

**Д.А. Назипов, С.Б. Смирнов**

## **ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ НА ИНТЕНСИВНОСТЬ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ**

*Рассматривается влияние институциональной среды на интенсивность интеграционных процессов. Анализируются виды транзакционных издержек, связанных с взаимодействием заинтересованных субъектов хозяйствования и их отношениями с институтами.*

**Ключевые слова:** институциональная среда; интеграционные процессы; эффективность интеграции.

*We look at the influence of the institutional environment on the intensity of integration processes. We analyze the types of transaction costs connected with the interaction of the involved business entities and their relations with institutions.*

**Keywords:** institutional environment; integration processes; efficiency of integration.

Институциональная среда функционирования субъекта хозяйствования, в соответствии с теорией Д. Норта [5] представляет собой совокупность формальных (нормативно-правовые акты) и неформальных (договора, добровольно принятые правила поведения) ограничений, а также факторов принуждения (институт частной собственности, институты гражданского общества и другие), в рамках которых организация осуществляет свою деятельность и которые во многом определяют качественные и количественные характеристики принимаемых управленческих решений.

Исследование влияния институциональной среды на интенсивность интеграционных процессов предполагает, что эффективность интеграции и, следовательно, решения о ее формах, методах и инструментах, зависит от того, в какой мере издержки, связанные с взаимодействием заинтересованных субъектов хозяйствования, определяются их отношениями с институтами. В конечном счете, в современных условиях целесообразность интеграции экономических субъектов в аспекте ее глубины и масштабов интегрированной совокупности обусловлена преимущественно тем, насколько изменение (как правило, рост) издержек, связанных с положением участников в институциональной

среде и трансформацией последней компенсируется ростом совокупных финансовых результатов.

Предлагаемый подход диктует необходимость выделения особого вида издержек, которые не учитывались классической, неоклассической и иными школами экономической теории, и которые отражают затраты институционального характера – транзакционных издержек.

Современная институциональная экономическая теория выделяет транзакционные издержки в качестве фундаментального понятия, лежащего в основе формулирования таких постулатов, как утверждение об ограничениях, налагаемых на возможности, и утверждение о вариантах выбора, и относит к ним любые издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов, возникающие в процессе обмена и при защите их правомочий [4]. Существуют различные подходы к определению природы транзакционных издержек, основанные, например, на их сведении к информационным: данный подход предполагает, что транзакционные издержки возникают в результате необходимости исследования рынка (идентификации продавцов и цен) и, следовательно, прямо или опосредованно связаны с издержками получения информации об обмене. В свою

очередь, теория общественного выбора утверждает, что трансакционные издержки формируются в процессе переговоров о сделке, как результат решения проблемы согласования интересов сторон, с которым всегда связан обмен правомочиями.

Иную трактовку трансакционных издержек предлагает теория соглашений, в основу которой положен тезис о том, что заключение сделки происходит в условиях неоднородности институциональной среды и, следовательно, требует трансакционных издержек как затрат на согласование с нормами, не относящимися прямо к данному соглашению и отражающими интересы иных институтов. Однако следует согласиться с позицией, которая, трансформируя теоретические положения в методологические, состоит в том, что трансакционные издержки отражают затраты, возникающие на всех этапах заключения любой сделки, в том числе соглашения об интеграции, что позволяет выделить их типы и виды и включить в их состав этапы, классифицированные по стадиям процесса [2].

Этап, предшествующий заключению сделки, формирует:

- издержки поиска информации о потенциальном партнере или партнерах (участниках интеграции) и рыночной ситуации (позиции участника или участников на товарных и финансовых рынках);

- издержки, представляющие собой потери, связанные с объективной неполнотой доступной информации;

- издержки торга, представляющие собой затраты на ведение переговоров об условиях сделки (права и обязанности участников интегрированной совокупности экономических субъектов) и выборе формы сделки (слияние, поглощение, договор о взаимодействии и др.);

- издержки измерения качества предмета сделки, которые в нашем случае определяются объективно вероятностным характером оценки последствий интеграции и возможным отклонением ее фактических результатов от предполагаемых;

- издержки оформления сделки (заключения контракта – налоги, сборы и пошлины, необходимые для формализа-

ции решения об интеграции, расходы на эмиссионное регулирование отношений собственности участников).

На этапе, последующем за заключением сделки, возникают следующие трансакционные издержки:

- издержки контроля (мониторинга соблюдения условий сделки со стороны ее участников и органа, осуществляющего функцию руководства интегрированной совокупности организаций);

- издержки оппортунизма (уклонение от выполнения условий участниками интегрированной совокупности организаций);

- издержки спецификации (потери от неточного определения условий сделки – контракта, определяющего порядок функционирования интегрированной совокупности организаций);

- издержки защиты прав собственности (расходы на оплату услуг судов и арбитража, на восстановление нарушенных в ходе выполнения сделки прав, на защиту прав собственности участников интегрированной совокупности организаций);

- издержки защиты (расходы на отклонение или удовлетворение претензий третьих лиц на часть полезного эффекта интеграции).

Вышеизложенное позволяет обосновать положение о том, что одним из определяющих мотивов интеграции является экономия трансакционных издержек. Значение этого показателя следует рассматривать в качестве критерия, в соответствии с которым каждый потенциальный участник интегрированной совокупности принимает решение о трансформации своей структуры с целью получения выгод от объединения ресурсов и координации деятельности с другими участниками, адаптируясь к новой институциональной среде.

Направления и формы влияния уровня трансакционных издержек на интенсивность интеграционных процессов в научной литературе описываются по-разному, в зависимости от того, какому аспекту деятельности организации в институциональной среде или какой составляющей издержек отдается приоритет.

В рамках теории контрактов интегрированная совокупность организаций как единый экономический субъект представляет собой специфический комплекс соглашений об обмене правомочиями и их защите (отдельные или общий контракт), сущность и способы регулирования которых определяют структуру и объем трансакционных издержек. Один из основоположников институциональной теории О. Уильямсон, детально развивая данный подход [2], выделяет три основных типа контрактов:

- классический контракт, который точно, детально и однозначно описывает условия сделки (в интеграционном аспекте этот вид характерен для описания процесса создания формальных организаций, например, холдингов);

- имплицитный контракт, не определяющий точно отношения и предполагающий их спецификацию в ходе исполнения (характерен для интеграции путем заключения локальных соглашений о координации деятельности между участниками интегрированной совокупности организаций в различных сочетаниях);

- неоклассический (гибридный, отношенческий) контракт, в котором полно отражается большая часть условий, но решение отдельных проблем взаимоотношений сторон выводится за рамки контракта (характерен для неформальной интеграции путем заключения отдельных соглашений о координации деятельности участников интегрированной совокупности организаций).

В аспекте отражения в контрактах специфики интеграционных процессов, как фактора, определяющего целесообразность (эффективность) применения того или иного типа контракта, важно учитывать обоснованное О. Уильямсоном положение о том, что классический контракт относится к трансакциям, связанным со стандартными (имеющими широкое рыночное предложение) активами (в нашем случае ими являются права собственности, подтверждаемые рыночными ценными бумагами). Имплицитный контракт описывает отношения с узкоспециализированными активами (права собственно-

сти в виде долей в хозяйственных товариществах), а отношенческий устанавливает условия трансакций по поводу специальных активов ограниченного спроса (отдельные элементы имущества участников интегрированной совокупности организаций) [2].

Каждый из описанных выше типов контракта в рамках интеграционного процесса рассматривается в первую очередь с точки зрения сложности организационного регулирования отношений участников интеграции, представляющего собой определяющий фактор трансакционных издержек. Можно утверждать, что трансакционные издержки относительно более высоки у той интегрированной совокупности организаций, для которой характерно преобладание имплицитных контрактов, и которая, как следствие, обладает внутренней тенденцией к формированию унитарной регулятивной структуры (общего центра руководства процессом интеграции деятельности и интегрированной совокупностью), основанной на формальном объединении участников сделок и делегировании широких полномочий такой структуре.

Свое развитие контрактный подход получил в работе М. Дженсена и В. Меклинга [3], где авторы вводят понятие агентских трансакционных издержек, возникающих в ходе взаимоотношений между принципиалом (лицом, обладающим правомочиями – участником процесса интеграции) и агентом (лицом, которому передаются правомочия – руководящим органом интегрированной совокупности организаций). В данной работе на передний план выдвигается проблема оппортунизма агента и связанных с этим издержек мониторинга (контроля деятельности агента): границы интеграции в данном случае (как и при традиционном контрактном подходе) определяются эффективностью применения того или иного вида контракта, однако она оценивается по критерию экономии агентских издержек.

Выделение в качестве важного фактора интеграции агентских издержек позволяет рассматривать проблему создания интегрированной совокупности организа-

ций как проблему оптимального контракта. Интеграция агентских издержек позволяет эффективно противостоять оппортунизму за счет применения таких инструментов, как, например, соревнование агентов (формирование условий конкуренции между потенциальными руководителями совокупности или между вариантами управления ею), участие агента в результатах деятельности организации (введение зависимости между вознаграждением менеджеров органа управления и показателями хозяйственной деятельности интегрированной совокупности в целом) или формирование организации как коалиции агентов, основанной на их ротации на позиции принципала и создании «ассоциативной атмосферы» (коллегиальное руководство деятельностью интегрированной совокупности).

Й. Барцель обосновывает положение о том, что ведущим фактором формирования затрат в современных условиях является экономия издержек измерения, возникающих в связи с различными подходами к внешней и внутренней оценке результатов деятельности организации: оценка рыночного взаимодействия экономического субъекта ведется по результатам производства, а внутри организации – по затратам [1]. В аспекте проблемы целесообразности интеграции применение такого подхода позволяет утверждать, что если интеграционный процесс обеспечивает позитивное соотношение между изменением рыночных результатов и затрат организации, то включение данного контрагента в интегрированную совокупность (в единый операционный процесс) и исключение (или ограничение возможностей рыночного взаимодействия) его из рыночной среды целесообразно<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Представляется необходимым отметить, что, несмотря на оригинальную исходную позицию, приоритет издержек измерения при оценке эффективности интеграции в большинстве случаев приводит к тем же результатам, что и использование теории контрактов, поскольку полноценная количественная и качественная оценка объекта сделки возможна тогда, когда он описывается классическим контрактом и, напротив, затруднена в случае применения имплицитного контракта.

Еще один подход к оценке трансакционных издержек предлагают П. Мигром и Дж. Робертс [4], утверждая, что определяющее значение в составе трансакционных издержек имеют затраты на ведение переговоров (в авторской терминологии – «издержки торга»), уровень которых в нашем случае представляет собой критерий целесообразности интеграции. Обоснование данного подхода позволяет авторам показать, что независимо от степени специфичности активов, являющихся предметом сделки, при низких издержках торга даже большая по объему совокупность локальных контрактов позволяет обеспечить эффективное рыночное взаимодействие и меньшие, чем при заключении сделок по интеграции, общие затраты, что исключает необходимость интеграции. В общих затратах по интеграционной сделке, согласно логике авторов, ведущее значение приобретают два вида трансакционных издержек:

- издержки контроля, которые существенно возрастают в условиях интегрированной совокупности организаций;
- издержки, определяемые необходимостью защиты собственных интересов структурных единиц, включаемых в организацию (издержки влияния), которые снижают выгоды от объединения ресурсов.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что, граница целесообразности интеграции определяется превышением положительного эффекта от вывода организации (ее собственных сделок) из рыночной среды над отрицательным от усложнения структуры объекта (интегрированной совокупности организаций).

Изложенные выше концепции институциональной экономической теории применительно к оценке эффективности интеграции, основанной на анализе трансакционных издержек, тенденция резкого изменения структуры которых является имманентным свойством интеграционных процессов, могут быть эффективно использованы как база теоретического моделирования экономических процессов, лежащих в основе создания интегрированной совокупности организаций.

В то же время, следует учитывать, что прикладное применение таких моделей для решения практических задач управления интеграционными процессами в аспекте трансформации институциональной среды встречается с рядом трудностей методологического и методического характера. Эти трудности определяются тем, что институциональная теория представляет собой научное описание окружающей макросреды хозяйственной деятельности как совокупности взаимодействий экономических субъектов в рамках определенных (институциональных) ограничений. Такое описание полностью соответствует современному уровню социально-экономического развития общества в целом, однако практика управления интеграционными процессами, как конкретными объектами требует совмещения положений институциональной экономической теории с фундаментальными понятиями теории менеджмента и традиционной теории экономической эффективности.

С позиций управления интеграционным процессом интеграция представляет собой перемещение транзакционных издержек из внешней среды организации в

ее внутреннюю среду и их частичную трансформацию в издержки производства и обращения. Такое движение позволяет обеспечить снижение части затрат, но одновременно приводит к существенному усложнению задач реализации всех макрофункций менеджмента в силу количественного и качественного развития организационной структуры и, следовательно, к росту другой части издержек.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Барцель Й. Измерение стоимости и организация рынка // Закон и экономика. 1982. № 1.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Норма, 2006.
3. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure // The Journal of Financial Economics. 1976. № 3.
4. Milgrom P., Roberts J. Economics, Organizations and Management. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1992.
5. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Harvard, 1990.