую клиент имеет над булочником (в рамках предложенной нами терминологии власть клиента носит трансформационный характер – клиент сокращает объем продаж булочника, но и только). В фирме, в дополнение к трансформационной власти (в пределе реализующейся в виде увольнения работника), присутствует трансакционная власть – фирма имеет возможность контролировать деятельность работников и использовать этот контроль в своих интересах (в частности, тщательно отслеживая любое нарушение со стороны сотрудника, чтобы принудить его к увольнению), а также самостоятельно наказать сотрудника без разрыва отношений с ним и без обращения в суд (например, штрафую его). У одиночного работника нет ресурсов для противодействия этой трансакционной власти, что, в частности, обуславливает возникновение профсоюзов (которые аккумулируют сопоставимую с возможностями фирмы трансформационную и трансакционную власть).

Очевидно, у клиента булочника нет такой власти. Такая власть есть у сетей розничных торговцев над своими поставщиками – но в этом случае речь идет уже не о чисто рыночных отношениях (*Рудаев, 2011*). Интересно отметить, что О. Уильямсон также говорит о проявлении власти в отношениях между формально независимыми участниками экономической деятельности (сформированные таким образом партнерства он называет силовыми гибридами (*Уильямсон, 2010*)).

Немаловажным является и тот факт, что работник действует внутри фирмы и при возникновении конфликта он будет изначально улаживаться по внутрифирменным регламентам, тогда как покупатель автономен по отношению к продавцу. Разумеется, после отказа от рабовладения и крепостничества контроль фирмы над работником не является абсолютным. Однако, по нашему мнению, отсутствие абсолютного контроля (каким фирма обладает над своим имуществом) все же не следует приравнять к отсутствию власти.

Наконец, даже если мы допустим, что фирма не обладает властью по отношению к отдельным работникам, то вряд ли можно сомневаться в наличии такой власти по отношению к подразделениям фирмы, деятельность которых полностью регламентирована и которые подчиняются распоряжениям руководства. В иерархической структуре взаимодействие подразделений строится на основе предписаний, а не рыночных стимулов. Возможности расторгнуть контракт с фирмой у подразделения нет – из него могут уволиться сотрудники, но само подразделение и связанные с ним активы останутся в составе фирмы. Работники не могут вывести подразделение как таковое из состава фирмы в качестве самостоятельного рыночного агента – точнее, такой вывод возможен не для всех подразделений и, в любом случае, сопряжен как с потерями для работника, так и с необходимостью создавать с нуля новую фирму.

Таким образом, оставляя в стороне вопрос о власти как характерном признаке фирмы (пример с поставщиками супермаркетов подтверждает, что власть может присутствовать и в отношениях самостоятельных участников экономической деятельности), можно все же говорить о том, что в фирме власть существует. Это подтверждается и результатами недавних исследований В. Е. Дементьева и Е. В. Устюжаниной, которые подробно рассматривают источники этой власти (*Дементьев и Устюжанина, 2016*).

Мы также оставляем в стороне проблему сопоставления масштабов деятельности партнеров, о которой Алчиан и Демсец также ничего не сообщают. Строго говоря, с учетом масштабов деятельности, отказ клиента от сотрудничества с булочником сродни не увольнению работника по инициативе фирмы (т. е. проявлению власти фирмы), а увольнению работника по собственному желанию (т. е. демонстрации того, что сотрудник имеет право самостоятельно распоряжаться своими поступками).

Таким образом, для рыночной организации взаимодействий будет характерно существование внешних (рыночных, общественных и государственных) организаций (и институтов), направленных на управление транзакциями в интересах независимых хозяйствующих субъектов (нотариальные конторы, бухгалтерские фирмы и т. д.). Фирма, напротив, создает такие транзакционные подразделения в своем составе. Для метафирм как для координируемых структур, в свою очередь, будет характерно существование квазиинтегрированных транзакционных подразделений – формально независимых, но направленных на обслуживание потребностей метафирмы. Такими подразделениями могут быть, как показано выше, франчайзеры, координирующие центры стратегических альянсов и т. д.

Наличие таких выделенных квазиинтегрированных ЦТИ, предназначенных для управления транзакциями, необходимо для перерастания гибрида (в терминологии О. Уильямсона (*Williamson, 1991*)) в метафирму. Если гибрид представляет собой компромисс между рынком и иерархией, то метафирму, с известной степенью упрощения, можно рассматривать как сочетание рыночных, иерархических (и в ряде случаев сетевых) методов регулирования (очевидно, что термины «компромисс» и «сочетание» не являются синонимами).

Вероятно, не будет ошибкой утверждать, что существуют два способа выстраивания интегрированных (и квазиинтегрированных) хозяйствующих субъектов – трансформационный и транзакционный (на практике они, разумеется, дополняют друг друга). В первом случае речь идет о формировании экономического агента в соответствии с потребностями производственного процесса, и транзакционные подразделения создаются в целях оптимальной организации этого процесса. Примером может служить традиционная вертикальная интеграция, преследующая цель получить контроль над всем производственным процессом (точнее, над максимальным количеством его этапов). Основой такого подхода служит контроль (в первую очередь – владельческий) над производственными активами. Напротив, при транзакционной интеграции вокруг существующего (или специально создаваемого) ЦТИ группируются внешние трансформационные подразделения, которым ЦТИ помогает снизить транзакционные издержки. В качестве примера можно назвать франчайзинговые сети, диспетчерские службы такси или интернет-моллы. Во всех этих случаях мы имеем дело с квазиинтеграцией, разного рода гибридами и метафирмами (*Третьяк и Румянцева, 2003; Williamson, 1991*). В основе этой модели интеграции (точнее, квазиинтеграции) лежит контроль над транзакциями участников сотрудничества.

Отметим, что как трансформационная, так и транзакционная интеграция может носить принудительный или вынужденный характер. Под ситуацией принуждения мы понимаем наличие давления со стороны организации-интегратора на привлекаемого участника, тогда как вынужденная интеграция имеет место тогда, когда у нового участника, даже при отсутствии давления со стороны интегратора, нет возможности продолжить свое существование в качестве независимого участника экономической деятельности (как правило, из-за большей эффективности интегрированной структуры) (*Большаков, 2012*).

Центры транзакционных издержек и центры затрат

Предложенные И. В. Кирьяновым ЦТИ не равнозначны хорошо известным из теории управления фирмой центрам затрат (ЦЗ), хотя отчасти пересекаются с ними. Отличия заключаются в следующем:

- ЦТИ аккумулируют в себе транзакционные издержки, тогда как в ЦЗ могут сосредотачиваться как транзакционные издержки (например, управляющая компания холдинга), так и трансформационные издержки (например, производственное подразделение холдинга);

- ЦЗ функционируют внутри фирмы, тогда как ЦТИ могут быть внешними по отношению к фирме (как это показывает приведенный выше пример с франчайзерами или операторами торговых центров). Отметим, что возможность существования ЦТИ за пределами фирмы предложена нами, в оригинальной работе И. В. Кирьянова она отсутствует;
- вероятно, самый важный аспект заключается в том, что те структурные подразделения фирмы (экономической организации), которые И. В. Кирьянов рассматривает в качестве ЦТИ, с точки зрения теории управления фирмой выступают в роли не ЦЗ, а, напротив, центров прибыли – как это имеет место в случае торговых домов (которые, ведя сбытовую деятельность в интересах компании и генерируя для нее денежный поток, т. е. будучи несомненными центрами прибыли, тем не менее, аккумулируют в себе трансакционные издержки взаимодействия с клиентами, т. е. являются ЦТИ).

Однако это справедливо только для тех ЦТИ, которые изучались в работе И. В. Кирьянова (корпоративные торговые дома). В общем случае ЦТИ могут быть как центрами прибыли (уже упомянутые торговые дома), так и центрами затрат (например, централизованные отделы закупок). Однако для нас принципиальное значение имеет тот факт, что ЦТИ могут быть центрами прибыли – и это однозначно противопоставляет их центрам затрат;

- с функциональной точки зрения ЦЗ (как и центры прибыли) служат для выявления роли тех или иных подразделений в составе фирмы с точки зрения их вклада в формирование издержек и доходов и, соответственно, для выбора инструментов управления этими подразделениями и повышения качества их функционирования. Напротив, ЦТИ необходимы для оптимизации структуры фирмы в целом, для перераспределения функций внутри нее с целью минимизации трансакционных издержек. Если центры затрат и центры прибыли связаны с такими первичными понятиями, как затраты и доход, в формировании которых они принимают непосредственное участие, то ЦТИ направлены на повышение интегральной эффективности организации. Вряд ли будет большим преувеличением утверждение, что ЦЗ и центры прибыли управляют получением дохода (и осуществлением расходов), связанного с непосредственной хозяйственной деятельностью организации, а ЦТИ обуславливают стоимость компании. Иначе, ЦЗ и центры прибыли связаны с финансовой организацией хозяйственной деятельности, а ЦТИ – с формированием организационного и отношенческого капитала, с эффективным управлением внутренними (персонал и т. д.) и внешними (клиенты, поставщики и т. д.) ресурсами компании.

Таким образом, принципы выделения ЦТИ неравнозначны принципам выделения ЦЗ. Формирование ЦЗ происходит чаще всего путем освобождения соответствующего подразделения фирмы (уже существующего) от видов деятельности, не свойственных его статусу как центра затрат (например, когда производственное подразделение компании освобождается от функций по сбыту продукции). Напротив, ЦТИ, как правило, формируется путем сосредоточения в одном месте соответствующих трансакционных издержек (за счет их переноса или, точнее, переноса порождающих эти издержки видов деятельности из других подразделений фирмы в ЦТИ). Хотя, разумеется, могут иметь место и ситуации, когда ЦТИ формируется путем освобождения существующего элемента организации от нетрансакционных функций. Например, на ранних стадиях существования фирмы директор, помимо прямого руководства, выполняет ряд работ наравне с другими сотрудниками. Трансформация его в полноценный ЦТИ происходит путем освобождения от выполнения этих работ.

При создании ЦТИ фирма фактически должна ответить на два вопроса:

- Нуждаются ли соответствующие трансакционные издержки в переносе в единый центр? Положительный ответ на этот вопрос связан с невозможностью (при достигнутом размере фирмы) распыления связанных с этими издержками видов деятельности;

- Будет ли этот центр внутренним или внешним по отношению к фирме? Перенос во внешний центр оправдан в том случае, когда соответствующий вид деятельности обладает высокой специфичностью и требует определенных навыков, но сама фирма выполнять их собственными силами с приемлемым уровнем эффективности не может (в частности, из-за отсутствия специфических навыков, что порождает использование франчайзинга, или невозможности получения экономии на масштабе, как это имеет место в случае внешней бухгалтерии; внешняя бухгалтерия формирует внешний, коллективный эффект экономии на масштабе, обслуживая множество заказчиков).

Трансакционные издержки и издержки внешней рентабельности

Еще один вопрос, который представляется нам чрезвычайно важным, заключается в том, когда вертикальная интеграция технологически связанных производителей оказывается более (или менее) выгодной, чем их гибридная кооперация. Разумеется, в рамках новой институциональной экономической теории есть ответ на этот вопрос – выбор структуры определяется минимумом трансакционных издержек, что в свою очередь зависит от уровня неопределенности и частоты трансакций и требуемой специфичности активов (фактически именно этому вопросу посвящена фундаментальная статья Уильямсона (*Williamson, 1991*)). Тем не менее увязка этого минимума с особенностями организации производства при выпуске того или иного конкретного продукта не всегда понятна.

Рассмотрим вариант массового производства стандартизированной продукции и производства мелкосерийной или даже штучной (под заказ) продукции, значительно различающейся по своим характеристикам в зависимости от запросов заказчика. Оба производителя при этом закупают необходимые им комплектующие у внешних поставщиков.

По нашему мнению, во внимание следует принимать не только трансакционные издержки взаимодействия с поставщиком, но и те издержки, которые мы предлагаем называть издержками внешней рентабельности. Очевидно, что цена товара, продаваемого поставщиком, в нормальной ситуации включает в себя себестоимость этого товара и прибыль поставщика; таким образом, приобретая этот товар, покупатель обеспечивает рентабельность деятельности поставщика, неся при этом издержки внешней рентабельности, количественно равные той цене, по которой покупается товар.

Может показаться, что мы создаем лишнюю сущность, вводя понятие издержек внешней рентабельности, равных цене поставщика, - теоретически можно было бы обойтись давно существующим понятием «закупочная цена». Однако это не так. Цена является инструментом согласования интересов продавца и покупателя и имеет иную экономическую природу, чем издержки. Вводя понятие издержек внешней рентабельности, мы считаем необходимым подчеркнуть тот факт, что, приобретая товар у внешнего поставщика, покупатель создает условия для рентабельного функционирования этого поставщика. Т. е. эти издержки ложатся на покупателя, но служат в том числе и для обеспечения интересов внешнего по отношению к нему участника экономической деятельности – продавца.

При принятии решения о возможности приобретения поставщика (или о создании в своей структуре собственного аналогичного производства комплектующих) покупателю необходимо сравнить ожидаемое изменение своих издержек внешней рентабельности с ожидаемым изменением своих полных (трансформационных и трансакционных) издержек. Для простоты можно предположить, что при приобретении поставщика или при создании своего производства издержки внешней рентабельности станут равными нулю, поскольку закупки из внешних станут внутренними и внутренние издержки соответствующего передела будут равны его себестоимости. Если издержки внешней рентабельности ниже, то целесообразно сотрудничать с поставщиком как с независимым партнером.

Однако в случае массового производства есть вероятность того, что издержки внешней рентабельности окажутся выше (поскольку объем выпуска поставщика сопоставим с объемом закупок покупателя; оборудование поставщика, включенного в состав структуры покупателя, не будет простаивать, что минимизирует объем фиктивных транзакций⁵). При стандартных комплектующих и при наличии свободного рынка для них фирма может, в случае необходимости, продавать их излишки (не востребованные более высокими переделами ее собственного производства) на этом рынке с минимальными издержками.

Подчеркнем, что обнуление издержек внешней рентабельности при приобретении внешней компании ни в коем случае не означает приравнивания нулю себестоимости соответствующего передела. Фирма перестает создавать условия для рентабельного функционирования внешнего участника экономической деятельности (что и означает равенство нулю издержек внешней рентабельности), но при этом себестоимость передела остается ненулевой. Издержки внешней рентабельности замещаются внутренней себестоимостью. Преимущество для фирмы заключается в том, что ее возможности по управлению издержками внешней рентабельности ограничены, тогда как внутренней себестоимостью она может управлять самостоятельно, как и самостоятельно выбирать способы ее возмещения (перевести передел на хозрасчет, сделать его планово убыточным и оплачивать его из валовой прибыли фирмы и т. д.).

В случае мелкого производства прирост транзакционных издержек будет почти наверняка выше существующих издержек внешней рентабельности (из-за невозможности обеспечить полноценную загрузку всего оборудования, используемого для производства комплектующих, и высоких издержек на фиктивные транзакции – постоянных затрат при неиспользуемом оборудовании). Если же фирма попытается полностью загрузить свое оборудование, чтобы продавать излишки комплектующих собственного производства на рынке, то она неизбежно будет нести высокие издержки (из-за широкой номенклатуры этих комплектующих, сложности поиска покупателей и т. д.). В этом случае выгоднее сотрудничать с независимыми поставщиками.

Это наглядно показывает, что для массового производства при сопоставимых объемах выпуска и закупок (и их совпадающей структуре и номенклатуре) на двух соседних переделах выгодна вертикальная интеграция. Объединяющиеся предприятия стремятся минимизировать издержки внешней рентабельности на максимальном числе переделов (и, как показано в работах *(Ахметжанов и Шохор, 2014; Губанов, 2001)*, сосредоточить всю прибыль на последнем переделе). Более того, что интересно, в этой модели могут уменьшиться и транзакционные издержки (за счет устранения ставших ненужными затрат на согласование закупок, ликвидации или объединения дублирующих подразделений и т. д.). Однако это необязательно – достаточно, чтобы выгода от снижения издержек внешней рентабельности компенсировала прирост транзакционных издержек. Иными словами, интегрированная структура может продолжать расти, несмотря на рост транзакционных издержек, – важно лишь, чтобы уменьшались ее совокупные издержки (прежде всего – за счет отказа от издержек внешней рентабельности). Когда же прирост транзакционных издержек перестает компенсироваться снижением трансформационных издержек, рост интегрированной структуры

⁵ Под фиктивными транзакциями мы в данном случае понимаем постоянные издержки на содержание оборудования при отсутствии его загрузки. Фирма оплачивает стоимость оборудования, не пользуясь им, – в этом и состоит фиктивный характер транзакций. Это «пустые» транзакции, не создающие ценности для компании (их можно рассматривать как своеобразный аналог муда в системе кайдзен *(Имаи, 2005)*).

Разумеется, при решении о целесообразности интеграции надо принимать во внимание ряд дополнительных условий. Необходимо, чтобы после создания нового подразделения структура покупателя не стала слишком громоздкой и требующей чрезмерных управленческих затрат, чтобы сфера деятельности поставщика не была далека от сферы деятельности покупателя (поскольку это повлечет за собой необходимость формирования дополнительных компетенций, усложнит принятие решений и в конечном счете приведет к росту транзакционных издержек). Однако в нашем упрощенном примере мы рассматриваем только производственный аспект. Но все же важно подчеркнуть, что необходимо учитывать не только транзакционные издержки, но и издержки внешней рентабельности.

останавливается, и она вынуждена принимать меры по оптимизации своих транзакционных издержек – в том числе за счет предложенных И. В. Кирьяновыми ЦТИ (Кирьянов, 2015б).

Напротив, при малых объемах выпуска или при производстве глубоко дифференцированной продукции предпочтительной оказывается гибридная структура, а при низкой специфичности активов – рыночная модель. Сотрудничество независимых структур будет предпочтительным и в ситуации массового выпуска – при условии, что объемы выпуска и закупок не совпадают. Простейший пример – когда поставщик за счет большого объема выпуска создает экономию на масштабе, сотрудничая с разными покупателями, а покупатели, в свою очередь, дифференцируют эту продукцию (например, за счет бренда). Получить эффект масштаба на обоих этапах мешает именно это несовпадение объема выпуска и закупок (на которое нередко накладывается несовпадение номенклатуры) – покупателю просто не нужен такой большой объем закупок. Фактически именно по такой модели работают обладатели брендов на рынке модной одежды и швейные фабрики. Покупателю выгоднее оплачивать фабрике издержки внешней рентабельности, чем самому содержать такую фабрику. Разумеется, формально такое поведение покупателя можно объяснить и в рамках теории транзакционных издержек: суммарные транзакционные издержки системы «независимый поставщик – независимый покупатель» ниже суммарных транзакционных издержек системы «интегрированные поставщик и покупатель». Однако принимая решение о целесообразности приобретения поставщика, покупатель будет рассматривать не суммарные транзакционные издержки системы «независимый поставщик – независимый покупатель», а свои собственные издержки внешней рентабельности.

Анализ издержек внешней рентабельности полезен, на наш взгляд, и для понимания сущности фирмы. В соответствии с тезисом Коуза, фирма берет на себя выполнение тех транзакций, которые нецелесообразно осуществлять на открытом рынке (поскольку транзакционные издержки их выполнения на рынке выше, чем при реализации этих транзакций внутри фирмы). Однако эту ситуацию можно рассмотреть и с точки зрения издержек внешней рентабельности. Сохранение независимого предприятия (взаимодействующего с контрагентами по рыночной модели) может быть нецелесообразно не с точки зрения высоких транзакционных издержек его функционирования, а по причине того, что издержки внешней рентабельности будут слишком высоки для потенциальных покупателей его продукции. Эти покупатели не готовы обеспечивать рентабельность независимого поставщика, но при этом каждый из них вполне готов компенсировать себестоимость его функционирования из своей выручки, полученной на конечном переделе при условии, что этот поставщик будет входить в его структуру (Губанов, 2001; Кирьянов, 2013). Фактически это означает, что фирма (интегрированная корпоративная структура) делает возможным, благодаря высокой доходности своего конечного продукта, существование в своем составе нерентабельных и даже планово убыточных подразделений, затраты на функционирование которых она компенсирует. По сути дела, одна из функций фирмы заключается в том, чтобы вовлечь в хозяйственный оборот те ресурсы, которые не могут быть использованы при рыночной модели организации транзакций (из-за нерентабельности соответствующих производств в случае их функционирования в качестве независимой компании) и в которых фирма испытывает потребность. Легко убедиться, что это не имеет никакого отношения к транзакционным издержкам, а, напротив, связано с издержками внешней рентабельности. В частности, транзакционные издержки функционирования такого поставщика в качестве независимого предприятия и в составе интегрированной структуры могут быть близкими по величине.

По нашему мнению, сказанное выше означает, что транзакционные издержки не могут рассматриваться в качестве универсального объяснения поведения хозяйствующих субъектов. В частности, мы считаем полезным также

использовать понятие издержек внешней рентабельности и полагаем, что при проведении анализа функционирования фирмы необходимо отталкиваться от ее полных издержек (безусловно, включающих и трансакционные). Каждая из этих концепций обладает собственной объяснительной силой и должна использоваться с учетом этой силы для анализа тех ситуаций, для которых она пригодна.

Вероятно, в первом приближении можно говорить, что при принятии решений о вертикальной интеграции критичными оказываются полные издержки или издержки внешней рентабельности, тогда как при решениях о реструктуризации, выделении подразделений, сетевом сотрудничестве и т. д. речь зачастую будет идти именно о трансакционных издержках.

Заключение

На основе сказанного выше мы можем утверждать следующее:

- Однозначное противопоставление трансакционных и трансформационных издержек, как и точное определение величины трансакционных издержек в каждый данный момент времени, в общем случае невозможны (хотя это может быть реализовано в отдельных частных ситуациях). По этой причине поиск точного минимума трансакционных издержек также представляет собой в значительной степени умозрительную задачу. Организация трансакций в силу этого выстраивается таким образом, чтобы значения трансакционных издержек соответствовали определенному минимальному диапазону (вероятно, заданному нечетко). При этом организация трансакций, в свою очередь, носит также довольно гибкий характер (или, по крайней мере, стремится к нему), чтобы в случае изменения параметров деятельности (например, изменения объема выпуска) суметь без резких потрясений адаптироваться к ним и обеспечить приемлемое значение трансакционных издержек (или, иначе, чтобы отклонение от оптимума трансакционных издержек не было бы значимым и не привело к чрезмерным негативным последствиям). Иными словами, организация трансакций должна допускать настройку под изменение ситуации.
- Перспективным направлением дальнейших исследований является анализ проблематики трансакционных издержек с точки зрения управленческого учета. Это необходимо для разработки методики вычленения трансакционных издержек из совокупных издержек организации, или, точнее, методики отнесения определенных издержек организации к трансакционным. Хотя такая методика будет неизбежно приближенной и отчасти условной, ее наличие будет способствовать повышению качества управления организациями.
- С учетом возможности взаимного перехода трансакционных и трансформационных затрат друг в друга представляется целесообразным введение понятия «фиктивных трансакций», при которых происходит оплата ресурсов, фактически не потребленных плательщиком. Эти платежи призваны обеспечить безопасность инвестиций поставщика в создание активов, необходимых для производства соответствующих ресурсов. Поставщик заинтересован в возможности перехода трансформационных затрат в трансакционные путем проведения фиктивных трансакций, тогда как покупатель, наоборот, стремится к тому, чтобы устранить трансакционные затраты и полностью перевести их в трансформационные (т. е. полностью убрать фиктивные трансакции).
- Эволюция фирмы представляет собой развитие ее организационной структуры на основе возникновения и эволюции (как количественной, так и качественной) специализированных трансакционных элементов. Выделение трансакционных элементов необходимо как для организации трансакций на рыночной основе (т. е. для существования иерархической модели), так и для

- измерения и минимизации трансакционных издержек. Фактически фирмой может называться производственная единица, имеющая в своем составе выделенные трансформационные и трансакционные элементы.
- Центры трансакционных издержек могут существовать как внутри фирмы, так и за ее пределами. В случае внешних ЦТИ степень их интеграции с заказчиками (партнерами) может быть различной. При этом существуют целенаправленно создаваемые внешние ЦТИ, предлагающие услугу по координации деятельности своих партнеров. Сотрудничество с внешними ЦТИ позволяет участникам хозяйственной деятельности минимизировать свои трансакционные издержки (благодаря получаемой ЦТИ внешней коллективной экономии на масштабе деятельности). Более того, сотрудничество внешних ЦТИ и независимых участников хозяйственной деятельности позволяет сформировать метафирму, в которой присутствует разделение на трансформационные и трансакционные подразделения, что повышает эффективность их совместной хозяйственной деятельности.
 - Трансакционные издержки, хотя и представляют собой важную концепцию современной экономической теории, все же не могут, на наш взгляд, выступать в качестве универсального рецепта, достаточного для объяснения всех фактов и явлений хозяйственной жизни. Ни в коем случае не утратило своего значения понятие совокупных (полных трансформационных и трансакционных) затрат, которые фирма стремится минимизировать. Можно сказать несколько иначе: в различных сферах деятельности, для разных масштабов предприятий и т. д. ключевую роль могут играть как трансформационные, так и трансакционные издержки. Фирма будет пытаться минимизировать тот вид издержек, который наиболее негативно сказывается на ее общей эффективности. Кроме того, мы полагаем целесообразным ввести понятие издержек внешней рентабельности (количественно равных прибыли поставщика, оплачиваемой покупателем).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Ахметжанов Б. и Шохор М.* (2014). О разнице в прибыли при вертикально-интегрированной и дезинтегрированной форме воспроизводства // *Экономист*, № 7, с. 46-52.
- Большаков А. В.* (2012). Генезис и структура деловых сетей в контексте теории постиндустриальной экономики // *Экономический анализ: теория и практика*, № 10, с. 35-40.
- Губанов С.* (2001). Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // *Экономист*, № 1, с. 35-49.
- Дементьев В. Е. и Устюжанина Е. В.* (2016). Проблема власти с точки зрения институционального подхода // *Журнал институциональных исследований*, Т. 8, № 3, с. 91-101.
- Имаи Масааки* (2005). Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества. М.: «Альпина Бизнес Букс».
- Кирьянов И. В.* (2013). Себестоимость как экономическая категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры // *Экономика и предпринимательство*, № 9, с. 592-601.
- Кирьянов И. В.* (2015а). Количественный анализ трансакционных издержек: кардиналистский подход // *Проблемы теории и практики управления*, № 3, с. 125-135.
- Кирьянов И. В.* (2015б). Трансакционные издержки, феномен торгового дома и экономическая организация // *Журнал институциональных исследований*, Т. 7, № 4, с. 112-127.
- Луцкая Н. В.* (2016). Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон // *Компетентность*, № 2, с. 28-34.

Пауэлл У. и Смит-Дор Л. (2003). Сети и хозяйственная жизнь // *Экономическая социология*, Т. 4, № 3, с. 61-105.

Радаев В. В. (2011). Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: Изд. дом ВШЭ.

Третьяк О. А. и Румянцева М. Н. (2003). Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // *Российский журнал менеджмента*, Т. 1, № 2, с. 25-50.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, CEV Press.

Уильямсон О. И. (2010). Аутсорсинг: транзакционные издержки и управление цепями поставок // *Российский журнал менеджмента*, Т. 8, № 1, с. 71-92.

Фуруботн Э. Г. и Рухтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, XXXIV + 702 с.

Alchian A. and Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review*, vol. 6, issue 5, pp. 777-795.

Blair Roger D. and Lafontaine Francine (2005). The Economics of Franchising. N. Y.: Cambridge University Press.

Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm // *Economica*, vol. 16, no. 4, pp. 386-405.

Dessein W. (2013). Incomplete Contracts and Firm Boundaries // *The Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 30, supplement 1, pp. 13-36.

Gilligan M. J. (2009). The Transactions Costs Approach to International Institutions. *Power, Interdependence and Nonstate Actors in World Politics* / ed. by H. V. Milner, A. Moravcsik. Princeton: Princeton University Press, pp. 50-65.

Hart O. and Moore J. (2005). On the Design of Hierarchies: Coordination Versus Specialization // *Journal of Political Economy*, vol. 113, pp. 675-702.

Holmstrom B. (1999). The Firm as a Subeconomy // *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, pp. 74-102.

Marino A., Matsusaka J. and Zabjornik J. (2010). Disobedience and Authority // *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 26, pp. 427-59.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Meramveliotakis G. and Milonakis D. (2010). Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry // *Journal of Economic Issues*, vol. XLIV, no. 4, pp. 1045-1071.

Thorelli Hans B. (1986). Networks: between markets and hierarchies // *Strategic Management Journal*, vol. 7, no. 1, pp. 37-51.

Williamson O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269-296.

Williamson O. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, pp. 171-95.

Zenger T. R., Felin T. and Bigelow L. (2011). Theories of the Firm-Market Boundary // *The Academy of Management Annals*, vol. 5, no. 1, pp. 89-133.

REFERENCES

Akhmetzhanov B. and Shokhor M. (2014). About the profit difference in case of vertically integrated and disintegrated forms of production. *Economist*, no. 7, pp. 46-52. (In Russian).

Alchian A. and Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, vol. 6, issue 5, pp. 777-795.

- Blair Roger D. and Lafontaine Francine (2005). The Economics of Franchising. N. Y., Cambridge University Press.
- Bol'shakov A. V. (2012). Genesis and structure of business networks in the context of the theory of postindustrial economy. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 10, pp. 35-40. (In Russian).
- Coase R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 16, no. 4, pp. 386-405.
- Dementiev V. E. and Ustyuzhanina E. V. (2016). The problem of power: institutional approach. *Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no. 3, pp. 91-101. (In Russian).
- Dessein W. (2013). Incomplete Contracts and Firm Boundaries. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 30, supplement 1, pp. 13-36.
- Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. St. Petersburg, Publ. House of the St. Petersburg State University. (In Russian).
- Gilligan M. J. (2009). The Transactions Costs Approach to International Institutions. *Power, Interdependence and Nonstate Actors in World Politics* / ed. by H. V. Milner, A. Moravcsik. Princeton, Princeton University Press, pp. 50-65.
- Gubanov S. (2001). Vertical integration as the principal way of development. *Economist*, no. 1, pp. 35-49. (In Russian).
- Imai Masaaki (2005). Gemba Kaizen: A Commonsense, Low-Cost Approach to Management. Moscow, Publ. House «Alpina Business Books». (In Russian).
- Hart O. and Moore J. (2005). On the Design of Hierarchies: Coordination Versus Specialization. *Journal of Political Economy*, vol. 113, pp. 675-702.
- Holmstrom B. (1999). The Firm as a Subeconomy. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, pp. 74-102.
- Kiryanov I. V. (2013). Internal cost as an economic category in modeling of finance or possibility of synthesis of structure. *Economics and Entrepreneurship*, no. 9, pp. 592-601. (In Russian).
- Kiryanov I. V. (2015a). Quantitative analysis of transaction cost: a cardinal approach. *Problems of Theory and Practice of Management*, no. 3, pp. 127-137. (In Russian).
- Kiryanov I. V. (2015b). Transaction Cost, the Phenomenon of the Trading House and Economic Organization. *Journal of Institutional Studies*, vol. 7, no. 4, pp. 112-127. (In Russian).
- Lutskaya N. V. (2016). Outsourcing: Levels of Service and Models of Cooperation. *Competence*, no. 2, pp. 28-34. (In Russian).
- Marino A., Matsusaka J. and Zabjonić J. (2010). Disobedience and Authority. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 26, pp. 427-59.
- Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.
- Meramveliotakis G. and Milonakis D. (2010). Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry. *Journal of Economic Issues*, vol. XLIV, no. 4, pp. 1045-1071.
- Powell W. and Smith-Doerr L. (2003). Networks and economic life. *Economic Sociology*, vol. 4, no. 3, pp. 61-105. (In Russian).
- Radaev V. V. (2011). Power on Customer Markets: Relations between Retail Chains and Suppliers in Contemporary Russia. Moscow, Publ. House of HSE. (In Russian).
- Thorelli Hans B. (1986). Networks: between markets and hierarchies. *Strategic Management Journal*, vol. 7, no. 1, pp. 37-51.
- Tret'yak O. A. and Rumyantseva M. N. (2003). Network forms of interfirm cooperation: approaches towards the explanation of the phenomenon. *Russian Journal of Management*, vol. 1, no. 2, pp. 25-50. (In Russian).

Williamson O. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no. 2, pp. 269-296.

Williamson O. (1996). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. St. Petersburg, Lenizdat, CEV Press. (In Russian).

Williamson O. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, pp. 171–95.

Williamson O. (2010). Outsourcing: transaction cost economics and supply chain management. *Rossiyskiy Zhurnal Menedzhmenta*, vol. 8, no. 1, pp. 71-92. (In Russian).

Zenger T. R., Felin T. and Bigelow L. (2011). Theories of the Firm-Market Boundary. *The Academy of Management Annals*, vol. 5, no. 1, pp. 89-133.