

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

№ 5 / 2024 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/ekonomicheskaya-teoriya-transakzionnyh-izderzhhek-v-ucheniyah-olivera-uilyamsona/

Научная статья / Original article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.1

УДК 338.1:334.78

DOI: 10.54861/27131211_2024_5_248



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В УЧЕНИЯХ ОЛИВЕРА УИЛЬЯМСОНА

*Денисов М.В., аспирант, Всероссийская академия внешней торговли,
г. Москва, Россия*

Аннотация. Целью данной статьи является критическое осмысление экономической теории транзакционных издержек, разработанной Оливером Уильямсоном, с акцентом на возможности ее применения в управлении организациями. Методологическую основу исследования составляют методы анализа, синтеза и систематизации информации. Критический анализ теории транзакционных издержек позволил выявить ряд ограничений: теория не учитывает динамические аспекты взаимодействия современных организаций, такие как инновации и изменения во внешней среде; акцент исследования делается на формальных аспектах управления организациями, а влияние культурных и поведенческих факторов не учитывается; данная теория может быть неприменима в условиях развивающихся экономик, для которых характерны существенные различия в формальных и неформальных институтах. Получен вывод, что несмотря на выявленные ограничения, теория транзакционных издержек Оливера Уильямсона сохраняет высокий потенциал практического применения, предоставляя инструменты для анализа и оптимизации организационных структур. Оценка и сравнение различных организационных альтернатив на основе сопоставления величин транзакционных издержек позволяет оптимизировать процессы управления бизнес-процессами, а также выбирать наиболее эффективные способы ресурсов с целью повышения общей эффективности фирмы. Учет уровня транзакционных издержек позволяет оптимизировать организационную форму в зависимости от частоты совершаемых сделок, степени неопределенности, специфичности инвестиций и т.д. Анализ возможностей оппортунистического поведения позволяет организациям разрабатывать эффективные контракты, минимизирующие транзакционные издержки и повышающие эффективность ведения деятельности.

Ключевые слова: транзакционные издержки, теория организации, оппортунизм, ограниченная рациональность, организационная форма.

THE ECONOMIC THEORY OF TRANSACTION COSTS IN THE TEACHINGS OF OLIVER WILLIAMSON

*Denisov M.V., Postgraduate student, All-Russian Academy of Foreign Trade,
Moscow, Russia*

Abstract. The purpose of this article is to critically comprehend the economic theory of transaction costs developed by Oliver Williamson, with an emphasis on the possibility of its application in the management of organizations. The methodological basis of the research consists of methods of analysis, synthesis and systematization of information. A critical analysis of the theory of transaction costs has revealed a number of limitations: the theory does not take into account the dynamic aspects of interaction between modern organizations, such as innovations and changes in the external environment; The research focuses on the formal aspects of organization management, and the influence of cultural and behavioral factors is not taken into account; this theory may not be applicable in developing economies, which are characterized by significant differences in formal and informal institutions. It is concluded that despite the identified limitations, Oliver Williamson's theory of transaction costs retains a high potential for practical application, providing tools for analyzing and optimizing organizational structures. Evaluating and comparing various organizational alternatives based on comparing transaction costs allows you to optimize business process management processes, as well as choose the most effective ways of resources in order to increase the overall efficiency of the company. Taking into account the level of transaction costs allows you to optimize the organizational form depending on the frequency of transactions, the degree of uncertainty, the specificity of investments, etc. Analyzing the possibilities of opportunistic behavior allows organizations to develop effective contracts that minimize transaction costs and increase business efficiency.

Keywords: transaction costs, organization theory, opportunism, limited rationality, organizational form.

JEL classification: D21, D92, L22.

Для цитирования: Денисов М.В. Экономическая теория транзакционных издержек в учениях Оливера Уильямсона // Прогрессивная экономика. 2024. № 5. С. 248–256. DOI: 10.54861/27131211_2024_5_248.

Статья поступила в редакцию: 10.05.2024 г. Одобрена после рецензирования: 31.05.2024 г. Принята к публикации: 31.05.2024 г.

For citation: Denisov M.V The economic theory of transaction costs in the teachings of Oliver Williamson // Progressive Economy. 2024. No. 5. pp. 248–256. DOI: 10.54861/27131211_2024_5_248.

The article was submitted to the editorial office: 10/05/2024. Approved after review: 31/05/2024. Accepted for publication: 31/05/2024.

Введение

Экономика транзакционных издержек, выступая объектом исследований Оливера Уильямсона, занимает важное место в современной

экономической теории. Будучи одним из ведущих представителей новой институциональной экономики, Уильямсон в своих трудах углубил понимание механизмов, посредством которых хозяйствующие субъекты структурируют собственные экономические операции и минимизируют затраты, связанные с осуществлением транзакций. Труды Оливера Уильямсона не утратили актуальность, поскольку в условиях глобализации и ускоренного технологического прогресса возрастают требования к эффективности управления фирмами. Анализ теоретических подходов Оливера Уильямсона к теории организации позволяет выявить способы улучшения внутренней корпоративной культуры и повышения эффективности управления.

Целью данной статьи является критическое осмысление экономической теории транзакционных издержек, разработанной Оливером Уильямсоном, с акцентом на возможности ее применения в управлении организациями. Практическая значимость исследования заключается в том, что научные труды Оливера Уильямсона имеют непосредственное прикладное значение и научные результаты могут быть использованы в контексте оптимизации бизнес-процессов и улучшения организационной структуры современных организаций.

Обзор литературы

Предпосылками к созданию институционального подхода к экономике Оливера Уильямсона стали работы Рональда Коуза, посвященные теме транзакционных издержек и внутрифирменного поведения, взаимодействия экономических агентов. Согласно подходу Рональда Коуза, транзакционные издержки представляют собой затраты, связанные с использованием рыночного механизма: издержки поиска информации, ведения переговоров, заключения контрактов и контроля за их выполнением. Транзакционные издержки могут быть значительными и превышать операционные затраты, непосредственно связанные с производством продукта [1]. Рональд Коуз делает вывод, что ключевая цель фирмы заключается в минимизации транзакционных издержек. Также Рональдом Коузом была предложена теория внутрифирменного поведения, согласно которой фирмы существуют как альтернативный способ организации экономической деятельности, в отличие от рыночного механизма, внутри фирмы используется принцип иерархии и команд, что позволяет снизить транзакционные издержки. Иными словами, фирмы управляют ресурсами внутри своей структуры, избегая необходимости постоянных рыночных транзакций. Выбор между использованием рынка и внутренними механизмами фирмы зависит от сравнения транзакционных издержек. Когда рыночные издержки высоки, целесообразно использовать именно внутренние структуры фирмы [4].

Оливер Уильямсон расширил и развил идеи Рональда Коуза, создав теорию транзакционных издержек, а также учел поведенческую экономику Герберта Саймона, которая акцентировала внимание на поведенческих аспектах взаимодействия экономических агентов [2]. Транзакционные

издержки в трудах Оливера Уильямсона становятся ключевым элементом, формирующим особые издержки деятельности фирм при установлении взаимоотношений. Экономия на транзакционных издержках – это один из способов повышения выживаемости фирмы за счет эффективного вертикального иерархического перераспределения контрактных соглашений [5]. Транзакционные издержки рассматривались в трудах Оливера Уильямсона через призму ограниченной рациональности и оппортунизма. Ограниченная рациональность предполагает, что действия экономических агентов, как и их вычислительные способности, подвержены множественным ограничительным воздействиям. В свою очередь, оппортунизм предполагает, что транзакционные издержки ввиду следования экономических агентов собственным интересам и выгоде (в том числе обманным путем при установлении контрактных отношений) имеют тенденцию к увеличению [7] (рис. 1).

Ограниченная рациональность	Оппортунизм
• Экономические агенты не обладают полной информацией и не способны обрабатывать всю доступную информацию для принятия оптимальных решений. • Действия экономических агентов подвержены ограничениям, что приводит к необходимости создания компенсационных механизмов.	• Экономические агенты стремятся к максимизации собственной выгоды, иногда используя обманную практику в контрактных отношениях. • Оппортунизм приводит к увеличению транзакционных издержек, что указывает на необходимость разработки механизмов контроля и защиты от оппортунистического поведения.

Рис. 1. Ключевые концепции теории транзакционных издержек по Оливеру Уильямсону

Источник: составлено автором по данным [7]

Однако взгляды Оливера Уильямсона подверглись критике со стороны Дугласа Норта, который был противником прямой связи между выживанием фирмы и ее эффективностью, утверждая, что успех отдельных организаций может быть обусловлен воздействием ряда факторов, к которым можно отнести специфические особенности деятельности, внешние условия, рыночную ситуацию и т.д. [3]. Дуглас Норт подвергал критике теоретический подход Оливера Уильямсона за недостаточное внимание к специфическим предпочтениям людей и их влиянию на организационные структуры. По мнению Дугласа Норта, индивидуальные предпочтения и целевые ориентации экономических агентов играют важную роль в формировании и функционировании организаций, а Оливер Уильямсон, напротив, акцентировал внимание на формальных аспектах иерархии и контрактов, не учитывая поведенческие и культурные факторы.

Оливер Уильямсон, обращаясь к транзакционным издержкам, сравнивал статические состояния фирм в условиях рыночного равновесия, не принимая во внимание влияние различных факторов рисков. Институциональный подход Оливера Уильямсона – это исключительно статическое состояние. Однако, несмотря на наличие ограничений, данная теория находит свое применение в практике ведения хозяйственной деятельности.

Теория фирмы Оливера Уильямсона представляет собой совокупность взглядов о том, что фирма – это институт капитализма, который является участником иерархии занятости, управляющим отношениями в системе «капиталист-рабочий» [6]. Труды Оливера Уильямсона сыграли ведущую роль в установлении направления исследований «экономики транзакционных издержек», в рамках которых акцент делается на сравнительных затратах, понесенных в процессе управления транзакциями. Именно Оливер Уильямсон вводит понятие транзакционных издержек при решении вопросов внутреннего управления предприятиями, уделяя особое внимание изучению внутренней организационной структуры фирмы.

Материалы и методы

Методологическую основу исследования составляют методы анализа, синтеза и систематизации информации. В процессе достижения поставленной цели исследования автором были изучены научные труды Оливера Уильямсона. Также материалами исследования выступили публикации современных авторов, предметом исследований которых являются теоретические и практические аспекты теории транзакционных издержек.

Результаты и обсуждение

Теория организации Оливера Уильямсона рассматривает рынки и фирмы как альтернативные способы упорядочивания транзакций. В понимании Оливера Уильямсона, рынки являются институциональными структурами, в рамках которых правила обмена определяются и контролируются властью, а выбор между рыночным обменом и внутренними механизмами фирмы зависит от эффективности каждого способа. Оливер Уильямсон формулирует общий подход к экономической организации, где рынки и фирмы рассматриваются как альтернативные инструменты для выполнения взаимосвязанных наборов транзакций, а выбор между ними основывается на сравнительной эффективности каждого метода.

Ключевой аналитической единицей в этом контексте выступает транзакция: экономические отношения рассматриваются через призму контрактов, которые определяют условия взаимодействия на правовом уровне. Центральное значение в теории Оливера Уильямсона имеют соображения эффективности и затрат, которые определяют возникновение фирм. Транзакционные издержки, возникающие на рынке, могут приводить к его сбоям и неэффективному распределению ресурсов. Фирмы, в свою очередь, помогают компенсировать эти неудачи, способствуя более эффективному распределению ресурсов в экономике.

Оливер Уильямсон также отмечает, что организационные механизмы можно расположить на континууме от «классического рынка» до «централизованной иерархической организации» [6]. Основываясь на анализе научных трудов, можно заключить, что между полюсами существует множество смешанных форм организации, которые сочетают элементы рынка и иерархии. Так, ближе всего к классическому рынку находится аутсорсинг, основанный на рыночных отношениях между независимыми компаниями. Хотя заказчик контролирует качество и сроки выполнения работ, аутсорсинг остается внешним рыночным механизмом для выполнения специализированных задач. Долгосрочные контракты включают в себя рыночные элементы, однако поскольку отношения между организациями становятся предсказуемым и стабильными, долгосрочный контракт содержит в себе элементы иерархического контроля.

Франчайзинг находится между рынком и иерархией, сочетая независимость франчайзи с контролем и координацией со стороны франчайзера. Франчайзи действуют как самостоятельные организации, но соблюдают стандарты и правила, установленные франчайзером. Стратегические альянсы расположены существенно ближе к иерархической организации, поскольку они включают в себя совместное управление и координацию деятельности между участниками. Несмотря на то, что входящие в стратегические альянсы компании остаются независимыми с юридической точки зрения, их взаимодействие и управление проектами носят структурированный и координированный характер. Иными словами, организации не имеют полной экономической самостоятельности. Совместные предприятия находятся ближе к иерархической стороне континуума, поскольку данные предприятия сочетают элементы иерархии внутри нового образования с рыночными отношениями между участниками.

Переход от рынка к иерархии включает в себя сравнительную институциональную оценку различных организационных альтернатив, что позволяет выбрать наиболее эффективный способ управления транзакциями. Таким образом, на основании теории Оливера Уильямсона представляется возможным комплексно рассмотреть организацию экономических структур, с акцентом на значимость контрактов и транзакционных издержек в формировании и функционировании фирм и рынков.

На выбор формы организации влияют следующие факторы: частота сделок, неопределённость, специфичность инвестиций. Частота сделок играет важную роль в выборе формы организации: чем реже происходят сделки между фирмами, тем меньше контрактов они заключают, что, в свою очередь, создает сложности при включении всех необходимых условий в договор. В подобных случаях участники экономических отношений создают ряд различных контрактов, которые наиболее точно охватывают предмет транзакции с целью сокращения рисков и повышения эффективности взаимодействия.

Неопределенность связана с трудностями в предсказании будущего состояния экономики, глобальной среды и поведения участников сделки. Высокая степень неопределенности усложняет заключение контрактов и требует создания более гибких и адаптивных форм организации. Например, в условиях неопределенности целесообразно использовать долгосрочные контракты, содержащие условия пересмотра, создавать совместные предприятия или стратегические альянсы, которые позволяют повышать эффективность деятельности в условиях неопределенности. Специфичность инвестиций определяется как фактор, снижающий стоимость конкретного актива при использовании его в альтернативных вариантах. Высокая степень специфичности инвестиций увеличивает риски оппортунизма и требует более интегрированных форм организации, таких как вертикальная интеграция или долгосрочные контракты с механизмами защиты вложений.

Таким образом, теория транзакционных издержек Оливера Уильямсона вносит вклад в экономическую науку, предоставляя инструменты для анализа и оптимизации организационных структур. Использование теории транзакционных издержек позволяет эффективно управлять неопределенностью и рисками, связанными с ограниченной рациональностью и оппортунистическим поведением экономических агентов. Несмотря на критику, теория остается ключевым элементом современной экономической теории и практики управления, способствуя более глубокому пониманию природы транзакционных издержек и оценки их влияния на организационное поведение.

В процессе критического анализа теории транзакционных издержек Оливера Уильямсона были выявлены следующие ограничения:

1. Исследуемая теория не учитывает динамические аспекты взаимодействия современных организаций (инновации, изменения во внешней среде, долгосрочные эволюционные процессы), оказывающие влияние на эффективность организационных структур.

2. В рамках теории внимание акцентировано на формальных аспектах управления, а влияние культурных и поведенческих факторов игнорируется. В сущности, индивидуальные предпочтения, особенности корпоративной культуры и социальные нормы могут оказать существенное влияние на поведение экономических агентов и эффективность организационных структур.

3. Анализируемая теория может быть неприменимой в социально-экономических условиях, характеризующихся существенными различиями в формальных и неформальных институтах.

Однако, несмотря на выявленные ограничения, теория транзакционных издержек может быть применена в контексте разработки стратегий управления организациями. Так, в условиях ограниченной рациональности и потенциального оппортунистического поведения, выбор организационной формы способен оказать существенное воздействие на данные негативные факторы. Например, иерархические структуры более приспособлены к

контролю и координации, чем рыночные транзакции, особенно в условиях высокой неопределенности и рисков. Теория транзакционных издержек позволяет организациям разрабатывать высокоэффективные контракты, учитывающие потенциальное оппортунистическое поведение экономических агентов и минимизировать издержки, не связанные напрямую с процессами производства продукции.

Заключение

На основании проведенного исследования можно сделать следующие вывод относительно применимости теории Оливера Уильямсона в современных организациях. Во-первых, в условиях ограниченной рациональности и потенциального оппортунистического поведения теория транзакционных издержек помогает организациям выбирать наиболее подходящие формы управления и структуры, чтобы минимизировать негативные факторы и повысить эффективность деятельности. Во-вторых, на основе анализа сравнительной эффективности рынков и внутренних механизмов фирмы представляется возможным выбирать наиболее эффективные способы управления транзакциями, повышая общую эффективность фирмы. В-третьих, оценка уровня транзакционных издержек позволяет оптимизировать организационную форму (например, аутсорсинг, долгосрочные контракты, франчайзинг, стратегические альянсы, совместные предприятия) в зависимости от частоты сделок, степени неопределенности, специфичности инвестиций и т.д. В-четвертых, анализ возможностей оппортунистического поведения экономических агентов позволяет организациям разрабатывать эффективные контракты, минимизирующие транзакционные издержки.

Литература

1. Зададаев С.А., Скалкин В.В., Великороссов В.В., Аниканов Е.И. Взгляд на природу образования и развития фирмы транзакционный подход на базе агент-ориентированного моделирования // Финансы и кредит. 2020. Т. 26. № 2. С. 442–455.
2. Зотова Т.А. Предпосылка ограниченной рациональности в изучении влияния институтов на экономическое поведение // Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 2–3. С. 7–10.
3. Плотников В.В., Рыжов И.В. Транзакционные издержки и их роль в вопросе обеспечения рентабельности фирмы // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9–3 (86). С. 644–647.
4. Coase R.H. The Nature of the Firm: Origin // Journal of Law, Economics & Organization. 1988. Vol. 4. № 1. P. 3–17.
5. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press. 1985. 17 p.
6. Williamson O.E. The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm // Theoretical Economics Letters. 2017. Vol. 8. № 7. URL:

[https://www.scirp.org/\(S\(oyulxb452alnt1aej1nfow45\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2301180](https://www.scirp.org/(S(oyulxb452alnt1aej1nfow45))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2301180).

7. Williamson O.E. The Lens of Contract: Private Ordering // American Economic Review. 2002. Vol. 92. № 2. P. 438–443.

8. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: An Overview. 2009 URL: <http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2009/09/williamson-o-transaction-cost-economics-an-overview.pdf>.

References

1. Zadadaev S.A., Skalkin V.V., Velikorossov V.V., Anikanov E.I. Vzglyad na prirodu obrazovaniya i razvitiya firmy tranzakcionnyj podhod na baze agent-orientirovannogo modelirovaniya // Finansy i kredit. 2020. T. 26. № 2. S. 442–455.

2. Zotova T.A. Predposylka ogranichennoj racional'nosti v izuchenii vliyaniya institutov na ekonomicheskoe povedenie // Terra Economicus. 2011. T. 9. № 2–3. S. 7–10.

3. Plotnikov V.V., Ryzhov I.V. Transakcionnye izderzhki i ih rol' v voprose obespecheniya rentabel'nosti firmy // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2017. № 9–3 (86). S. 644–647.

4. Coase R.H. The Nature of the Firm: Origin // Journal of Law, Economics & Organization. 1988. Vol. 4. № 1. P. 3–17.

5. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press. 1985. 17 p.

6. Williamson O.E. The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm // Theoretical Economics Letters. 2017. Vol. 8. № 7. URL: [https://www.scirp.org/\(S\(oyulxb452alnt1aej1nfow45\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2301180](https://www.scirp.org/(S(oyulxb452alnt1aej1nfow45))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2301180).

7. Williamson O.E. The Lens of Contract: Private Ordering // American Economic Review. 2002. Vol. 92. № 2. P. 438–443.

8. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: An Overview. 2009 URL: <http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2009/09/williamson-o-transaction-cost-economics-an-overview.pdf>.