

Механизмы управления транзакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа

Исследование альтернативных механизмов управления транзакциями (рыночный, иерархический и гибридный) занимает важное место в современной институциональной экономике. Выбор форм взаимодействия между различными звеньями в цепочках создания стоимости (включая рыночное, иерархическое, модульное, отношенческое и кэптивное управление) рассматривается и как фактор, определяющих стратегии продавцов в области повышения конкурентоспособности. В мировой экономической литературе исследования альтернативных механизмов управления транзакциями и типов цепочек создания стоимости представляют многочисленные примеры сопоставления 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 докладе ставится цель классифицировать российские предприятия обрабатывающей промышленности по типу механизмов управления транзакциями, и продемонстрировать:

- (1) масштаб распространения альтернативных механизмов управления транзакциями;
- (2) факторы выбора альтернативных механизмов управления транзакциями;
- (3) влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на поведение российских предприятий, в первую очередь стратегии позиционирования продукции на рынке и направлений повышения конкурентоспособности;
- (4) влияние альтернативных механизмов управления транзакциями на результаты хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности.

Информационной базой доклада являются результаты опроса предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков в 2009 г. Выборка составляет 957 предприятий разных размеров, хотя при исследовании механизмов управления транзакциями сокращается на 200-300 наблюдений.

Для классификации механизмов управления транзакциями 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.

Предварительные результаты анализа продемонстрировали следующее:

- (1) в российской обрабатывающей промышленности присутствуют все типы механизмов управления транзакциями. Самую многочисленную группу составляют предприятия, вовлеченные в транзакции гибридного типа. В то же время более крупные предприятия чаще вовлечены в иерархическую координацию;
- (2) механизмы гибридного типа чаще используются в том случае, когда предприятия производят уникальную продукцию. В то же самое время доля новой продукции в выручке самая высокая для предприятий, включенных в иерархическое управление. Тем самым можно утверждать, что в соответствии с теорией специфичность инвестиций заставляет отказываться от рыночных транзакций;
- (3) в рамках иерархического управления транзакциями большая доля предприятий осуществляет существенные инвестиции, и в особенности – финансирует технологические инновации и приобретение патентов и лицензий. Этот результат показывает, что хотя адекватная координация принятия решений и распределение выигрышей возможны и в транзакциях гибридного типа, большие стимулы к инвестициям на уровне предприятия возникают скорее в иерархической системе;
- (4) при этом нельзя говорить о более низкой конкурентоспособности предприятий в рамках рыночного механизма. Несмотря на то, что их руководители обычно ставят перед собой более скромные стратегические задачи, реже осуществляют радикальные инновации, одновременно эта группа предприятий демонстрирует не только самую высокую рентабельность продаж и высокий показатель выручки на одного занятого, но и наибольшую устойчивость по отношению к экономическому кризису;
- (5) стратегии повышения конкурентоспособности зависят от типа позиционирования предприятий на целевых рынках, иначе говоря – от механизма управления транзакциями. Предварительные результаты показывают, что приоритетом повышения конкурентоспособности для предприятий иерархического типа является расширение и обновление продукции с помощью инвестиций, для предприятий рыночного типа – экономия издержек, для предприятий в гибридных механизмах – подтверждение соответствия продукции требованиям качества;
- (6) можно говорить о различии предприятий двух типов в рамках гибридного механизма, известных как модульный и отношенческий тип управления в цепочках создания

стоимости. Они различаются как по некоторым элементам поведения (участники отношенческого взаимодействия чаще стремятся создать новые виды деятельности в рамках предприятия), так и по реакции на кризис (по субъективной оценке, участники модульного типа управления представляют группу с едва ли не самым устойчивым положением).