

## НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

# МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**С. Б. АВДАШЕВА, Н. А. ГОРЕЙКО**

*Институт анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ*

Статья посвящена эмпирическому анализу механизмов управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности. В ее основе лежит использование двух альтернативных классификаций механизмов управления транзакциями: классификации О. Уильямсона и классификации, принятой в теории цепочек создания стоимости, с помощью которых проанализированы масштабы распространения альтернативных механизмов управления, а также взаимосвязи между используемым механизмом управления транзакциями и моделью корпоративного контроля, ценовой конкуренцией, выбором способа подтверждения качества, инвестициями, оценкой уровня неопределенности и рисков хозяйственной деятельности. В качестве информационной базы используются данные, полученные в результате опроса крупных и средних предприятий в обрабатывающей промышленности РФ.

*Ключевые слова:* механизмы управления транзакциями, предприятия, обрабатывающая промышленность.

Исследование альтернативных механизмов управления транзакциями (рыночный, иерархический и гибридный) занимает важное место в экономической теории транзакционных издержек (transaction cost economics — TCE) [Уильямсон, 1996]. С помощью TCE объясняется существование разных форм организации производства. Особое внимание исследователи в этой области уделяют гибридным механизмам: во-первых, данная группа включает широкое разнообразие контрактных отношений [Menard, 2004]; во-вторых, существует множество

различных подходов к классификации гибридных форм, и ни один из них не является универсальным. Оценка распространения альтернативных механизмов в экономике выступает одним из важных исследовательских вопросов в рамках TCE [Walker, Weber, 1987; John, Weitz, 1988; Coles, Hesterly, 1998]. В России, однако, исследования такого рода до сих пор не проводились.

Отсутствие в настоящее время эмпирических исследований механизмов управления транзакциями в России имеет несколько

объяснений. Первым, универсальным для стран с развитой и развивающейся рыночной экономикой, объяснением является сама по себе методическая сложность исследования механизмов управления транзакциями. Слабый интерес к этому вопросу может объясняться и убеждением в том, что транзакции в странах с недостаточно развитыми правовыми институтами, таких как Россия, осуществляются преимущественно с помощью неформальных механизмов. Согласно Д. Норту [North, 1990], распространение неформальных механизмов компенсирует недостатки формальных. Пятнадцать лет назад многие исследователи предполагали, что развитие предприятий в переходный период будет основано на сети неформальных контрактов со специальными механизмами принуждения к исполнению, которые не связаны с формальными институтами [Peng, Heath, 1996]. Если это утверждение верно, то исследования, основанные на классификации О. Уильямсона, не подходят для стран с переходной экономикой, поскольку признаки неформальных механизмов почти не наблюдаемы для исследователей, а именно они и используются для обеспечения выполнения контрактов — как иерархических, так и рыночных и гибридных.

Цель работы состоит в том, чтобы попытаться объяснить и восполнить пробел в изучении механизмов управления транзакциями в России: проанализировать масштабы распространения альтернативных механизмов управления транзакциями, а также выявить взаимосвязи между механизмом управления и такими характеристиками бизнеса, как модель корпоративного контроля, роль ценовой конкуренции, инструменты подтверждения качества продукции, инвестиции и уровень неопределенности и рисков хозяйственной деятельности.

Для достижения поставленной цели мы пытаемся ответить на ряд вопросов.

1) Существуют ли исследования, результаты которых подтверждают почти конвенциональное убеждение в том, что характеристики механизмов управле-

ния транзакциями в странах с переходной экономикой не имеют значения и проблемы организации двусторонних отношений между хозяйствующими субъектами действительно решаются преимущественно на неформальной основе? Ответ на данный вопрос позволит определить, насколько применим инструментарий ТСЕ к анализу бизнеса в странах с переходной экономикой.

2) Насколько верно утверждение о том, что иерархические механизмы управления транзакциями в российской экономике количественно преобладают?

3) Какая классификация гибридных механизмов управления объясняет различия в поведении предприятий, не включенных ни в рыночные, ни в иерархические механизмы управления транзакциями?

4) Связан ли механизм управления транзакциями с такими ключевыми характеристиками организации и функционирования бизнеса в России, как модель корпоративного контроля, масштабы ценовой конкуренции, инструменты ценовой конкуренции, инвестиции и оценки хозяйственных рисков и неопределенности?

Структура статьи такова: первый раздел содержит краткий обзор теоретических и эмпирических исследований, посвященных формальным и неформальным инструментам, поддерживающим транзакции, а также методам эмпирического анализа механизмов управления транзакциями в классификации О. Уильямсона. Во втором разделе описываются цели и задачи исследования, а также использованные данные. В третьем — рассмотрены возможности выбора моделей управления в российской промышленности. В четвертом — представлены гипотезы эмпирического анализа и принципы классификации предприятий на основе данных выборочного обследования. Пятый раздел содержит результаты проверки сформулированных гипотез. Основные выводы и результаты анализа представлены в заключении.

### **Управление транзакциями в переходной экономике: проблемы теоретического и эмпирического анализа**

#### *Эмпирические исследования механизмов управления транзакциями*

В новой институциональной экономической теории понятие «транзакция» принадлежит к числу ключевых. В соответствии с О. Уильямсоном, «транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым» [Уильямсон, 1996, с. 27].

О. Уильямсон выделяет три свойства транзакций, влияющих на выбор механизмов управления: частоту осуществления, уровень неопределенности и специфичность активов. В зависимости от этих ключевых характеристик транзакции становятся предпочтительным выбором одного из альтернативных механизмов — рынка, гибрида, иерархии.

В основе большей части эмпирических исследований ТСЕ лежит проверка гипотез о взаимосвязи между уровнем неопределенности, специфичности и частоты транзакций и соответствующего им механизма управления.

Однако наряду с классификацией, предложенной О. Уильямсоном, в эмпирических работах можно встретить и другое деление механизмов управления. Например, в [Heide, 1994] все множество механизмов подразделяется на рыночные и нерыночные типы, с определением в рамках последнего двух подтипов: односторонние/иерархические (unilateral/hierarchical) и двусторонние (bilateral). В [Bowen, Jones, 1986] выделяются типы управления на основе двух критериев: неопределенности и несоответствия целей сторон. Фиксируются такие механизмы, как обезличенный рынок (impersonal market), отношенческий рынок (relational market), обезличенная иерархия (impersonal hierarchy) и отношенческая иерархия (relational hierarchy).

Мы видим, что эмпирические исследования довольно далеко отходят от базового подхода Уильямсона.

Разнообразие классификаций отражает две ключевые проблемы эмпирических исследований механизмов управления транзакциями — отсутствие в анализируемой хозяйственной практике «чистых типов», выделенных О. Уильямсоном, и многообразия гибридных форм (в частности, к ним относят субконтракты, сети, франчайзинг, кластеры, коллективные товарные знаки, альянсы, а также партнерства и кооперативы) [Menard, 2004].

Проблема выделения «чистых типов» механизмов управления транзакциями хуже или лучше решается в эмпирических исследованиях в зависимости от выбора объекта анализа. В том случае, когда в качестве объекта выступает отдельная сделка [Masten, Meehan, Snyder, 1989; Leiblein, Reuer, Dalsace, 2002], можно достаточно просто определить, используется в качестве механизма управления транзакциями иерархический механизм (фирма производит конкретный продукт/услугу самостоятельно) либо рыночный механизм (продукт/услуга приобретаются).

Если в качестве объекта исследования выступает не отдельная сделка, а компания, то проблема определения механизма управления становится неразрешимой в принципе. Действительно, любой хозяйствующий субъект в рамках своей деятельности может входить в контрактные отношения с большим числом контрагентов и применять в отношениях с ними разные механизмы управления.

В то же время использование в качестве объекта эмпирического анализа сделки предоставляет меньшие возможности для выделения гибридных механизмов, поскольку конкретный продукт/услуга производятся самостоятельно или покупаются. Промежуточные формы взаимодействия наблюдаемы на уровне участников рынка, но не на уровне отдельных сделок. Вот почему, на наш взгляд, в эмпирических исследованиях может использоваться

следующий подход (примененный и в данной работе): если в организации сделок конкретной компании можно выделить преобладающий механизм управления транзакциями, то именно этот механизм следует рассматривать как характеристику единицы наблюдения.

Вторая проблема эмпирического анализа механизмов управления транзакциями — сложность и комплексность группы так называемых гибридных контрактов. Существует множество вариантов классификации гибридов как в теории [Menard, 2004], так и в эмпирических исследованиях. Разнообразие подходов позволяет в данной работе использовать еще одну классификацию, до сих пор не применяемую собственно в ТСЕ. Эта классификация принадлежит теории цепочек создания стоимости [Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005] и подразделяет гибридные механизмы на модульные, отношенческие и кэптивные.

*Отношенческий тип.* Взаимодействия между поставщиками являются весьма сложными, порождающими взаимную зависимость. Координация поддерживается с помощью отношенческих контрактов, при этом значительную роль играют репутация, доверие и групповая этика.

*Модульный тип.* В рамках модульного типа поставщики производят товар по более или менее подробным спецификациям клиента. В рамках цепочки выделяется «ключевой» участник, который принимает решения об ассортименте, технологии производства и стандартах качества.

*Кэптивный тип.* Мелкие поставщики зависят от покупателя, в том числе благодаря сделанным специфическим инвестициям; координация осуществляется с помощью инструментов, близких к иерархическим.

Указанные механизмы различаются по уровню властной асимметрии (в терминах ТСЕ — переговорной силы). В классификации теории цепочек создания стоимости властная асимметрия нарастает при переходе от рыночных и отношенческих транс-

акций к модульным, а от модульных — к кэптивным и иерархическим. Введение властной асимметрии в число критериев классификации обогащает представление о гибридных механизмах. Другое преимущество такой классификации — относительная легкость разделения предприятий по внешним признакам их работы и отношению топ-менеджмента к принципам организации взаимодействия с поставщиками и покупателями.

*Место формальных и неформальных механизмов в управлении взаимоотношениями между фирмами в переходных экономиках*

Одной из причин недостаточного внимания к механизмам управления транзакциями в исследованиях российских предприятий является, на наш взгляд, господствующее до сих пор убеждение в том, что в России выполнение контрактов обеспечивается с помощью неформальных инструментов. Подход [Hart, Moore, 1990] к роли неформальных институтов интерпретировался большей частью исследований таким образом, что именно они должны стать в переходных экономиках преобладающими [Peng, Heath, 1996]. Использование неформальных инструментов, коль скоро они применяются при самой разной организации сделок, стирает грани между иерархией и рынком, а тем более — между иерархией и гибридными формами, гибридными формами и рынком. Детальной проверки гипотезы о подавлении неформальными инструментами выполнения формальных договоров, на наш взгляд, проведено не было. Значительная же часть современных исследований не подтверждает представления о том, что формальные методы обеспечения выполнения контрактов в переходных экономиках «не имеют значения».

Сама институциональная теория не вполне поддерживает идею о том, что в переходной экономике с высоким уровнем неопределенности стороны чаще, чем в экономике с развитыми формальными ин-

ститутами, могут полагаться на контракты отношенческого типа. Такие контракты подразумевают, что стороны выполняют взятые на себя обязательства постольку, поскольку они высоко оценивают выгоды от будущего взаимодействия (иногда называемые отношенческой рентой). Однако для отношенческого контракта необходимо, чтобы оценка издержек и выгод после вхождения сторон в договорные отношения не менялась. Такая предпосылка является чрезмерно сильной для любого долгосрочного взаимодействия и в особенности — для договорных отношений сторон при высоком уровне неопределенности. Изменение же оценок выгод и издержек в любом периоде может приводить к отказу от поддержания отношенческих контрактов. В итоге в переходной экономике они могут оказываться менее, а не более устойчивыми и, следовательно, — менее распространенными.

Многочисленные эмпирические исследования показывают [Johnson, McMillan, Woodruff, 2002; Manolova, Gyoshev, Manev, 2007], что неформальные институты играют важную роль в переходных экономиках. Это характерно не только для начальных этапов, но и для более поздних периодов трансформации. Однако придание неформальным отношениям и отношенческим контрактам, как они определены в работах [Macaulay, 1963; Goldberg, 1980], решающего значения в качестве инструментов координации полностью не подтверждается ни эмпирическими данными, ни историей реструктуризации предприятий в России.

Эмпирические исследования поддерживают скорее скептическое отношение к роли отношенческих контрактов в переходной экономике. В [Raiser et al., 2008] на данных Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) продемонстрировано, что доля продаж на условиях предоплаты (которая интерпретировалась как мера недоверия) выше в странах с переходной, нежели с развитой рыночной экономикой. Внутри же группы стран с

переходной экономикой предоплата занимает большую долю в структуре продаж в странах с меньшей скоростью и глубиной трансформации и менее защищенными контрактами. Иными словами, в переходных экономиках со слабыми институтами не было обнаружено сильного влияния неформальных связей на параметры межфирменного взаимодействия.

К подобному же выводу приходят исследования собственно неформальных взаимоотношений между предприятиями в переходных экономиках. Например, по поводу системы *гуаньси* в Китае (эквивалент «блата и связей» в России) сами китайские исследователи пишут, что она, во-первых, сегодня играет все меньшую роль как инструмент межфирменной координации и, во-вторых, никогда и не предполагала эмоциональной привязанности или духовной близости, а выступала в качестве взаимного обмена услугами [Zhang, Keh, 2010]. Однако даже в таком виде — эквивалентном обычным отношенческим контрактам — в современной китайской экономике *гуаньси* все больше дополняется и замещается комплексными формальными договорами [Zhang, Keh, 2010; Zhou, Porro, Yang, 2008].

Исследования компаний в странах Восточной Европы также показывают, что участники рынка широко используют традиционные для остального мира инструменты обеспечения выполнения контрактов. Согласно [Hendley, Murrell, 2003], фирмы в Румынии при защите контрактов полагаются на правовые нормы, по крайней мере, так же часто, как на стимулы партнеров выполнить условия контракта (т. е. на отношенческие контракты). Практика привлечения третьей стороны для обеспечения выполнения контрактов (где суд является важным участником, а следовательно, предполагаются формально зафиксированные контрактные обязательства) развивается и замещает неформальные механизмы.

Развитие российских компаний также подчеркивает важность формальных

институтов как необходимого условия реструктуризации. За последние 15 лет модернизация значительной части российских приватизированных предприятий происходила в рамках компаний, где компетенции/власть основаны на правах собственности.

Расширение холдинговых компаний отражало желание российских бизнесменов приобрести предприятие вместо установления и/или поддержания тесной кооперации с ним как независимым партнером. Инвестиции в реструктуризацию предприятий по всей цепочке создания стоимости оказывались оправданными только в рамках иерархических решений. Эту идею хорошо отражает название раздела одной из лучших книг об истории развития крупного бизнеса в России: «Права собственности — единственное основание для консолидации активов» [Паппэ, Галухина, 2009, с. 96]. Ее авторы неоднократно подчеркивают, что все попытки осуществить реструктуризацию и модернизацию предприятия, управление в котором осуществляется не иерархическим способом, обречены на неудачу.

Таким образом, результаты современных исследований предприятий показывают, что используемые инструменты принуждения к исполнению контракта в большинстве стран с переходной экономикой не являются настолько специфическими, чтобы сделать невозможным их анализ с использованием традиционной классификации механизмов управления транзакциями.

### **Цель и информационная база исследования**

Как уже было отмечено, в данной статье ставится цель классифицировать российские предприятия обрабатывающей промышленности по типу механизмов управления транзакциями и продемонстрировать масштаб распространения альтернативных механизмов. При этом используется классификация Уильямсона, дополненная ти-

пологией, предложенной теорией цепочек создания стоимости, где гибридные механизмы в зависимости от уровня властной асимметрии делятся на отношенческие, модульные и кэптивные.

Единицей наблюдения в работе выступает предприятие. Стратегия эмпирического анализа состояла в том, чтобы предложить индикаторы использования альтернативных механизмов управления транзакциями предприятиями, протестировать гипотезы о связи между этими механизмами управления, с одной стороны, и моделью корпоративного контроля, ролью ценовой конкуренции и инструментами неценовой конкуренции, инвестициями и оценкой уровня неопределенности и рисков хозяйственной деятельности — с другой.

Как отмечалось, единого перечня критериев, которые позволили бы однозначно определить используемый предприятием механизм управления транзакциями, не существует. Данную проблему можно решить в рамках эмпирической классификации механизмов управления транзакциями лишь частично, применяя несколько доступных нам критериев. В то же время мы вынуждены пренебрегать вариантом, когда несколько механизмов управления транзакциями используются одновременно и преобладающий для данной единицы наблюдения механизм выделить невозможно.

Данные для анализа были получены в ходе опроса топ-менеджеров 957 крупных и средних предприятий 8 отраслей обрабатывающей промышленности РФ (производство пищевых продуктов, производство текстиля и текстильных изделий, производство древесины и деревянных изделий, производство химических веществ и химических продуктов, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования), проведенного в 2009 г. Аналитическим центром Юрия Ле-

вады. Опрос организован в рамках второго этапа проекта исследования конкурентоспособности Института анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ.

Селекция предприятий из генеральной совокупности осуществлялась методом стратифицированной случайной выборки в разрезе двузначной классификации ОКВЭД. Опрашивались крупные и средние предприятия. Верхняя граница занятости — 10 тыс. человек. Среднее число занятых на предприятиях выборки — 587 человек (медиана — 290). На предприятиях выборки было занято около 8% от среднесписочного числа занятых в генеральной совокупности включенных в обследование видов деятельности, и в 2007 г. эти предприятия произвели 6% от выпуска всей генеральной совокупности.

Опрос был проведен в 49 регионах и охватил все федеральные округа Российской Федерации. На выбор респондента были наложены жесткие ограничения. Респондентом мог быть генеральный директор, исполнительный директор, директор по экономике или финансам, коммерческий директор. В результате опроса 68% респондентов занимали должность первого исполнительного руководителя (генеральный директор, исполнительный директор), а еще 31% — его заместителя по экономическим, финансовым, коммерческим вопросам.

Выборочная совокупность смещена в сторону более рентабельных предприятий (кроме отрасли металлообработки), но динамика численности и выручки в целом соответствует тенденциям развития отраслей.

Распределение предприятий по видам деятельности, размерным группам и федеральным округам РФ приведено в табл. 1. Дополнительные данные об оценке конкурентоспособности участвовавших в опросе предприятий, о формах и интенсивности конкурентного давления, об инновационной активности, структуре собственности и организации корпоративного контроля на предприятиях приведены в [Кузнецов, 2010].

### **Развитие механизмов управления трансакциями и изменение организации рынков в российской промышленности**

Перед тем как сформулировать и протестировать гипотезы о влиянии механизма управления трансакциями на поведение предприятий, необходимо убедиться в том, что российские компании имеют возможность выбирать своих контрагентов (поставщиков и покупателей). Важной особенностью советской системы производства было отсутствие конкуренции как на рынках ресурсов, так и на рынках выпускаемой продукции. Большинство производителей были заблокированы в рамках двусторонних отношений, которые создавали специфический для советского, а позже и для начального этапа переходного периода тип переговорной силы. Двусторонний монополизм не только затруднял смену поставщика/покупателя, но и ограничивал возможности выбора модели взаимодействия с ними, т. е. механизма управления трансакциями.

Для того чтобы участники рынка могли выбирать механизм управления, им должны быть в принципе доступны альтернативные покупатели/поставщики. Вот почему развитие альтернативных инструментов координации является оборотной стороной изменения организации рынков и усиления конкуренции.

Данные выборочных обследований предприятий, организованных в Высшей школе экономики, позволяют сравнить возможности смены поставщика предприятий обрабатывающей промышленности в 2009 и 2002 гг.<sup>1</sup> Как показано на рис. 1, за прошедшие годы доля руководителей, считающих

<sup>1</sup> Данные за 2002 г., в отличие от данных 2005 г., приведены для другого обследования, организованного на иной выборке респондентов и с помощью другого инструментария (подр. см.: [Ясин, 2004]). Однако в целях достижения возможной сопоставимости для опроса 2002 г. представлены данные только по предприятиям обрабатывающей промышленности.

Таблица 1  
Структура выборки по видам экономической деятельности, размерным группам и федеральным округам

	Виды экономической деятельности									
	Производство пищевых продуктов	Текстильное и швейное производство	Обработка древесины и производство изделий из дерева	Химическое производство	Металлургическое производство и производство изделий из металла	Производство электронного и оптического оборудования	Производство транспортных средств и оборудования	Производство машин и оборудования	Всего	
Доля, %	24,6	9,3	8,5	9,2	10,2	12,2	9	17	100,0	
Число наблюдений	235	89	81	88	98	117	86	163	957	

	Размерная группа					Всего
	До 250 человек	251–500 человек	501–1000 человек	Более 1000 человек	Всего	
Доля, %	45,0	24,1	16,5	14,3	100,0	
Число наблюдений	431	231	158	137	957	

	Федеральный округ						Всего
	Центральный	Северо-Западный	Южный	Дальневосточный	Сибирский	Уральский	
Доля, %	29,5	15,2	10	0,4	6,2	13	100,0
Число наблюдений	282	145	96	4	59	124	957

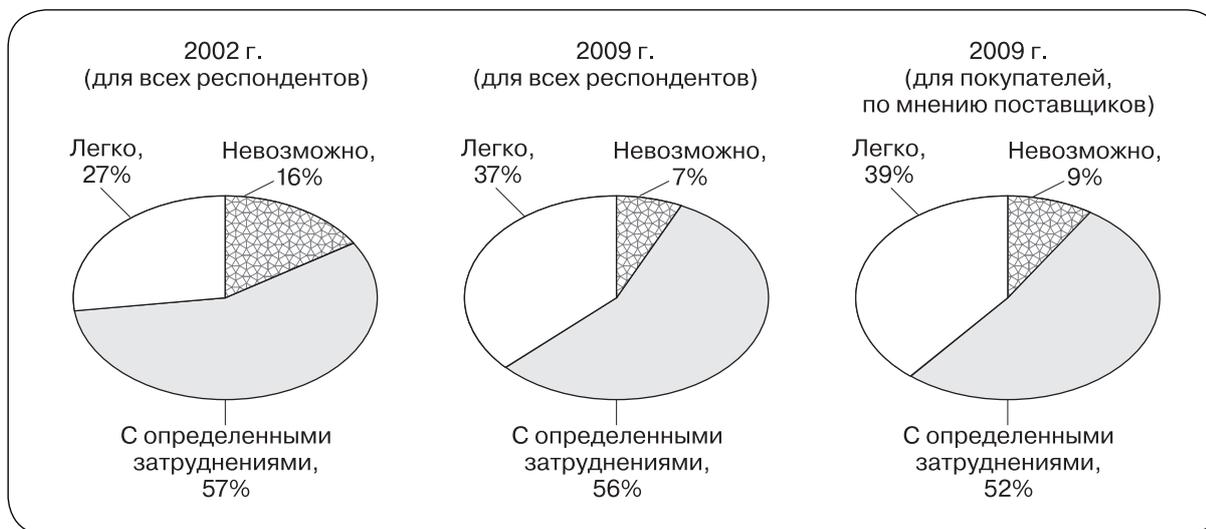


Рис. 1. Оценка возможности смены поставщика

Источник: расчеты авторов на основе данных выборочных обследований.

Примечание: расчеты за 2002 г. сделаны на основе проекта под научным руководством Е. Г. Ясина (подр. см.: [Ясин, 2004]), в анализ были включены только данные для предприятий обрабатывающих отраслей промышленности.

смену поставщика невозможной, значительно сократилась. При этом доля респондентов, которые полагают, что могут легко поменять поставщика, возросла более чем вдвое. Оценки издержек переключения на стороне поставок и сбыта не различаются: менее 10% респондентов считают себя единственным поставщиком для своих покупателей, еще меньшая доля рассматривает своих поставщиков как безальтернативных. Эти данные поддерживают предположение о том, что изменения структуры и каналов поставок и сбыта для подавляющей части предприятий возможны.

Косвенным свидетельством того, что механизмы управления транзакциями в промышленности меняются, является изменение набора видов деятельности внутри предприятий, предпочтительного с точки зрения их руководителей. Как в 2005 г., так и в 2009 г. число руководителей, стремящихся расширить перечень видов деятельности, осуществляемых внутри предприятия, было гораздо выше числа тех, кто стремится сократить число таких видов деятельности (рис. 2). Однако за четыре года существенно выросло и число

тех, кто считает целесообразным отказаться от внутреннего производства в пользу внешних контрактов. Безусловно, кризис стимулировал такие планы, но определенную роль, вероятно, играет и сама возможность пересмотреть границы фирмы путем увеличения доли внешних сделок, роста числа транзакций, управляемых не иерархически.

Планы российских компаний по изменению своих границ (рис. 3) отражают не только тенденции развития конкуренции на рынках, но и факторы, определяющие уровень транзакционных издержек в контрактах [Уильямсон, 1996]. Предприятия стремятся избавиться от тех видов деятельности, замену которым можно найти на рынке и покупка которых не будет сопряжена с высокими транзакционными издержками (в первую очередь это выработка электроэнергии, строительство, транспортировка). Напротив, компании заинтересованы в создании новых подразделений, либо осуществляющих деятельность, которая требует специфических инвестиций (подразделения, осуществляющие разработку новых технологий или новой продукции),



Рис. 2. Планы по созданию/ликвидации отдельных технологических звеньев в составе предприятия

Источники: расчеты авторов на основе данных выборочных обследований.

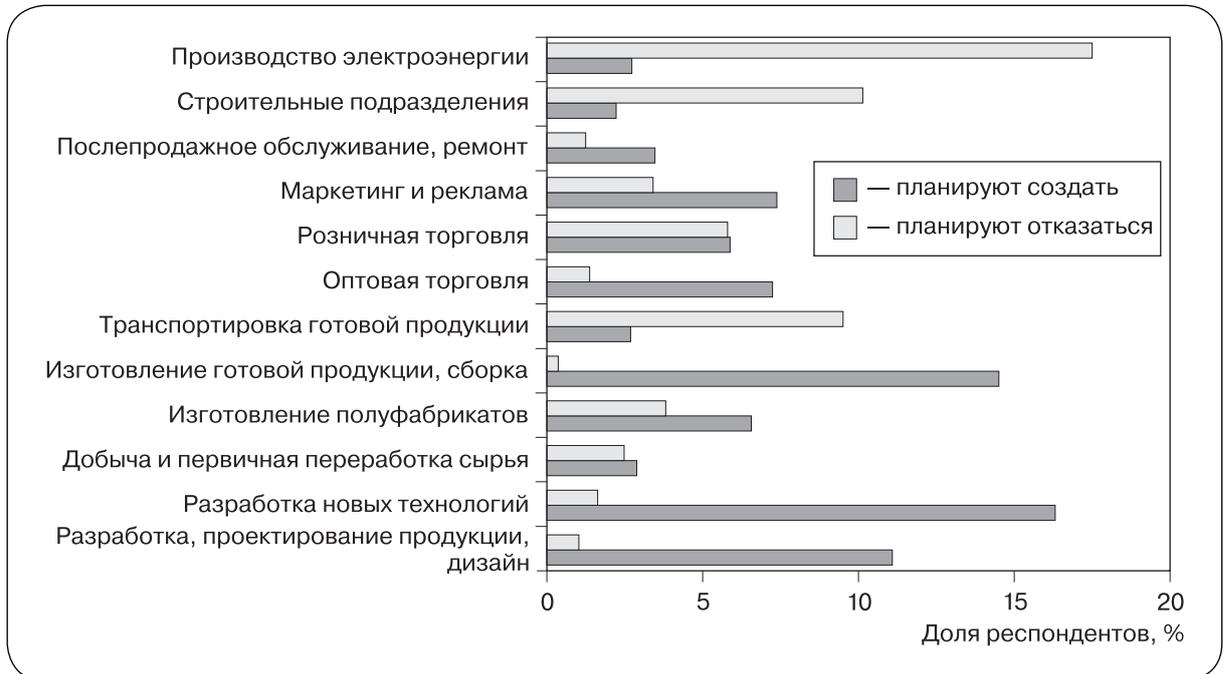


Рис. 3. Доля респондентов, которые планируют создать/отказаться от тех или иных подразделений своего предприятия

Источники: расчеты авторов на основе данных выборочных обследований.

либо позволяющих компании сдвинуться «вниз» (по направлению к покупателю)

вдоль цепочки создания стоимости и тем самым понизить зависимость от покупателя

ля, т. е. специфичность собственных инвестиций (подразделения, осуществляющие сборку, изготовление конечной продукции для предприятий, производящих сырье и полуфабрикаты).

Таким образом, результаты выборочного обследования свидетельствуют, с одной стороны, об усилении конкуренции на российских рынках, а с другой — об изменении внутренней структуры предприятий. Оба процесса демонстрируют, что блокировка в традиционных отношениях сменяется выбором поставщиков, а следовательно, — моделей взаимодействия с ними.

### **Гипотезы исследования, классификация предприятий и используемые переменные**

#### *Гипотезы эмпирического исследования*

При анализе выбора механизмов управления трансакциями и их влияния на организацию предприятий были выдвинуты следующие гипотезы.

**Гипотеза Н1.** Структура обрабатывающей промышленности в России с точки зрения механизмов управления трансакциями является биполярной: большинство предприятий управляется в рамках иерархической или рыночной модели. Доля предприятий, вовлеченных в гибридный механизм управления трансакциями, незначительна.

**Гипотеза Н2.** Выбор механизма управления трансакциями тесно связан с выбором модели корпоративного контроля. Издержки разделения собственности и управления выше для предприятия с отношенческим механизмом по сравнению с модульным механизмом управления трансакциями, а следовательно, масштабы отделения собственности от управления ниже на предприятиях, которые используют отношенческий механизм управления трансакциями.

**Гипотеза Н3.** Для предприятий, использующих разные механизмы управления,

различается значение ценовой и неценовой конкуренции.

**Гипотеза Н3.1.** Для предприятий, вовлеченных в рыночные трансакции, большее значение имеет ценовая конкуренция, поэтому использование предоплаты будет наблюдаться реже, а предоставление скидок — чаще по сравнению с другими типами управления.

**Гипотеза Н3.2.** Проблема подтверждения качества решается предприятиями, вовлеченными в различные механизмы управления трансакциями, по-разному: для предприятий с модульным типом управления более характерно использование сертификации по международным стандартам, чем развитие товарного знака.

**Гипотеза Н4.** Иерархическая модель, защищая специфические инвестиции, создает преимущество, важное в российской институциональной среде, и содействует инвестиционным расходам на уровне предприятий.

**Гипотеза Н5.** Иерархический механизм лучше защищает от неопределенности и риска, поэтому иерархически управляемые предприятия оценивают вероятность наступления неблагоприятных событий ниже, чем остальные. Данное утверждение верно и для рисков, связанных с оппортунистическим поведением контрагента, и для рисков хозяйственной деятельности. Риск оппортунизма оценивается предприятиями с отношенческой (но не модульной) моделью управления выше, чем остальными предприятиями.

Основа для выдвинутых гипотез — либо собственно экономическая теория трансакционных издержек, либо результаты исследований российских предприятий. Гипотеза Н1 отражает результаты работ, авторы которых пришли к выводу о преимуществах холдингов в российской экономике и их растущей доле в промышленности [Долгопятова, Ивасаки, Яковлев, 2007].

В основе гипотезы *H2* лежит представление о различии уровня агентских затрат в рамках альтернативных механизмов управления транзакциями. Отношенческая модель предполагает бóльшую роль индивидуальных контактов между руководителями компаний, которые невозможно формализовать в силу комплексности самих транзакций. Этим требованиям соответствует вариант, когда с обеих сторон в переговорах участвуют именно собственники<sup>2</sup>. Напротив, относительно просто специфицируемые условия поставок в рамках модульных транзакций дают возможность делегировать управление бизнесом наемному менеджменту. Гипотезы *H3–H5* соответствуют представлению ТСЕ [Уильямсон, 1996] об особенностях механизмов управления транзакциями и до известной степени являются вспомогательными, позволяя в первую очередь оценить, насколько используемая в эмпирическом исследовании классификация действительно отражает теоретическую классификацию О. Уильямсона и теории цепочек создания стоимости.

#### *Классификация предприятий по типам механизмов управления транзакциями*

Для классификации механизмов управления транзакциями использовался ряд индикаторов, в том числе:

- виды деятельности, осуществляемые внутри предприятия;
- структура закупок сырья и продаж предприятия;
- роль переговоров в решении хозяйственных споров (на примере переговоров о качестве).

Сначала выделялись два полюса в формах взаимодействия — рыночный и иерархический механизм, — а затем оставшиеся предприятия классифицировались

по разновидностям гибридных механизмов (отношенческий, модульный и кэптивный). Предприятиями, включенными в *иерархическое управление*, признавались, с одной стороны, дочерние компании, с долей выручки от продаж внутри холдинга не менее 50%, а с другой — независимые юридические лица, которые имеют во внутрифирменной структуре звенья по добыче и переработке сырья, изготовлению и сборке готовой продукции, а также торговлю (оптовую или розничную).

Далее определялись предприятия, вовлеченные в *рыночный механизм* управления. В качестве индикатора степени взаимозависимости предприятий как характеристики, противоположной легкости переключения на альтернативного контрагента, использовалась доля прямых продаж в выручке. К участникам рыночных транзакций относились предприятия с долей выручки от прямых продаж в совокупной выручке не более 30%.

Оставшиеся предприятия используют разновидности гибридных механизмов управления. Для предприятий, взаимодействующих в рамках *модульного механизма* (первой выделяемой подгруппе), характерна высокая доля крупнейшего покупателя (в данном исследовании она была зафиксирована на уровне не менее 30%). Отметим также, что в нашей классификации модульные предприятия не производят сырье.

*Отношенческий механизм* предполагает взаимозависимость сторон, индикатором которой выступает комбинация высокой доли партнера в сумме выручки/издержек с длительностью взаимодействия. Для предприятий, вовлеченных в *отношенческий механизм* управления, будут характерны более продолжительные отношения со своими контрагентами (мы их фиксируем на уровне более пяти лет), при этом доля контрагента (поставщика или покупателя) в выручке будет значительна (свыше 50%). Важной отличительной чертой этой группы предприятий мы считаем и способ решения проблем качества: в случае, если качество перестанет устраивать покупа-

<sup>2</sup> Под участием собственника в управлении в данном случае мы подразумеваем весь возможный спектр форм такого участия, который не ограничивается вариантом, когда собственник формально занимает позицию исполнительного директора (подробнее о вариантах участия собственников в управлении см.: [Долгопятова, 2007]).

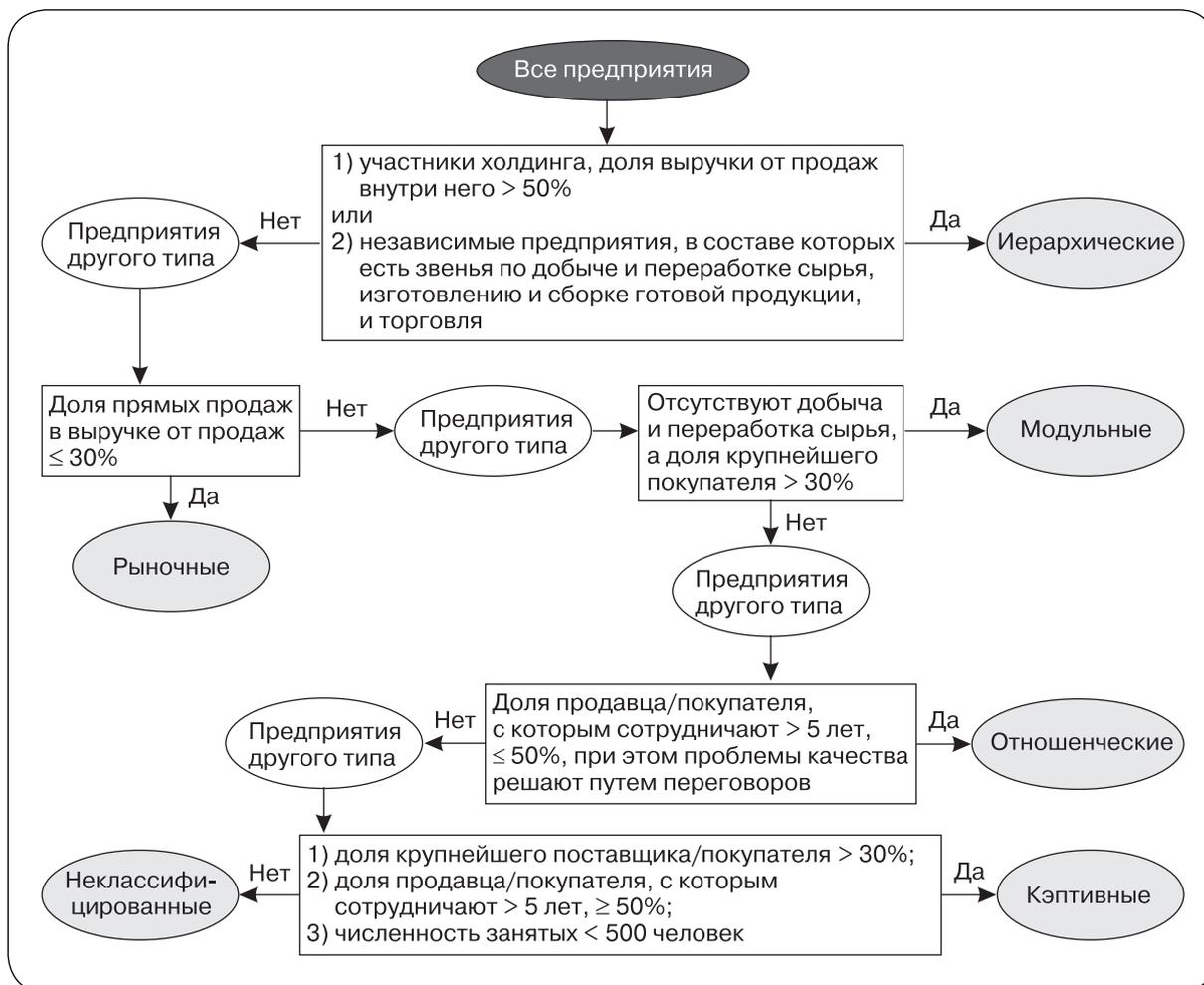


Рис. 4. Схема распределения предприятий по типам управления

теля, последует не разрыв отношений, а переговоры с текущим поставщиком.

Для *кэптивного механизма* характерна зависимость предприятий от значительно более крупной компании-покупателя или продавца. Существование сателлитов в кэптивной сети не имеет экономического смысла вне связей с компанией, управляющей цепочкой. Следовательно, в этом случае должна наблюдаться высокая доля закупок сырья (или продаж), материалов и комплектующих, которая приходится на поставщиков (покупателей), отношения с которыми поддерживаются свыше пяти лет. При этом предприятия кэптивного типа, как правило, не являются очень крупными, поэтому чи-

сленность занятых в данной группе предприятий была ограничена 500 работниками.

Процедура распределения предприятий по типам управления схематически представлена на рис. 4.

Альтернативная классификация не предполагает выделение различных типов гибридных форм взаимодействия, а рассматривает их как одну группу, без значимых различий между участниками.

#### Описание переменных

В анализе используется ряд переменных.

*Отраслевые переменные.* Анализ включал в себя восемь видов деятельности в рамках обрабатывающей промышленности.

Во всех регрессиях базовой категорией является производство пищевой продукции, включая производство напитков и табачных изделий.

*Размер предприятия (SIZE)* — натуральный логарифм среднесписочной численности занятых на предприятии в 2008 г.

*Участие государства в собственности.* Переменная *ST\_OWN* принимает значение «1», если государство (на федеральном или региональном уровнях) владеет пакетом акций предприятия, «0» — в противном случае.

*Участие иностранных собственников.* Переменная *F\_OWN* построена по аналогии с переменной *ST\_OWN*: «1» — иностранные представители участвуют в собственности, «0» — не участвуют.

*Модель организации корпоративного контроля.* Характерной чертой российского корпоративного сектора является активное участие контролирующих собственников в оперативном управлении предприятиями [Долгопятова, 2007]. Модель корпоративного контроля оказывает значительное влияние на структуру и стратегии компании [Долгопятова, 2009; 2010]. В качестве индикатора модели корпоративного контроля использован один из показателей, предложенных в [Долгопятова, 2007; 2010]: переменная *DIVERG* принимает значение «1», если признаков объединения собственности и управления не наблюдается (т. е. собственник не участвует в управлении компанией, а менеджеры не владеют акциями), «0» — в противном случае.

*Возраст предприятия.* Обычно возраст компаний рассматривают в качестве индикатора этапа жизненного цикла. В переходной экономике возраст предприятия является еще более важной характеристикой его деятельности. Предприятие, основанное до 1990 г., в значительной степени зависит от траектории предшествующего развития (т. е. от советского наследия), что будет отражаться на многих аспектах его деятельности. В работе использовалась переменная *NEW\_EN*, принимающая значе-

ние «1», если предприятие основано после 1990 г., а в противном случае — «0».

*Местоположение.* Расположение предприятия является важной характеристикой независимо от страны рассмотрения, но для России, где в масштабах страны уровень конкуренции и степень влияния глобализации значительно различаются, оно приобретает еще большее значение. Предшествующие исследования (см. [Гончар, Кузнецов, 2008]) показали, что расположение в агломерации (и конкуренция, связанная с большим размером рынка и большим числом конкурентов) стимулирует предприятия к более активной реструктуризации. В нашей работе использовалась переменная *AGGLOM*, которая принимает значение «1», если предприятие расположено в агломерации, «0» — в противном случае. Для определения принадлежности поселения к агломерации применен подход, предложенный в [Гончар, 2009]. Город относился к агломерации в случае, если он является центром агломерации или находится от него на расстоянии не более 50 км. При определении центров агломерации К. Р. Гончар опиралась на данные, представленные в презентации Министерства регионального развития РФ «Городские агломерации России», дополнив список такими городами, как Пермь, Самара и Калининград.

*Конкуренция и издержки переключения.* В работе использовались две переменные, которые характеризуют интенсивность конкуренции. Переменная *COMP* принимает значение «1», если конкуренция на рынке оказывает влияние на деятельность предприятия, а в противном случае — «0». Переменная *SW\_C* сформирована на основе ответов на вопрос: «Если Ваши покупатели захотят отказаться от продукции Вашего предприятия, насколько легко они смогут найти ей замену?» Значение «1» соответствует ответу «довольно сложно» или «практически невозможно», «0» — «сравнительно легко». Возрастающее значение этой переменной соответствует ослаблению конкуренции за счет роста издержек переключения.

*Подтверждение качества.* В работе рассматриваются два инструмента подтверждения качества, которым соответствуют следующие переменные: бинарная переменная *BRAND* принимает значение «1», если предприятие занимается созданием/продвижением своего бренда, «0» — в противном случае. Аналогичным образом построена переменная *ISO*: «1» — предприятие имеет сертификацию по стандартам ISO 9000 или иным международным стандартам, в противном случае переменная принимает значение «0».

*Инвестиции.* В качестве показателя инвестиций использовались различные переменные, отражающие затраты на модернизацию предприятия. Все переменные являются бинарными и принимают значение «1», если предприятие осуществило инвестиции в рассматриваемом направлении, «0» — не осуществляло. Переменная *LEAN* характеризует внедрение системы энергосбережения на предприятии, *R&D* — финансирование НИОКР в 2005–2008 гг., *EQUIP* — приобретение машин и оборудования для новых производственных процессов, производства нового продукта в 2005–2008 гг., *TECH* — приобретение новых технологий (патентов, лицензий) в 2005–2008 гг., *TRAIN* — обучение и подготовку персонала, связанного с внедрением нового продукта/производственного процесса в 2005–2008 гг. Из всей этой группы только переменная *INV* не является бинарной, разделяя предприятия по величине инвестиций в основной капитал в 2005–2008 гг. на три группы («0» — инвестиций не было, «1» — инвестиции незначительные, «2» — значительные инвестиции). Также в анализе использовалась переменная *PLAN\_INV*, которая принимает значение «1», если предприятие планирует в течение ближайшего года осуществить крупные инвестиции, «0» — не планирует.

*Контрактные риски и защита контрактов.* Для оценки одной из разновидностей контрактных рисков использовалась переменная, сформированная на основе ответов респондентов на вопрос: «Насколько

серьезным препятствием для деятельности и развития предприятия является недобросовестная конкуренция?» Переменная *UN\_C* принимает значение «1», если данная проблема по оценке респондента является существенным или очень серьезным препятствием, «0» — если она оценивается как несущественная или как вовсе не препятствие. Защищенность контрактов отражает переменная *CON\_PR*, принимающая значение «1», если респондент не уверен в том, что в судебных спорах он сможет защитить интересы своего предприятия в области исполнения контрактов и прав собственности, и «0» — если респондент уверен в данной возможности.

*Реструктуризация предприятия.* Переменная *RESTRUCT* сформирована на основе ответов на вопрос о планах руководителей предприятий создать или ликвидировать различные подразделения. Переменная *RESTRUCT* принимает значение «1», если планы по созданию или ликвидации существуют, «0» — в противном случае.

*Хозяйственные риски.* В анализе использовалась переменная *BANK*, которая сформирована на основе ответов на вопрос о вероятности банкротства предприятия в ближайшие 2–3 года. Переменная принимает значение «1», если наступление события весьма вероятно, «2» — маловероятно, «3» — совершенно невероятно.

*Условия продаж.* Переменные *PRE\_PAY* и *DEL\_PAY* характеризуют доли продаж, которые приходились на поставки на условиях предоплаты и в кредит (или с отсрочкой) соответственно.

## Результаты анализа

### *Оценка структуры российской обрабатывающей промышленности*

В результате работы удалось классифицировать 771 предприятие из 957 респондентов, что составляет 81% выборки. Около трети опрошенных предприятий относятся к рыночному механизму управления, объектом управления в рамках иерархической

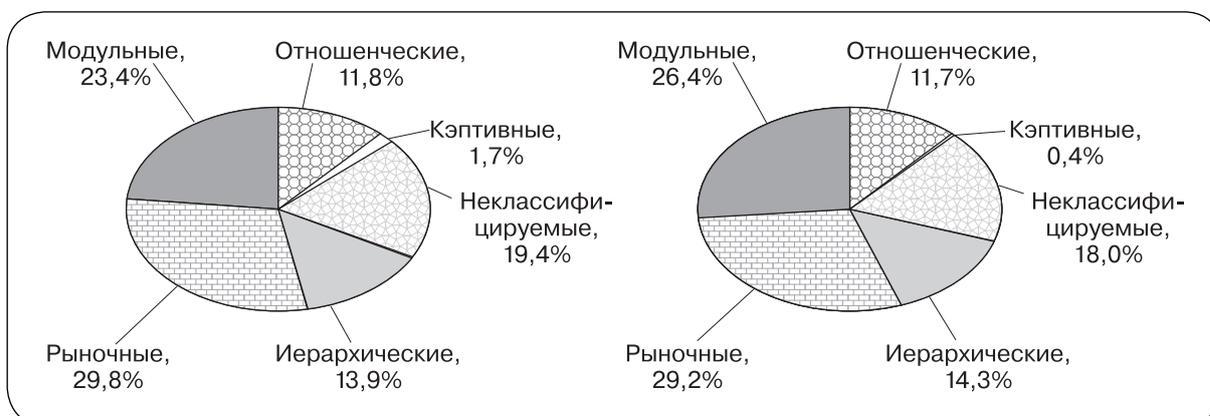


Рис. 5. Распределение количества предприятий (слева) и численности занятых на предприятиях (справа) по типам механизмов управления транзакциями  
 Источник: рассчитано авторами на основе данных выборочного обследования.

модели выступают только 133 предприятия (14% выборки). Гибридные формы охватывают 352 предприятия (или 37%), из них 223 предприятия были классифицированы как модульные (рис. 5). Средние размеры предприятий в разрезе выделенных групп не демонстрируют существенных различий.

Из классифицированных предприятий почти 29% входят в холдинги. Среднее значение доли выручки от продаж, которая приходится на реализацию продукции внутри холдинга, составляет для них 43%. Из классифицированных предприятий 17% имеют в своем составе звенья по добыче и первичной переработке сырья, 88% — по изготовлению готовой продукции и сборке, 66% — звено, отвечающее за оптовую/розничную торговлю. Среднее значение доли прямых продаж в выручке от продаж — 53%. Доли крупнейшего поставщика в закупках сырья и покупателя в поставках практически одинаковы и составляют в среднем 39%.

Традиционные связи по-прежнему играют большую роль: на поставщиков, отношения с которыми поддерживаются более 5 лет, приходится 46% закупок сырья, материалов и комплектующих, 48% поставок конечной продукции приходится на покупателей, отношения с которыми поддерживаются столь же долго. В то же

время 27% предприятий создано после 1990 г.

Государство участвует в собственности 9% предприятий, такая же доля предприятий имеет в числе акционеров иностранных собственников. На основе ответов от 37% предприятий можно сделать вывод о разделении собственности и управления в том смысле, как это представлено в [Долгопятова, 2010]. В течение 2005–2008 гг. 23% предприятий внедряли систему ресурсо- и энергосбережения, 26% — финансировали НИОКР, 61% — приобретали машины и оборудование для внедрения новых продуктов, производственных процессов, 23% — инвестировали в приобретение новых технологий, 51% — финансировали обучение и подготовку персонала в связи с внедрением новых продуктов, производственных процессов. Кроме того, почти треть предприятий в момент проведения обследования заявили о намерении осуществить крупные инвестиции в развитие в течение ближайших 12 месяцев.

Таким образом, наиболее распространенным механизмом управления в российской обрабатывающей промышленности является гибридный. Доля предприятий, вовлеченных в иерархический механизм, оказалась не доминирующей, что опровергает гипотезу *H1* о биполяр-

ности. Группа предприятий с кэптивним типом управления была исключена из дальнейшего анализа в связи с ее малочисленностью.

Вместе с тем достоверность вывода о сравнительно широком применении рыночных и гибридных механизмов зависит от того, насколько корректно произведено выделение соответствующих групп наблюдений. Для косвенного обоснования использованной классификации мы и анализируем разные стороны поведения предприятий, отвечая на вопрос о том, в какой степени оно соответствует сформировавшимся в ТСЕ представлениям о различиях между предприятиями, в отношении которых используются разные механизмы управления трансакциями.

#### *Механизм управления трансакциями и модель корпоративного контроля*

Использованная классификация предприятий в сочетании с результатами анализа модели корпоративного контроля [Долгопятова, 2010] предполагает, что на предприятиях, характеризующихся применением иерархического механизма, разделение собственности и управления встречается чаще, нежели в остальных группах, поскольку именно в эту группу попала часть дочерних предприятий холдингов. Индикаторы размера предприятия, государственной и иностранной собственности, а также индикатор реструктуризации были включены в модель, следуя за результатами работ [Долгопятова, 2007; 2010]. Влияние этих характеристик структуры собственности и деятельности предприятия на выбор между разделением и совмещением собственности и управления (табл. 2) соответствует описанному в указанных работах.

Гораздо интереснее другой результат — значимое различие между предприятиями, использующими модульный и отношенческий механизмы управления: в первом случае признаки объединения собственности и управления наблюдаются на 56% предприятий, в то время как во втором — на 70% предприятий. Хотя причинно-след-

ственную связь между моделью корпоративного контроля и механизмом управления трансакциями эмпирически установить на наших данных нельзя, можно выдвинуть предположение о том, как именно тип управления трансакциями влияет на способ реализации прав собственности внутри компании. На предприятии в рамках модульного механизма набор управленческих решений ограничен. Именно на эту особенность обращает внимание теория цепочек создания стоимости, разделяя управляющие и управляемые звенья в составе цепочки. Соответственно, с точки зрения собственника предприятие должно рассматриваться как часть отлаженного бизнеса, управление которым, с одной стороны, может происходить в рамках уже выработанных рутин, а с другой — контроль над деятельностью предприятия может осуществляться сравнительно просто и не требует непосредственного участия собственника в оперативном управлении.

Напротив, отношенческий механизм управления трансакциями предполагает, что руководитель должен принимать решения на основе сложных и комплексных критериев, которые зачастую невозможно формализовать. Отношенческие контракты между компаниями легче поддерживать в том случае, когда собственность и управление объединены. Мы должны отметить принципиальное различие между предпочитаемой моделью корпоративного контроля в рамках модульного и отношенческого механизмов как разновидностей гибридов.

#### *Механизмы управления трансакциями и ценовая конкуренция*

Выдвинутая нами гипотеза *НЗ.1*, на первый взгляд, не соответствует общепринятым представлениям о сотрудничестве между поставщиками и покупателями. Условия поставок (особенно учитывая, что ответы на этот вопрос давались в условиях кризиса, когда ограниченность спроса должна быть особенно заметной) характеризуют лояльность по отношению к покупателям и в известной степени — готовность

Таблица 2

## Механизм управления транзакциями и модель корпоративного контроля

Переменная	Модель	DIVERG (зависимая переменная)				
		M1	M2	M3	M4	M5
Константа		0,42 (0,66)	0,30 (0,38)	0,45 (0,78)	0,39 (0,59)	0,39 (0,63)
Market		Базовая категория				
Hierarchy		0,57** (4,87)	0,61** (5,86)	0,50* (3,79)	0,60** (5,64)	0,50** (3,85)
Modular		0,20 (0,37)	0,20 (0,85)	0,18 (0,64)	0,20 (0,78)	0,19 (0,69)
Relational		-0,72** (4,23)	-0,66* (3,76)	-0,73** (4,47)	-0,66* (3,75)	-0,73** (4,53)
SIZE		-0,16* (3,40)	-0,17** (3,77)	-0,18** (4,45)	-0,17** (3,91)	-0,18** (4,38)
ST_OWN		0,03*** (10,29)	0,03*** (10,11)	0,03*** (11,40)	0,03*** (10,01)	0,03*** (11,59)
F_OWN		0,02*** (25,83)	0,02*** (27,56)	0,02*** (24,64)	0,02*** (27,47)	0,02*** (24,57)
INV		-0,32 (2,52)	-0,40** (4,21)		-0,39** (3,93)	
PLAN_INV		-0,35* (2,81)		-0,40** (3,95)		-0,40** (4,01)
RESTRUCT		-0,05 (0,081)		-0,09 (0,21)	-0,12 (0,44)	
N		544	568	549	568	549
-2Log likelihood		665,83	696,03	674,48	695,58	674,68
R <sup>2</sup> Нагелькерка		0,14	0,14	0,14	0,14	0,14
Тест модели $\chi^2$		60,73***	60,43***	57,89***	60,87***	57,68***

Примечания: в основу регрессий положена спецификация Т. Г. Долгопятовой, представленная в [Долгопятова, 2010];

в таблице приведены коэффициенты регрессий, в скобках — значения Wald-статистики;

\*\*\* — значимость на 1%-м уровне;

\*\* — значимость на 5%-м уровне;

\* — значимость на 10%-м уровне.

к кооперативному поведению по отношению к ним. Казалось бы, в наибольшей степени подобное кооперативное поведение должно быть характерно для предприятий, использующих гибридный механизм управления транзакциями, — партнеров, зависящих друг от друга и взаимодействующих длительное время. В рамках рыночного механизма, по сравнению с гибридным, взаимозависимость между предприятиями гораздо слабее, и, соответственно, можно

было бы ожидать более слабые мотивы для предоставления скидок.

Однако наблюдения соответствуют именно выдвинутой нами гипотезе о более активной ценовой конкуренции участников рыночных транзакций. В структуре продаж предприятий, использующих гибридный механизм, продажи на условиях предоплаты в среднем составляют 41%, по сравнению с 33% у предприятий с иерархическим механизмом управления транзакциями и

36% — у предприятий, включенных в рыночный механизм. Напротив, доля продаж с отсрочкой платежа в этой группе предприятий самая низкая — 29% по сравнению с 40 и 41% соответственно. Возникающий, казалось бы, парадокс разрешается, если мы используем разработанное в рамках теории цепочек создания стоимости деление гибридных механизмов на модульные и отношенческие. Именно для предприятий — участников модульного механизма характерна очень высокая доля предоплаты (50%) и низкая доля продаж с отсрочкой платежа (26%). В свою очередь, структура продаж участников отношенческих транзакций гораздо ближе к показателям рыночных и иерархических: 42% продаж на условиях предоплаты и 37% — на условиях отсрочки. Предприятия, вовлеченные в модульный механизм управления, по сути, работают на заказ и по заранее установленной цене, которая обычно обеспечивает минимальный уровень рентабельности. Покупатель обычно не просит дополнительных скидок и отсрочек (все, что можно, было выторговано на предварительной стадии заключения договора).

Регрессионный анализ (табл. 3) подтвердил, что предприятия, в отношении которых используется модульный механизм управления транзакциями, являются единственной группой, где условия продаж реже меняются в лучшую для покупателя сторону по сравнению с заявленными первоначально. Наряду с типом механизма управления транзакциями существенное влияние на условия продаж оказывают возраст предприятия, государственное участие, оценка конкуренции и принадлежность к холдингам. При этом различия между старыми и новыми предприятиями, а также предприятиями, испытывающими и не испытывающими конкуренцию, гораздо более существенны, чем между предприятиями с разными механизмами управления (рыночным, иерархическим или гибридным). На наш взгляд, это подтверждает тезис о том, что к сотрудничеству между участниками цепочки подталкивает

не взаимозависимость как таковая, а в первую очередь конкуренция. Проверка зависимости отдельно для независимых предприятий и для участников холдингов не выявила принципиального различия в направлении эффектов, хотя и показала, что условия продаж внутри холдингов чаще пересматриваются в лучшую сторону.

#### *Отношения с покупателями: товарный знак или подтверждение соответствия*

В качестве альтернативных вариантов подтверждения качества рассматривались развитие товарного знака и сертификация продукции по международным стандартам. С точки зрения экономической теории и товарный знак, и сертификация по международным стандартам могут служить разновидностями сигналов качества. В то же время между стратегиями развития товарного знака и сертификации продукции по международным стандартам существует целый ряд важных различий. Товарный знак как бренд предназначен для неограниченного круга покупателей, причем в первую очередь — для покупателей, не готовых к восприятию формального подтверждения соответствия, не обладающих достаточными знаниями для интерпретации данных о сертификации по международным стандартам. Этому определению, например, полностью соответствуют покупатели конечных потребительских товаров. Сертификация по ISO, в свою очередь, гораздо в большей степени рассчитана на квалифицированного покупателя. Кроме того, сертификация по международным стандартам (в первую очередь по стандарту ISO 9001) несет в себе больший объем информации, нежели сведения о качестве продукта. Наличие сертификации по международным стандартам подтверждает определенное качество менеджмента предприятия, влияющее не только собственно на свойства продукта, но и на весь спектр характеристик, важных для организации транзакций.

По этой причине мы и предполагали, что предприятия, в отношении которых

Таблица 3

## Механизм управления транзакциями и условия продаж

Зависимая переменная	$PAY = [PRE\_PAY - DEL\_PAY]$		$PAY = [PRE\_PAY - DEL\_PAY]$		$PAY = [PRE\_PAY - DEL\_PAY]$	
	Все наблюдения		Независимые предприятия		Участники холдингов	
Выборка						
Константа	26,10* (1,93)	26,51** (1,96)	19,11 (1,17)	19,91 (1,22)	55,81** (2,22)	54,60** (2,16)
<i>Market</i>	Базовая категория					
<i>Hierarchy</i>	2,53 (0,39)	2,53 (0,39)	0,74 (0,08)	0,80 (0,09)	5,74 (0,54)	5,28 (0,50)
<i>Hybrid</i>	-10,26* (-1,93)		-12,27** (-2,02)		5,42 (0,49)	
<i>Modular</i>		-13,45** (-2,30)		-14,66** (-2,20)		0,01 (0,00)
<i>Relational</i>		-2,00 (-0,48)		-7,33 (-0,88)		17,30 (1,05)
<i>SIZE</i>	0,12 (0,06)	0,10 (0,05)	1,37 (0,53)	1,29 (0,50)	-6,58 (-1,64)	-6,39 (-1,59)
Отраслевые переменные	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены
<i>ST_OWN</i>	-14,73* (-1,95)	-15,43** (-2,04)	-11,12 (-1,28)	-11,60 (-1,33)	-21,58 (-1,37)	-23,03 (-1,46)
<i>NEW_EN</i>	13,18 (1,53)	14,34* (1,66)	17,72* (1,73)	18,46* (1,80)	1,96 (0,12)	4,17 (0,25)
<i>COMP</i>	16,15*** (2,90)	15,52*** (2,78)	13,91** (2,08)	13,29** (1,98)	31,32*** (3,05)	30,84*** (2,99)
<i>N</i>	622	622	443	443	179	179
<i>F</i> -статистика	15,01***	14,08***	9,98***	9,31***	6,74***	6,32***
<i>R</i> <sup>2</sup> скорр.	0,23	0,23	0,21	0,21	0,30	0,30

Примечания: регрессия оценивалась методом наименьших квадратов; в таблице приведены коэффициенты регрессии, в скобках — значения *t*-статистики;

\*\*\* — значимость на 1%-м уровне;

\*\* — значимость на 5%-м уровне;

\* — значимость на 10%-м уровне.

используется гибридный механизм управления транзакциями, должны быть заинтересованы не столько в развитии бренда (товарного знака), сколько в сертификации по ISO. Результаты анализа (табл. 4) полностью подтверждают это предположение. Участие в модульном механизме снижает шансы на то, что предприятие осуществляло действия по продвижению товарного знака. В то же время предприятия с модульным и отношенческим механизмами взаимодействия с большими шансами

имеют (на момент опроса) сертификацию продукции и системы менеджмента по ISO. Таким образом, вновь обнаружено существенное различие между предприятиями с модульным и отношенческим механизмами управления транзакциями.

#### Инвестиционные расходы на уровне предприятий

Важным преимуществом вертикальной интеграции в ТСЕ является способность защитить специфические инвестиции. Отгалкиваясь

Таблица 4

Механизмы управления транзакциями, инновации и инвестиции на предприятиях (2005–2008 гг.)

Зависимая переменная	BRAND		ISO		LEAN	INV	R&D	EQUIP	TECH	TRAIN
	Бинарная логистическая		Бинарная логистическая		1	Порядковая	1	1	1	1
Модель	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1
Константа	-1,90*** (12,70)	-1,88*** (12,43)	-4,48*** (48,03)	-4,48*** (78,09)	-2,77*** (29,71)		-6,10*** (92,94)	-2,29*** (23,71)	-3,93*** (53,43)	-2,67*** (36,05)
Hierarchy	-0,30 (1,49)	-0,30 (1,50)	-0,18 (0,58)	-1,18 (0,58)	0,85*** (12,05)	0,78*** (11,09)	0,52* (3,70)	0,42* (3,35)	0,56** (5,12)	0,49** (5,02)
Market	Базовая категория									
Hybrid	-0,50** (5,97)			0,38** (4,28)	0,22 (1,06)	0,06 (0,11)	-0,06 (0,08)	0,10 (0,34)	0,15 (0,49)	0,19 (1,22)
Modular		-0,66*** (8,06)	0,35* (2,85)							
Relational		-0,20 (0,53)	0,43* (3,09)							
SIZE	0,29*** (12,07)	0,29*** (11,96)	0,68*** (65,95)	0,68*** (66,14)	0,20** (6,10)	0,52*** (41,41)	0,63*** (47,85)	0,44*** (33,08)	0,50*** (31,86)	0,43*** (33,18)
ST_OWN	-0,75** (5,08)	-0,78** (5,45)				-0,64* (3,37)				
COMP	0,45* (3,82)	0,43* (3,44)					0,53** (4,79)	0,31* (2,83)		
DIVERG						-0,42** (6,16)				
Отраслевые переменные (базовая категория — производство пищевой продукции)	Включены									
N	631	631	753	753	753	568	753	753	753	753
-2Log likelihood	751,34	749,02	903,34	903,44	786,10	1137,19	716,75	953,23	758,98	989,54
R <sup>2</sup> Нагелькерка	0,12	0,13	0,23	0,23	0,06	0,14	0,27	0,09	0,11	0,09
Тест модели $\chi^2$	58,25***	60,58***	140,43***	140,33***	30,40***	77,22***	154,98***	49,60***	57,51***	54,04***

Примечания: в таблице приведены коэффициенты регрессии; в скобках — значения Wald-статистики;

\*\*\* — значимость на 1%-м уровне;

\*\* — значимость на 5%-м уровне;

\* — значимость на 10%-м уровне.

от предположения о специфичности инвестиций на уровне отдельных предприятий, мы выдвинули гипотезу, что предприятия, в отношении которых используется иерархический механизм, должны демонстрировать преимущества в области инвестиций. Эта гипотеза подтверждается. Какой бы индикатор инвестиций мы ни рассматривали, например факт масштабных инвестиций, внедрение системы ресурсосбережения, приобретение новых машин и оборудования, обучение персонала для производства новых продуктов — включенность в иерархический механизм повышает шансы на осуществление этих инвестиций в течение трех лет, предшествовавших опросу (табл. 4).

#### *Механизмы управления транзакциями и самооценка рисков и неопределенности*

Мы ожидали, что предприятия, в отношении которых используются механизмы иерархического и гибридного типа, ниже оценивают контрактные риски, прежде всего в силу того, что выбор этих вариантов управления транзакциями сам по себе выступает разновидностью контрактных предосторожностей. Некоторое исключение представляет собой отношенческий механизм, поскольку при особых отношениях между контрагентами наряду с отношенческой рентой возникает риск ее экспроприации. Отношенческая контрактация предполагает не только соответствие сторон друг другу, но и длительное сотрудничество между ними и осуществление специфических инвестиций. Замена партнера становится дорогостоящей, поскольку квазирендента от осуществления специфических инвестиций будет потеряна. Тем не менее в силу неопределенности среды и ограниченной рациональности индивидов у одной из сторон могут возникнуть стимулы к нарушению договоренностей.

Результаты анализа (табл. 5) показывают, что предприятия с разными механизмами управления транзакциями демонстрируют разные оценки как контрактных

рисков (на примере риска недобросовестной конкуренции), так и вероятности защиты контрактов. Это и неудивительно, поскольку тип рисков, с которыми сталкиваются предприятия, зависит в том числе от типов внешних контрактов. Мы видим, что участие в иерархической модели повышает оценку вероятности защиты контрактов. Одновременно респонденты считают более вероятным банкротство предприятия в течение ближайших двух-трех лет. Логично, что возможности потерь от недобросовестной конкуренции ниже оценивают те предприятия, у покупателей которых выше издержки переключения на конкурирующие поставки, поскольку сами по себе издержки переключения поставщиков в известном смысле являются страховкой от попыток одностороннего присвоения квазиренды со стороны покупателей.

Предприятия, в отношении которых используется механизм отношенческого типа, оценивают проблемы недобросовестной конкуренции как более острые, по сравнению с предприятиями, участвующими в рыночных транзакциях, что согласуется с выдвинутой нами гипотезой.

В соответствии с ТСЕ и гибридный, и иерархический механизмы демонстрируют способность повышать защищенность контрактов, хотя они и не снижают (а отношенческий механизм — повышает) риск недобросовестной конкуренции. Однако оценки вероятности банкротства в будущем (как разновидности проявления хозяйственных рисков) не соответствуют ни оценкам контрактных рисков (недобросовестной конкуренции и вероятности потерь в судебных спорах с коммерческими организациями), ни нашим предположениям о том, что более высокие оценки рисков должны быть характерны для предприятий, использующих рыночный механизм управления транзакциями.

#### **Заключение**

Результаты теоретического анализа и изучение данных о деятельности российских предприятий свидетельствуют о плодотвор-

Таблица 5

## Влияние механизма управления транзакциями на рыночные риски, возможность защиты контрактов и вероятность банкротства

Зависимая переменная	UN_C		CON_PR		BANK	
	Биномиальная логистическая		Биномиальная логистическая		Порядковая	
Константа	0,30 (0,42)	0,35 (0,57)	0,30 (0,34)	0,30 (0,34)		
<i>Market</i>	Базовая категория					
<i>Hierarchy</i>	-0,18 (0,59)	-0,19 (0,62)	-0,60** (4,87)	-0,60** (4,87)	-0,44* (3,26)	-0,44* (3,27)
<i>Hybrid</i>	0,24 (1,63)		-0,59*** (7,99)		0,11 (0,32)	
<i>Modular</i>		0,01 (0,00)		-0,60** (6,43)		0,13 (0,37)
<i>Relational</i>		0,66*** (6,93)		-0,18** (4,43)		0,07 (0,05)
<i>SIZE</i>	-0,06 (0,66)	-0,07 (0,97)	-0,18** (4,43)	-0,18** (4,43)	0,21*** (7,10)	0,21*** (7,13)
<i>AGGLOM</i>	-0,25 (2,04)	-0,29 (2,63)	0,59*** (9,31)	0,59*** (9,26)	0,35* (3,48)	0,35* (3,50)
<i>SW_C<sup>a</sup></i>	-0,37** (4,73)	-0,35** (4,11)	-0,29 (2,22)	-0,29 (2,19)		
<i>ST_OWN</i>					-0,01 (1,99)	-0,01 (1,96)
<i>DIVERG</i>					-0,14 (0,56)	-0,14 (0,60)
Отраслевые переменные	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены
<i>N</i>	668	668	644	644	754	754
<i>-2Log likelihood</i>	882,57	876,17	713,72	713,73	1004,92	1007,64
<i>R<sup>2</sup> Нагелькерка</i>	0,05	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07
Тест модели $\chi^2$	25,28**	31,68	33,74***	33,74***	30,74***	30,79***

## Примечания:

<sup>a</sup> — издержки переключения для покупателей, по оценке поставщиков.

В таблице приведены коэффициенты регрессии; в скобках — значения Wald-статистики;

\*\*\* — значимость на 1%-м уровне;

\*\* — значимость на 5%-м уровне;

\* — значимость на 10%-м уровне.

ности применения методов ТСЕ к исследованию механизмов управления транзакциями в России. С одной стороны, авторы современных теоретических и эмпирических работ все чаще приходят к выводу о том, что формальные характеристики организации транзакций в переходных экономиках имеют значение. Хотя неформаль-

ные инструменты обеспечения выполнения контрактных обязательств в отношениях между фирмами и используются, их роль, однако, не следует переоценивать — она не намного выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой. С другой стороны, проведенное нами эмпирическое исследование показывает, что характеристики

деятельности предприятий довольно хорошо укладываются в предсказания ТСЕ.

Результаты эмпирического анализа механизмов управления транзакциями на основе данных выборочного обследования предприятий продемонстрировали следующее.

- (1) В российской обрабатывающей промышленности присутствуют все типы механизмов управления транзакциями, выделенные в ТСЕ. Самую многочисленную группу составляют предприятия, являющиеся объектом применения гибридных механизмов. Этот результат не вполне укладывается в представления о широком распространении вертикальной интеграции и иерархического контроля в России.
- (2) Подтверждена гипотеза о связи между механизмами управления транзакциями и моделью корпоративного контроля. На предприятиях с отношенческим типом управления чаще наблюдается объединение собственности и управления, для модульного типа более характерно разделение функций собственника и менеджера.
- (3) Подтвердились гипотезы о сравнительной значимости разных инструментов конкуренции для предприятий с различными механизмами управления транзакциями. Предприятия, использующие рыночный механизм управления, демонстрируют большую вовлеченность в ценовую конкуренцию. Инструменты сигналов качества выбираются в зависимости от положения в цепочке создания стоимости: в случае ориентации на единственного квалифицированного покупателя (в рамках модульного механизма) делается выбор в пользу сертификации по ISO, в противоположность развитию бренда.
- (4) Подтвердилась гипотеза о защите инвестиций в рамках иерархического механизма управления транзакциями. Во-первых, сами предприятия с иерархическим механизмом управления выше оценивают возможности защиты контрактов, по сравнению с предприя-

тиями, включенными в рыночные транзакции. Во-вторых, в полном соответствии с ТСЕ включенность в иерархические транзакции повышает шансы реализации инвестиционных проектов на уровне предприятия. Для предприятий, использующих гибридные механизмы управления транзакциями, складывается более сложная картина: с одной стороны, предприятия с отношенческим механизмом управления тоже выше оценивают возможность защиты своих контрактов, однако с другой стороны — они, по их собственной оценке, более подвержены риску недобросовестной конкуренции (в том числе и оппортунизма контрагента). На наш взгляд, это отражает компромисс между ростом отношенческой ренты и риском ее экспроприации, с которыми сталкиваются участники гибридных механизмов управления транзакциями.

- (5) В отношении предприятий, управляемых в рамках гибридного механизма, мы пришли к выводу о нецелесообразности анализа их поведения как единой группы. Властная асимметрия в цепочках создания стоимости вне иерархии и одновременно вне рынка оказывает существенное влияние на поведение и положение предприятий: предприятия, в отношении которых используется модульный механизм управления транзакциями, ведут себя иначе, чем предприятия — участники отношенческого механизма. Тем самым, на наш взгляд, обосновано использование классификации подхода теории цепочек создания стоимости для анализа гибридных форм.

### Благодарности

Статья подготовлена в рамках проекта Центра фундаментальных исследований ГУ–ВШЭ «Межфирменная кооперация, координация и взаимодействие с государством: анализ механизмов, используемых в российской практике, и их эффективности». Авторы благодарят за комментарии и за-

мечания М. М. Юдкевич, П. В. Крючкову, М. А. Дерябину, Б. В. Кузнецова, А. А. Яковлева, Р. Питмана, Т. Мицкевича и других участников семинара «Институциональные проблемы российской экономики», XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Летней школы институционального анализа (RSSIA 2010), Российско-китайской кон-

ференции «Transition and Economic Development in China and Russia: Past and Future», Одиннадцатой конференции European Association for Comparative Economic Studies «Comparing Responses to Global Instability», Десятой конференции «Comparative Analysis of Enterprise Data & COST», а также двух анонимных рецензентов «Российского журнала менеджмента».

## ЛИТЕРАТУРА

- Гончар К. Р. 2009. Агломерационные эффекты и конкурентоспособность промышленности. В сб.: Ясин Е. Г. (ред.). *Модернизация экономики и глобализация*. М.: ГУ–ВШЭ; 256–264.
- Гончар К. Р., Кузнецов Б. В. (ред.). 2008. *Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм*. М.: Вершина.
- Долгопятова Т. Г. 2010. *Развитие российской модели корпоративного управления в 2000-е: эмпирический анализ изменений на микроуровне*. WP1/2010/06. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.
- Долгопятова Т. Г., Ивасаки И., Яковлев А. А. 2009. Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме. *Мир России* (4): 89–114.
- Долгопятова Т. Г., Ивасаки И., Яковлев А. А. (ред.). 2007. *Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития*. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.
- Кузнецов Б. В. (ред.). 2010. *Предприятия и рынки в 2005–2009 годах: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности*. Доклад ГУ–ВШЭ. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ. <https://www.hse.ru/data/2010/04/07/1218113331/report.pdf>
- Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. 2009. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.* М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.
- Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «от-*
- ношенческая» контрактация*. СПб.: Лен-издат.
- Ясин Е. Г. (ред.). 2004. *Структурные изменения в российской промышленности*. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.
- Bowen D., Jones G. 1986. Transaction cost analysis of service organization-customer exchange. *Academy of Management Review* 11 (2): 428–441.
- Coles J., Hesterly W. 1998. The impact of firm-specific assets and the interaction of uncertainty: An examination of make or buy decisions in public and private hospitals. *Journal of Economic Behavior and Organization* 36 (3): 383–409.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* 12 (1): 78–104.
- Goldberg V. 1980. Relational exchange: Economics and complex contracts. *American Behavioral Scientist* 23 (3): 337–352.
- Hart O., Moore J. 1990. Property rights and the nature of the firm. *Journal of Political Economy* 98 (6): 1119–1158.
- Heide J. 1994. Interorganizational governance in marketing channels. *Journal of Marketing* 58 (1): 71–85.
- Hendley K., Murrell P. 2003. Which mechanisms support the fulfillment of sales agreement? Asking decision-makers in firms. *Economic Letters* 78 (1): 49–54.
- John G., Weitz B. 1988. Forward integration into distribution: An empirical test of transaction cost analysis. *Journal of*

- Law, Economics, and Organization* 4 (2): 337–355.
- Johnson, S., McMillan J., Woodruff C. 2002. Courts and relational contracts. *Journal of Law, Economics and Organization* 18 (1): 221–277.
- Leiblein M., Reuer J., Dalsace F. 2002. Do make or buy decisions matter? The influence of organizational governance on technological performance. *Strategic Management Journal* 23 (9): 817–833.
- Macaulay S. 1963. Non-contractual relations in business: A preliminary study. *American Sociological Review* 28 (1): 55–67.
- Manolova T. S., Gyoshev B. S., Manev I. M. 2007. The role of interpersonal trust for entrepreneurial exchange in a transition economy. *International Journal of Emerging Markets* 2 (2): 107–122.
- Masten S., Meehan J., Snyder E. 1989. Vertical integration in the U.S. auto industry: A note on the influence of transaction specific assets. *Journal of Economic Behavior and Organization* 12 (2): 265–273.
- Menard C. 2004. The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 160 (3): 345–376.
- North D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Norton: N. Y.
- Peng M. W., Heath P. S. 1996. The growth of the firm in planned economies in transition: Institutions, organizations and strategic choice. *Academy of Management Review* 21 (2): 492–528.
- Raiser M., Rousso A., Steves F., Teksoz U. 2008. Trust in transition: Cross-country and firm evidence. *Journal of Law, Economics, and Organization* 24 (2): 407–433.
- Walker G., Weber D. 1987. Supplier competition, uncertainty, and make-or-buy decisions. *Academy of Management Journal* 30 (3): 589–596.
- Zhang J., Keh H. T. 2010. Interorganizational exchanges in China: Organizational forms and governance mechanisms. *Management and Organization Review* 6 (1): 123–147.
- Zhou K. Z., Poppo L., Yang Z. 2008. Relational ties or customized contracts? An examination of alternative governance choices in China. *Journal of International Business Studies* 39 (3): 526–534.

**Латинская транслитерация литературы, набранной на кириллице**  
**The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet**

- Gonchar K. R. 2009. Agglomeratsionnye efekty i konkurentosposobnost' promyshlennosti. V sb.: Yasin E. G. (red.). *Modernizatsiya Ekonomiki i Globalizatsiya*. M.: GU-VSHE; 256–264.
- Gonchar K. R., Kuznetsov B. V. (red.). 2008. *Rossiyskaya Promyshlennost' na Etape Rosta: Faktory Konkurentosposobnosti Firm*. M.: Vershina.
- Dolgopyatova T. G. 2010. *Razvitie Rossijskoj Modeli Korporativnogo Upravleniya v 2000-e: Empiricheskij Analiz Izmenenij na Mikrourovne*. WP1/2010/06. M.: Izd. dom GU-VSHE.
- Dolgopyatova T. G., Ivasaki I., Yakovlev A. A. 2009. Rossijskij biznes 20 let spustya: put' ot sotsialisticheskogo predpriyatiya k rynochnoj firme. *Mir Rossii* (4): 89–114.
- Dolgopyatova T. G., Ivasaki I., Yakovlev A. A. (red.). 2007. *Rossiyskaya Korporatsiya: Vnutrennyaya Organizatsiya, Vneshnie Vzaimodejstviya, Perspektivy Razvitiya*. M.: Izd. dom GU-VSHE.
- Kuznetsov B. V. (red.). 2010. *Predpriyatiya i Rynki v 2005–2009 Godakh: Itogi Dvukh Raundov Obsledovaniya Rossijskoj Obrabatyvayushhej Promyshlennosti*. Doklad GU-VSHE. M.: Izd. Dom GU-VSHE. <https://www.hse.ru/data/2010/04/07/1218113331/report.pdf>
- Pappeh Ya. Sh., Galukhina Ya. S. 2009. *Rossijskij Krupnyj Biznes: Pervye 15 Let. Ekonomicheskie Khroniki 1993–2008 gg*. M.: Izd. dom GU-VSHE.
- Williamson O. 1996. *Ekonomicheskie Instituty Kapitalizma: Firmy, Rynki, «Otnoshencheskaya» Kontraktatsiya*. Per. s angl. SPb.: Lenizdat.
- Yasin E. G. (red.). 2004. *Strukturnye Izmeneniya v Rossijskoj Promyshlennosti*. M: Izd. dom GU-VSHE.

Статья поступила в редакцию  
9 декабря 2010 г.