

ПРОБЛЕМЫ И КОНФЛИКТЫ В УПРАВЛЕНИИ ТРАНЗАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ В КОРПОРАТИВНЫХ СИСТЕМАХ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

PROBLEMS AND CONFLICTS IN MANAGING THE TRANSACTION COSTS IN CORPORATIVE SYSTEMS: THE INSTITUTIONAL DIMENSION

М.П. Овчинников
M.P. Ovchinnikov

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Целью статьи является обобщение природы проблем и конфликтов в управлении транзакционными издержками в корпоративных системах с точки зрения институциональной теории.

Обобщены основные причины проблем и конфликтов в управлении транзакционными издержками в корпоративных системах с точки зрения институциональной теории. Сделан основной акцент на том, что конфликты в организации ошибочно рассматриваются лишь как фактор снижения эффективности компании. Показано, как транзакционные издержки внутри корпорации определяют пропорции между влиянием различных звеньев корпоративного управления, определяют тенденции эволюции системы корпоративного управления как в рамках конкретной фирмы, так и в рамках национальной модели корпоративного управления. Последовательно разбираясь с сущностью транзакционных затрат, классифицированы конфликты в корпоративном управлении. Рассмотрен механизм действия групп специальных интересов внутри корпорации.

Установлено, что потребности развития организации приводят рано или поздно к децентрализации власти, а это дает более широкие основания для конкуренции между различными коалициями внутри организации. С ростом продолжительности и интенсивности конфликтов коалиция, которая доминирует в корпорации, вынуждена перераспределять ресурсы корпорации в пользу создания институциональных механизмов защиты собственной позиции, что уменьшает эффективность деятельности корпорации.

Сделан вывод о том, что с современным развитием корпораций конфликты, порожденные максимизирующим поведением членов корпораций, как неотъемлемая часть их функционирования, будут только нарастать, увеличиваться по продолжительности и интенсивности. Это будет только приводить к росту транзакционных издержек функционирования современной вертикально интегрированной корпоративной организационной модели.

Резюмировано, что транзакционные издержки в корпорации ошибочно рассматривать только как нечто, что только снижает эффективность корпорации. Транзакционные издержки внутри корпорации играют роль, подобную ценовому механизму на рынке, т. е. они определяют пропорции между влиянием различных звеньев корпоративного управления, определяют тенденции эволюции системы корпоративного управления.

The aim of the article is to summarize the nature of problems and conflicts in managing the transaction costs in corporate systems from the institutional theory side.

The paper summarizes the main causes of problems and conflicts in transaction costs management into corporate systems from the institutional theory perspective. The major focus is on fact that the organization conflicts are mistakenly considered as only a factor reducing the effectiveness of the company. It's shown how transaction costs within the corporation determine proportions between the influence of various parts of corporate governance, determine trends in evolution of corporate governance in a firm framework, and as part of corporate national model. Consistently overviewing the transaction costs essence, there were classified conflicts in corporate governance. The action mechanism of special interest groups within the corporation is also considered.

It was concluded that the organization development needs will sooner or later lead to the power decentralization, and it gives a broader basis for competition between different coalitions within organization. With increasing duration and intensity of conflicts, the coalition that dominates the corporation, is forced to reallocate resources of corporation in favor of the creation of institutional mechanisms to protect their own positions that reduces the effectiveness of the activities of the corporation.

It is also concluded that with the modern corporate development, the conflicts generated by maximizing behavior of corporation members will increasing in duration and intensity. It will only lead to increased transaction costs functioning of a vertically integrated corporate organizational model.

It is summarized that corporation transaction costs are mistakenly considered as something to reduce the corporation efficiency only. Corporations transaction costs play a role, which is similar to market price mechanism, they determine the proportion between the influence of various parts of corporate governance and evolution trends of the corporate controls system.

Ключевые слова: корпоративное управление, транзакционные издержки, конфликты в управлении, корпоративная система, теории организаций.

Key words: corporate governance, transaction costs, management conflicts, corporate system, theory of organizations.

Актуальность исследования. Хотя сущность корпорации была известна уже в римском праве, но развитие промышленности, транспорта и торговли в XIX в. и связанные с этим

потребности к объединению индивидуальных капиталов для реализации масштабных коммерческих проектов привели к созданию и институциональному оформлению такого явления,

как современная корпорация. Она, с одной стороны, позволяла предпринимателям диверсифицировать экономические риски, а с другой – создавать иерархические структуры для управления большим капиталом при наличии мощных механизмов внешнего контроля над управляющими. В современном мире акционерная форма собственности является доминирующей, поэтому проблемы, возникающие в корпоративном управлении (далее – КУ), вызывают повышенный интерес у многих исследователей. В контексте диссертационного исследования автора особый интерес представляют выводы на основе распространенного в российской науке институционального аспекта экономической теории.

Степень изученности проблемы. Проблемам теории фирмы и, в частности, теории КУ уделяли внимание Р. Коуз [1], М. Дженсен, У. Меклинг [2], О. Уильямсон [3], В. Радаев [4], А. Радыгин [5], Р. Капелюшников [6], В. Полтерович, К. Юдаева и др.

Цель статьи – обобщение природы проблем и конфликтов в управлении транзакционными издержками в корпоративных системах с точки зрения институциональной теории.

Изложение основного материала. В наиболее узком понимании корпоративное управление является системой обеспечения деятельности наемных менеджеров в интересах акционеров [3]. Однако более точные определения корпоративного управления предусматривают привлечение в состав участников корпоративного управления также персонал, кредиторов, поставщиков, потребителей и даже общины, на территории которых осуществляется деятельность корпорации. И наиболее широкое определение характеризует КУ как систему власти и механизмов ее реализации в организации [7].

Как известно, КУ предполагает множественные связи между многими группами субъектов экономических отношений, имеющих различные, иногда противоположные и взаимоисключающие цели и интересы.

Традиция новой институциональной экономической теории предполагает анализ фирмы и, в частности, корпорации как «пучка контрактов», т. е. сети контрактных отношений, которые объединяют акционеров, менеджеров, персонал, поставщиков и кредиторов и структурируют отношения между ними. Процедуры разработки, заключения и исполнения контрактов не являются бесплатными и порождают соответствующие транзакционные издержки. Стоит отметить, что категория транзакционных из-

держек до сих пор не имеет четкого определения, и ироническое высказывание Ч. Плотта, что транзакционные издержки являются важным понятием, полезность которого уменьшается пропорционально тому, как уточняется его определение, к сожалению, до сих пор не утратило своей актуальности [8].

Впервые предложенное Р. Коузом во всемирно известной статье «Природа фирмы» понятие «транзакционные издержки» отражало расходы механизма рыночной координации и использовалось для объяснения факта существования фирмы как способа организации экономической действительности. Согласно Р. Коузу, фирма возникает тогда, когда агентские расходы, связанные с обеспечением доверия к своим агентам, меньше, чем расходы функционирования рынка, т. е. транзакционные издержки [9].

Дальнейшее развитие институциональной экономической теории существенно расширило количество вариантов трактовки категории транзакционных издержек. Так, по мнению Дж. Уоллиса и Д. Норта, транзакционные издержки включают затраты на измерение ценных атрибутов того, что обменивается, затрат на защиту прав собственности и надзора за соблюдением соглашений и обеспечения их выполнения [10].

Другим выдающимся вариантом анализа транзакционных издержек стала экономическая теория транзакционных издержек О. Уильямсона: транзакционные издержки являются ключевым понятием, которое обеспечивает понимание альтернативных форм экономической организации и контрактных отношений. Причем для определения наиболее приемлемой организационной формы имеет значение не абсолютная величина транзакционных издержек, а их соотношение с другими величинами транзакционных издержек, связанных с альтернативными вариантами организации и контрактации. По О. Уильямсону, транзакционные издержки происходят от затрат осуществления транзакциями, которые требуют определенной структуры управления. Каждая структура управления связана с определенным уровнем транзакционных расходов [11]. Эти расходы являются затратами на создание и эксплуатацию этих структур управления, а также расходами на переговоры по поводу пересмотра условий контракта, которые связаны с изменениями во внешних условиях и не зависят от стоимости благ и услуг, которые обмениваются на конкурентном рынке. В условиях конкуренции организации стремятся выбрать такую

структуру управления трансакциями, которая минимизировала транзакционные издержки. Таким образом, можно утверждать, что структура КУ является ответом на вызовы, связанные с наличием конфликта интересов между членами корпорации и необходимостью определенной согласованности при систематически повторяющемся взаимодействии внутри корпорации, что в свою очередь приводит к возникновению транзакционных издержек внутри корпорации.

Но не стоит конфликт интересов, который является следствием максимизации ожидаемого эффекта для экономических агентов, считать единственной причиной существования транзакционных издержек внутри корпорации. Безусловно, транзакционные издержки сопровождают не только конкурентные способы взаимодействия между экономическими агентами, но и кооперативные, направленные на достижение общих либо не противоречивых целей. В данном случае транзакционные издержки порождаются в значительной степени неполнотой информации или ограниченной рациональностью контрагентов и зависят от уровня образования, опыта, информационной обеспеченности экономических агентов, размеров организации, отраслевой принадлежности и т. д.

Однако значительно большее влияние на экономическую эффективность организации влечет именно конфликт интересов [12]. Конфликты в КУ и связанные с ними транзакционные расходы можно разделить на две группы:

I. Конфликты, которые возникают между представителями разных звеньев КУ:

1. Конфликты акционеров с менеджментом, которые возникают из-за асимметрии информации, а также склонности менеджеров к оппортунистическому поведению. На существование этого типа конфликтов было указано А. Смитом в «Богатстве наций». Систематический анализ этой проблемы был начат в работе А. Берли и Г. Минза «Современная корпорация и частная собственность», где была предпринята попытка доказать, что в условиях значительного распыления акций их владельцы теряют власть в корпорации, и контроль над ней переходит к команде менеджеров [7]. Концепция агентской проблемы в КУ была развита в работе М. Дженсена и В. Меклинга [2], в которой в структуре агентских (транзакционных по своему экономическому содержанию) расходов, т. е. расходов заказчика (принципала), связанных с нарушением исполнителем (агентом) своих контрактных обязательств, выделили расходы мониторинга, расходы, свя-

занные с созданием ограничений для оппортунистического поведения со стороны менеджеров, и потери от оппортунистического поведения, которых не удалось избежать [2].

2. Конфликты акционеров с кредиторами из-за склонности первых принимать решения, которые подвергают средства кредиторов чрезмерному риску. Для последних транзакционные издержки в данном случае, при условии наличия определенной вероятности неуплаты долга, равны затратам на применение механизмов возврата средств через процедуру банкротства [2].

3. Конфликты менеджмента с поставщиками, которые возникают из-за того, что поставщики для работы с фирмой иногда вынуждены инвестировать в специфические активы, что дает менеджменту фирмы основания для грабительского поведения при заключении договоров с поставщиками [13].

4. Конфликты коалиции акционеров и менеджмента с потребителями продукции. С одной стороны, определенная некачественная продукция фирм может повредить здоровью потребителей, и это часто побуждает потребителей доплачивать известным фирмам за бренд. С другой стороны, если фирма утверждает на рынке, распространяет свою продукцию между значительным количеством потребителей, то принятие решения о выходе с рынка по тем или иным причинам может существенно усложнить возможности ремонта и обслуживания продукции (обычно это касается товаров длительного пользования) [11].

5. Конфликты коалиции акционеров и менеджмента с местными общинами по поводу, как правило, интернационализации отрицательных внешних эффектов, связанных с негативным влиянием предприятий на местную экологию [11].

II. Конфликты, которые возникают внутри самих звеньев корпорации вследствие конкуренции между различными группами в них. Наибольшее рассмотрение в научной литературе, посвященной проблемам КУ, получили конфликты между крупными и мелкими акционерами, возникающие из-за затратности организации коллективного действия со стороны мелких акционеров, что делает невозможным противодействие с их стороны принятию решений, которые не учитывают их интересы [4].

Однако возможны другие варианты конфликтов второго типа. Например, конфликты среди крупных акционеров или между менеджерскими командами. Для объяснения природы этих конфликтов можно воспользоваться тео-

ретическими достижениями теории общественного выбора, а именно выводами М. Олсона относительно функционирования малых групп или групп специальных интересов [14]. Эта теория заключается в том, что в условиях представительной демократии лица, уполномоченные принимать решения по поводу перераспределения доходов в обществе, в условиях асимметрии информации между ними и избирателями, склонны совершать такое перераспределение в собственных интересах или в интересах организаций, которые способны профинансировать избирательную кампанию или сделали это в прошлом, а не в интересах всего общества [14].

Конечно, в КУ механизм действия групп специальных интересов может отличаться от его проявлений в политическом процессе. Однако не зря исследователи отмечают сходство функционирования политических институтов в государстве и модели КУ, следовательно, главная идея в целом остается без изменений: организованный интерес определенной группы внутри определенного звена КУ вступает в противоречие с интересами корпорации в целом. Под интересами корпорации в данном случае понимается максимизация прибыли и рыночной капитализации корпорации, т. е. критерий, который характеризует целевую функцию англо-американских корпораций. Хотя, конечно, особенности национальных моделей КУ могут выдвигать другие критерии эффективности функционирования корпорации (обеспечение сбалансированности интересов собственников и персонала фирмы, технологическое развитие, стабильность занятости и т. д.), однако принцип максимизации прибыли и рыночной капитализации более менее универсальным для корпораций по всему миру.

Итак, механизм действия групп специальных интересов внутри корпорации состоит из двух элементов:

1. Наличие асимметрии информации позволяет корпоративным инсайдерам манипулировать экономическими условиями с целью максимизации частной выгоды от владения и контроля над корпоративной собственностью путем ограничения доступа к информации о деятельности корпорации для внешних инвесторов, которая была бы основанием для справедливого начисления дивидендов и способствовала бы определению реальной стоимости корпорации.

2. На деятельность корпораций влияет соперничество между различными группами влияния, которые утвердились в местных и нацио-

нальных структурах политической и экономической власти. Эти группы путем интеграции в структуры управления корпорацией своих представителей пытаются путем расходования материальных, финансовых и человеческих ресурсов корпорации защитить и расширить «базы получения ценности» за счет недоинвестирования ресурсов в создание нового богатства [9].

Взаимодействие институтов, формирующих элементы механизма функционирования действия групп специальных интересов, характеризуется наличием «эффекта блокировки», т. е. ситуации, когда сами по себе неэффективные институты взаимно поддерживают друг друга и создают жизнеспособную систему. Благодаря институтам, обеспечивающим наличие асимметрии информации в группах специальных интересов, расширяются возможности получения дополнительной прибыли. Она-то, в свою очередь, реинвестируется в создание институтов, которые защищали бы власть группы, в том числе таких, которые усложняли бы получение аутсайдерами правдивой информации о деятельности корпорации.

Примером действий группы специальных интересов в системе корпоративных отношений можно считать ситуацию с приобретением крупнейшей российской частной телекоммуникационной корпорацией ОАО «Вымпел-Коммуникации» украинской сотовой компании ОАО «УРС» в 2005 г. При прочих равных условиях приобретение россиянами профильного актива за рубежом представляет собой реализацию общекорпоративного интереса, и, на первый взгляд, все участники системы КУ заинтересованы в подобной сделке. Для крупных акционеров такая операция означала увеличение капитализации корпорации. Этот вывод подтверждает тот факт, что на внеочередном собрании акционеров еще в 2004 г. за эту сделку проголосовали миноритарные акционеры, владеющие 18,3 % акций, а против – только владельцы 1,3 % акций российской корпорации.

Менеджмент также получает дополнительные возможности для реализации своего интереса. Так что менеджмент является, по сути, бюрократической структурой, а доходы менеджеров, как правило, определяются местом менеджера в иерархической структуре корпорации. Таким образом, увеличение размеров фирмы приводит к расширению возможностей менеджеров получать доход. Кроме того, указанное расширение фирмы предоставляет возможности увеличения доходов, максимизируя свою выгоду в краткосрочном периоде за счет

результатов деятельности организации в долгосрочном.

Однако один из акционеров ОАО «Вымпел-Коммуникации», норвежская корпорация «Теленор», высказался против подобного соглашения. Это объясняется тем, что эта компания является также совладельцем другого украинского оператора мобильной связи – компании «Киевстар», и приобретение «УРС» приведет к обострению конкуренции на рынке мобильной связи в Украине, поэтому норвежские инвесторы, опасаясь сокращения доходов, угрожали заблокировать соглашение на совете директоров путем применения права вето, а в случае неудачного для них голосования на совете директоров – обжалованием в судебном порядке. Так и произошло. Эти действия привели к определенным потерям со стороны российской «Вымпел-Коммуникации», которые состояли из судебных расходов, а также расходов по отсрочке реализации инвестиционных планов и упущенной выгоды от них. Эти потери, по природе транзакционных издержек и по классификации Д. Норта, можно отнести к расходам ведения переговоров и защиты прав собственности.

Данная ситуация интересна еще и тем, что мы сталкиваемся при анализе с примером, когда корпорация, в данном случае через право вето крупных акционеров во время голосования на совете директоров, используется не для уменьшения транзакционных издержек, а наоборот – для их увеличения. Такой вывод противоречит утверждению А. Вильямсона о том, что существование институтов вызвано существованием транзакционных издержек и призвано лишь минимизировать их, уменьшая неопределенность, которая сопровождает взаимодействие между людьми [11]. Таким образом, создание институтов в корпорации может способствовать сохранению существующего распределения власти и контроля за счет возможностей развития организации.

Можно сделать вывод о том, что транзакционные издержки внутри корпорации следует разделить на три группы:

1. Транзакционные издержки, связанные с объективными ограничениями, с которыми человек сталкивается, когда приобретает и обрабатывает информацию, делает выбор между конкурирующими целями.

2. Транзакционные издержки, связанные с оппортунистическим поведением участников корпоративных отношений, которые равны потерям корпорации из-за использования ее ресурсов теми или иными членами корпорации в

собственных интересах и стоимости ресурсов, связанных с созданием институтов, призванных минимизировать вредные для эффективности корпорации последствия оппортунистического поведения ее участников.

3. Затраты общекорпоративных ресурсов группой, доминирующей в корпорации, для сохранения существующего способа распределения власти в ней и своего контроля.

Если транзакционные издержки оппортунистического поведения связаны с нарушениями контрактных обязательств участников КУ, которые О. Вильямсон называет «self-interest seeking with guile» [11], т. е. «преследованием собственного интереса с коварством», то утверждать о наличии коварства в случае борьбы за власть в корпорации довольно сложно, так как конкуренция между группами собственников или менеджерскими командами внутри корпорации не связана с формальным нарушением контрактных договоренностей, и её можно рассматривать как естественное явление.

В будущем можно предусмотреть распространение подобных конфликтов интересов в корпорациях в переходных экономиках. Такой вывод можно сделать, опираясь на исследования Г. Минцбергом жизненного цикла организации, из которых следует, что по мере развития корпорации конфликты в ней обостряются [15].

Можно заметить, что для значительной части российского корпоративного сектора характерна автократическая и вертикально интегрированная модель, которая предполагает наличие сильного лидера или жесткого управленческого ядра, состоящее из группы лиц, связанных между собой неформальными связями, и характеризуется значительной концентрацией акций у определенных владельцев. На этой стадии доминирующая сторона имеет значительные ресурсы для противодействия конкурирующим группам и конфликты имеют скрытый характер. В корпорациях с концентрированной собственностью менеджеры, как правило, не способны действовать по своему усмотрению и вынуждены производить корпоративные стратегии в интересах владельцев крупных пакетов акций. Высокая концентрация собственности может привести к избыточному контролю над менеджментом, который, в свою очередь, приведет к снижению инициативы нанятых управленцев, что не всегда плохо. Понятно, что концентрированная собственность связана с определенными затратами. Эти расходы растут, когда мажоритарные акционеры способны напрямую влиять на принятие реше-

ний в корпорации, максимизируя свою полезность и лишая миноритариев их доли остаточной прибыли. Этот феномен получил название «получения частной выгоды из контроля». По мере того, как величина этой выгоды растет, эффективность работы корпорации снижается.

Выводы. Итак, потребности развития организации приводят рано или поздно к децентрализации власти, дают более широкие основания для конкуренции между различными коалициями внутри организации. С ростом продолжительности и интенсивности конфликтов коалиция, которая доминирует в корпорации, вынуждена перераспределять ресурсы корпорации в пользу создания институциональных механизмов защиты собственной позиции, что уменьшает эффективность деятельности корпорации.

С современным развитием корпораций конфликты, порожденные максимизирующим поведением членов корпораций, как неотъемлемая часть их функционирования будут только нарастать, увеличиваться по продолжительности и интенсивности. Это будет только приводить к росту транзакционных издержек функционирования современной вертикально интегрированной корпоративной организационной модели.

Однако транзакционные издержки в корпорации ошибочно рассматривать только как нечто, что только снижает эффективность корпорации. Транзакционные издержки внутри корпорации играют роль, подобную ценовому механизму на рынке, т. е. они определяют пропорции между влиянием различных звеньев КУ, определяют тенденции эволюции системы КУ управления.

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право : пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 224 с. – URL : <http://inliberty.ru/assets/files/coasepdf.pdf>.

2. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – № 3. – P. 303–360. – URL : <http://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/jensen-meckling.pdf/>.

3. Евтушевский В. А. Основы корпоративного управления. – Киев : Знания-Пресс, 2002. – 317 с.

4. Радаев В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, фор-

мы контроля и деловая этика. – М. : Центр Политических Технологий, 1998. – 128 с.

5. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 45–61.

6. Капелюшников Р. Концентрация собственности и корпоративный ландшафт современной мировой экономики. – URL : <http://www.strana-oz.ru/?numid=22&article=1013>.

7. Бухвалов А. Корпоративное управление как объект научных исследований // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 3. – С. 81–96.

8. Davis L. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long-term Factors in American Economic Growth / ed. by S. Engerman, R. Gallman. – Chicago : The University of Chicago Press, 1986. – P. 149–161.

9. Блюм Д., Оман Ч. Корпоративное управление: сложная задача развития. – URL : <http://usinfo.state.gov/journals/ites/0205/ijer/ijer0205.htm>.

10. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 in Long-term Factors in American Economic Growth / ed. by S. Engerman, R. Gallman. – Chicago : The University of Chicago Press, 1986. – P. 95–148. – URL : <http://www.nber.org/chapters/c9679.pdf>.

11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб. : Лениздат : CEV Press, 1996. – 702 с.

12. Лосев С. Эмиссия корпоративных ценных бумаг и транзакционные издержки: вопросы теории и практики. – URL : http://www.mirkin.ru/_docs/dissert002.pdf.

13. Coase R. H. The Acquisition Of Fisher Body By General Motors // Journal of Law and Economics. – 2000. – Vol. XLIII. – P. 15–31. – URL : <http://www2.ucy.ac.cy/~kgmarina/classes/files/finance/Coase%20-%20Fisher%20Body.pdf>.

14. Olson M. The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies // The American Economic Review. – 1995. – Vol. 85. – № 2. – P. 22–27. – URL : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2117885?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21103355262491>.

15. Mintzberg H. Power and Organizational Life Cycles // The Academy of Management Review. – 1984. – Vol. 2. – С. 207–224.