

УДК 330.1

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОРГАНИЗАЦИИ. ОБЩИЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

И.В. Кирьянов

Новокузнецкий институт (филиал)
Кемеровского государственного университета
E-mail: igor.kiryanov@mail.ru

Предлагается общий методический подход количественной оценки транзакционных издержек организации, основанный на декомпозиции себестоимости и качественного анализа ее элементов. Такой подход, по мнению автора, позволяет в достаточной степени верно выявить как переменные, так и постоянные издержки, а также их динамику по масштабам выпуска. Изучая различные варианты динамики, автор делает обоснованное предположение о ее связи с изменением типа институциональных соглашений, используемых организацией. В связи с чем выдвигает предложение о возможности внесения некоторых уточнений в модель О. Уильямсона.

Ключевые слова: себестоимость, трансформационные издержки, транзакционные издержки, институциональные соглашения, тип координации.

QUANTITATIVE EVALUATION OF TRANSACTION COSTS ORGANIZATIONS. THE GENERAL METHODOLOGICAL APPROACH

I.V. Kiryanov

Novokuznetsk Institute (branch)
of the Kemerovo State University
E-mail: igor.kiryanov@mail.ru

Readers are invited to General methodological approach for quantitative assessment of transaction costs in the organization, based on the decomposition of cost and qualitative analysis of its elements. This approach, according to the author, allows sufficient extent, to identify both variable and fixed costs, as well as their dynamics on the scale of the issue. Studying different ways of dynamics, the author makes an educated guess about its connection with the change of the type of institutional arrangements used by the organization. Therefore, puts forward a proposal on the possibility of making some refinements to the model O. Williamson.

Key words: costs, transformation costs, transaction costs, institutional arrangements, type of coordination.

Современная экономика строится на бесконечно большом количестве взаимодействий между различного рода хозяйствующими субъектами (единицами хозяйственной деятельности). Многообразие этих отношений определяется, с одной стороны, бесконечностью потребностей в экономических благах со стороны человека, с другой – бесконечностью вариантов (способов) их удовлетворения. Однако среди всего многообразия вариан-

тов ведения (организации) хозяйственной деятельности особое место с точки зрения как экономической теории, так и практической реализации занимают всевозможные кооперативные объединения и/или хозяйственные союзы. Принципы кооперации могут приобретать самые разнообразные формы – от коллективных хозяйств и профессиональных союзов до крупных межотраслевых холдингов корпораций (классификация и описание таких форм представлены в работах [10, 16]). Тем не менее эволюционное развитие экономической деятельности человека выдвинуло в качестве основной¹ корпоративную форму. Недаром в работах ведущих экономистов² такой форме объединения участников экономической деятельности уделяется, пожалуй, наиболее пристальное внимание.

Стоит отметить, что в силу особенностей перевода, а также по причине вольной интерпретации ряда понятий в начале 90-х гг. прошлого столетия в отечественной экономической литературе возникла в определенном смысле терминологическая путаница³. Так, например, понятия «корпорация» и «фирма» зачастую стали трактоваться как тождественные⁴, такое положение сохраняется по сей день. А.Е. Шаститко в своей работе «Экономическая теория организации» обходит это недоразумение, вводя термин с более широким содержанием – организация. В этой же работе автор обращает внимание на чрезвычайно широкий спектр объектов и явлений, к которым этот термин можно отнести: «Неоднозначность содержания понятия организация выражается, прежде всего, в различных определениях данного понятия, а также вариациях соотношения с другими понятиями, используемыми в экономической теории» [20, с. 10].

Среди предложенных А.Е. Шаститко вариантов определения организации наиболее подходящим в отношении корпорации и/или фирмы⁵, на наш взгляд, является следующее: «Организация – искусственно созданная система, в рамках которой и посредством которой люди взаимодействуют друг с другом, реализуя индивидуальные и (или) коллективные экономические цели.

¹ Как минимум по объемам производимых и потребляемых благ выраженных в денежных средствах.

² К. Менар, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Рихтер, Э.Г. Фуруботн, О. Уильямсон, А. Алчиан, Г. Демсиц, Г.Б. Клейнер, А.Е. Шаститко, Р.М. Нуреев.

³ Кстати говоря, факт наличия некоторой неразберихи спровоцирован в том числе самими авторами. В фундаментальной для новой институциональной экономики работе О. Уильямсона «Экономические институты капитализма» автор периодически одни и те же по общим характеристикам объекты именует то фирмой, то корпорацией, не выделяя при этом никаких принципиальных различий.

⁴ Несмотря на то, что данный факт встречается чрезвычайно часто, различия в этих понятиях очевидны. Фирма – способ организации производства (в общем смысле – хозяйственной деятельности). Корпорация – способ привлечения капитала. Однако одно, как правило, вовсе не противоречит другому. То есть фирма может быть и, как правило, является корпорацией, а корпорация в подавляющем большинстве (почти без исключения) случаев является по форме организации деятельности фирмой.

⁵ Мы, так же как и другие авторы, не выделяем принципиальной разницы между этими понятиями, но указываем их в паре «корпорация и/или фирма» дабы подчеркнуть наше понимание о нетождественности этих понятий с целью обеспечения перехода к понятию «организация».

Представленный вариант включает несколько компонентов:

- 1) множество людей⁶;
- 2) люди обладают собственными интересами, которые отчасти пересекаются (совпадают), образуя коллективный интерес;
- 3) организации создаются людьми⁷, а не существуют как природное явление;
- 4) взаимодействие между людьми⁸, а точнее – координация действий» [20, с. 11].

Установив основополагающие характеристики организации (множество лиц, обладающих различными, но отчасти пересекающимися интересами, объединившихся с целью координации действий для достижения коллективных целей), мы с высокой степенью уверенности можем соотнести понятия организация – корпорация и/или фирма как: «Форма координации действий участников хозяйственной жизни, основанная на принципах коллективного обеспечения капиталом и коллективного удовлетворения заинтересованности в результатах практической деятельности». Говоря иначе, любая экономическая организация (как объект, но не как совокупность действий) есть объединение лиц, сформированное (т.е. имеющее определенную структуру) для коллективного достижения коллективных целей. В этом смысле можем установить, что экономическая организация есть интегрированная совокупность лиц, преследующих одинаковые или схожие цели, достижение которых в их представлении возможно одинаковым или схожим путем.

Таким образом, корпорация, фирма или любая иная форма объединения лиц (участников экономической деятельности) на основе коллективных действий, ведущих к достижению коллективных целей, может быть нами представлена в виде интегрированной структуры. То есть такого объединения, в котором присутствуют постоянные (воспроизводящиеся в рамках системы) связи (интеграция), во-первых, и которая обладает достаточно ясной структурой (детерминированной упорядоченностью), во-вторых [4].

Опираясь на сказанное выше, мы имеем возможность расширить понятие «корпорация» и/или «фирма» сначала до уровня организации, а затем до уровня интегрированной структуры. Такое последовательное расширение, скорее всего, не имело бы особого смысла для исследования хозяйственных единиц в рамках неоклассической парадигмы, в которой само существование организации рассматривалось в качестве одного из факторов производства. Однако оно становится чрезвычайно важным с позиций новой институциональной экономики, где «<...> нетривиальность вопроса об уровнях определенности организаций обусловлена не только тем, что фирма вместо производственной функции, которая равнозначна “черному ящику” с точки зрения инструмента объяснения координации действий экономических агентов, представлена как институциональное соглашение, но и тем, что рынок оказывается не только механизмом управления транзакциями, но и общим набором соглашений, характеризующих рыночную экономику, в которой другие институциональные соглашения (гиб-

⁶ В нашем случае – лиц.

⁷ То же, что и выше.

⁸ По нашему мнению, предпочтительнее указывать – лицами.

риды и фирмы) взаимодействуют через рынки капитала, труда, природных ресурсов» [23].

Данное заявление как нельзя лучше демонстрирует работа И.Д. Котлярова «Внутренняя и внешняя среда фирмы: Уточнение понятий», в которой автор отмечает: «По сути дела, вместо дихотомического деления “фирма – внешняя микросреда” можно говорить о континууме, на одной стороне которого находится фирма (с максимальной степенью интенсивности внутренних связей), а на другой – среда ведения бизнеса, в которой постоянные внутренние связи отсутствуют, и которая представляет собой совокупность независимых участников хозяйственной деятельности. А между этими крайностями находятся разнообразные формы ведения предпринимательской деятельности с разной степенью интеграции участников (мета-фирмы) – франчайзинговые сети, стратегические альянсы, аутсорсинговые партнерства, виртуальные предприятия и т. д.» [8].

Разницу в степени интенсивности взаимодействий⁹ в рамках исследования дискретных институциональных альтернатив с точки зрения, предложенной И.Д. Котляровым, можно представить так, как это изображено на рис. 1, а.

Отметим, что данное предложение не является классическим и имеет принципиальное отличие¹⁰ от модели, предложенной О. Уильямсоном, которая строится на предположении, что переключение (смена) дискретных институциональных альтернатив основывается на экономии транзакционных издержек [15, 24], количественная мера которых, в свою очередь, является следствием специфичности ресурса (модель О. Уильямсона получила широкую популярность для описания различных способов организации взаимодействия участников экономической деятельности; в качестве одного из примеров ее применения можно привести выполненный Р.А. Долженко анализ нетрадиционных форм занятости [1]). В графическом виде наиболее наглядно модель О. Уильямсона в соотнесении с предположениями о влиянии интенсивности взаимодействий на форму институциональных соглашений можно представить так, как это изображено на рис. 1, б.

При сравнении рис. 1, а, б напрашивается вопрос о наличии или отсутствии связи между тремя показателями: специфичность ресурса, интенсивность взаимодействия, количественная оценка (величина) транзакционных издержек. Используя логику, представленную на рис. 1, а, б, можно предположить, что таковые существуют и являются следствием некоторой природы отношений, а именно:

1. Связь между специфичностью ресурса и интенсивностью взаимодействия. Чем выше специфичность, тем выше интенсивность во взаимодействии агента «А», имеющего потребность в таком ресурсе, и «В», способного ее удовлетворить.

⁹ Более подробно вопросы интенсивности межэлементных взаимодействий для интегрированных структур рассматривались автором в работах «Моделирование финансов высокоинтегрированных структур: формализация задачи» [3] и «Моделирование финансов – высокоинтегрированных структур: постановка задачи» [5].

¹⁰ Ни в коем случае не являясь противоречием, но, скорее, дополнением. Также следует отметить, что в своем новом исследовании И.Д. Котляров рассматривает организационные формы ведения хозяйственной деятельности под углом обеспечения бесперебойного доступа фирмы к необходимым для ее функционирования производственным активам [9].

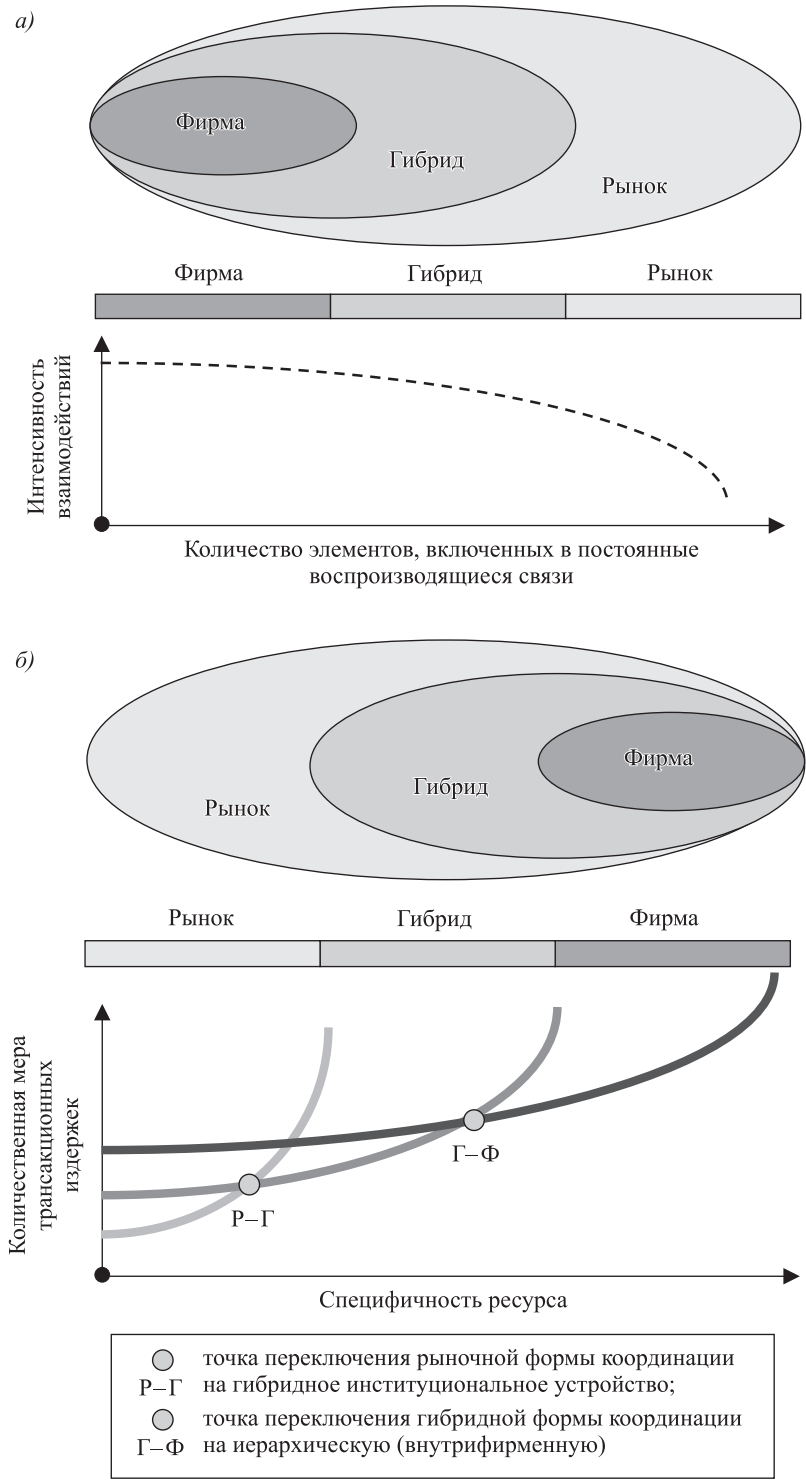


Рис. 1. Соотнесение моделей О. Уильямсона и «интенсивности взаимодействий» И.Д. Котлярова [8–10].
а – разница в интенсивности взаимодействий как критерий переключения в поле дискретных институциональных альтернатив; б – модель О. Уильямсона в соответствии с разницей в интенсивности взаимодействий

Предположение: Природа такой интенсивности обусловлена высокими транзакционными издержками по поиску альтернатив как для агента «А», так и для агента «В».

2. Связь между изменением (выбором наилучшей) институциональной формы координации и интенсивностью взаимодействия относительно специфических и высокоспецифических ресурсов.

Предположение: Выбор институциональной альтернативы осуществляется на основе снижения динамики переменных транзакционных издержек за счет эффекта масштаба на воспроизводящихся постоянных взаимодействиях.

Ответы на поставленные вопросы о наличии связи и справедливости предположений, скорее всего, лежат в плоскости решения задачи количественной оценки транзакционных издержек, причем в ее кардиналистском¹¹ варианте. Это позволило бы разделить последние на переменные и постоянные, а также установить уровень динамики их изменений в зависимости от масштаба производства (выпуска) и/или интенсивности взаимодействий между агентами.

В связи со сделанным предложением о кардиналистском варианте решения задачи количественной оценки транзакционных издержек необходимо сделать чрезвычайно важное замечание: современная экономическая наука не располагает достаточно четко установленной методологией для выявления и расчета транзакционных издержек как в абсолютных, так и относительных значениях. Проблема выявления, равно как и расчета, состоит в первую очередь в том, что представляется весьма затруднительным среди издержек организации точно установить, какая их часть относится к трансформационным, а какая к транзакционным. Так, А.Ю. Симонов отмечает: «Большой проблемой при анализе транзакционных издержек является их измеримость. Это очень актуальный вопрос для анализа транзакционных затрат, так как они в значительной части носят вероятностный или неформальный характер и не могут быть учтены в большинстве случаев как издержки, величину которых можно получить из бухгалтерской отчетности. Некоторые исследователи полагают, что затраты, относящиеся к транзакционным издержкам, в принципе неизмеримы. Однако данное утверждение опровергается пусть немногочисленными, но вполне убедительными попытками их измерения» [26]. Количественной оценке транзакционных издержек организации посвящены работы Д. Норта [12], К. Менара [11], Г. Демсица [22], Э.Г. Фуруботна и Р. Рихтера [17], А.Е. Шаститко [18], Т.П. Скуфьиной [14], С.А. Самоволовой [25], В.Л. Тамбовцева. Так, например, В.Л. Тамбовцев, рассматривая потери общества от существования административных

¹¹ «В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Большинство исследователей в рамках новой институциональной экономической теории использует ординалистский подход, объясняя изменение структуры транзакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных транзакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных транзакционных издержках.

Вместе с тем было предпринято множество попыток дать количественную оценку транзакционных издержек в *кардиналистском* варианте, то есть получить такие количественные данные, которые показывали бы величину транзакционных издержек или их долю в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, долю в цене сделки *или как сумму денег* (в том числе денежную оценку времени), необходимую для совершения сделки» [19, с. 265].

барьеров, делает, на наш взгляд, ряд небезынтересных замечаний, например: «По своей экономической природе эти потери складываются из двух компонентов: во-первых, непроизводительных транзакционных издержек, связанных с необходимостью преодоления искусственных административных барьеров, а во-вторых, снижения эффективности использования имеющихся ресурсов» [27]. Однако такой или схожие с ним подходы будут малопригодными при оценке транзакционных издержек организации, а предлагаемые автором «опрос предпринимателей и оценка данных, фигурирующих в судебных делах по экономическим преступлениям (взяточничестве)» [27] методически неприменимыми в целях нашей работы.

Вместе с тем существуют другие подходы, среди которых наиболее доступным в методологическом плане является метод декомпозиции издержек предприятия, организации с делением последних на трансформационные и транзакционные¹², что, в свою очередь, позволяет применить метод анализа к поэлементной калькуляции себестоимости. Данное утверждение, очевидно, требует более подробного объяснения.

Современный экономический словарь под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой предлагает следующее определение: «Издержки – выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов (сырья, материалов, труда, основных средств, услуг, финансовых ресурсов) в процессе производства и обращения продукции, товаров. Общие издержки складываются из постоянных и переменных затрат. Экономическое содержание издержек аналогично затратам» [13, с. 142]. Руководствуясь данным определением, на наш взгляд, более логичным (или уж точно допустимым) было бы употребление термина «транзакционные затраты». Это позволяет свободно оперировать понятием «транзакционная составляющая себестоимости» как той частью затрат фирмы (организации), которая была использована не на «изменение или воспроизводство физических характеристик благ, а на изменение или воспроизводство “правовых” характеристик¹³». Такой подход делает возможным разделение поэлементной калькуляции полной себестоимости на две составляющие: трансформационную и транзакционную. Более того, руководствуясь определением себестоимости как связи элементов затрат¹⁴, можно произвести декомпозицию полной себестоимости на основные элементы, а затем каждый из них рассмотреть с позиции количественной оценки таксационной составляющей. В самом общем схематичном виде это можно представить так, как изображено на рис. 2.

¹² «Первое, наиболее общее определение, которое можно было бы дать, основано на определении транзакции: транзакционные издержки – это затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Таким образом, издержки производства состоят из двух частей: трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и транзакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство “правовых” характеристик» [19, с. 213].

¹³ Там же.

¹⁴ Ранее автором доказательно установлено, что: Себестоимость – целостная детерминированная совокупность элементов затрат, произведенных в процессе производства, являющихся итогом вовлечения ресурсов в производственную деятельность с целью создания новой стоимости как объекта реализации [6].



Рис. 2. Последовательная декомпозиция полной себестоимости

Однако именно на этом этапе – выделения трансакционной составляющей – возникают наибольшие затруднения, связанные с отсутствием хоть сколько-нибудь ясной (упорядоченной) методики. В связи с этим мы выступаем с предложением: продолжить начатую нами поэлементную декомпозицию с помощью качественного анализа каждого из элементов, понимая под качественным анализом такую детализацию каждого из элементов себестоимости, которая позволяет по качественным признакам отнести те или иные издержки к разряду трансформационных или трансакционных. Подобная постановка вопроса делает очевидной потребность в пригодной (достоверной в достаточной степени) типологии (классификации) трансакционных издержек, включающей в себя наиболее известные (принятые) их виды.

А.Е. Шаститко, рассматривая в работе «Новая институциональная экономическая теория» известную на сегодняшний день типологию трансакционных издержек и указывая на различные подходы как к их определению, так и классификации, в итоге формирует собственный подход, устанавливающий следующие основные типы:

1. Издержки поиска альтернатив.
2. Издержки осуществления расчетов.

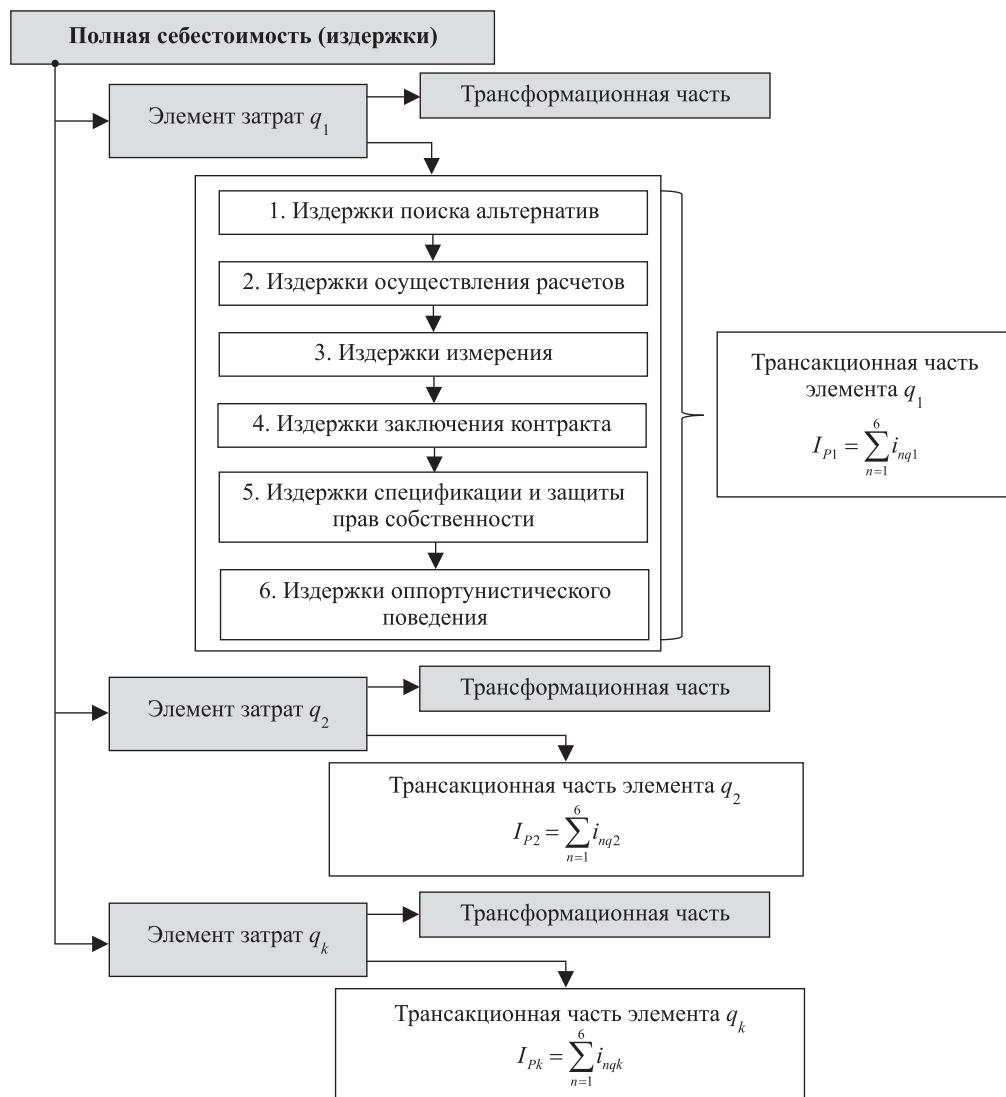


Рис. 3. Последовательное выявление транзакционной составляющей в структуре элементов затрат

3. Издержки измерения.
4. Издержки заключения контракта.
5. Издержки спецификации и защиты прав собственности.
6. Издержки оппортунистического поведения [19, с. 234–261].

Указанная классификация, на наш взгляд, является достаточной с точки зрения как полноты, так и глубины детализации¹⁵. Руководствуясь ею, мы можем предложить методику декомпозиции и анализа транзакционных издержек по общей схеме, представленной на рис. 3.

¹⁵ Разумеется, возможны и более «тонкие» типы детализации, но увеличение количества типов свыше шести делает процесс выделения транзакционных издержек избыточно трудоемким, тем самым увеличивая в очередной раз транзакционные расходы в виде использования дополнительного рабочего времени специалистов организации на анализ таковых.

Как видно из рис. 3, совокупность таких транзакционных издержек может содержаться в каждом элементе себестоимости. То есть для каждого из элементов себестоимости q_k будет верно следующее:

$$q_k = q_{Tk} + I_{Pk}, \quad (1)$$

где q_k – стоимостная оценка k -го элемента себестоимости; q_{Tk} – стоимостная оценка трансформационной составляющей k -го элемента себестоимости; I_{Pk} – стоимостная оценка транзакционной составляющей k -го элемента себестоимости.

Очевидно, что I_{Pk} транзакционная составляющая k -го элемента себестоимости будет рассчитываться как

$$I_{Pk} = \sum_{n=1}^6 i_{nqk}, \quad (2)$$

где n – номер типа транзакционных издержек от 1 до 6 по списку: издержки поиска альтернатив, издержки осуществления расчетов, издержки измерения, издержки заключения контракта, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения; i_{nqk} – стоимостная оценка транзакционной составляющей одного из типов издержек (от первого до шестого) включенных в k -й элемент себестоимости.

Совокупность приведенных выше рассуждений позволяет нам предложить алгоритм выявления трансформационной и транзакционной составляющей в каждом из элементов себестоимости (рис. 4) с последующей их количественной оценкой в целом (рис. 5). Это, в свою очередь, создает предпосылку для организации процесса исследования постоянных и переменных¹⁶ транзакционных издержек с целью выявления связи между их количественной оценкой и интенсивностью межэлементных взаимодействий.

Методически процесс декомпозиции и анализа калькуляции себестоимости мы предлагаем организовать через представление данных в табличных формах (табл. 1¹⁷ и 2¹⁸).

Сведение данных в табличную форму обеспечивает возможность построения графических моделей динамики изменений трансформационных и транзакционных издержек по масштабам выпуска и масштабам взаимодействия. Однако до их построения необходимо сделать пояснения по поводу ряда обозначений, в том числе использованных в табл. 1 и 2.

$Q = \sum_{k=1}^6 q_k = Q_T + I_P$ – себестоимость деятельности организации, за исследуемый период, представленная как сумма трансформационных $Q_T = \sum_{k=1}^6 q_{Tk}$ и транзакционных $I_P = \sum_{k=1}^6 I_{Pk}$ издержек;

¹⁶ Выделение переменных и постоянных издержек в структуре себестоимости организации подробно описано автором в [2] и [21].

¹⁷ В табл. 1 представляются данные о трансформационных и транзакционных издержках организации за исследуемый период в установленных масштабах межэлементного взаимодействия.

¹⁸ В табл. 2 представляются сводные данные о трансформационных и транзакционных издержках организации на минимально возможный и номинальный (либо установленный) масштабы деятельности (выпуска).

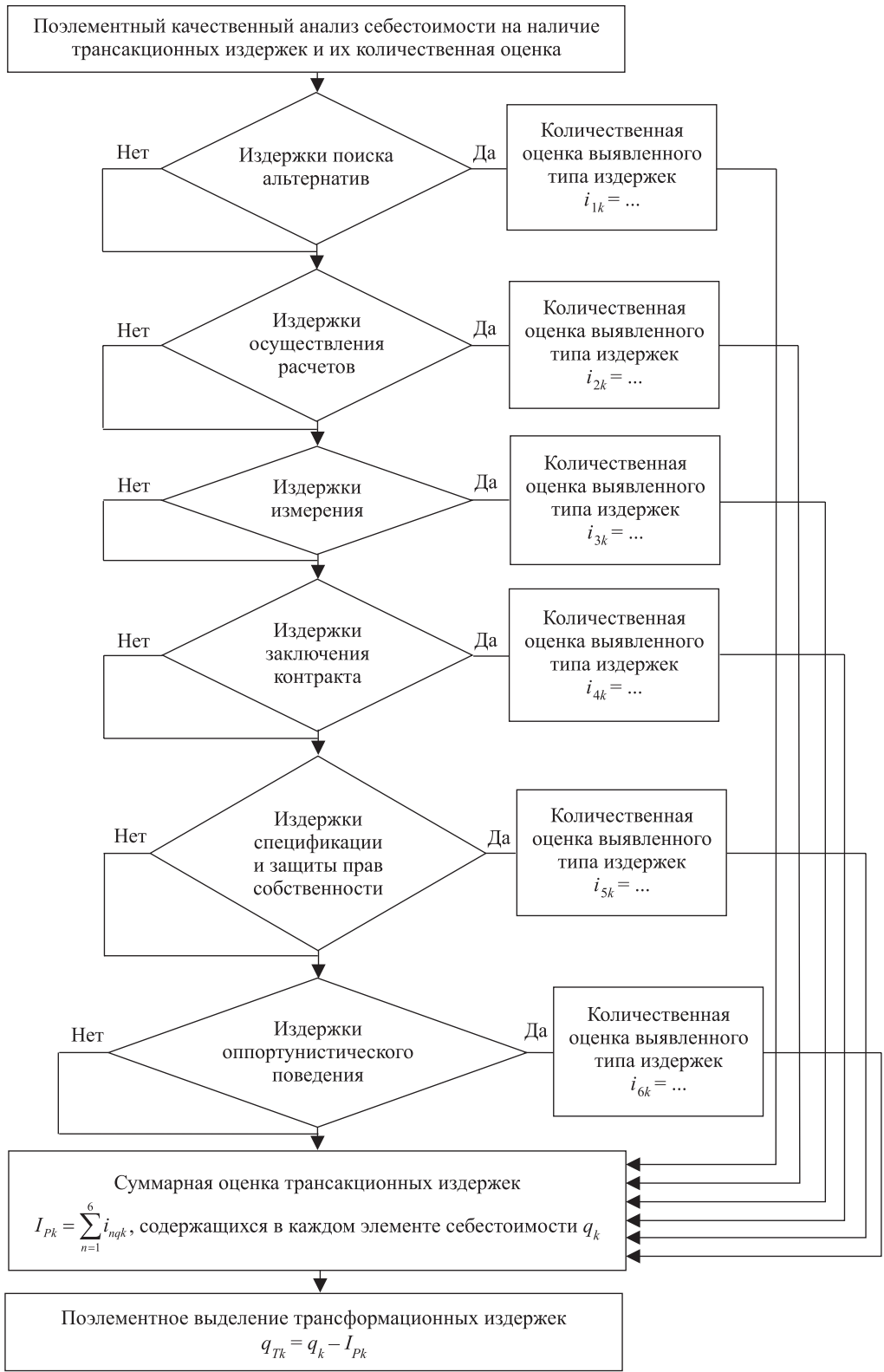


Рис. 4. Алгоритм расчета транзакционной составляющей



Рис. 5. Последовательность действий, связанных с оценкой участия трансформационных и транзакционных издержек в полной себестоимости деятельности организации

Q_{const} – постоянные издержки организации;

Q_{var} – переменные издержки организации;

Q_{nom} – издержки организации по номинальному или установленному в изучаемом периоде выпуску;

$Q_T = \sum_{k=1}^6 q_{Tk}$ – трансформационные издержки, представленные как сумма

трансформационных составляющих, содержащихся в элементах себестоимости;

$I_P = \sum_{k=1}^6 I_{Pk}$ – транзакционные издержки, представленные как сумма

транзакционных составляющих, содержащихся в элементах себестоимости;

$Q_{T\min} = \sum_{k=1}^6 q_{Tk\min}$ – постоянные трансформационные издержки;

$I_{P\min} = \sum_{k=1}^6 I_{Pk\min}$ – постоянные транзакционные издержки;

$Q_{Tnom} = \sum_{k=1}^6 q_{Tknom}$ – трансформационные издержки, связанные с выпуском

номинального или установленного (известного за изучаемый период) в процессе деятельности организации объема продукции, работ (услуг), являются по содержанию суммой постоянных и переменных трансформационных издержек;

Таблица 1

Трансформационные и трансакционные издержки за исследуемый период
в установленных масштабах выпуска

№	Наименование элемента затрат	Значение	Трансформацион- ные издержки	Трансакционные издержки
1	Материальные затраты	$q_1 = q_{T1} + I_{P1}$	q_{T1}	$I_{P1} = \sum_{n=1}^6 i_{nq_1}$
2	Затраты энергообеспечения	$q_2 = q_{T2} + I_{P2}$	q_{T2}	$I_{P2} = \sum_{n=1}^6 i_{nq_2}$
3	ФЗП	$q_3 = q_{T3} + I_{P3}$	q_{T3}	$I_{P3} = \sum_{n=1}^6 i_{nq_3}$
4	Налоги и сборы на ФЗП	$q_4 = q_{T4} + I_{P4}$	q_{T4}	$I_{P4} = \sum_{n=1}^6 i_{nq_4}$
5	Прочие затраты	$q_5 = q_{T5} + I_{P5}$	q_{T5}	$I_{P5} = \sum_{n=1}^6 i_{nq_5}$
6	Затраты коммерческого характера	$q_6 = q_{T6} + I_{P6}$	q_{T6}	$I_{P6} = \sum_{n=1}^6 i_{nq_6}$
7	Итого	$Q = \sum_{k=1}^6 q_k = Q_T + I_P$	$Q_T = \sum_{k=1}^6 q_{Tk}$	$I_P = \sum_{k=1}^6 I_{Pk}$

Таблица 2

Трансформационные и трансакционные издержки на минимально возможный
и номинальный (установленный) масштабы выпуска

№	Наименование элемента затрат	Минимальный масштаб (min) выпуска. Постоянные издержки		Номинальный (установленный) масштаб (nom) выпуска. Посто- янные и переменные издержки	
		трансформа- ционные издержки	трансак- ционные издержки	трансформа- ционные издержки	трансак- ционные издержки
1	Материальные затраты	q_{T1min}	I_{P1min}	q_{T1nom}	I_{P1nom}
2	Затраты энерго- обеспечения	q_{T2min}	I_{P2min}	q_{T2nom}	I_{P2nom}
3	ФЗП	q_{T3min}	I_{P3min}	q_{T3nom}	I_{P3nom}
4	Налоги и сборы на ФЗП	q_{T4min}	I_{P4min}	q_{T4nom}	I_{P4nom}
5	Прочие затраты	q_{T5min}	I_{P5min}	q_{T5nom}	I_{P5nom}
6	Затраты коммер- ческого характера	q_{T6min}	I_{P6min}	q_{T6nom}	I_{P6nom}
7	Итого	$Q_{Tmin} = \sum_{k=1}^6 q_{Tkmin}$	$I_{Pmin} = \sum_{k=1}^6 I_{Pkmin}$	$Q_{Tnom} = \sum_{k=1}^6 q_{Tknom}$	$I_{Pnom} = \sum_{k=1}^6 I_{Pknom}$

$$I_{Pnom} = \sum_{k=1}^6 I_{Pknom} - \text{транзакционные издержки, связанные с выпуском но-}$$

минального или установленного (известного за изучаемый период) в процессе деятельности организации объема продукции, работ (услуг), являются по содержанию суммой постоянных и переменных транзакционных издержек;

θ – объем выпуска;

$\theta_{\min}$ – минимально возможный объем выпуска, количественное значение которого стремится к нулю;

θ_{nom} – номинальный или установленный (известный за изучаемый период деятельности организации) объем выпуска.

Наглядно указанные издержки и их содержание в графической модели представлено на рис. 6 и 7.

Как видно из рис. 6, отрезок $[AB]$ является линией¹⁹, демонстрирующей динамику изменений издержек организации по объему выпуска, а тангенс угла наклона $\alpha(\text{tg}\alpha)$ представляет собой некоторый коэффициент, определяющий эту динамику количественно²⁰:

$$Q_{nom} = \text{tg}\alpha \cdot (\theta_{nom} - \theta_{\min}) + Q_{const} \quad \text{или} \quad Q_{nom} = K_Q \cdot \Delta\theta + Q_{const}. \quad (3)$$

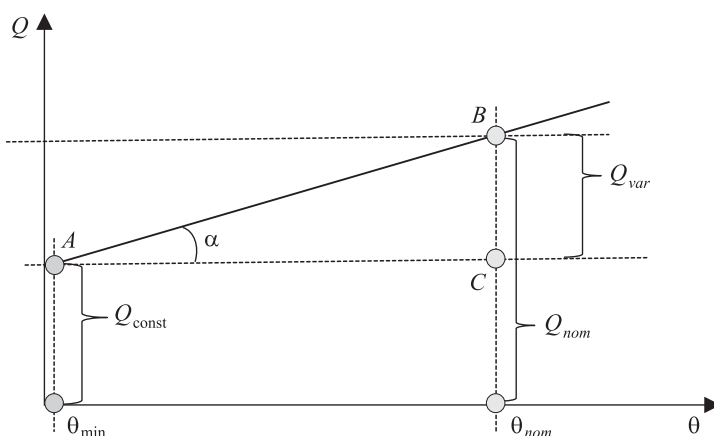


Рис. 6. Связь переменных и постоянных издержек организации по объемам выпуска

¹⁹ На практике, скорее всего, зависимость не будет линейной. Однако в данном случае предположение о линейной связи (т.е. о постоянстве предельных издержек при изменении объема выпуска от минимального до номинального) значительно упрощает ход рассуждений, а главное, нагляднее демонстрирует основную идею. Как показывает личная практика автора, предположение о линейной зависимости динамики издержек от объема производства оказывается в большинстве случаев в достаточной степени верным. Так, например, разработанные им модели (основанные на предположении о линейной зависимости) для ряда предприятий угледобывающих и перерабатывающих предприятий (ООО «Объединение «Прокопьевскуголь», ООО «ОФ «Прокопьевскуголь») при сравнении плановых (расчетных) и фактических данных показали ошибку не более 1,25 %, что в целом значительно меньше, чем среднестатистическая ошибка планирования. Общий авторский подход к построению таких моделей подробно изложен в [2] и [21].

²⁰ Следует из уравнения линии $y = Kx + l$.

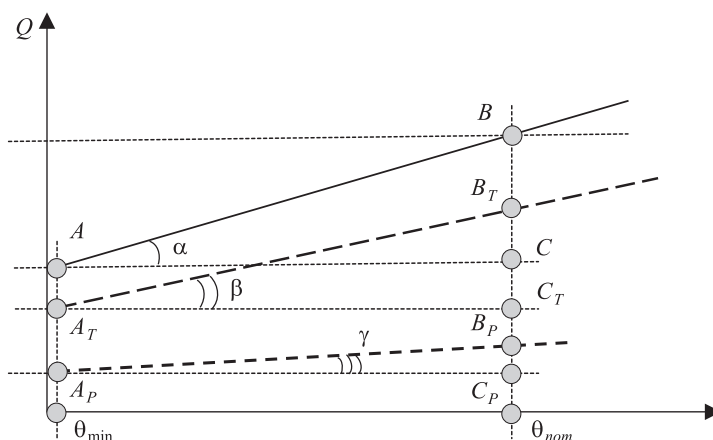


Рис. 7 Связь переменных и постоянных, трансформационных и транзакционных издержек организации по объемам выпуска.

$[AB]$ – динамика общих издержек; α – угол наклона линии динамики издержек организации; $[A_T B_T]$ – динамика трансформационных издержек организации; β – угол наклона линии динамики трансформационных издержек организации; $[A_P B_P]$ – динамика транзакционных издержек организации; γ – угол наклона линии динамики транзакционных издержек организации

На рис. 7 представлена графическая модель динамики общих издержек организации с выделением в них трансформационных и транзакционных издержек, из которой видно, что:

$$K_Q = \operatorname{tg} \alpha, \quad (4)$$

где K_Q – коэффициент динамики общих издержек деятельности организации.

$$K_T = \operatorname{tg} \beta, \quad (5)$$

где K_T – коэффициент динамики трансформационных издержек деятельности организации.

$$K_P = \operatorname{tg} \gamma, \quad (6)$$

где K_P – коэффициент динамики транзакционных издержек деятельности организации.

Более того, на наш взгляд очевидно, что

$$K_Q = K_T + K_P. \quad (7)$$

Следовательно, всегда справедливо

$$\alpha > \beta \text{ или } \alpha > \gamma. \quad (8)$$

В связи с чем возникает вопрос о соотношении β и γ , что по сути является соотношением динамики трансформационных и транзакционных издержек по масштабам выпуска. Именно в соотношении угловых коэффициентов, на наш взгляд, содержится ответ на поставленный в начале данного материала вопрос: «О выборе организацией институциональной альтернативы координации на основе снижения динамики переменных транзакционных издержек, что позволяет получить экономию за счет эффекта масштаба на воспроизводящихся постоянных взаимодействиях». Ведь очевидно, что

при условии такого типа координации взаимодействия элементов организации²¹, когда соблюдается условие

$$\gamma < \beta, \tag{9}$$

увеличение объемов выпуска ведет к экономии на трансакционных издержках по объему (рис. 8). Следовательно, принципы рационального ведения хозяйства являются удовлетворительными, а у самой организации отсутствуют стимулы к изменению формы институционального соглашения. В этом случае элемент, взаимодействие с которым удовлетворяет условию (9), имеет смысл сохранить внутри иерархической структуры.

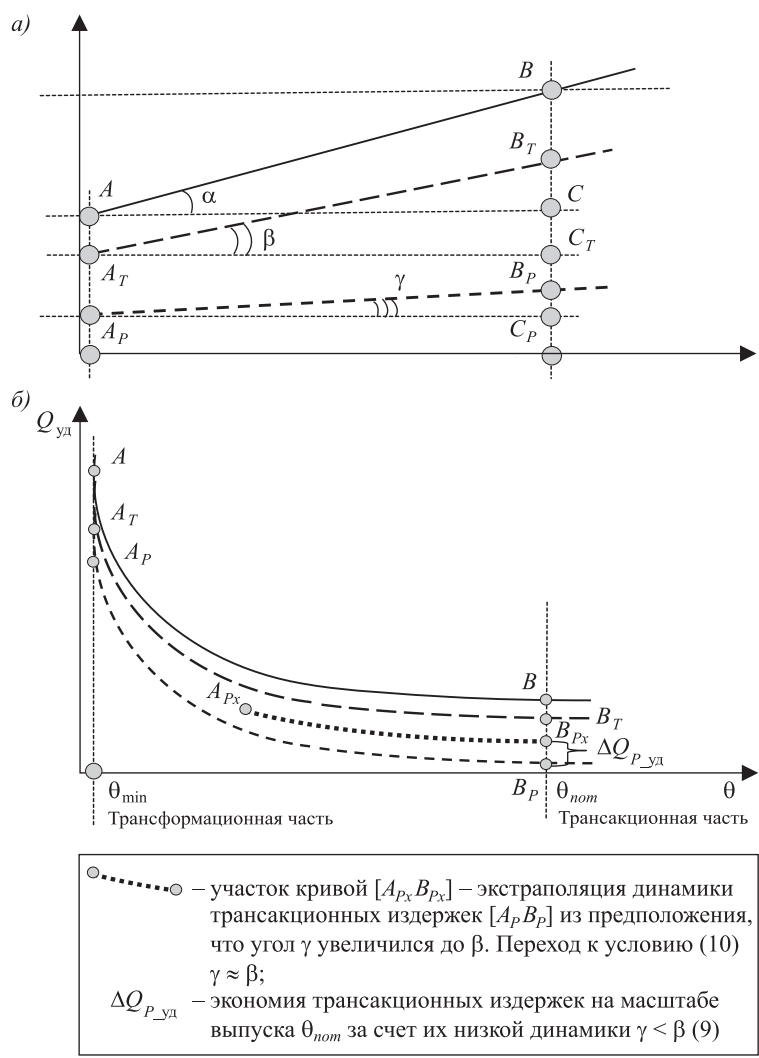


Рис. 8. Экономия на динамике трансакционных издержек.

a – линейная связь общих, трансформационных и трансакционных издержек в абсолютных величинах по объему выпуска; *б* – нелинейная связь общих, трансформационных и трансакционных издержек в удельных (затраты на единицу выпуска) величинах по объему выпуска

²¹ Типа институционального соглашения: фирма, гибрид, рынок.

В случае же если динамика трансакционных и трансформационных издержек близки

$$\gamma \approx \beta, \quad (10)$$

экономический смысл в сохранении данного элемента в иерархической структуре организации становится «спорным», и может встать вопрос о переключении взаимодействия с этим элементом на рыночную модель. Однако иные причины, такие, например, как устойчивость взаимодействия, связанная со специфичностью ресурса, потребляемого организацией от такого элемента, и ненулевые издержки переключения, могут диктовать рациональное решение в виде смены формы координации с иерархии на гибрид (т.е. сохранение устойчивости взаимодействия в сочетании с отказом от иерархии).

В качестве примера можно привести ситуацию, сложившуюся во взаимодействии ООО «ОФ «Прокопьевскуголь» и ОАО «Алтай-кокс». ООО «ОФ «Прокопьевскуголь» является поставщиком концентрата коксующихся углей на коксование для ОАО «Алтай-кокс». Ряд качественных показателей производимого концентрата (зола A^d , влага W и толщина пластического слоя Y_{mm}) критично²² определяют его цену. Более того, в мировой практике отношений между поставщиками угольной продукции и ее потребителями в контрактах предусмотрены скидки и приплаты за каждый из показателей. Сложность взаимоотношений определяется сложностью результатов лабораторных испытаний. Так, во внутригрупповых отношениях между ООО «ОФ «Прокопьевскуголь» и добывающими предприятиями ООО «Объединение «Прокопьевскуголь» для определения качества используют данные лаборатории ООО «ОФ «Прокопьевскуголь».

Динамика таких издержек, которые (в случае определения качества в контрактных обязательствах, но не для технологических целей), безусловно, являются трансакционными (издержки: измерения, спецификации и защиты прав собственности, оппортунистического поведения), чрезвычайно низка (изменяется по объемам только на уровень роста заработной платы и количества расходных материалов, необходимых для проведения лабораторных испытаний). Соответственно, эту функцию оставляют за подразделением, включенным в иерархическую структуру организации. В случае реализации продукции на сторону (внегрупповые отношения) доверие со стороны потребителя и поставщика к данным лабораторий контрагентов (ООО «ОФ «Прокопьевскуголь» и ОАО «Алтай-кокс») чрезвычайно невысокое, в связи с чем и потребитель, и поставщик желают (пусть и за дополнительные затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств) иметь внешнего, независимого поставщика данных.

Для целей независимой оценки качества продукции в таких (так же как и в приведенном выше примере) случаях привлекают международные

²² По состоянию на декабрь 2014 г. по совокупности этих трех показателей цена концентрата коксующихся углей может находиться в диапазоне от 2 850,0 до 3 400,0 руб. за одну тонну без налога на добавленную стоимость. То есть отличаться на 19,8 %!

сетевые группы Incolab Services International²³ или SGS S.A.²⁴ Стоимость услуг независимой лаборатории пропорциональна количеству отгружаемой продукции. То есть угол наклона линии динамики транзакционных издержек измерения в таком случае близок к динамике трансформационных издержек. Попытки снизить их за счет создания собственной сертифицированной лаборатории (Центральная углехимическая лаборатория г. Прокопьевска) показали, что расходы, связанные с аттестацией оборудования, сотрудников и процессов испытаний, а также по поддержанию имиджа и обеспечению качественного функционирования сетевой структуры²⁵, настолько высоки, что потребуют:

- 1) масштабного объема заказов, которые невозможно обеспечить только за счет взаимодействия «ОФ «Прокопьевскуголь» и «Алтай-кокс»;
- 2) пропорционального объемам отгрузки тарифа на услуги испытаний.

В связи с этим по соглашению сторон сертификация отгружаемой продукции передана в аутсорсинг российскому подразделению SGS S.A – ЗАО «Восток Лимитед»²⁶. Специфичность оказываемых сертификационной лабораторией услуг такова, что попытки поиска альтернативы (как показала практика) обойдутся значительно дороже, чем поддержание имеющихся (воспроизводящихся на каждой отгрузке) связей. Таким образом, оба контрагента избежали дополнительных затрат, связанных с созданием собственной структуры и необходимостью впоследствии контролировать ее деятельность, при этом обеспечили приемлемую динамику транзакционных издержек. Из практики автора известны случаи, когда динамика транзакционных издержек оказывалась выше трансформационных. Так, во время смены структуры собственности в связи с выходом на IPO потребовалось масштабное участие юристов в процессе подготовки и фиксации прав. Создание собственной структуры или расширение юридической службы за счет узкопрофильных специалистов, знания и навыки, которых будут востребованы на ограниченном промежутке времени, оказалось нецелесообразным, в связи с чем были приглашены на контрактной основе несколько консалтинговых групп, три из них по результатам проведенного

²³ В России Incolab Services Russia. Официальный сайт www.incolab.com

²⁴ В России ЗАО «СЖС Восток Лимитед». Официальный сайт www.sgs.ru

²⁵ Одним из безусловных преимуществ международных лабораторий Incolab Services International и SGS S.A. является развитая сеть региональных отделений, работающих в едином стандарте управления качеством. Такое их качество является тем более ценным, что упрощает условия комиссионной сдачи, приемки продукции, несмотря на крайнюю удаленность поставщика от потребителя.

²⁶ Примерно с таким же результатом закончилась попытка создания единого центра стандартизации и контроля качества угольной продукции в группе «Евраз», объединявшей (помимо прочего) три металлургических комбината (НТМК, КМК, ЗСМК) и ряд добывающих и перерабатывающих предприятий (ОАО «Южкузбассуголь» и ОАО «Распадская»). Вложения в изменение типа институциональных соглашений оказались слишком высоки, а переменные издержки измерения, спецификации и защиты прав собственности, а также оппортунистического поведения имели динамику, сравнимую с трансформационными издержками основного производства. По совокупности эти факты стали определяющими при принятии решения о возврате к сертификации продукции посредством контракта с Incolab Services Russia.

тендера были отобраны для реализации проекта. В этом случае условия (9) и (10) приобрели вид

$$\gamma > \beta, \quad (11)$$

что потребовало поиска лучших из возможных альтернатив (несмотря на высокую специфичность²⁷ услуг потенциального контрагента) среди рыночных альтернатив²⁸.

Наглядно переключение (смена типа координации) в поле дискретных институциональных альтернатив на основании анализа динамики транзакционных издержек представлено на рис. 9. Предложенную интерпретацию несложно соотнести с воспроизводимостью и интенсивностью взаимодействий²⁹, а также наложить на эвристическую модель О. Уильямсона³⁰.

По нашему мнению, введение в поле изучения вопроса о типах координации и причинах их смены требует дополнительных инструментов, прежде всего – измеримых критериев оценки. Так, например, изложенные А.Е. Шаститко предположения об измеримости специфичности ресурсов и ее бесконечной делимости³¹ являются, безусловно, оправданными с точки зрения «чистой» теории, но малоприменимы на практике, в том числе для эмпирической обработки данных. Напротив, использование динамики транзакционных издержек и интенсивности межэлементных взаимодействий позволяют, во-первых, в достаточной степени точно установить количественные характеристики, во-вторых, получить широкий спектр аргументов для объективно обоснованной эмпирической поддержки или опровержения

²⁷ В определении специфического и/или специфичности ресурса автор придерживается определения, данного А.Е. Шаститко: «Специфическим называется ресурс, доход от которого в рамках одной конкретной транзакции устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. В результате такого рода инвестиций осуществивший их субъект ограничен в последующем выборе партнера ввиду ненулевых издержек переключения» [20, с. 83].

²⁸ В данном случае возникает некоторое противоречие с моделью О. Уильямсона. Высокая специфичность ресурса (услуги) не стала стимулом к созданию собственного подразделения внутри иерархии и не способствовала формированию отношений типа гибрид. Наиболее эффективным оказался выход на рынок. Это создало условия для снижения динамики транзакционных издержек в связи с имеющейся (пусть и недостаточно широкой) конкурентной средой, а также в силу ограниченного по срокам роста интенсивности взаимодействий, которую сложно отнести к постоянно воспроизводящимся связям. Этот и много подобных примеров приводят нас к мысли, что модель О. Уильямсона нуждается в некоторых дополнениях, позволяющих более точно, в том числе с точки зрения измеримости используемых критериев (транзакционные издержки, специфичность ресурса) оценить точки смены типа координации, применив для этого (в дополнение к упомянутой модели) авторскую методику количественной оценки транзакционных издержек и хорошо измеряемую на ее основе динамику транзакционных издержек.

²⁹ Интенсивность взаимодействия с каждым конкретным элементом связана пропорционально относительно используемых ресурсов, т.е. объемов выпуска, увеличение выпуска требует большего количества ресурса за один и тот же период. Таким образом, интенсивность (объем обмена в денежном выражении за единицу времени) возрастает.

³⁰ По аналогии с рис. 1 и 2.

³¹ «Рассмотрим проблему выбора между институциональными альтернативами на основе модели, предложенной О. Уильямсоном, и дальнейших разработок, предпринятых другими исследователями в рамках экономической теории транзакционных издержек, предполагая, что:

- 1) специфичность ресурсов может быть количественно определена;
- 2) возможны бесконечно малые изменения ее уровня» [20, с. 102–103].

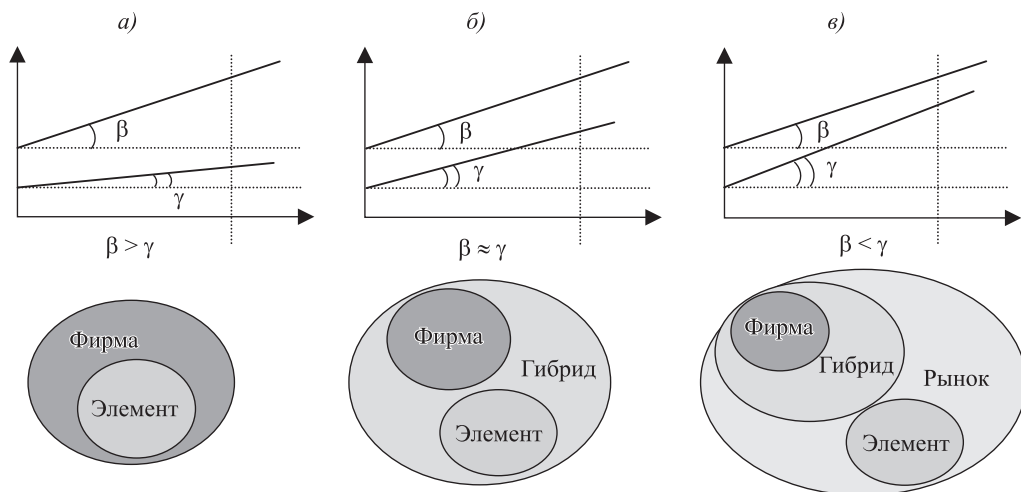


Рис. 9. Смена выбора типа координации в зависимости от динамики транзакционных издержек.

a – динамика транзакционных издержек ниже динамики трансформационных издержек $\beta > \gamma$ (9). Рациональный выбор – включение элемента взаимодействия в иерархическую структуру (фирму); *б* – динамика транзакционных издержек близка к динамике трансформационных издержек $\beta \approx \gamma$ (10). Рациональный выбор – гибрид, включение элемента взаимодействия в отношения типа сеть и/или аутсорсинг; *в* – динамика транзакционных издержек выше динамики трансформационных издержек $\beta < \gamma$ (11). Рациональный выбор – рынок, поиск лучшего из возможных элементов взаимодействия в открытой рыночной среде

предположений относительно природы выбора типа институциональных соглашений. Более того, наличие измеримых критериев позволяет приблизиться к вопросу оценки эффективности организационной структуры любого типа организации, а также на новом качественном уровне поднять вопрос о возможности ее синтеза³².

Приведенные выше примеры и соображения позволяют нам выдвинуть ряд предположений, а именно:

1. Количественная оценка транзакционных издержек в ее кардиналистском варианте в отношении любого типа организаций возможна, а ее результаты будут обладать достаточно высокой, но не исчерпывающей достоверностью, поскольку избыточная качественная детализация делает процесс затратным, а срок получения результатов настолько длительным, что его актуальность может быть попросту утеряна. Разумный компромисс между точностью расчета и степенью детализации, а также применение авторского методического подхода позволяют получить удовлетворительный результат, способствующий качественно новому подходу к оценке эффективности организационной структуры фирмы.

2. Эвристическая модель О. Уильямсона нуждается в ряде уточнений, связанных прежде всего с низкой измеримостью (или вообще отсутствием таковой) используемых в ней критериев: транзакционные издержки и специфичность ресурса.

³² Данный вопрос затрагивался автором в работе: «Себестоимость как категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры» [7].

3. Решение проблемы уточнения модели О. Уильямсона в части измеримости возможно посредством применения авторского методического подхода к количественной оценке транзакционных издержек. Это позволяет использовать для точек смены типа координации предложенные автором критерии, имеющие доступную количественную оценку: динамика транзакционных издержек и интенсивность взаимодействия.

В завершение автор считает необходимым указать на ряд «слабых мест» предлагаемого им материала, среди которых наиболее очевидными, по его мнению, являются следующие:

1. Невысокая, на сегодняшний день эмпирическая поддержка предположения относительно связи динамики транзакционных издержек и сменой типов институциональных соглашений.

2. Предположительно неприменимость предлагаемого типа анализа к организациям, связанным с высоким уровнем использования интеллектуальных ресурсов: предприятия и организации ИТ индустрии, научные организации, организации, ведущие разработку и поддержку интернет-ресурсов. Это связано с тем, что в организациях такого профиля опережающая динамика транзакционных издержек (заключения контракта, спецификации и защиты прав собственности, оппортунистического поведения, по отношению к трансформационным), скорее всего, является типичным обстоятельством.

Однако именно эти недостатки работы открывают новые возможности:

1. Сбор и обработка эмпирических данных могут обеспечить возможность обнаружить новые зависимости, позволяющие более точно описать природу фирмы – организации и их эволюцию как с точки зрения теоретических предпосылок, так и объективного хода эволюционных процессов в экономической реальности.

2. Неприменимость анализа на основе динамики транзакционных издержек для организаций, использующих высокоинтеллектуальные ресурсы и технологии, потенциально позволяет на основе количественной оценки построить новую классификацию организаций (выделение в самостоятельный класс) по объективному основанию.

Литература

1. Долженко Р.А. Транзакционные издержки использования новых форм трудовых отношений // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4. С. 110–118.
2. Кирьянов И.В. Моделирование себестоимости в производственной сфере: элементарные задачи // Сибирская финансовая школа. 2013. № 1. С. 78–85.
3. Кирьянов И.В. Моделирование финансов высокоинтегрированных структур: формализация задачи // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2014. № 6. С. 194–208.
4. Кирьянов И.В. Моделирование высокоинтегрированных корпораций: От неоклассики к неонституционализму // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4. С. 171–187.
5. Кирьянов И.В. Моделирование финансов высокоинтегрированных структур: постановка задачи // European Social Science Journal. 2014. № 4-1. С. 485–491.

6. *Кириянов И.В.* Моделирование финансов: себестоимость как связь элементов затрат // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. 2013. № 12. С. 8–22.
7. *Кириянов И.В.* Себестоимость как категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9. С. 592–601.
8. *Котляров И.Д.* Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 1. С. 56–61.
9. *Котляров И.Д.* Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия // Вестник НГУЭУ. 2014. № 4. С. 164–172.
10. *Котляров И.Д.* Шкала оценки степени виртуализации предприятия // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2011. № 4. С. 34–38.
11. *Менар К.* Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. 160 с.
12. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с. (Современная институционально-эволюционная теория).
13. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.
14. *Скуфьина Т.П.* Расчет транзакционных издержек потребительского рынка (по результатам обследования потребительского рынка Мурманской области) // Проблемы прогнозирования. 2003. № 4. С. 138–143.
15. *Уильямсон О.И.* Аутсорсинг: транзакционные издержки и управление цепями поставок // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8, № 1. С. 71–92.
16. *Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г.* Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) их инновационного развития // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 32. С. 10–32.
17. *Фуруботи Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ.; под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. XXXIV + 702 с.
18. *Шаститко А.Е.* Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 65–76.
19. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
20. *Шаститко А.Е.* Экономическая теория организаций. М.: ИНФРА-М, 2007. 303 с.
21. Экономический потенциал и перспективы России и стран СНГ. Кн. 8: монография / М.Н. Черкасов, И.В. Кириянов, С.С. Никитинская, В.Ю. Маслихина, С.Ю. Козлова. Краснодар: АНО «Центр социально-политических исследований «Премьер», 2012. 94 с.
22. *Demsetz Harold.* «The Cost of Transacting». The Quarterly Journal of Economics. Vol. 82, № 1 (Feb., 1968). P. 33–35.
23. *Ménard C.* A New Institutional Economics of Organization. In: Handbook of New Institutional Economics. C. Menard and M. Shirley (eds.) Netherlands: Springer, 2005. P. 302.
24. *Williamson Oliver E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36, № 2. P. 269–296.
25. *Самоволева С.А.* Совершенствование экспертизы инновационных проектов: учет транзакционных издержек. [Электронный ресурс]. URL: <http://riep.ru/lib/getfile.php?t=p&n=88000035> (дата обращения 10.12.2014 г.).

26. *Симонов А.Ю.* Проблема количественного измерения транзакционных издержек // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2014/01/5366> (дата обращения 27.12.2014).
27. *Тамбовцев В.Л.* Расчет потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smb.ru/analitics.html?id=lost> (дата обращения 27.12.2014 г.).

Bibliography

1. *Dolzhenko R.A.* Transakcionnye izderzhki ispol'zovaniya novyh form trudovyh otnoshenij // Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: Jekonomika i jekologicheskij menedzhment. 2014. № 4. P. 110–118.
2. *Kir'janov I.V.* Modelirovanie sebestoimosti v proizvodstvennoj sfere: jelementarnye zadachi // Sibirskaja finansovaja shkola. 2013. № 1. P. 78–85.
3. *Kir'janov I.V.* Modelirovanie finansov vysokointegrirovannyh struktur: formalizacija zadachi // Mnogourovnevoe obshhestvennoe vosproizvodstvo: voprosy teorii i praktiki. 2014. № 6. P. 194–208.
4. *Kir'janov I.V.* Modelirovanie vysokointegrirovannyh korporacij: Ot neoklassiki k neoinstitucionalizmu // Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya: Jekonomika i jekologicheskij menedzhment. 2014. № 4. P. 171–187.
5. *Kir'janov I.V.* Modelirovanie finansov vysokointegrirovannyh struktur: postanovka zadachi // European Social Science Journal. 2014. № 4-1. P. 485–491.
6. *Kir'janov I.V.* Modelirovanie finansov: sebestoimost' kak svjaz' jelementov zatrat // Jekonomika i upravlenie v XXI veke: tendencii razvitija. 2013. № 12. P. 8–22.
7. *Kir'janov I.V.* Sebestoimost' kak kategorija v modelirovanii finansov ili vozmozhnost' sinteza struktury // Jekonomika i predprinimatel'stvo. 2013. № 9. P. 592–601.
8. *Kotljarov I.D.* Vnutrennjaja i vneshnjaja sreda firmy: utocnenie ponjatij // Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Seriya: Jekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom. 2012. № 1. P. 56–61.
9. *Kotljarov I.D.* Servisnyj ryčag i obespechenie dostupa k proizvodstvennym aktivam predpriyatija // Vestnik NGUJeU. 2014. № 4. P. 164–172.
10. *Kotljarov I.D.* Shkala ocenki stepeni virtualizacii predpriyatija // Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava. 2011. № 4. P. 34–38.
11. *Menar K.* Jekonomika organizacij. M.: INFRA-M, 1996. 160 p.
12. *Nort D.* Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki / per. s angl. A.N. Nesterenko; predisl. i nauch. red. B.Z. Mil'nera. M.: Fond jekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997. 180 p. (Sovremennaja institucional'no-jevoljucionnaja teorija).
13. *Rajzberg B.A., Lozovskij L.Sh., Starodubceva E.B.* Sovremennyy jekonomicheskij slovar'. 5-e izd., pererab. i dop. M.: INFRA-M, 2007. 495 p.
14. *Skuf'ina T.P.* Raschet transakcionnyh izderzhok potrebitel'skogo rynka (po rezul'tatam obsledovaniya potrebitel'skogo rynka Murmanskoj oblasti) // Problemy prognozirovaniya. 2003. № 4. P. 138–143.
15. *Uil'jamson O.I.* Outsorsing: transakcionnye izderzhki i upravlenie cepjami postavok // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2010. T. 8, № 1. P. 71–92.
16. *Ustjuzhanina E.V., Evsjukov S.G., Petrov A.G.* Organizacionnoe stroenie krupnyh korporacij kak faktor stimulirovaniya (sderzhivaniya) ih innovacionnogo razvitija // Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'. 2013. № 32. P. 10–32.
17. *Furubotn J.G., Rihter R.* Instituty i jekonomicheskaja teorija: Dostizhenija novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii / per. s angl.; pod red. V.S. Kat'kalo, N.P. Drozdovoj. SPb.: Izdat. dom Sankt-Peterburg. gos. un-ta, 2005. XXXIV + 702 p.
18. *Shastitko A.E.* Transakcionnye izderzhki (soderzhanie, ocenka i vzaimosvjaz' s problemami transformacii) // Voprosy jekonomiki. 1997. № 7. P. 65–76.
19. *Shastitko A.E.* Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija. 3-e izd., pererab. i dop. M.: Jekonomicheskij fakul'tet MGU, TEIS, 2002. 591 p.

20. *Shastitko A.E.* Jekonomicheskaja teorija organizacij. M.: INFRA-M, 2007. 303 p.
21. Jekonomicheskij potencial i perspektivy Rossii i stran SNG. Kn. 8: monografija / M.N. Cherkasov, I.V. Kir'janov, S.S. Nikitinskaja, V.Ju. Maslihina, S.Ju. Kozlova. Krasnodar: ANO «Centr social'no-politicheskikh issledovanij «Prem'er», 2012. 94 p.
22. *Demsetz Harold.* «The Cost of Transacting». The Quarterly Journal of Economics. Vol. 82, № 1 (Feb., 1968). P. 33–35.
23. *Ménard C.* A New Institutional Economics of Organization. In: Handbook of New Institutional Economics. C. Menard and M. Shirley (eds.) Netherlands: Springer, 2005. P. 302.
24. *Williamson Oliver E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36, № 2. P. 269–296.
25. *Samovoleva S.A.* Sovershenstvovanie jekspertizy innovacionnyh proektov: uchet transakcionnyh izderzhek. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://riep.ru/lib/getfile.php?t=p&n=88000035> (data obrashhenija 10.12.2014 g.).
26. *Simonov A.Ju.* Problema kolichestvennogo izmerenija transakcionnyh izderzhek // Gumanitarnye nauchnye issledovanija. 2014. № 1. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://human.snauka.ru/2014/01/5366> (data obrashhenija 27.12.2014 g.).
27. *Tambovcev V.L.* Raschet poter' obshhestva ot sushhestvovanija administrativnyh bar'erov vedenija hozjajstvennoj dejatel'nosti. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.smb.ru/analytics.html?id=lost>. (data obrashhenija 27.12.2014 g.)