ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

С.Б. Авдашева, Н.А. Горейко

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИЯМИ В РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПОПЫТКА ЭМПИРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Препринт WP1/2010/07
Серия WP1
Институциональные проблемы
российской экономики

Москва
2010

УДК 330.1
ББК 65.012.1
А18

Редактор серии WP1
«Институциональные проблемы
российской экономики»
А.А. Яковлев

Авдашева, С. Б., Горейко, Н. А.
А 18 Механизмы управления трансакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа : Препринт WP1/2010/07 [Текст] / С. Б Авдашева, Н. А. Горейко ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 76 с. – 150 экз.

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

Ключевые слова: механизмы управления трансакциями, стратегии и поведение предприятий, обрабатывающая промышленность.

УДК 330.1
ББК 65.012.1

Авдашева С.Б. – профессор Государственного университета – Высшей школы экономики, д.э.н.

Горейко Н.А. – младший научный сотрудник ИАПР

Препринты Государственного университета – Высшей школы экономики размещаются по адресу: http://www.hse.ru/org/hse/wp

© Авдашева С. Б., 2010
© Горейко Н. А., 2010
© Оформление. Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2010

Введение*

Исследование альтернативных механизмов управления трансакциями (рыночный, иерархический и гибридный) занимает важное место в современной институциональной экономике [Williamson, 1985]. Сравнительные преимущества механизмов управления трансакциями зависят от частоты трансакций, специфичности активов и уровня неопределённости.

Выбор форм взаимодействия между различными звеньями в цепочках создания стоимости (включая рыночное, иерархическое, модульное, отношенческое и кэптивное управление) рассматривается как фактор, определяющий стратегии продавцов в области повышения конкурентоспособности, в рамках теории цепочек создания стоимости [Kaplinsky, Morris, 2003]. В мировой экономической литературе исследования альтернативных механизмов управления трансакциями и типов цепочек создания стоимости представляют многочисленные примеры анализа сравнительных преимуществ и недостатков разных вариантов в конкретных отраслях. В то же время применительно к российской промышленности эмпирические исследования и в рамках институциональной экономики, и в рамках теории создания стоимости до сих пор остаются фрагментарными.

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

* Исследование осуществляется в рамках проекта Центра фундаментальных исследований Государственного университета – Высшей школы экономики «Межфирменная кооперация, координация и взаимодействие с государством: анализ механизмов, используемых в российской практике, и их эффективности». Кроме того, использованы результаты исследовательского проекта по приоритетной тематике «Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике» (проект 09-08-0006). При подготовке использованы материалы и результата анализа О.И. Спиридоновой. Авторы благодарят за комментарии и замечания М.М. Юдкевич, П.В. Крючкову, М.А. Дерябину, Б.В. Кузнецова, А.А. Яковлева и других участников семинара «Институциональные проблемы российской экономики» и XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества.

1) масштаб распространения альтернативных механизмов управления трансакциями;

2) факторы выбора альтернативных механизмов управления трансакциями;

3) влияние альтернативных механизмов управления трансакциями на поведение российских предприятий, в первую очередь стратегии позиционирования продукции на рынке и направлений повышения конкурентоспособности;

4) влияние альтернативных механизмов управления трансакциями на показатели конкурентоспособности, в том числе отражающие результаты хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности.

Кроме того, выдвигалась задача сравнить две альтернативные классификации механизмов управления трансакциями: классификацию О. Уильямсона (деление механизмов управления трансакциями на иерархические, гибридные и рыночные) и классификацию, принятую в теории цепочек создания стоимости (где гибридные механизмы управления трансакциями подразделяются на отношенческие, модульные и кэптивные), с точки зрения их способности объяснять поведение предприятий.

Информационной базой доклада являются результаты опроса предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков в 2009 г. Подробная характеристика выборки приведена в [Яковлев, 2009]. Выборка составляет 957 предприятий разных размеров, хотя при исследовании механизмов управления трансакциями сокращается на 200–300 наблюдений.

1. Механизмы управления трансакциями в институциональной экономике и теории цепочек создания стоимости

1.1. Механизмы управления трансакциями

Одним из ключевых понятий новой институциональной экономической теории является понятие трансакционных издержек. О. Уильямсон понимал трансакцию как «переход товара или услуги

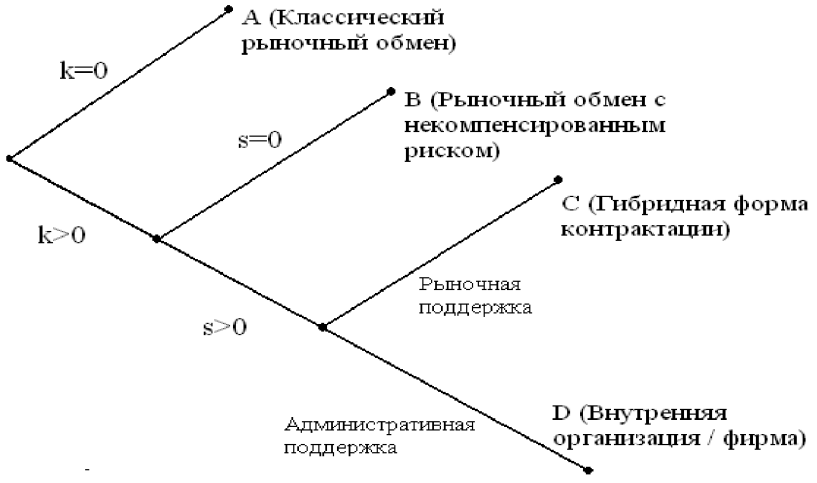
от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым» [Williamson, 1985].

О. Уильямсон выделяет три основных свойства трансакций: частоту осуществления, уровень неопределенности и специфичность активов. С точки зрения частоты осуществления трансакции могут быть единичными, спорадическими или регулярными. Уровень неопределенности может быть низким, средним или высоким. Специфичность активов определяется как соотношение выгоды от использования актива в рамках данной трансакции и выгоды от альтернативного использования.

Высокоспецифичным (идиосинкратическим) называется актив, ценность которого при альтернативном использовании стремится к нулю. Например, к металлургическому заводу подходит только одна железнодорожная ветка. В случае, если закроется ветка, снизится и ценность завода (не будет возможности вывозить готовую продукцию и подвозить сырье). Низкоспецифичными являются активы, ценность которых вне рамок данного взаимодействия падает, но все-таки остается существенной. Например, мебель, сделанная «под заказ» для определенного помещения, может быть использована и в другом помещении, хотя ценность ее и снизится. Активами общего назначения называют те активы, ценность которых не привязана к конкретной трансакции.

Инвестиции в специфические активы являются потенциально рискованными, поскольку подобные активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба их экономической ценности. В условиях неопределенности контрагент, создавший специфические активы, становится потенциальным объектом вымогательства. От него могут потребовать согласиться изменить условия соглашения на менее выгодные под угрозой расторжения договора, что приведет к неокупаемости инвестиций. Понимание специфичности инвестиций в современной экономической теории смыкается с понятием необратимых издержек, которое используется далеко за пределами институциональной теории. В частности, современное понимание барьеров входа как фактора формирования структуры рынка включает в определение барьеров только необратимые (специфичные) инвестиции.

Различные характеристики трансакций, выделяемые О. Уильямсоном, определяют предпочтительный тип управления трансакциями.



Источник: [Williamson, 1999].

Рис. 1-1. Выбор механизма управления в зависимости от характеристик трансакции

На рис. 1-1 представлена схема, отражающая механизм выбора структуры управления в зависимости от характеристик трансакции (где k определяет уровень контрактных рисков, s – контрактные предосторожности). Рассматривается товар или услуга, которые могут быть получены в результате использования одной из двух альтернативных технологий. Одна из технологий является универсальной, широко используемой, то есть $k = 0$, другая – соответствует специальной (целевой) технологии производства, что проявляется в росте уровня контрактных рисков ($k > 0$). Точке A соответствуют идеальные условия для заключения контракта: отсутствует зависимость сторон ($k = 0$), нет необходимости в использовании дополнительных мер контрактных предосторожностей ($s = 0$), имеет место автономный механизм приспособления, а также преобладает конкурентный уровень цен. В точках B, C, D предполагается осуществление специфических инвестиций ($k > 0$), что приводит к возникновению рисков плохой адаптации, то есть в результате изменений, которые требуют от сторон некоторой приспосабливаемости к новым условиям, одна или обе стороны откажутся от продолжения сотрудничества.

Такие потенциальные риски будут учитываться «дальновидными» сторонами контракта, что будет отражаться в применении различных средств контрактных предосторожностей, а следовательно, приведет к росту цены производимого продукта или оказываемой услуги. Таким образом, точке B соответствует ситуация, когда контрактные предосторожности не применяются ($s = 0$), а участники договорных отношений получают премию за риск. В точках C и D обеспечивается дополнительная контрактная поддержка в форме контрактных предосторожностей (точка C) или с помощью интернализации рисков путем объединения собственности (точка D).

Механизмы управления трансакциями определяют организацию рынков, вовлеченных в данный технологический процесс. Предпочтительность внутренней организации фирмы означает преобладание на рынке вертикально интегрированных компаний. Предпочтительность гибридных трансакций означает, что существование независимых компаний сочетается с нестандартной контрактацией между ними: условия договоров включают ряд важных параметров взаимодействия, помимо собственно цены. Вот почему теория О. Уильямсона стала основой для объяснения как изменения рыночной структуры, так и различных типов нестандартных договоров, которые могут рассматриваться как ограничивающие конкуренцию.

1.2. Типы цепочек создания стоимости

В отличие от институциональной теории в формулировке О. Уильямсона активно развивающаяся в течение последних пятнадцати лет теория цепочек создания стоимости (value chain theory) акцентирует внимание, во-первых, на механизмах управления не отдельными трансакциями, а всем процессом создания стоимости в рамках технологической цепочки, и, во-вторых, на альтернативных формах гибридного механизма. В отличие от институциональной экономики авторов теории цепочек создания стоимости интересует даже не столько факт объяснения конкретного типа координации, сколько его влия-

ние на конкурентоспособность производителей, как с точки зрения суммы созданной стоимости, так и с точки зрения распределения созданной стоимости между отдельными звеньями цепочки. Кроме того, в отличие от новой институциональной теории при анализе цепочек создания стоимости внимание уделяется не только факторам, подталкивающим к выборам механизма координации, но и к сравнительной характеристике конкретных организационных форм.

Важным дополнением к институциональному анализу представляется классификация в рамках теории цепочек создания стоимости альтернативных форм механизма координации, не сводимого ни к иерархическому, ни к рыночному. Теория цепочек создания стоимости выделяет, по крайней мере, три промежуточные формы организации цепочек создания стоимости [Gereffi et al., 2007]:

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. К модульному типу принадлежит впервые проанализированное в российской литературе взаимодействие компании «ИКЕА» со своими поставщиками [Авдашева и др., 2005].

Отношенческий тип. Взаимодействия между поставщиками являются весьма сложными, порождающими взаимную зависимость. Координация поддерживается с помощью механизмов, известных в институциональной экономике как отношенческие контракты [Goldberg, 1980], при этом значительную роль играют репутация, доверие и групповая этика.

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

Легко заметить, что указанные типы организации цепочек создания стоимости можно разделить на две группы: на одной стороне находятся модульный и кэптивный типы, где относительно сильны элементы иерархического управления, а с другой стороны – отношенческий тип, предполагающий более или менее симметричные отношения между партнерами.

В рамках цепочки создания стоимости выделяются три фактора [Gereffi et al., 2005], предопределяющие выбор между пятью типами

организации цепочек: сложность (complexity) информации и знаний о процессе и продукте, сопутствующих конкретной трансакции, возможность кодификации и передачи информации без специфических для трансакции инвестиций и компетенции (capabilities) поставщика, как способность удовлетворять требованиям, которые предъявляются в данной трансакции. Рыночный механизм устойчиво функционирует, когда уровень сложности невысок, возможности кодификации и способности поставщиков высоки. Если уровень сложности возрастает, при тех же возможностях кодификации и способностях поставщиков предпочтителен модульный тип. В деятельности поставщика резко возрастает роль информации, полученной от покупателя. Однако в отличие от отношенческого или кэптивного взаимодействия издержки переключения остаются сравнительно низкими. Рост издержек кодификации наряду с ростом сложности способствует возникновению механизма отношенческого типа. Место спецификации продукта со стороны покупателя занимает обмен информацией о продукте и процессе. Возникает необходимость в специфических инвестициях, препятствующих переключению на альтернативных партнеров. Если же с ростом сложности и издержек кодификации информации компетенции поставщиков оказываются низкими, возникает необходимость в элементах непосредственного оперативного контроля покупателя за деятельностью поставщика. Повышение компетенций до нужного уровня сопряжено со специфическими инвестициями, что опять-таки затрудняет переключение поставщиков и создаёт их зависимость (в том числе одностороннюю) от покупателя. Наконец, если при тех же условиях высокой сложности и низкой кодифицируемости требований поставщики, способные удовлетворять требованиям покупателя, не могут быть найдены, становится необходимой иерархическая организация. Вариант «сделай сам» рассматривается как самый крайний вариант обеспечения поставок должного качества.

Можно заметить, что теория создания стоимости в описанной части совершенно не противоречит институциональной теории, в определенной степени лишь конкретизируя особенности процесса и продукта, создающие характеристики трансакций. По сути, кодифицируемость и отсутствие сложности одновременно означают низкий уровень неопределённости и низкие возможности для оппортунизма. Как теория, описывающая преобразование организации рынка,

концепция цепочек создания стоимости акцентирует внимание на *недостающих компетенциях* как источнике возникновения специфичности. В этом контексте используемая классификация тесно связана с конкурентоспособностью: в общем случае распространение иерархических и кэптивных цепочек рассматривается в том числе и как признак относительно низкой конкурентоспособности поставщиков на момент организации производства.

Подводя итог, подход теории цепочек создания стоимости интересен для нас в двух аспектах. Во-первых, это представление об альтернативных вариантах гибридного механизма управления трансакциями, сопровождающихся разным распределением переговорной силы между участниками. Во-вторых, представление о факторах, способствующих формированию типов цепочек создания стоимости, может содействовать выбору индикаторов, характеризующих альтернативные механизмы.

1.3. Эмпирический анализ механизмов управления трансакциями

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

Информационными источниками данных большинства работ являются опросы, проведенные различными техниками (например, путем личного и телефонного интервьюирования респондентов или при помощи рассылки почтовых и электронных писем). Работы представляют собой как отдельные кейсы [Stuckey, 1983; Cook, 1997; Krickx, 1995], так и исследования, охватывающие несколько отраслей [Minkler, Park, 1994; Majumdar, Ramaswamy, 1994; Lyons, 1995].

В основе большей части эмпирических исследований в рамках экономической теории трансакционных издержек лежит проверка теоретических выводов о взаимосвязи между уровнем неопределенности, специфичности и частоты трансакций и соответствующего им механизма управления. При этом в качестве зависимой переменной обычно выступает тип механизма управления трансакциями, а независимые переменные включают ключевые характеристики и

свойства трансакций (как все три характеристики одновременно, так и только часть из них).

Естественно, что исследователи в своих работах не имеют единого универсального подхода в определении как зависимых, так и независимых переменных. Так, переменная, определяющая тип механизма управления трансакциями, в большей части работ представлена как бинарная переменная (например, представленная в виде «произвести» или «купить») (см., например: [Walker, Weber, 1987; Monteverde, Teece, 1982; Leiblein, 2002; Lieberman, 1991; Fan, 2000; Lafontaine, Shaw, 2005]), хотя некоторые исследования включают ее как непрерывную количественную переменную. Джон (John) и Вейтц (Weitz) в своей работе [John, Weitz, 1988] определили данную переменную как долю продаж, которая осуществлялась по прямым каналам сбыта. В то же время в работе [Masten, Meehan, Snyder, 1989] в качестве зависимой переменной рассматривалась доля комплектующих, производимых в рамках рассматриваемой фирмы, то есть предметом оценки степени вертикальной интеграции служили связи не с последующим, а с предыдущим этапом производства. В работах [Levy, 1985; Balakrishnan, Wernerfelt, 1986] непрерывная переменная сконструирована как показатель отношения добавленной стоимости к объему реализации продукции (value-added /sales ratio), которая также трактовалась как индикатор вертикальной интеграции. Различия в уровне вертикальной интеграции, определяемые на основе этой переменной, также используются как критерий выделения гибридных форм управления.

Существуют работы, где зависимой переменной является уровень кооперации между покупателем и поставщиком, который определялся по шкале от 1 (минимальные совместные усилия) до 7 (значительные общие усилия). Шкала, в свою очередь, разработана на основе ответов на вопросы о перспективном планировании ассортимента, о разработке товара и о технологии его производства, технической помощи и обучении. При этом объясняющими переменными выступают структура собственности (а именно какой долей собственности владеет поставщик) и длительность отношений с поставщиком [Bensaou, 1997].

Наряду с классификацией, предложенной Уильямсоном, в эмпирических работах можно встретить и другое деление механизмов управления по типам. Например, Хайде [Heide, 1994] все множество

механизмов делит на рыночные и нерыночные типы, в рамках последнего выделяя два подтипа: односторонние/ иерархические (unilateral/ hierarchical) и двусторонние (bilateral) (табл. 1-1). На наш взгляд, подобное развитие классификации отражает две ключевые проблемы эмпирических исследований механизмов управления трансакциями – отсутствие в анализируемой хозяйственной практике «чистых типов», выделенных О. Уильямсоном, и многообразие гибридных форм. Вот почему в эмпирических исследованиях возникают альтернативные классификации, которые могут как развивать подход О. Уильямсона, так и, в некоторых случаях, ему противоречить.

Таблица 1-1. Типы межфирменного управления и их характеристики в работе Хайде (1994)

Тип управления	**Рыночный тип управления**	**Нерыночные типы управления**	
Характеристика		**Односторонний / иерархический**	**Двусторонний**
1. Инициация взаимоотношений	Специальные процедуры отсутствуют	Избирательный вход, соответствие сторон по критерию навыков и умений	Избирательный вход, критерий стоимости
2. Поддержание взаимоотношений			
2.1. Роль спецификации	Индивидуальная трансакция закрепляется за индивидом	Индивид занимается всеми трансакциями в рамках взаимоотношений	Совместная деятельность и совместная ответственность
2.2. Природа планирования	Отсутствует или ограничена индивидуальными трансакциями	Проактивное/ одностороннее, обязательный предопределённый план действий для непредвиденных ситуаций	Проактивное/общий (совместный), план, корректируемый в случае изменений
2.3. Природа механизмов приспособления / адаптации	Как правило, отсутствует, возникает при необходимости выплаты компенсаций	Ex ante, эксплицитный механизм адаптации	Двусторонний механизм, в результате переговоров осуществляется адаптация двумя сторонами

Тип управления	**Рыночный тип управления**	**Нерыночные типы управления**	
Характеристика		**Односторонний / иерархический**	**Двусторонний**
2.4. Процедура мониторинга	Внешний/реактивный, определяется на основе результатов деятельности	Внешний/реактивный, определяется на основе результатов деятельности, а также поведении сторон	Внутренний/ проактивный. Базируется на самоконтроле
2.5. Система стимулов	Краткосрочная, связана с результатами деятельности	Краткосрочный и долгосрочный период, связан как с результатами деятельности, так и с поведением сторон	Долгосрочный период, основана на результатах деятельности
2.6. Способы принуждения к выполнению обязательств	Внешние по отношению к взаимоотношениям, законодательство/конкуренция/ «перемещаемые» инвестиции	Внутренние по отношению к взаимоотношениям	Внутренние по отношению к взаимоотношениям, взаимные интересы
3. Завершение отношений	Завершение дискретных трансакций	Отношения фиксированной продолжительности или явный механизм завершения трансакций	Отношения, неограниченные во времени

Источник: [Heide, 1994].

Далеко не всегда объектом анализа выступали все типы взаимодействия, предложенные О. Уильямсоном. В зависимости от уровня специфичности, неопределенности и частоты трансакций Нутбум [Nooteboom, 2004] исследует следующие три формы управления: полная интеграция, трехстороннее и двустороннее управление. Полная интеграция имеет место, когда все три характеристики трансакции (специфичность, неопределенность и частота) являются очень высокими. Когда неопределенность и уровень специфичности являются значительными, но ниже, чем в условиях полной интеграции, при высокой частоте взаимодействия будет иметь место двустороннее управление, и соответственно, при низкой – трехстороннее управление. Инструментами в двустороннем управлении являются контракты, двусторонняя зависимость, обмен залогами и репутация.

Боуэн и Джонс [Bowen, Jones, 1986] выделяли типы управления на основе двух критериев: неопределенности выполнения (performance

ambiguity) и несоответствия целей (goal incongruence) (рис. 1-2). Неопределенность выполнения возникает, когда условия обмена таковы, что каждой из сторон трансакции сложно оценить степень участия другой стороны. Несоответствие целей связано с тем, что у каждой из сторон есть стимулы продвигать свои интересы за счет другой стороны, так как ожидаемая выгода от конкурентного поведения будет превышать выгоды от кооперативного поведения. В результате в зависимости от значений рассмотренных критериев выделяется обезличенный рынок (impersonal market), отношенческий рынок (relational market), обезличенная иерархия (impersonal hierarchy) и отношенческая иерархия (relational hierarchy).

Источник: [Bowen, Jones, 1986].

Рис. 1-2. Типология механизмов управления трансакциями в работе Боуэна и Джонса

Также стоить отметить работы, которые рассматривали различные формы гибридов, куда относятся совместные предприятия (joint ventures) [Klein, Frazier, Roth, 1990], альянсы [Oxley, 1999] и др. Мы видим, что проблемы идентификации гибридных механизмов управления трансакциями решаются сравнительно легко, когда в качестве таковых можно обозначить определенную организационно-правовую форму отношений. Однако этот приём не снимает основной проблемы – классификации и анализа гибридных механизмов управления трансакциями в том случае, когда они существуют, например, в отношениях между независимыми фирмами, не связанными специальными типами договоров (франчайзинг или совместное предприятие).

Что касается объясняющих переменных, то в соответствии с теорией основными из них являются специфичность, частота и неопределенность. Приемы подготовки объясняющих переменных в эмпирических исследованиях частично прямо восходят к Уильямсону, частично предлагаются исследователями самостоятельно.

Наиболее развиты приемы измерения специфичности активов. О. Уильямсон [Williamson, 1996] выделил шесть типов специфичности активов: местоположения, специфичность физических активов, человеческого капитала, целевых активов, временная специфичность и специфичность торговой марки. Специфичность местоположения относится к совместному (co-location) размещению активов таким образом, чтобы минимизировать издержки товарно-материальных запасов и производства. В своей работе Мастен [Masten, 1984] использовал дихотомическую переменную, которая определяла специфичность расположения. Переменная принимала значение «1», если совместное размещение активов или процессов считается значимым фактором производства, и «0» – во всех остальных случаях.

Специфичность физических активов предполагает, что одна или обе стороны трансакции осуществляют инвестиции в оборудование, которое создаёт квазиренту [Klein, Crawford and Alchian, 1978] в рамках данной трансакции. Физическая специфичность очень важна для активов, однако найти её объективный измеритель сложно, что заставляет исследователей широко использовать экспертные оценки. В регрессии, построенной группой авторов [Masten, Meehan, Snyder 1989], за специфичность физических активов отвечает переменная ASSET, которая измеряется по 10-балльной шкале, где «1» свидетельствует о низкой степени специфичности, «10» – о высокой степени специфичности. Влияние специфичности физических активов на режим управления рассматривалось в работе [Coles, Hesterly, 1998] на примере услуг, оказываемых больницами. Респондентам предлагали оценить долю специального (уникального) оборудования, которое не используется другими клиниками при оказании услуг (пять вариантов ответа: от «такого оборудования нет» до «все оборудование соответствует данному утверждению»). Также использовался вопрос о доле инвестиций, которая могла бы быть повторно использована, в случае прекращения оказания услуг.

Специфичность человеческого капитала связана с приобретением работником специфических (для данной фирмы) навыков и знаний. Так, например в той же работе [Masten, Meehan, Snyder, 1989] авторы попросили респондентов проранжировать каждую задачу или компонент (по 10-балльной шкале) в зависимости от того, в какой степени их навыки, знания и опыт являются специфическими для каждой из предложенных категорий. Джон (John) и Вейтц (Weitz) [John, Weitz, 1988] в качестве переменной, характеризующей специфичность, использовали количество времени (в месяцах), необходимое новому сотруднику, имеющему опыт работы в рассматриваемой сфере, чтобы ознакомиться с основными характеристиками продуктов и с покупателями.

Специфичность целевых активов (dedicated asset specificity) можно наблюдать в ситуации, когда дополнительные инвестиции в завод или оборудование осуществляются для того, чтобы увеличить объем производства для последующей реализации продукции определенному покупателю. Примером временной специфичности является непрерывное производство сырья, когда ценность сырья, поставленного в срок, выше, чем ценность того же сырья, поставленного с существенной задержкой. Как и другие характеристики специфичности, эта измерялась в эмпирических исследованиях на основе оценки ответов респондентов.

Специфичность торговой марки связана с инвестициями в торговую марку. Минклер [Minkler, Park, 1994] изучал специфичность торговой марки для фирм, имеющих франшизу, в рамках гостиничного и ресторанного бизнеса, где показатель специфичности определялся как разница между рыночной и балансовой стоимостью активов франчайзи. Легко заметить, что в качестве показателя специфичности здесь рассматривается измеритель эффективности функционирования бизнеса (в составе франчайзинговой сети). Возникает типичная проблема интерпретации: невозможно отделить положительное влияние на прибыль франчайзи факта распоряжения товарным знаком и ноу-хау от положительного влияния на прибыль его собственных усилий.

По сравнению со специфичностью, при попытке измерить неопределенность исследователи сталкиваются с гораздо более серьезными проблемами. В ряде случаев в понятие неопределенности вкладывают не только неопределенность внешней среды, но и возможные

потери от оппортунизма контрагентов. Именно так поступили Андерсон [Anderson, 1985] и Штумп и Хайде [Stump, Heide, 1996], в своих исследованиях выделив два типа неопределенности: поведенческую неопределенность, которая связана с поведением сторон контракта, и неопределенность среды как возможность неожиданных изменений условий обмена в будущем. Легко заметить, что поведенческая неопределённость по сути является потенциалом оппортунистического поведения сторон контракта, возможности которой, если следовать О. Уильямсону, гораздо лучше можно было бы отразить показателем специфичности активов. Неопределенность среды включает неопределенность со стороны спроса [Heide, John, 1990], технологическую неопределенность [Walker, Weber, 1984; Balakrishnan, Wernerfelt, 1986] и неопределенность, связанную с поставками [Walker, Weber, 1987]. Неопределенность со стороны спроса связана с тем, что невозможно построить точный прогноз объема спроса на продукцию. В работе [Heide, John, 1990] показатель неопределенности спроса включал оценку респондентами возможности предсказать изменение отраслевого объема продаж конечной продукции, а также объема продаж данной фирмой. Неопределенность среды, в свою очередь, определяется на основе результатов опроса по 7-балльной шкале и соответствует непредсказуемым/предсказуемым по мнению респондентов изменениям. Аналогичным образом измерялась технологическая неопределенность (отражая вероятность изменения технологических требований). Респонденты оценивали неопределенность для производства конечного и промежуточного продуктов. Балакришнан и Вернерфелт [Balakrishnan, Wernerfelt, 1986] использовали переменную 1/T, где T представляет средний возраст используемых заводов и оборудования. Легко заметить уязвимость подобного методического приема. В том случае, когда участники рынка способны количественно оценить вероятность изменения спроса, их оценки дают возможность говорить о риске, а не о неопределенности в том смысле, как её понимал Ф. Найт [Knight, 1921]. В свою очередь, та неопределенность, которую включал в свою классификацию О. Уильямсон, ближе к понятию неопределенности Ф. Найта, нежели к риску, который может быть объектом количественной оценки.

В работе [Walker, Weber, 1987] также присутствует переменная, отвечающая за технологическую неопределенность (по 5-балльной шкале оценивалась частота изменений в технических условиях комплек-

тующих, а также вероятность технологических улучшений продукта в будущем). Переменная неопределенности поставок строилась на основе ответов на вопросы о дневных и месячных колебаниях в объеме поставок, а также о том, насколько объем поставок можно считать неопределенным (по 5-балльной шкале).

Частота трансакций получила значительно меньше внимания в эмпирической литературе по сравнению с неопределенностью и специфичностью активов, но исследования, включающие данную переменную, существуют. Однако и в этом случае многие решения исследователей выглядят как весьма произвольные. Например, Кляйн и др. [Klein, Frazier, Roth, 1990] предлагают разделить трансакции на два типа – однократные и повторяющиеся. Однако в своей работе они практически рассматривали все трансакции именно как повторяющиеся. Аналогичный подход к определению частоты взаимодействия использовался в работе Джона и Вейтца [John, Weitz, 1988]. Как и по всем вышеперечисленным переменным, однозначного вывода о влиянии частоты трансакций на механизм управления нет.

1.4. Механизмы управления трансакциями в российской литературе о предприятиях

Эмпирические исследования российских предприятий последних пятнадцати лет, несмотря на то, что вопрос о сравнительных преимуществах альтернативных механизмов управления цепочками создания стоимости в явном виде в них не ставился, могут сообщить читателю о них довольно много.

Процессы реструктуризации значительной части российских приватизированных предприятий происходили в рамках так называемых холдингов, или олигархических бизнес-групп. Инвестиции в реструктуризацию предприятий как производственных площадок вместе с технологическими и экономическими связями между ними оказались оправданными только при условиях формирования компании с иерархическим принятием решений. Квинтэссенцией описания этого процесса служит название одного из параграфов в книге Я. Паппэ и Я. Галухиной: «Право собственности – единственное основание для консолидации активов» [Паппэ, Галухина, 2009, с. 96]. Авторы показали неустойчивость иных типов объединений предприятий, фактически говоря о том, что для российского крупного

бизнеса характерно вырождение гибридных механизмов в иерархические.

Все свидетельства положительных эффектов включения предприятия в холдинг (принадлежащие олигархам предприятия демонстрируют более быстрый рост производительности труда [Guriev, Rachinsky, 2005], участники холдингов активнее проводят реструктуризацию и демонстрируют лучшие финансовые результаты [Долгопятова и др., 2007], включение в холдинги повышает вероятность осуществления инвестиционного проекта [Frye, 2004, 2005]) фактически сообщают о преимуществах иерархической формы организации трансакций по сравнению с рыночной.

В литературе представлены не только свидетельства достоинств иерархических трансакций, но и остроты связанных с ними агентских проблем. Именно под воздействием агентской проблемы главным инструментом корпоративного управления остаётся опция «сделай сам», объединение собственности и управления [Долгопятова и др., 2007], в том числе и для дочерних компаний групп. Предприятия, выступавшие объектом сделок горизонтальных слияний, в целом не расширили свою долю в отраслевом выпуске в период экономического подъема [Авдашева, Голованова, 2009], что заставляет по крайней мере усомниться в высоких результатах новых собственников в долгосрочном периоде.

Судьба разных типов гибридного механизма управления трансакциями в России различалась существенно. Что касается отношенческих контрактов, игравших значительную роль в практике советских предприятий [Долгопятова и др., 2009], расчеты на их развитие и использование в переходной экономике в целом не оправдались. Примером тому может служить история официально зарегистрированных ФПГ, которые могли рассчитывать на государственную поддержку при условии совместной реализации инвестиционного проекта несколькими предприятиями. Большая часть проектов ФПГ не была осуществлена, в том числе и потому, что внутри групп не удалось поддержать внутреннюю дисциплину: действия каждого отдельного продавца были подчинены его собственным интересам, а не интересам группы. Для участников группы было характерно не кооперативное, а «оппортунистическое» поведение [Горбачев, 2000].

Анализ предприятий – потенциальных участников проектов развития кластеров, в которых так же, как и в проектах официально за-

регистрированных ФПГ десять лет назад, большую роль играет сознательная кооперация, также показал, что даже взаимозависимость не порождает существенных стимулов к сотрудничеству. Интервьюирование предприятий автомобилестроения привело к выводу, что в их деятельности мотивы кооперации практически не оказывают воздействия на принятие решений каждым отдельным продавцом. Нет свидетельств сколько-нибудь заметного сотрудничества ни с поставщиками, ни с конкурентами. При этом такое сотрудничество парадоксально более развито в отрасли с гораздо более низкой взаимозависимостью конкурентов и поставщиков – в сфере производства программного обеспечения [Голованова, 2010].

В то же время после приватизации получили широкое распространение разновидности гибридного механизма, использующие элементы иерархического управления. Исторически первым стала широко распространившаяся в российской промышленности давальческая форма поставок сырья [Авдашева, 2001], хорошо соответствующие описанному выше модульному типу организации цепочки. В рамках давальческой поставки перерабатывающее предприятие практически лишено самостоятельной инициативы позиционирования на рынке: участником рынка становился собственно поставщик сырья (и одновременно – заказчик услуги переработки). Перерабатывающие предприятия выполняли лишь роль субподрядчика. Не должен вводить в заблуждение тот факт, что давальческие поставки использовались и в рамках групп компаний, основанных на собственности: во многих случаях этот механизм управления трансакциями длительное время выполнял и продолжает выполнять самостоятельную функцию.

В течение последних пяти лет все большее внимание привлекают особенности управления цепочками в отношениях между поставщиками-производителями и ритейлерами. Присутствие элементов одностороннего управления ассортиментом и качеством поставок заставляет исследователей при описании этих отношений использовать термины «власть» и «доминирование» [Олейник, 2009; Радаев, 2009a, 2009b, 2009c], что отражает как раз управление в цепочках создания стоимости, использующее элементы иерархической координации.

Подводя итог, в современных российских исследованиях о механизмах управления трансакциями мы можем выделить следующие выводы:

1. Можно считать, что отдельные типы механизмов управления трансакциями в российской литературе проанализированы. Показаны как их преимущества, так и недостатки применительно к отдельным предприятиям или группам предприятий. В то же время до сих пор характеристика сравнительных преимуществ альтернативных механизмов управления ограничена главным образом сопоставлением иерархической организации с альтернативными (включая как собственно рыночную координацию, так и гибриды). Отсутствует и хотя бы приблизительная количественная оценка долей механизмов управления трансакциями в объеме российского ВВП.

2. Результаты эмпирических исследований, проведенных на самых разных методологических основаниях, свидетельствуют о тенденции структуры российской экономики к дихотомичности механизмов управления трансакциями. Предпочитаемой альтернативой рыночному механизму является иерархический, в противоположность гибридному. В то же время есть свидетельства высоких издержек управления внутренними трансакциями в иерархиях.

Одновременно обобщение российской литературы позволяет определить актуальность продолжения исследований механизмов управления трансакциями (или, в терминах соответствующей теории, цепочек создания стоимости):

1. Исследование механизмов управления трансакциями является неотъемлемым компонентом анализа развития структуры российских рынков. Наличие множества переходных форм от «классической» конкуренции к «классической» фирме как иерархии ставит вопрос об их оценке, причем не только для целей экономической теории, но и для целей экономической политики[1].

[1] Последовательный анализ кэптивных и модульных типов управления, предполагающих выделение в цепочке ключевого поставщика, актуален, в частности, для применения российского антимонопольного законодательства. До сих пор все типы ограничений, налагаемых покупателем или продавцом на поставщиков, последовательно рассматриваются не только сотрудниками антимонопольных органов, но и подавляющим большинством экономистов как способы ограничения конкуренции. Именно с таким представлением связано стремление запретить все типы нестандартных условий договоров, которое нашло воплощение в содержании закона «Об основах регулирования торговой деятельности в РФ» и изменениях, внесенных в закон «О защите конкуренции» в 2009 г. Мы далеки от мысли, что ключевой участник, управляющий цепочкой кэптивного или модульного типа, не оказывает воздействие на конкуренцию на рынке, и тем более – на выигрыши других участников (напомним, что российское законодательство ставит цель предот-

2. Исследование механизмов управления трансакциями в России может послужить важной частью сравнительных исследований институциональной среды. До сих пор лучшим способом оценки специфичных для данной страны источников трансакционных издержек остаётся анализ влияния этих издержек на выбор организационных форм. В этом контексте тенденции роста или сокращения сферы распространения разных механизмов позволят судить о сравнительной значимости разных типов издержек обеспечения контрактов.

3. Анализ механизмов управления трансакциями может помочь выработке рекомендаций как для повышения конкурентоспособности отдельных компаний, так и экономической политики повышения конкурентоспособности. Основой рекомендаций может быть как адекватное понимание понятия «конкурентоспособность», так и осознание проблем, с которыми сталкиваются предприятия в цепочках разного типа. Приведем лишь два примера. Для поставщика в модульной или кэптивной цепочке главный фактор конкурентоспособности – это возможность соответствовать требованиям, выдвинутым ключевым участником, а вовсе не соотношение цена / качество как таковое. Это, безусловно, облегчает формулирование стратегии повышения конкурентоспособности на уровне предприятия. С другой стороны, конкурентоспособность предприятия в цепочке отношенческого типа зависит не только от его собственного поведения, но и от поведения других участников. Соответственно, все проекты поддержки кооперации продавцов, предъявляющие высокие требования к их взаимной лояльности, могут рассчитывать хоть на какой-то успех тогда и только тогда, если эта взаимная лояльность действительно существует.

вратить не только ограничения конкуренции, но и перераспределение выигрышей в цепочке создания стоимости). Однако еще О. Уильямсон [Williamson, 1980] показал, что ограничения конкуренции могут возникать как неотъемлемая часть механизмов управления трансакциями, обладающими преимуществом перед альтернативными организационными формами. В этом контексте нелегкая часть применения антимонопольного законодательства – сопоставление потерь от ограничений конкуренции с теми выигрышами, которые приносит такая организация рынка, – не может быть успешно заменена запретом на организационные формы, ограничивающие конкуренцию.

2. Стратегия эмпирического анализа

2.1. Используемые показатели

Стратегия эмпирического анализа в рамках нашего исследования учитывает как опыт исследований в мировой литературе, так и особенности данных. Как и многие другие авторы, мы используем результаты выборочного обследования предприятий. Однако в отличие от большинства работ, это результаты выборочного обследования, которое было предназначено для анализа гораздо более широких проблем конкурентоспособности предприятий российской обрабатывающей промышленности [Яковлев, 2009], что создавало как ограничения, так и дополнительные возможности. Важным ограничением выступает лимит на число вопросов, которые были непосредственно предназначены для целей исследования механизмов управления трансакциями. В то же время возможности связаны с использованием множества разных характеристик поведения и результативности предприятий, как заменяющих, так и дополняющих друг друга (например, альтернативные оценки интенсивности конкуренции, организации корпоративного контроля в рамках фирмы, различные показатели результативности, рассчитанные на основе данных о хозяйственных результатах). Как ограничения, так и возможности связаны с отраслевым составом респондентов. Поскольку респонденты представляют производство разных продуктов и разные этапы цепочек создания стоимости, мы не могли посвятить исследование сравнительному анализу механизмов управления трансакциями в рамках производства одного и того же продукта. Одновременно мы имели возможность попытаться ответить на вопрос: характерны ли для альтернативных механизмов особенности, не связанные с отраслями. Та особенность респондентов, что они представляют не компании, а предприятия (территориально обособленные производственные подразделения), для целей исследования механизма управления трансакциями скорее выглядит как преимущество, а не ограничение. Понятие механизма управления трансакциями (равно как и типа управления в цепочке создания стоимости) применимо в качестве объекта к виду деятельности, а не к компании. В этом смысле респонденты, сочетающие в своей структуре несколько видов деятель-

ности, даже «слишком сложны» для идеального анализа, однако более правильно рассматривать именно их, а не компании.

Стратегия эмпирического анализа состояла в том, чтобы разработать критерии принадлежности предприятия к альтернативным механизмам управления трансакциями, протестировать гипотезы о факторах выбора механизмов управления трансакциями и о связи между механизмами управления, с одной стороны, и поведением предприятий, с другой.

Как показывает опыт эмпирических исследований, единого перечня критериев, который позволил бы однозначно определить механизм управления трансакциями, не существует. Это связано с несколькими группами проблем. Первая состоит в отсутствии связи между организационно-правовой формой и механизмом управления трансакциями. Приведем лишь один пример. Существует соблазн отнесения участников холдингов к объекту иерархических механизмов управления трансакциями. Однако, как показывают многочисленные эмпирические исследования холдингов [Долгопятова и др., 2007], в российской экономике они весьма разнообразны как по типу участников (горизонтальные/ вертикальные/ конгломератные), так и по полномочиям материнской компании (и даже конечного собственника). Предприятие – участник конгломератного холдинга, в свою очередь, может занимать в цепочке создания стоимости такое же положение, что и самостоятельный бизнес. Другая группа проблем связана с отсутствием чистых типов механизмов управления трансакциями в хозяйственной практике. Например, широко известно явление, когда в рамках вертикального холдинга с высокой внутренней дисциплиной используются сделки типа давальческих, представляющих собой разновидность гибридной координации. Другим классическим для институциональной экономики примером является использование отношенческих контрактов внутри компании. Тогда почему бы не предположить, что и во взаимодействии между предприятиями холдингов также могут применяться отношенческие контракты. Мы можем учесть эту проблему в рамках эмпирической классификации механизмов управления трансакциями лишь частично, используя несколько критериев классификации. В то же время мы вынуждены пренебрегать вариантом, когда несколько механизмов управления трансакциями используются одновременно.

Серьезная проблема, которую мы не смогли полностью удовлетворительно решить при дизайне инструментария исследования, связана с определением показателей, которые однозначно отражали бы характеристики трансакций. Эти проблемы проявляются практически во всех исследованиях, мы также не смогли их избежать. В частности, отсутствует показатель, отражающий частоту взаимодействия между данными видами деятельности. Не вполне удовлетворяет использование в качестве индикатора неопределенности среднего для данной отрасли индекса предпринимательской уверенности. Как мы подчеркнули выше, подобный подход в большей степени позволяет характеризовать риск, нежели собственно неопределенность. В то же время специфичность активов потенциально отражают несколько показателей. Например, характеристикой специфичности инвестиций может выступать тип производимого товара. Число альтернативных покупателей всегда выше для конечной продукции, и специфичность инвестиций, ориентированных на спрос конечных покупателей, на этом основании оказывается ниже. Напротив, инвестиции в производство промежуточной продукции более специфичны.

Отдельное замечание необходимо сделать об интерпретации инвестиций и их специфичности на уровне предприятия. В институциональной теории предметом анализа являются не инвестиции как таковые, а именно специфичные инвестиции. В свою очередь, в рамках выборочного обследования предметом измерения являются инвестиционные расходы на уровне предприятия. Мы не можем ранжировать эти инвестиции по специфичности. Однако, с нашей точки зрения, практически инвестиции на уровне предприятия обладают этим свойством в большей или меньшей степени. В пользу такого предположения можно привести аргументы, связанные как с институциональными особенностями российской экономики, так и с положением предприятий в отношениях с контрагентами. Общеизвестной особенностью российской среды выступают относительно высокие издержки как входа на рынок, так и выхода с рынка. Что касается издержек смены поставщиков и покупателей, то бо́льшая часть респондентов в обследовании выбрали вариант ответа, что такие издержки существенны: менее 40% указали, что смена контрагента может быть произведена легко. В этих условиях инвестиции во взаимоотношение с любыми партнерами создают больший или мень-

ший размер квазиренты, то есть являются более или менее специфичными.

Для анализа использовались переменные из различных источников. Бо́льшая часть из них была получена в результате проведенного опроса. Результаты опроса были дополнены данными из информационной системы СПАРК и Федеральной службы государственной статистики. Это такие переменные, как показатель выручки предприятия, рентабельность активов, индекс концентрации Херфиндаля – Хиршмана, индекс предпринимательской уверенности, показатель капиталоемкости, индекс потребительских цен, а также среднесписочная численность работников предприятия. Перечень переменных, которые использовались в работе, приведен в Приложении.

2.2. Классификация предприятий по типам механизмов управления трансакциями

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

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

В первую очередь были отделены иерархические структуры. При этом мы считали, что принадлежность предприятия к объединению в форме холдинга, основанного на владении акциями, не является ни необходимым, ни достаточным свидетельством существования иерархической формы межфирменной кооперации. Поэтому здесь образовались две подгруппы (предприятия, входящие в состав холдинга, с иерархической структурой и независимые предприятия с иерархической формой управления), которые были необходимы в ходе построения классификации, но далее в анализе не использовались. Предприятиями с иерархическим типом управления признавались, с одной стороны, члены холдинга, с долей выручки от продаж внутри холдинга не менее 50%, а с другой стороны, независимые предприятия, которые имеют внутри себя звенья по добыче и переработке сырья, изготовлению и сборке готовой продукции, а также торговлю (оптовую или розничную). В критерии были включены именно эти звенья, так как здесь важен принцип «от сырья до продажи».

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

Все последующие выделенные группы отражают разновидности гибридных форм управления. Первой из них была выделена группа предприятий, взаимодействующая в рамках модульного типа. Ведущая компания (управляющая в цепочке) задает характеристики и

параметры производимого продукта (в том числе уровень его качества). Вот почему в нашей классификации модульные предприятия не занимаются производством сырья, в отличие от конечной продукции, а также для них должна быть характерна высокая доля крупнейшего покупателя (в данном анализе она была зафиксирована на уровне 30% и более).

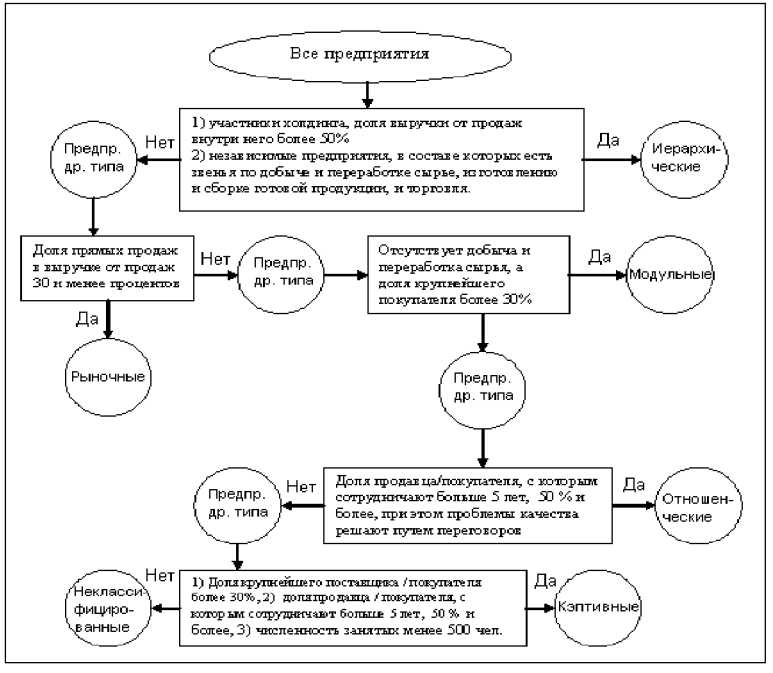
По мере увеличения продолжительности и сложности отношений между предприятиями все большее значение приобретает соответствие сторон соглашений друг другу. Естественно, что для предприятий с отношенческим типом управления будут характерны более продолжительные отношения со своими контрагентами (мы их фиксируем на уровне более пяти лет), при этом доля контрагента (поставщика или покупателя) будет значительной (а именно – более 50% в выручке от продаж). Важной отличительной чертой для этой группы является и способ решения проблем качества. При возникновении такой проблемы последует не разрыв отношений, а переговоры с текущим контрагентом о возможностях улучшения качества.

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

Процедура распределения предприятий по типам управления схематически представлена на рис. 2-1.

Такой подход к выделению групп предприятий в зависимости от типа механизма управления трансакциями позволил нам использовать в работе альтернативную классификацию. Альтернативная классификация не предполагает выделение различных типов гибридных форм взаимодействия, а рассматривает предприятия-гибриды как

одну группу, без значимых различий между предприятиями внутри нее.



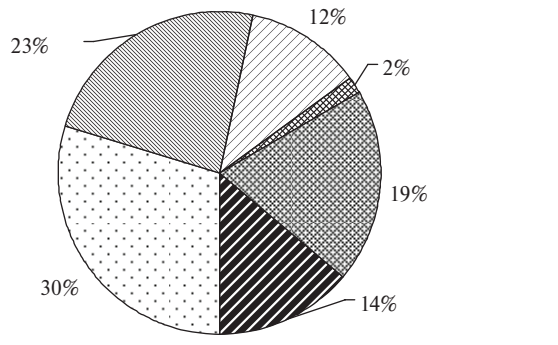
Источник: схема составлена авторами.

Рис. 2-1. Распределение предприятий по типам управления

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

Таким образом, наиболее распространенной формой управления внутри межфирменных сетей в российской обрабатывающей промышленности является рыночная, а наименее востребованным типом является кэптивный. Группа предприятий с кэптивным типом

управления оказалось очень малочисленной – всего 16 наблюдений. По этой причине данная группа предприятий была исключена из последующего анализа.



Источник: расчеты авторов.

Рис. 2-2. Распределение предприятий по типам управления

2.3. Гипотезы анализа

При анализе выбора механизмов управления трансакциями, поведения и результативности предприятий – участников разных механизмов мы выдвигали следующие гипотезы:

Н1. Чем выше уровень специфичности активов и уровень неопределенности, тем выше шансы выбора иерархического и/или гибридного механизма управления трансакциями. Фактором, препятствующим выбору иерархического механизма, является сохранение государственного участия в собственности предприятия.

Н2. Внутри гибридного механизма управления трансакциями выделяются два различных типа взаимодействия – когда промышленное предприятие *управляемо* в цепочке со стороны покупателя (в приведенной выше классификации – это модульный механизм), и когда промышленное предприятие *взаимодействует с контрагентом на основе отношенческих контрактов* (в приведенной выше классификации – отношенческий механизм). Характеристики предприятий и их поведения для двух групп, относимых к гибридному механизму, различаются.

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

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

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

Н6. Предприятия – участники рыночных механизмов управления трансакциями должны демонстрировать более высокий уровень конкурентоспособности, в то время как предприятия – участники иерархических механизмов – более высокие темпы повышения конкурентоспособности. Независимо от показателей результатов хозяйственной деятельности, участники иерархических и гибридных механизмов координации должны рассматривать свои трансакции как более защищенные (следовательно, хозяйственные риски, зависящие от контрагентов, как более низкие).

3. Анализ механизмов управления трансакциями

3.1. Факторы выбора механизма управления трансакциями

Результаты анализа влияния особенностей отраслей и предприятий на выбор механизма управления трансакциями подтвердили выдвинутые гипотезы лишь частично (табл. 3-1). В противоположность ожиданиям, не удалось установить однозначной зависимости между размером и механизмом управления трансакциями. Так, в иерархи-

ческой организации участвуют хотя и крупные, далеко не самые крупные предприятия. Рост размера предприятия скорее подталкивает к выбору рыночного механизма (хотя статистически эта закономерность незначима). Участники модульных трансакций тяготеют к среднему размеру, а участники отношенческих трансакций – к крупному.

Концентрация производства в данном виде деятельности сопутствует иерархической организации трансакций. Вероятно, рост показателей концентрации сопровождается повышением вероятности возникновения квазиренты в двусторонних трансакциях, поскольку на рынках с высокой концентрацией продавцов активы отличаются большей специфичностью, и тем самым – ростом стимулов к вертикальной интеграции (напомним, что в рамках нашего анализа направления интеграции значения не имеют).

Не вполне ожидаемое влияние на выбор механизма управления трансакциями оказывает характеристика товара как потребительского блага конечного использования. Мы предполагали, что трансакции с участием продукции промышленности потребительского назначения сопряжены с меньшей специфичностью активов, меньшим уровнем риска и большей частотой трансакций. Соответственно, предприятия, производящие потребительские блага, должны чаще участвовать в трансакциях рыночного типа. Эта гипотеза скорее подтверждается: данная характеристика блага является практически единственным статистически значимым фактором выбора рыночного механизма управления трансакциями. Однако неожиданно производство потребительских благ характерно и для предприятий – участников иерархических трансакций. В свою очередь, большая неопределенность и большие риски, в том числе благодаря большей зависимости от покупателя, сопутствуют гибридным трансакциям, а среди гибридных – модульному подтипу.

Рост капиталоемкости производства отрасли – которая, по нашему мнению, способствует большей специфичности, – создает, как и ожидалось, преимущества иерархического механизма управления трансакциями. Напротив, низкая капиталоемкость сопутствует участию предприятия в цепочке модульного типа (но не отношенческого). Напротив, к отношенческому типу координации приводит более высокая роль инноваций в отрасли, не способствующая ни иерархической, ни модульной координации. Другим отличием – более чем

ожидаемым – является положительное влияние на вероятность отношенческой координации возраста предприятия. И наконец, вероятность отношенческой координации повышается в отраслях с меньшей уверенностью предпринимателей, и для предприятий с участием государства в акционерном капитале. Напротив, вероятность участия в иерархической координации предприятий с государственным участием снижается.

Таблица 3-1. Факторы выбора механизмов управления трансакциями

		Hierarchy	Market	Hybrid	Modular	Relational	Критерий статистической значимости (показатель значимости)
Size	< 100	9,00	13,40	15,50	17,50	11,50	27,61 (0,01)[a]
	100–250	33,10	31,70	27,70	24,70	33,60	
	250–500	17,30	29,60	21,70	22,00	21,20	
	500–1000	24,80	15,10	16,70	17,50	15,00	
	> 1000	15,80	10,20	18,50	18,40	18,60	
HHI		1068, 43	727,62	1233,01	1385,11	934,77	3,51 (0,02)[b]
K/R		72,11	66,01	66,11	67,71	62,92	3,28 (0,02)[b]
INN_Ind		13,30	12,57	16,69	17,36	15,58	11,62 (0,000)[b]
CERT		-1,43	–1,74	–1,21	–0,97	–1,57	2,88 (0.01)[b]
FINAL		48,90	58,60	23,80	17,90	35,40	90,09 (0,00)[a]
NEW_EN		17,20	44,80	37,90	34,50	3,40	6,92 (0,07)[a]
STATE_OWN		5,10	8,10	16,20	14,10	20,90	16,81 (0,00)[a]

Примечания.

Для переменных HHI, K/R, INN_Ind, CERT в таблице представлены средние значения показателя в различных группах, для переменных SIZE, FINAL, NEW_EN, STATE_OWN – доля предприятий, обладающих соответствующими характеристиками.

[a] В качестве показателя статистической значимости различий использован хи-квадрат.

[b] В качестве показателя статистической значимости различий использована F-статистика.

Анализ выборки показывает влияние на выбор механизма управления трансакциями не только собственно институциональных характеристик (частоты трансакций, специфичности активов и неопределенности), но и условий развития проанализированных отраслей. Это объясняется, скорее всего, тем, что в реальной экономике мы наблюдаем не «равновесный» выбор, а фотографический снимок, фиксирующий масштабы преобразований организации отрасли. В свою очередь, результаты преобразований отраслевой организации в каждый конкретный момент определяются не только оптимальным состоянием, но и стимулами к преобразованиям на микроуровне. В этом контексте предприятия – участники отношенческих трансакций выглядят как будто бы «не до конца прошедшие реструктуризацию». Как показывают данные (табл. 3-1), для предпринимателей эти отрасли менее привлекательны, но при этом выживание требует значительных инноваций. В отношенческих трансакциях чаще участвуют предприятия, созданные до экономического подъема, а следовательно, испытывающие большее воздействие управленческих решений, принятых ранее (зависимость от предшествующего развития). О скромных масштабах преобразований свидетельствует и сохранение на предприятиях этой группы государственного участия. Иными словами, для предприятий этой группы отношенческая разновидность гибридной координации может и не представлять по-настоящему желательной формы взаимодействия между предприятиями. Ниже мы вернемся к этому предположению.

3.2. Механизм управления трансакциями и решение агентской проблемы

Использованная классификация предприятий в сочетании с полученными ранее результатами анализа модели корпоративного контроля [Долгопятова, 2010] заведомо предполагала, что на предприятиях – участниках иерархического механизма управления разделение собственности и управления встречается чаще, нежели в остальных группах, поскольку именно в эту группу попала часть дочерних предприятий. Гораздо интереснее другой результат – значимое различие между участниками модульного и отношенческого механизма внутри гибридного типа (рис. 3-1): в первом случае признаки объединения собственности и управления наблюдаются на 56% предприятий, в то время как во втором – на 70% предприятий. Хотя причинно-следственную связь между моделью корпоративного контроля и механизмом управления трансакциями эмпирически установить на наших данных невозможно, можно выдвинуть предположение о том, как именно тип управления трансакциями влияет на способ реализации прав собственности внутри компании. На предприятии, управление которого осуществляется 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. Крайним вариантом, характерным для российской промышленности, выступает перерабатывающее давальческое сырье предприятие: независимо от своего размера, оно весьма ограничено в своих возможностях влиять на параметры рынка. Роль давальца существенно выше, как в силу собственно размера (объем реализуемой конечной продукции по крайней мере в 2 раза выше, чем у переработчика), так и в силу гораздо более низких издержек переключения и издержек входа на другие рынки. Соответственно, с точки зрения собственника предприятие должно рассматриваться как часть отлаженного бизнеса, управление которым, с одной стороны, может происходить в рамках уже выработанных управленческих рутин, и, с другой стороны, контроль над деятельностью предприятия может осуществляться сравнительно просто и не требует участия в оперативном управлении.

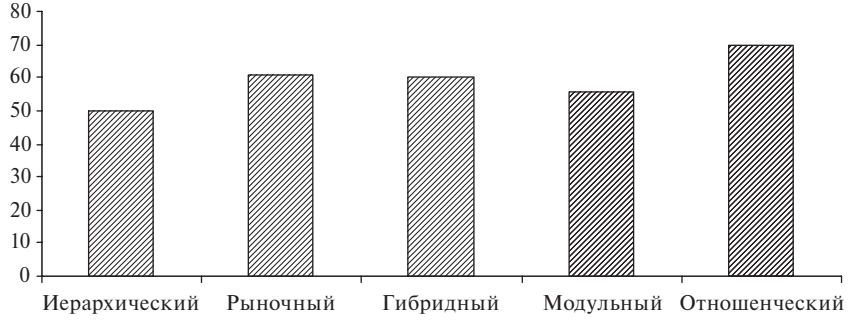


Рис. 3-1. Доля предприятий, демонстрирующих признаки объединения собственности и управления, для разных механизмов управления трансакциями (различия между тремя группами – на 10%-м уровне значимости, между четырьмя группами – на 5%-м уровне значимости)

Напротив, отношенческий механизм управления трансакциями предполагает, что генеральный директор должен принимать решения на основе сложных и комплексных критериев, которые зачастую невозможно формализовать. Отношенческие контракты в исходном понимании этого слова между компаниями легче поддерживать в том случае, когда собственность и управление объединены. Мы должны отметить принципиальное различие между предпочитаемой моделью фирмы в рамках модульного и отношенческого механизма управления трансакциями.

3.3. Механизмы управления трансакциями и стратегии реструктуризации/ модернизации

Различия между механизмами управления трансакциями должны влиять на поведение предприятий, включенных в эти механизмы. Мы рассмотрели несколько характеристик предприятий, включая выбор целевых рынков, сравнительную значимость ценовых и неценовых инструментов конкуренции на рынках, модель корпоративного контроля, а также стратегии в отношении нововведений.

3.3.1. Отношения с покупателями: условия оплаты

Данные об условиях оплаты 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 к кооперативному поведению по отношению к ним. Выдвинутые гипотезы предполагали, что в наибольшей степени подобное кооперативное поведение должно быть характерно для участников гибридного механизма управления трансакциями. В рамках иерархического механизма цены в принципе не должны быть объектом переговоров между участниками на последовательных этапах технологической цепочки. В рамках рыночного механизма, по сравнению с гибридным, взаимозависимость между предприятиями гораздо слабее и, соответственно, меньше побудительных мотивов для предоставления скидок.

Однако наблюдения и здесь практически опровергают предварительно выдвинутые гипотезы. В структуре продаж предприятий –

участников гибридного механизма продажи на условиях предоплаты в среднем составляют 41%, по сравнению с 33% у предприятий – участников иерархических трансакций и 36% у предприятий, включенных в рыночный механизм. Напротив, доля продаж с отсрочкой платежа в этой группе предприятий самая низкая – 29% против 40% и 41% соответственно. Возникающий на первый взгляд парадокс разрешается, когда 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 трансакций гораздо ближе к показателям рыночных и иерархических – 42% продаж на условиях предоплаты и 37% на условиях отсрочки. Участники модульных цепочек работают на заказ и по заранее установленной цене, которая обычно обеспечивает минимальный уровень рентабельности (что всегда служило главным предметом претензий к работе компании ИКЕА с поставщиками [Авдашева и др., 2005]). Покупатель обычно не просит дополнительных скидок и отсрочек (все, что можно, было выторговано на предварительной стадии заключения договора).

Регрессионный анализ (табл. 3-2) подтвердил, что участники модульного механизма управления трансакциями являются единственной группой, где условия продаж менее благоприятны по сравнению с участниками рыночных трансакций. Наряду с типом механизма управления трансакциями существенное влияние на условия продаж оказывает 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 участниками трансакций рыночного, иерархического и гибридного типа. На наш взгляд, это подтверждает тезис о том, что к сотрудничеству между участниками цепочки подталкивает не взаимозависимость как таковая, а в первую очередь конкуренция.

Таблица 3-2. Механизм управления трансакциями и условия продаж, %

Зависимая переменная	**PRE_PAY**		**DEL_PAY**		**PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]**		**PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]**		**PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]**	
Выборка	Все наблюдения		Все наблюдения		Все наблюдения		Независимые предприятия		Участники холдингов	
Постоянная	14,44*	14,30**	40,54***	40,80***	26,10*	26,51**	19,11	19,91	55,81**	54,60**
	(1,89)	(–1,87)	(5,47)	(5,51)	(1,93)	(1,96)	(1,17)	(1,22)	(2,22)	(2,16)
Market	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped
Hierarchy	–3,36	–3,36	–0,83	–0,83	2,53	2,53	0,74	0,80	5,74	5,28
	(–0,92)	(–0,92)	(–0,23)	(–0,23)	(0,39)	(0,39)	(0,08)	(0,09)	(0,54)	(0,50)
Hybrid	3,30		–6,96**		–10,26*		–12,27**		5,42	
	(1,01)		(–2,39)		(–1,93)		(–2,02)		(0,49)	
Modular		4,42		–9,03***		–13,45**		–14,66**		0,01
		(1,34)		(–2,83)		(–2,30)		(–2,20)		(0,00)
Relational		0,92		–2,60				–7,33		17,30
		(0,22)		(–0,64)		(–0,48)		(–0,88)		(1,05)
SIZE	1,38	1,39	1,51	1,49	0,12	0,10	1,37	1,29	–6,58	–6,39
	(1,16)	(1,17)	(1,30)	(1,29)	(0,06)	(0,05)	(0,53)	(0,50)	(–1,64)	(–1,59)

Зависимая переменная	**PRE_PAY**		**DEL_PAY**		**PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]**		**PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]**		**PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]**	
Выборка	Все наблюдения		Все наблюдения		Все наблюдения		Независимые предприятия		Участники холдингов	
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)		Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены
ST_OWN	4,46	4,70	–10,27**	–10,72***	–14,73*	–15,43**	–11,12	–11,60	–21,58	–23,03
	(1,05)	(1,10)	(–2,48)	(–2,59)	(–1,95)	(–2,04)	(–1,28)	(–1,33)	(–1,37)	(–1,46)
NEW_EN	–11,29**	–11,70**	1,90	2,65	13,18	14,34*	17,72*	18,46*	1,96	4,17
	(–2,32)	(–2,39)	(0,40)	(0,56)	(1,53)	(1,66)	(1,73)	(1,80)	(0,12)	(0,25)
COMP_B	–1,98	–1,76	14,18***	13,77***	16,15***	15,52***	13,91**	13,29**	31,32***	30,84***
	(–0,63)	(–0,56)	(4,65)	(4,50)	(2,90)	(2,78)	(2,08)	(1,98)	(3,05)	(2,99)
N	622	622	622	622	622	622	443	443	179	179
F-статистика	11,07***	10,32***	15,14***	14,26***	15,01***	14,08***	9,98***	9,31***	6,74***	6,32***
R2 скорр.	0,17	0,17	0,23	0,23	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.

Таблица 3-3. Механизмы управления трансакциями и инновационные стратегии предприятий (2005–2008 гг.)

Зависимая переменная	**BRAND**		**LEAN**	**ISO**		**INV**	**R&D**	**EQUIP**	**TECH**	**TRAIN**
Модель	Бинарная логистическая		Бинарная логистическая	Бинарная логистическая		Порядковая	Бинарная логистическая	Бинарная логистическая	Бинарная логистическая	Бинарная логистическая
Выборка	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1
Постоянная	–1,90***	–1,88***	–2,77***	–4,48***	–4,48***		–6,10***	–2,29***	–3,93***	–2,67***
	(12,70)	(12,43)	(29,71)	(48,03)	(78,09)		(92,94)	(23,71)	(53,43)	(36,05)
Hierarchy	–0,30	–0,30	0,85***	–0,18	–1,18	0,78***	0,52*	0,42*	0,56**	0,49**
	(1,49)	(1,50)	(12,05)	(0,58)	(0,58)	(11,09)	(3,70)	(3,35)	(5,12)	(5,02)
Market	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped
Hybrid	–0,50**		0,22		0,38**	0,06	–0,06	0,10	0,15	0,19
	(5,97)		(1,06)		(4,28)	(0,11)	(0,08)	(0,34)	(0,49)	(1,22)
Modular		–0,66***		0,35*						
		(8,06)		(2,85)						
Relational		–0,20		0,43*						
		(0,53)		(3,09)						
SIZE	0,29***	0,29***	0,20**	0,68***	0,68***	0,52***	0,63***	0,44***	0,50***	0,43***
	(12,07)	(11,96)	(6,10)	(65,95)	(66,14)	(41,41)	(47,85)	(33,08)	(31,86)	(33,18)

Зависимая переменная	**BRAND**		**LEAN**	**ISO**		**INV**	**R&D**	**EQUIP**	**TECH**	**TRAIN**
ST_OWN	–0,75**	–0,78**				–0,64*				
	(5,08)	(5,45)				(3,37)				
COMP_B	0,45*	0,43*					0,53**	0,31*		
	(3,82)	(3,44)					(4,79)	(2,83)		
DIVERG						–0,42**				
						(6,16)				
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены
N	631	631	753	753	753	568	753	753	753	753
-2Log likelihood	751,34	749,02	786,10	903,34	903,44	1137,19	716,75	953,23	758,98	989,54
R^2 Нагелькерка	0,12	0,13	0,06	0,23	0,23	0,14	0,27	0,09	0,11	0,09
Тест модели χ^2	58,25***	60,58***	30,40***	140,43***	140,33***	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.

3.3.2. Отношения с покупателями: товарный знак или подтверждение соответствия

На первый взгляд, развитие товарного знака и предоставление подтверждения соответствия являются не альтернативными, а дополняющими стратегиями. 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, в гораздо 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 трансакций.

Вот почему мы предполагали, что участники гибридных механизмов управления трансакциями должны быть заинтересованы не столько в развитии бренда (товарного знака), сколько в сертификации по ISO. Результаты анализа (табл. 3-3) полностью подтвердили это предположение. Участие в модульном механизме снижает шансы на то, что предприятие осуществляло усилия по продвижению товарного знака. В то же время участники и модульного, и отношенческого механизма взаимодействия с большими шансами имели на момент опроса сертификацию продукции и системы менеджмента по ISO.

Этот результат может рассматриваться как подтверждение двух выдвинутых ранее гипотез. Первая – это гипотеза о том, что для участников гибридных механизмов неценовая конкурентоспособность важнее ценовой. Данные опроса показывают, что они больше заботятся о подтверждении качества, нежели о приобретении ценовых

преимуществ (за счет отказа от предоплаты и предоставления скидок). Вторая – гипотеза о том, что конкурентоспособность в рамках гибридного механизма – это не преимущество в глазах неограниченного круга покупателей, а преимущество в глазах совершенно определенного квалифицированного заказчика. Заметим, что мы вновь обнаружили существенное различие между предприятиями – участниками модульного и отношенческого механизма управления трансакциями.

3.3.3. Инвестиционные расходы на уровне предприятий

В соответствии с институциональной теорией, важным преимуществом иерархического механизма управления является способность защитить специфические для данной трансакции инвестиции. Отталкиваясь от предположения о специфичности инвестиций на уровне отдельных предприятий, мы предполагали, что предприятия – участники иерархического механизма должны демонстрировать в области инвестиций преимущества. Это предположение полностью подтвердилось. Какой бы индикатор инвестиций мы ни рассматривали, включая факт масштабных инвестиций, внедрение системы ресурсосбережения, приобретение новых машин и оборудования, обучение персонала для производства новых продуктов, включенность в иерархический механизм повышала шансы на осуществление этих инвестиций в период, предшествовавший опросу (табл. 3-3). Следует обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, задаваемые руководителям вопросы относились, как правило, не только к инвестициям, но и к инвестициям, связанным с нововведениям. Во-вторых, рассматриваемые инвестиции обладали высоким свойством специфичности.

Лучшие возможности для специфических инвестиций способствуют инновациям на уровне предприятия. Результаты регрессионного анализа (табл. 3-4) демонстрируют преимущества предприятий – участников иерархического механизма по этому показателю. Примечательно, что другой группой претендентов на производство инновационной продукции являются участники цепочек модульного типа. Этот результат хорошо укладывается в теорию цепочек создания стоимости, где модульный механизм рассматривается как средство решения проблемы комплексности информации о необходимом продукте. Важная функция модульного механизма в этом контек-

сте – обеспечивать плодотворную передачу информации о характеристиках продукта производителям со стороны заказчика. Непосредственным результатом передачи информации является обновление продукции, что мы и наблюдаем на наших данных.

Таблица 3-4. Механизм управления трансакциями и доля выпуска инновационной продукции, %

Зависимая переменная	**S_IN_P**		**S_IN_P**	
Выборка	1		2	
Постоянная	14,17** (2,55)	14,13** (2,55)	24,71*** (3,87)	24,62*** (3,86)
Hierarchy	5,92** (2,18)	5,90** (2,18)	6,16** (2,09)	6,12** (2,08)
Market	dropped	dropped	dropped	dropped
Hybrid	5,92** (0,97)		1,71 (0,04)	
Modular		4,09 (1,64)		3,70 (1,37)
Relational		–1,17 (–0,40)		–1,89 (–0,03)
SIZE	0,11 (0,121)	0,15 (0,17)	–1,13 (–1,08)	–1,07 (–1,03)
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	Включены	Включены	Включены	Включены
N	581	581	478	478
F-статистика	2,75***	2,78***	3,95***	3,86***
R^2 скорр.	0,03	0,03	0,06	0,06

Примечания.

Регрессия оценивалась методом наименьших квадратов, в таблице приведены коэффициенты регрессии, в скобках значения t-статистики.

Выборка 1 – все предприятия, давшие ответы на вопрос о производстве инновационной продукции (в том числе ответ «нет инновационной продукции»).

Выборка 2 – только предприятия, производящие инновационную продукцию.

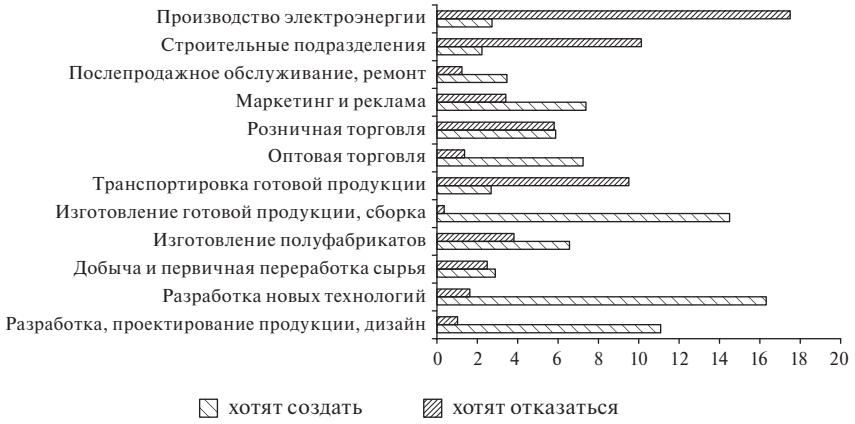
*** – значимость на 1%-м уровне, ** – значимость на 5%-м уровне, * – значимость на 10%-м уровне.

3.3.4. Вертикальная интеграция и диверсификация на уровне предприятия

Мы ожидали, что механизм управления трансакциями повлияет на стратегии предприятий в области создания новых звеньев по производству и реализации продукции, или на стратегию отказа от таких звеньев. Собственно, создание и ликвидация звеньев сопровождают

изменение позиционирования предприятия в цепочке создания стоимости. Если владелец бизнеса желает перевести предприятие из модульной цепочки в рыночную, этот процесс неизбежно будет сопровождаться созданием или расширением подразделений, ответственных за сбыт и маркетинг. Позиционирование в рамках модульной цепочки, напротив, означает сокращение в составе предприятия подразделений, не связанных с основным производством.

Однако мы не обнаружили существенного влияния механизмов управления трансакциями (равно как и других факторов) на планы предприятий по созданию и ликвидации отдельных звеньев по производству и реализации продукции. Единственная группа, обнаружившая хоть какую-то закономерность – это предприятия в составе холдингов, где участники иерархического механизма имеют меньшие шансы планировать создание хоть каких-то новых звеньев (табл. 3-5).



Примечание. Доли рассчитаны только для респондентов, у которых нет (или, соответственно, есть) рассматриваемого вида деятельности в составе предприятия на момент проведения опроса

Рис. 3-2. Доля респондентов, желающих создать или отказаться от отдельных технологических звеньев в составе предприятия, % респондентов

В то же время сами планы предприятий по созданию и ликвидации новых звеньев хорошо соответствуют как институциональной теории (в особенности планы по ликвидации звеньев), так и теории цепочек создания стоимости (в части планов по созданию новых звеньев).

Таблица 3-5. Механизмы управления трансакциями и планы по созданию новых звеньев производства и продаж внутри предприятия

Зависимая переменная	**CREATE**	
Выборка	Предприятия холдингов	Предприятия холдингов
Постоянная	0,02 (0,73)	–0,06 (0,00)
Hierarchy	–0,97** (5,39)	–0,99** (5,58)
Market	dropped	Dropped
Hybrid	–0,39 (0,83)	
Modular		–0,71 (2,14)
Relational		0,22 (0,13)
SIZE	0,05 (0,12)	0,06 (0,16)
NEW_EN	–1,82** (5,04)	–1,72** (4,46)
F_OWN	–1,08** (3,97)	–1,13** (4,25)
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	Включены	Включены
N	179	179
–2Log likelihood	214,75	212,75
R^2 Нагелькерка	0,20	0,22
Тест модели $ч^2$	29,31***	31,31***

Примечание.
Использовалась бинарная логистическая регрессия, 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.

Тройку видов деятельности, которые предприятия обрабатывающей промышленности предпочитают использовать на условиях рыночных контрактов, составляют производство электроэнергии, строительство и транспортировка. Приобретение этих видов деятельности на рынке не связано со специфическими инвестициями ни для одной из сторон и вполне может быть осуществлено именно в рамках рыночного механизма.

Напротив, тройку лидеров по популярности планов создания составляют разработка новых технологий, новой продукции и производство готовой продукции (сборка). Первые два вида деятельности отражают спрос российских предприятий на инновации. Механизм внедрения нововведений на российских предприятиях требует если не собственных разработок, то процесса приспособления собственных разработок к особенностям технологии отдельного предприятия. Об этом свидетельствует закономерность положительной зависимости масштабов инноваций от самого факта наличия на предприятии подразделения НИОКР [Гончар, 2009]. Одновременно это показывает, что процесс инноваций для большинства российских предприятий сопровождается специфическими инвестициями, что создаёт определенные преимущества иерархического механизма (то есть внутрифирменных инноваций). Популярность планов по разработке готовой продукции (предприятий, производящих сырье или полуфабрикаты) отражает преимущества стратегии перехода в вид деятельности с более высокой добавленной стоимостью, важной в контексте цепочек создания стоимости.

3.4. Механизмы управления трансакциями и результаты хозяйственной деятельности

Как видно из материалов предыдущих параграфов, для предприятий с разным типом координации характерны различные стратегии развития, выбор предприятиями целевых рынков и отраслей, в рамках которых они функционируют. Помимо этого они же различны в своем поведении: в склонности к инновациям, обновлении продукции, изменении внутренней структуры. Отсюда неизбежно вытекает вопрос о результатах их деятельности: существуют ли различия в результатах деятельности предприятий разных типов координации или же все они развивались приблизительно на одном уровне. Для этого обратимся к четырем группам показателей.

Первая группа показателей – это данные о структуре продаж предприятий в разрезе целевых рынков. Вторая – показатели результативности предприятий, рассчитанные на основе данных об их хозяйственной деятельности, включая показатели – индикаторы прироста выпуска, рентабельности и рассчитанные на основе данных о выручке на одного занятого показатели конкурентоспособности. Третья группа – показатели результативности и изменения конкурентоспособности по оценке самих предприятий. И наконец, четвертая груп-

па – показатели субъективной оценки краткосрочных и долгосрочных хозяйственных рисков.

3.4.1. Целевые рынки

Целевые рынки являются в определенном смысле индикатором конкурентоспособности продукции предприятия. Высокая доля мирового рынка в продажах, с одной стороны, говорит о достаточно высоком уровне конкурентоспособности, с другой стороны, о тех усилиях, которые должны прилагать предприятия для сохранения своего положения на рынках. В этом контексте весьма показательно выглядят результаты сопоставления структуры продаж предприятий, включенных в разные типы механизмов управления трансакциями. Участники рыночного механизма координации существенно больше продают на мировом рынке, а участники гибридной координации – на рынке Российской Федерации. Оба результата являются, на первый взгляд, довольно неожиданными. В отношении участников гибридной координации первоначально выдвигалось иное предположение – о том, что их продажи должны быть географически более замкнутыми, поскольку и мониторинг (для предприятий, включенных в модульный тип), и равноправная кооперация (для отношенческого типа) сопряжены с гораздо меньшими затратами в том случае, когда партнеры расположены поблизости. Аналогично в отношении участников рыночного механизма предполагалось, что более мелкие предприятия с диверсифицированной структурой продаж будут в большей степени ориентированы на локальные рынки. Однако обе гипотезы оказались отвергнутыми.

По нашему мнению, распространение отношенческой разновидности гибридной координации в рамках общероссийского рынка связано с инерцией традиционного размещения производства. Участники единой цепочки кооперации, объединенной и механизмом планирования, и неформальными контактами между продавцами могли размещаться в самых разных регионах РФ. Доверие как механизм управления трансакциями для старых предприятий, которые и составляют большинство выборки, не ограничивается региональными рамками.

В свою очередь, эффект большей доли продаж участников рыночного управления трансакциями хорошо согласуется с теорией создания стоимости. Вспомним, что помимо сложности и комплексности трансакций, фактором выбора рыночного механизма выступает достаточность компетенций поставщиков. Выражаясь в терминах конкурентоспособности, участники рыночного механизма уже должны обладать этим признаком. В этом контексте наше наблюдение, сохраняющееся при учете комплекса контролирующих переменных, полностью соответствует выдвинутой на основе теории создания стоимости гипотезе.

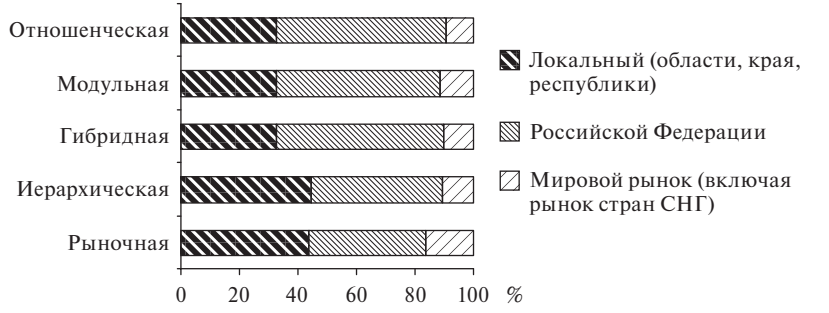


Рис. 3-3. Доли разных целевых рынков в продажах предприятий, включенных в разные механизмы управления трансакциями, % (различие между тремя группами на 10%-м уровне значимости, между четырьмя – на 5%-м уровне значимости)

Таблица 3-6. Влияние механизма управления трансакциями на долю продаж на мировом рынке, %

Зависимая переменная	**S_EX**					
Выборка	1	1	2	2	3	3
Постоянная	−7,36**	−7,46**	1,03	1,15	−7,52	−7,59
	(−2,01)	(−2,03)	(0,20)	(0,23)	(−1,06)	(−1,07)
Hierarchy	−4,47**	−4,48**	−1,30	−1,32	−8,64***	−8,69***
	(−2,46)	(−0,10)	(−0,63)	(−0,64)	(−2,86)	(−2,88)
Market	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped
Hybrid	−5,83***		−5,41**		−7,88***	
	(−3,87)		(−2,59)		(−3,47)	
Modular		−5,27***		−6,16**		−7,17***
		(−0,14)		(−2,34)		(−3,03)
Relational		−7,09***		−4,57*		−10,23***
		(−3,31)		(−1,65)		(−3,19)

Окончание табл. 3-6

Зависимая переменная	S_EX					
SIZE	1,91*** (3,14)	1,93** (3,17)	0,12 (0,13)	0,10 (0,11)	2,71*** (3,28)	2,76*** (3,33)
ST_OWN	–0,26 (–0,09)	–0,17 (–0,06)	–1,17 (–0,26)	–1,24 (0,28)	–0,49 (–0,13)	–0,36 (–0,09)
F_OWN	15,46*** (7,03)	15,45*** (7,02)	17,59*** (5,49)	17,58*** (5,48)	13,62*** (4,48)	13,59*** (4,47)
AGGL	–3,88*** (–2,73)	–3,84*** (–2,69)	–2,09 (–1,11)	–2,16 (–1,15)	–4,16** (–2,00)	–4,11** (–1,98)
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены
N	529	529	221	221	308	308
F-статистика	16,10***	14,99***	6,33***	5,80***	10,31***	9,65***
R^2скорр.	0,27	0,27	0,21	0,21	0,28	0,28

Примечания.

Регрессия оценивалась методом наименьших квадратов, в таблице приведены коэффициенты регрессии, в скобках значения t-статистики.

Выборка 1 – все предприятия, выборка 2 – предприятия, с основным продуктом – потребительской продукцией, выборка 3 – предприятия с основным продуктом – промежуточной продукцией.

*** – значимость на 1%-м уровне, ** – значимость на 5%-м уровне, * – значимость на 10%-м уровне.

3.4.2. Показатели результативности, рассчитанные на основе отчетных данных

Ко второй группе относятся показатели результативности деятельности предприятий, рассчитанные на основе данных об их хозяйственной деятельности: выручка от реализации продукции на одного занятого, показатель роста выручки (отношение величины выручки от реализации за 2008 г. к величине выручки за 2003 г.), рентабельность активов, а также показатель конкурентоспособности предприятия [Яковлев, 2009][1].

[1] Использовались показатели конкурентоспособности, рассчитанные Б.В. Кузнецовым для целей проекта анализа конкурентоспособности. Каждая фирма

Для сравнений групп предприятий с разным межфирменным взаимодействием имеются данные за период с 2003 по 2008 г. На протяжении всего рассматриваемого периода, за исключением 2008 г., во всех группах предприятий наблюдался рост показателя выручки от реализации товаров на одного занятого в реальном выражении, хотя и в разной степени (рис. 3-4). Наибольший темп роста показывали предприятия с модульным типом взаимодействия, в этой группе он составлял от 29 до 50% за год (в текущих ценах). Отстающими по данному показателю были предприятия с отношенческим типом связей.

Выбивается из общей картины 2008 г., когда максимальный результат по величине выручки на одного занятого показали предприятия с рыночным типом координации, а прирост по сравнению с 2007 г. составил 92%. На фоне такого значительного прироста выручки у предприятий с рыночным типом управления в 2008 г. предприятия всех других типов продемонстрировали сокращение выручки от реализации из расчета на одного занятого в реальном выражении.

Но далее, если обратиться к регрессионному анализу показателей результативности хозяйственной деятельности, где в качестве зависимой переменной используется показатель роста выручки (отношение величины выручки от реализации за 2008 г. к величине выручки за 2003 г.) (табл. 3-7), то мы увидим, что у участников трансакций гибридного и иерархического типа данный показатель оказывается выше показателя участников трансакций с рыночным типом взаимодействия. В то же время предприятия из группы «рыночных» продемонстрировали гораздо лучшие показатели в период начинающегося кризиса (по результатам 2008 г.). Выручка на занятого только этой группы повысилась в 2008 г. по сравнению с 2007 г. Для того чтобы сделать вывод о том, что рыночный механизм управления трансакциями пре-

в исследовании относилась к группе «лидеров», «середняков» или «аутсайдеров» в соответствии со следующими принципами объединения двух индикаторов – производительности труда по валовой добавленной стоимости и самооценки уровня конкурентоспособности: к группе 1 («лидеры»/наиболее конкурентоспособные) относились предприятия с производительностью труда выше среднеотраслевой и утверждающие, что они занимают лидирующие позиции в отрасли, к группе 3 («аутсайдеры»/неконкурентоспособные) относились предприятия с производительностью ниже среднеотраслевой и те, кто, по собственным оценкам, сохранял или увеличивал отставание от лидеров, к группе 2 («середняки») относились все остальные предприятия.

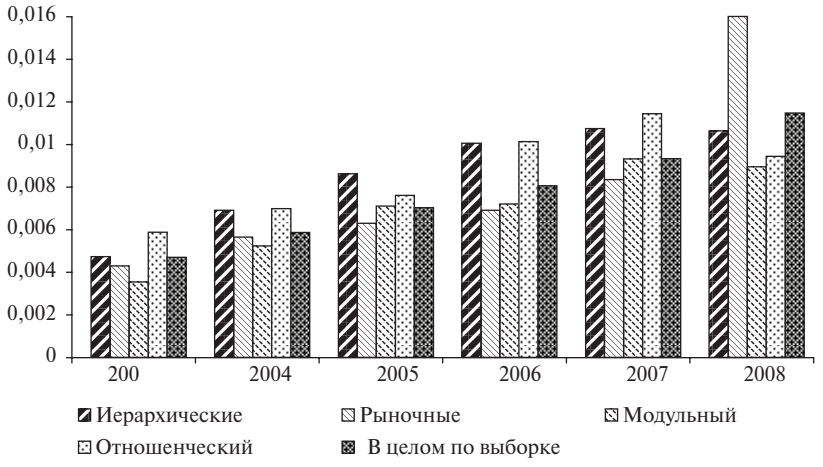


Рис. 3-4. Среднее значение показателя выручки от реализации продукции на одного занятого в разрезе групп предприятий с разным типом взаимодействия, млн руб., в текущих ценах

доставляет своим участникам преимущества гибкости реагирования на внешние шоки спроса, данных, безусловно, недостаточно. Однако любопытно сопоставить полученные результаты с приведенными в §3.3 данными о том, что именно участники рыночных механизмов активнее предлагали скидки в виде отсрочки оплаты, то есть активнее конкурировали по цене. Не исключено, что подобная стратегия предоставляла более существенные преимущества именно в период кризиса.

Совершенно иными выглядят результаты сравнения механизмов координации по показателю рентабельности активов: лучшей группой оказываются предприятия, включенные в механизмы гибридного типа, причем это распространяется на участников как модульных, так и отношенческих трансакций.

Показатель конкурентоспособности (табл. 3-8) также демонстрирует, что предприятия – участники гибридных механизмов имеют более высокие шансы оказаться в группе с высоким уровнем конкурентоспособности, чем предприятия, функционирующие в рамках рыночного механизма, причем это характерно как для модульного, так и отношенческого типа связей. Предприятия, управляемые в рамках иерархического механизма, также демонстрируют преимущества

по сравнению с предприятиями – участниками рыночных трансакций. В целом выводы, которые можно получить на основе индикаторов конкурентоспособности, сконструированных на основе отчетных данных, в значительной степени противоречат заключениям, которые можно сделать на основе самооценки конкурентоспособности.

Таблица 3-7. Механизмы управления трансакциями и результаты хозяйственной деятельности

Зависимая переменная	**ΔTR**		**A/K**	
Постоянная	–7,04** (–1,85)	–7,52** (–1,98)	–9,62** (–2,24)	–9,62** (–2,23)
Hierarchy	0,79 (1,45)	0,78 (1,44)	–1,55 (–0,77)	–1,55 (–0,77)
Market	Dropped	dropped	dropped	dropped
Hybrid	0,46 (1,02)		2,03 (1,20)	
Modular		0,85* (1,75)		2,09 (1,12)
Relational		–0,46 (–0,73)		1,91 (0,79)
SIZE	3,15** (2,47)	3,33*** (2,62)	2,45*** (3,54)	2,45*** (3,53)
Size^2 SIZE	–0,25** (–2,29)	–0,26** (–2,44)		
AGGL	–0,59 (–1,43)	–0,60 (–1,47)	0,28 (0,18)	0,28 (0,18)
ST_OWN	0,01 (0,01)	0,16 (0,19)	–5,33* (–1,71)	–5,32* (–1,69)
DIVERG	0,30 (0,74)	0,21 (0,52)	–4,31*** (–2,83)	–4,33*** (–2,82)
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	Включены	Включены	Включены	Включены
N	403	403	502	502
F-статистика	1,79**	1,97**	4,04***	3,74**
R2 adj	0,03	0,04	0,07	0,07

Примечание.

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.

Таблица 3-8. Механизмы управления трансакциями и уровень конкурентоспособности

Зависимая переменная	COMP_S	
Hierarchy	–0,49** (4,02)	–0,49** (3,97)
Market	dropped	dropped
Hybrid	–0,59*** (8,98)	
Modular		–0,52** (5,89)
Relational		–0,76*** (7,15)
SIZE	–0,50*** (34,89)	–0,50*** (34,81)
F_OWN	–0,64** (5,12)	–0,64** (5,13)
ST_OWN	1,10*** (8,68)	1,12*** (9,01)
AGGL	–0,43** (5,38)	–0,42** (5,21)
DIVERG	0,32* (3,07)	0,30* (2,74)
COMP_B	0,58*** (7,02)	0,60*** (7,36)
N	528	528
–2Log likelihood	967,13	966,42
R2 Нагелькерка	0,16	0,16
Тест модели $\chi 2$	76,25***	959,49***

Примечание. Использовалась порядковая регрессия, 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.

3.4.3. Самооценка финансового положения и изменения конкурентоспособности

Результаты сопоставления самооценки предприятий разных групп (табл. 3-9) выглядят на первый взгляд неожиданными. Включение в иерархический механизм управления повышает шансы на рост конкурентоспособности как по сравнению с российскими, так и по сравнению с зарубежными конкурентами. Этот результат соответствует предположению теории цепочек создания стоимости о том, что иерархические (и кэптивные) модели управления в цепочках возникают в качестве инструмента повышения компетенций поставщиков. Однако высокая оценка тенденций изменения конкурентоспособности самими предприятиями этой группы сочетается с их бо́льшими шансами попасть в группу более конкурентоспособных продавцов, судя по анализу объективных показателей.

Среди предприятий, включенных в гибридные механизмы, вновь различалась позиция участников модульного и отношенческого механизмов. Обе группы предприятий выше оценивают изменение своей конкурентоспособности (за тем исключением, что участники трансакций модульного типа не настаивают на повышении конкурентоспособности по сравнению с зарубежными конкурентами). Однако положительное воздействие на оценку финансового положения оказывает принадлежность к модульному, но не к отношенческому механизму.

3.4.4. Механизмы управления трансакциями и самооценка предприятиями рисков

Мы ожидали, что предприятия, включенные в трансакции иерархического и гибридного типа, ниже оценивают контрактные риски, прежде всего в силу того, что выбор этих вариантов управления трансакциями 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 её экспроприации.

Результаты анализа (табл. 3-10) показывают, что участники разных механизмов управления трансакциями демонстрируют разные оценки как риска недобросовестной конкуренции, так и потенциальных издержек защиты контрактов. Это и неудивительно, поскольку тип рисков, с которыми сталкиваются предприятия, зависит в том числе от типов внешних по отношению к предприятию договоров. Мы видим, что участие в иерархическом механизме снижает оценку остроты проблемы недобросовестной конкуренции (хотя этот результат статистически незначим) и одновременно повышает оценку вероятности защиты контрактов. В то же время они 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 ниже издержки переключения на конкурирующие поставки, поскольку сами по себе издержки переключения поставщиков в известном смысле являются страховкой от попыток одностороннего присвоения квазиренты со стороны покупателей.

Таблица 3-9. Механизмы управления трансакциями и оценка результатов хозяйственной деятельности

Зависимая переменная	FIN_PER		ΔCOMP_D		ΔCOMP_F	
Hierarchy	–0,11 (0,19)	–0,11 (0,19)	–0,65*** (7,68)	–0,65*** (7,59)	–0,47* (2,98)	–0,47* (3,03)
Hybrid		–0,43** (4,69)		–0,48** (6,13)		–0,44* (3,67)
Market	dropped	Dropped	dropped	dropped	dropped	dropped
Modular	–0,53** (6,02)		–0,30 (2,08)		–0,53** (4,49)	
Relational	–0,19 (0,46)		–0,90*** (9,99)		–0,24 (0,55)	
AGGL	–0,42** (5,17)	–0,41** (4,99)	–0,14 (0,607)	–0,15 (0,69)	–0,26 (1,47)	–0,26 (1,45)
ST_OWN	0,49 (1,66)	0,52 (1,95)	0,61* (2,88)	0,55 (2,38)	0,91* (3,39)	0,93* (3,53)
DIVERG	0,44** (6,07)	0,42** (5,61)	0,42** (5,76)	0,45*** (6,60)	0,58*** (8,02)	0,55** (7,40)
Chisl08_do 250	dropped	Dropped	dropped	dropped	dropped	dropped
Chisl08_250_500	–0,54** (6,35)	–0,53** (6,29)	–0,50* (2,93)	–0,34* (2,74)	–0,48* (3,64)	–0,48* (3,67)
Chisl08_500_1000	–0,40 (2,67)	–0,39 (2,54)	–0,75*** (9,92)	–0,75*** (10,02)	–0,49* (3,09)	–0,48* (2,96)
Chisl08_bolee1000	–0,46* (2,91)	–0,45* (2,79)	–1,57*** (29,67)	–1,55*** (29,28)	–1,20*** (16,71)	–1,20*** (16,88)
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены	Включены
N	575	575	538	538	368	368
-2Log likelihood	817,7	792,60	967,31	930,82	801,97	774,33
R2 Нагелькерка	0,09	0,09	0,17	0,16	0,14	0,14
Тест модели $\chi 2$ (Sig)	47,43***	46,06***	89,78***	85,63***	52,97***	52,18***

Примечание.
Использовалась порядковая регрессия, 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

Таблица 3-10. Влияние механизма управления трансакциями на рыночные риски, возможность защиты контрактов и вероятность банкротства

Зависимая переменная	UN_C	UN_C	CON_PR	CON_PR	BANK	
Модель	Биноминальная логистическая		Биноминальная логистическая		Порядковая	
Постоянная	0,35 (0,57)	0,30 (0,42)	0,30 (0,34)	0,30 (0,34)		
Hierarchy	–0,19 (0,62)	–0,18 (0,59)	–0,60** (4,87)	–0,60** (4,87)	–0,42* (2,90)	–0,42* (2,89)
Market	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped	dropped
Hybrid		0,24 (1,63)		–0,59*** (7,99)	0,12 (0,33)	
Modular	0,01 (0,00)		–0,60** (6,43)			0,16 (0,20)
Relational	0,66*** (6,93)		–0,57** (3,87)			0,16 (0,30)
SIZE	–0,07 (0,97)	–0,06 (0,66)	–0,18**(4,43)	–0,18** (4,43)		
Chisl08_do 250					dropped	dropped
Chisl08_250_500					0,27 (1,56)	0,27 (1,56)
Chisl08_500_1000					0,23 (0,87)	0,23 (0,85)
Chisl08_bolee1000					0,63** (5,17)	0,63**(5,15)
AGGL	–0,29 (2,63)	–0,25 (2,04)	0,59*** (9,26)	0,59*** (9,31)	0,34* (3,21)	0,33* (3,18)
SW_C	–0,35** (4,.11)	–0,37** (4,73)	–0,29 (2,19)	–0,29 (2,22)		
ST_OWN					–0,88** (5,18)	–0,89** (5,23)
DIVERG					–0,15 (0,69)	–0,15 (0,64)
Отраслевые переменные (базовая категория – производство пищевой продукции)	включены	включены	включены	включены	включены	включены
N	668	668	644	644	527	527
-2Log likelihood	876,17	882,57	713,73	713,73	761,02	793,66
R^2 Нагелькерка	0,06	0,05	0,07	0,07	0,08	0,08
Тест модели χ^2	31,68***	25,28**	33,74***	33,74***	36,66***	36,70***

Примечание.
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.

Любопытно, что участники трансакций отношенческого типа оценивают проблемы недобросовестной конкуренции как более острые, по сравнению с участниками рыночных трансакций, что соответствует выдвинутой гипотезе.

Можно заключить, что в соответствии с теорией 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 участников рыночных трансакций.

Выводы

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

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

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

3. Одним из выводов проведенного анализа является нецелесообразность анализа участников гибридных механизмов управления трансакциями как единой группы. Эмпирический анализ показывает, что характер управления в цепочках создания стоимости вне иерархии оказывает существенное влияние на поведение и положение предприятий: участники трансакций модульного типа ведут себя иначе, чем участники трансакций отношенческого типа.

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

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

6. Подтвердилась гипотеза о защите инвестиций с помощью вертикальной интеграции (выбора иерархического механизма управления трансакциями). Во-первых, сами участники иерархического ме-

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

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

Литература

1. Авдашева С.Б. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 100–113.
2. Авдашева С.Б., Буданов И.А., Голикова В.В., Яковлев А.А. Модернизация российских предприятий в цепочках создания стоимости (на примере трубной и мебельной промышленности России) // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 9 (3). С. 361–377.
3. Голованова С.В. (руководитель темы). Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике (проект 09-08-0006): Отчет по проекту приоритетной тематики. М., НИУ ВШЭ, 2010.
4. Гончар К.Р. Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать // Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 125–141.
5. Горбачев А.В. Эффективность и перспективы развития отдельных финансово-промышленных групп // Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках / под ред. С.Б. Авдашевой, А.З. Астаповича, А.Е. Шаститко. М.: ТЕИС, 2000. С. 182–200.
6. Долгопятова Т.Г. Развитие российской модели корпоративного управления: есть ли движение снизу? Препринт WP1/2010/06. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010.
7. Долгопятова Т.Г, Ивасаки И., Яковлев А.А. Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме // Мир России. 2009. Т. XVIII. № 4. С. 89–115.
8. Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / под ред. А.А. Яковлева. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007.
9. Олейник А.Н. Доминирование как результат сочетания интересов: бизнес-стратегии в ритейле и цепях поставок // Российский журнал менеджмента. 2009. № 7 (3). С. 21–44.

10. Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2009.

11. Радаев В.В. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия (закон о торговле в зеркале исследований): Доклад. ГУ ВШЭ, 2009.

12. Радаев В.В. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 1. С. 19–56.

13. Радаев В.В. Как объяснить конфликты в российском ритейле: эмпирический анализ взаимодействия розничных сетей и их поставщиков. Препринт WP1/2009/03. М.: ГУ ВШЭ, 2009.

14. Яковлев А.А. (руководитель темы). 2009. Исследование и анализ состояния российской промышленности и разработка рекомендаций и предложений по выбору приоритетных направлений государственной экономической политики с целью обеспечения высоких и устойчивых темпов роста обрабатывающей промышленности в Российской Федерации: Доклад ГУ ВШЭ по НИР (0402-19-08). М., 2009.

15. Anderson E. The Salesperson as Outside Agent or Employee: A Transaction Cost Analysis // Marketing Science. 1985. Vol. 4. № 3. P. 234–254.

16. Balakrishnan S., Wernerfelt B. Technical Change, Competition and Vertical Integration // Strategic Management Journal. 1986. Vol. 7. № 4. P. 347–359.

17. Bensaou M. Interorganizational Cooperation: The Role of Information Technology an Empirical Comparison of U.S. and Japanese Supplier Relations // Information Systems Research. 1997. Vol. 8. № 2. P. 107–124.

18. Bowen D., Jones G. Transaction Cost Analysis of Service Organization-Customer Exchange // The Academy of Management Review. 1986. Vol. 11. № 2. P. 428–441.

19. Coles J., Hesterly W. 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. 1998. Vol. 36. № 3. P. 383–409.

20. Cook G. A Comparative Analysis of Vertical Integration in the UK Brewing and Petrol Industries // Journal of Economic Studies. 1997. Vol. 24. № 3. P. 152–166.

21. Fan J. Price Uncertainty and Vertical Integration: An Examination of Petrochemical Firms // Journal of Corporate Finance. 2000. Vol. 6. № 4. P. 345–376.

22. Frye T. Credible Commitments and Property Rights: Evidence from Russia // American Political Science Review. 2004. Vol. 3. № 98. P. 453–466.

23. Frye T. Original Sin, Good Work and Property Rights in Russia: Evidence from a Survey Experiment // William Davidson Institute Working Paper Series. WP # 811. 2005.

24. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains // Review of International Political Economy. 2005. Vol. 12. № 1. P. 78–104.

25. Guriev S., Rachinsky A. The Role of Oligarchs in Russian Capitalism // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 1. № 19. P. 131–150.

26. Heide J. Interorganizational Governance in Marketing Channels // American Marketing Association. 1994. Vol. 58. № 1. P. 71–85.

27. Heide J., John G. Alliances in Industrial Purchasing: The Determinants of Joint Action in Buyer-Supplier Relationships // Journal of Marketing Research. 1990. Vol. 27. № 1. P. 24–36.

28. John G., Weitz B. Forward Integration into Distribution: An Empirical Test of Transaction Cost Analysis // Journal of Law, Economics, & Organization. 1988. Vol. 4. № 2. P. 337–355.

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

30. Klein, S., Frazier G., Roth V. A Transaction Cost Analysis Model of Channel Integration in International Markets // Journal of Marketing Research. 1990. Vol. 27. P. 196–208.

31. Klein B., Crawford R., Alchian A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. № 4. P. 297–326.

32. Knight F. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston and New York: Houghton / Mifflin. Reprinted by London School of Economics and Political Science. 1948.

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

34. Lafontaine F., Shaw K. Targeting Managerial Control: Evidence from Franchising // RAND Journal of Economics. 2005. Vol. 36. P. 131–150.

35. Leiblein M. Reuer J., Dalsace F. Do Make or Buy Decisions Matter? The Influence of Organizational Governance on Technological Performance // Strategic Management Journal. 2002. Vol. 23. № 9. P. 817–833.

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

37. Lieberman M. Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test // The Journal of Industrial Economics. 1991. Vol. 39. № 5. P. 451–466.

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

39. Majumdar S., Ramaswamy V. Explaining downstream integration // Managerial and Decisional Economics. 1994. Vol. 15. № 2. P. 119–129.

40. Maltz A. Outsourcing and warehousing function: Economic and Strategic Considerations // Logistics and Transportation Review. 1994. Vol. 30. № 3. P. 245–265.

41. Masten S. The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry // Journal of Law and Economics. 1984. Vol. 27. № 2. P. 403–417.

42. Masten S., Meehan J., Snyder E. Vertical Integration in the U.S. Auto Industry: A Note on the Influence of Specific Assets // Journal of Economic Behavior and Organization. 1989. Vol. 12. № 2. P. 265–273.

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

44. Monteverde K., Teece D. Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry // Bell Journal of Economics. 1982. Vol. 13. № 1. P. 206–213.

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

46. Oxley J. Institutional Environment and the Mechanisms of Governance: The Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-Firm Alliances // Journal of Economic Behavior and Organization. 1999. Vol. 38. № 3. P. 283–309.

47. Stuckey J. Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry. Cambridge: Harvard University Press, 1983.

48. Stump R., Heide J. Controlling Supplier Opportunism in Industrial Relationships // Journal of Marketing Research. 1996. Vol. 33. № 4. P. 431–441.

49. Walker G., Weber D. Supplier Competition, Uncertainty and Make-or-Buy Decisions // Academy of Management Journal. 1987. Vol. 30. № 3. P. 589–596.

50. Walker G., Weber D. A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decisions // Administrative Science Quarterly. 1984. Vol. 29. № 3. P. 373–391.

51. Williamson O. Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective // The Journal of Law, Economics, & Organization. 1999. Vol. 15. № 1. P. 306–342.

52. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. New York: The Free Press, 1985.

53. Williamson O. The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press, 1996.

Приложение
Описание переменных, использованных в работе

1. Показатели, сформированные на основе ответов респондентов на вопросы выборочного обследования

Обозначение переменной	Определение переменной	Описание переменной
	Типы управления:	Группа бинарных переменных, принимают значение «1», если предприятия относится к данному типу управления, «0» – не относится. Принцип классификации описан в §2.2
Hierarchy	Иерархический	
Market	Рыночный	
Hybrid	Гибридный	
Relational	Отношенческий	
Modular	Модульный	
	Численность занятых (группировка): - менее 100 чел., - 100–250 чел., - 250–500 чел., - 500–1000 чел., - более 1000 чел.	Группа бинарных переменный, принимают значения: «1» – предприятие входит в данную группу, «0» – предприятие не входит
SIZE	Размер предприятия	Логарифм численности занятых, по данным ответов на вопрос о среднесписочной численности занятых
DIVERGE	Разделение собственности и управления	Бинарная переменная, принимает значение «1», если респондент не демонстрирует ни одного из признаков объединения собственности и управления (крупные собственники не участвуют в управлении предприятием, директор предприятия не владеет акциями), «0» – если предприятие демонстрирует хотя бы один из двух признаков объединения собственности и управления
FINAL	Конечная продукция	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Назовите основной продукт, который в 2008 г. обеспечил наибольшую долю в общем объеме выручки от реализации». Переменная принимает значения: «1» – производят потребительский товар конечного использования, «0» – не производят потребительский товар

Обозначение переменной	Определение переменной	Описание переменной
NEW_EN	Предприятие создано после 1990 г.	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «В каком году было основано Ваше предприятие?». Переменная принимает значения: «1» – предприятие создано после 1990 г., «0» – предприятие создано до 1990 г.
ST_OWN	Государственное участие	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какая примерно доля обыкновенных акций (паев) Вашего предприятия принадлежит суммарно следующим категориям собственников (акционеров)?». Переменная принимает значения: «1» – есть государственное участие в собственности, «0» – государственного участия нет
F_OWN	Участие иностранных собственников	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какая примерно доля обыкновенных акций (паев) Вашего предприятия принадлежит суммарно следующим категориям собственников (акционеров)?». Переменная принимает значения: «1» – иностранные представители участвуют в собственности, «0» – иностранные представители не участвуют в собственности
UN_C	Риск недобросовестной конкуренции	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Насколько серьезным препятствием для деятельности и развития Вашего предприятия является недобросовестная конкуренция?». Переменная принимает значения: «1» – «заметным», «существенным» или «очень серьезным препятствием», «0» – «не является препятствием», «является несущественным препятствием»
CON_PR	(Не)возможность защиты контрактов	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «В какой мере Вы согласны с утверждением: «Я уверен, что в спорах с другими организациями и предприятиями я смогу через суд добиться защиты интересов моего предприятия в области исполнения контрактов и прав собственности». Переменная принимает значения: «1» – «скорее не согласен» или «совсем не согласен», «0» – «согласен» или «скорее согласен»
AGGL	Принадлежность к агломерации	Бинарная переменная, принимает значения: «1» – принадлежит к агломерации, «0» – не принадлежит

Обозначение переменной	Определение переменной	Описание переменной
SW_C	Высокие/существенные издержки смены продавца для покупателя	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Если Ваши покупатели захотят отказаться от продукции Вашего предприятия, насколько легко они смогут найти замену?». Переменная принимает значения: «1» – «довольно сложно» или «практически невозможно», «0» – «сравнительно легко»
SW_C_C	Оценка издержек переключения для покупателя	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Если Ваши покупатели захотят отказаться от продукции Вашего предприятия, насколько легко они смогут найти замену?». Переменная принимает значения: «0» – «без затруднения», «1» – «с затруднениями», «2» – «невозможна»
COMP_A	Самооценка конкуренции	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «В какой мере на деятельность Вашего предприятия влияет конкуренция со стороны следующих групп производителей?». Переменная принимает значения: а) «1» – «конкуренция и с отечественными, и с зарубежными конкурентами», «0» – «конкуренция или только с отечественными, или только с зарубежными конкурентами, или отсутствует». б) «1» – «конкуренция присутствует», «0» – «конкуренция отсутствует»
COMP_B		
BRAND	Создание бренда	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: « Какие из перечисленных технологий управления используются на Вашем предприятии? – осуществили продвижение торговых марок, создали брэнд». Переменная принимает значения: «1» – такая технология используется, «0» – не используется
LEAN	Внедрили системы энергосбережения	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какие из перечисленных технологий управления используются на Вашем предприятии? – внедрили систему ресурсо- и энергосбережения (Lean production). Переменная принимает значения: «1» – такая технология используется, «0» – не используется

Обозначение переменной	Определение переменной	Описание переменной
ISO	Сертификация по ISO	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Что из перечисленного имеется у Вашего предприятия? – сертификация по стандартам ISO 9000 или иным международным стандартам (система менеджмента качества управления)». Переменная принимает значения: «1» – сертификация имеется, «0» – не имеется.
INV	Осуществление инвестиций	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Были на Вашем предприятии инвестиционные вложения в основной капитал?». Переменная принимает значения: «0» – нет инвестиций, «1» – незначительные, «2» – значительные
R&D	Финансирование НИОКР	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какие из перечисленных мер Ваше предприятие финансировало в 2005–2008 гг.? – проведение научных исследований и разработок, проектно-конструкторских и технологических разработок». Переменная принимает значения: «1» – финансировало НИОКР, «0» – не финансировало НИОКР
EQUIP	Приобретение машин и оборудования для новых производственных процессов	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какие из перечисленных мер Ваше предприятие финансировало в 2005–2008 гг.? – приобретение машин и оборудования, связанных с внедрением новых продуктов, производственных процессов». Переменная принимает значения: «1» – финансировало, «0» – не финансировало
TECH	Приобретение новых технологий	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какие из перечисленных мер Ваше предприятие финансировало в 2005–2008 гг.? – приобретение новых технологий (патентов и лицензий), связанных с внедрением новых продуктов, производственных процессов». Переменная принимает значения: «1» – финансировало, «0» – не финансировало

Обозначение переменной	Определение переменной	Описание переменной
TRAIN	Обучение персонала в связи с внедрением новых продуктов	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какие из перечисленных мер Ваше предприятие финансировало в 2005–2008 гг.? – обучение и подготовка персонала, связанные с внедрением новых продуктов, производственных процессов». Переменная принимает значения: «1» – финансировало, «0» – не финансировало
CREATE	Планы по созданию новых видов деятельности внутри предприятия	Бинарная переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какие звенья по производству и реализации продуктов, кроме тех, которые у Вас уже есть, Вы хотели бы создать в будущем?». Переменная принимает значения: «1» – планы по созданию есть, «0» – планов по созданию нет
COMP_S	Уровень конкурентоспособности	Переменная, принимает значения: «1» – высокий уровень конкурентоспособности, «2» – средний уровень конкурентоспособности, «3» – низкий уровень конкурентоспособности
BANK	Вероятность банкротства	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «По Вашему мнению, насколько вероятно, что в ближайшие 2–3 года Ваше предприятие может стать банкротом?». Переменная принимает значения: «1» – весьма вероятно, «2» – маловероятно, «3» – совершенно невероятно
FIN_PER	Оценка финансового состояния	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Оцените финансовое положение Вашего предприятия по итогам 2008 г.». Переменная принимает значения: «1» – хорошее, «2» – удовлетворительное, «3» – плохое

Обозначение переменной	Определение переменной	Описание переменной
ΔCOMP_S_D	Изменение конкурентоспособности относительно ведущих российских зарубежных предприятий	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Оцените, как в 2005–2008 гг. изменялась конкурентоспособность Вашего предприятия относительно ведущих российских/зарубежных предприятий». Переменная принимает значения: «1» – сохранили лидирующие позиции, «2» – отставали, но отставание сокращалась, «3» – отставание сохранялось на одном и том же уровне, «4» – отставали, и отставание увеличивалось
ΔCOMP_S_F		
PRE_PAY	Доля продаж на условиях предоплаты	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Если за 100% принять всю выручку от продаж Вашего предприятия, то какая примерно доля (в процентах) приходилась в 2007–2008 гг. (до кризиса) на поставки на условиях предоплаты (полной или частичной)»?
DEL_PAY	Доля продаж с отсрочкой оплаты	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Если за 100% принять всю выручку от продаж Вашего предприятия, то какая примерно доля (в процентах) приходилась в 2007–2008 гг. (до кризиса) на поставки в кредит/с отсрочкой?»
S_IN_P	Доля инновационной продукции в продажах	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Если Ваше предприятие в 2005–2008 гг. освоило производство новых, значительно усовершенствованных продуктов, то какой процент эти продукты составили в общем объеме продаж в 2008 г.?»
S_EX	Доля продаж на мировом рынке	Переменная, сформирована на основе ответов на вопрос: «Какую примерно долю (в процентах) от общего объема продаж основного продукта составляют продажи Вашего предприятия на каждом из тех рынков, где Вы работаете?»

2. Показатели, сформированные на основе данных системы СПАРК и сведений Росстата

Показатели, сформированные на основе данных системы СПАРК и сведений Росстата		
HHI	Индекс концентрации HHI	Значение показателя концентрации HHI, рассчитанное как сумма квадратов долей предприятий в выпуске вида деятельности (на основе четырехзначной классификации ОКВЭД)
K/R	Капиталоемкость производства в отрасли	Значение показателя принимается равным отношению суммы инвестиций в данном виде деятельности за период 2005–2007 (по данным сборника Инвестиции в России, 2009) к выпуску данного вида деятельности за тот же период (по данным сборника Россия в цифрах, 2009)
INN_ IND	Доля организаций, осуществляющих технологические инновации в отрасли	Значение показателя равно доле организаций, предпринимающих технологические инновации в отрасли, по данным за 2007 г. Источник: Россия в цифрах, 2009, таблица
CERT	Предпринимательская уверенность	Значение индекса предпринимательской уверенности для отрасли, средний за период 2005–2008 гг., на основе помесячных данных. Индекс предпринимательской уверенности для отраслей промышленности рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок фактически сложившихся уровней спроса (портфеля заказов), запасов готовой продукции (берется с обратным знаком), а также ожидаемого выпуска продукции
ΔTR	Прирост выручки в 2008 г. по сравнению с 2003 г.	Значение показателя равно приросту выручки за период с 2003 по 2008 г., рассчитывался как отношение выручки предприятия в 2008 г. к выручке предприятия в 2003 г.
A/K	Рентабельность активов в 2007 г.	Значение рентабельности активов равно отношению чистой прибыли к активам предприятия

The mechanisms of transaction governance in Russian manufacturing: an attempt of empirical analysis

The paper presents a study that examines the governance structures of firms by example of Russian manufacturing using data obtained from interviews of Russia's medium sized manufacturing enterprises (957 respondents, about 700 are classified by the type of governance). More precisely, the research is concerned with two approaches of analysis: the approach of New Institutional Economics and of value chain theory, and gives an integrated approach to classification of governance modes. This approach is used to classify the firms within Russian manufacturing, to demonstrate which type of transaction governance mechanism prevails, and to define factors that determine the choice of particular type of governance. The results of this study help to improve existing conception of alternative transaction governance mechanisms thus making it more applicable to Russian economic practice.

Key words: firms strategies, alternative governance mechanisms, transaction, manufacturing

Препринт WP1/2010/07
Серия WP1
«Институциональные проблемы российской экономики»

Авдашева С. Б., Горейко Н. А.

Механизмы управления трансакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

Отпечатано в типографии Государственного университета – Высшей школы экономики с представленного оригинал-макета.
Формат 60×84 $^{1}/_{16}$. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 4,5
Усл. печ. л. 4,4. Заказ № . Изд. № 1179

Государственный университет – Высшая школа экономики. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3
Типография Государственного университета – Высшей школы экономики

Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73

Для заметок

Для заметок

Для заметок