

Влияние изменения организационной структуры управления на уровень трансакционных издержек организации

Э.А. Гурьянова

В условиях нестабильности мировой экономики у экономических агентов часто возникают непредсказуемые ситуации и проблемы, требующие быстрого реагирования и нередко приводящие к потерям. Это означает рост трансакционных издержек на всех уровнях экономики: как макроэкономическом, так и микроэкономическом.

Для грамотного управления очень важно проводить мониторинг внешней среды, отслеживать риски и нести дополнительные трансакционные издержки [1]. Нестабильность мировой экономики приводит также к необходимости реформирования и перестройки институциональной среды, что также приводит к повышению трансакционных издержек.

В современных условиях в России происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий находятся в постоянном поиске новых (адекватных условиям конкуренции) инструментов управления предприятиями и рычагов повышения конкурентоспособности [2].

Одним из таких рычагов может стать возможность управлять трансакционными издержками путем создания и деятельности различных институтов, упорядочивающих процессы заключения и исполнения сделок, аккумулирующих информационные базы данных и т.д. [3]. Деятельность данных институтов, также нуждаясь в свою очередь в значительных информационных, технологических ресурсах, а также в человеческом потенциале, приводит к еще большему росту трансакционных издержек на макроэкономическом уровне.

Исследованию трансакционных издержек посвящены работы Р. Коуза [4], Д. Норта [5], Дж. Коммонса [6], К. Эрроу [7], С. Чанга [8] и др.

Для изучения возможностей снижения транзакционных издержек на микроэкономическом уровне необходимо проанализировать различные варианты организационной структуры управления, позволяющие достигать поставленных целей, и соответствующие им транзакционные издержки [9].

Важным вопросом в процессе принятия решений является степень централизации или децентрализации организационной структуры управления. В случае централизации процесс принятия решений занимает меньше времени, но если руководителю приходится обрабатывать слишком большой объем информации для решения значительного количества вопросов, он может не справиться с данной задачей по причине ограниченности как минимум временного ресурса. Транзакционные издержки в данном случае сокращаются, но в случае значительных размеров корпорации – в ущерб качеству.

Качество принимаемых решений можно повысить, привлекая специалистов в различных сферах деятельности, но это вызывает резкий рост транзакционных издержек. В случае коллективного принятия решений может тратиться много времени, усилий и средств, причем издержки возрастают при увеличении численности и неоднородности состава участников, поскольку в данном случае расхождение их интересов значительнее. Транзакционные издержки еще больше возрастают при попытках образования коалиций и в ходе их борьбы между ними.

На форму организационной структуры управления значительное влияние оказывает принятие решения о том, выполнять ту или иную функцию: собственными силами или силами привлеченных (внешних) организаций. В данном случае снижению транзакционных издержек может способствовать аутсорсинг, который предполагает передачу непрофильных функций сторонним организациям, предоставляя возможность организации сосредотачиваться только на основном производстве. Но в этом случае снижение внутренних транзакционных издержек может привести к росту внешних транзакционных издержек. В связи с этим данному изменению

структуры управления должен предшествовать всесторонний анализ транзакционных и трансформационных издержек до и после проведения преобразований организационной структуры.

На уровень и структуру транзакционных издержек организации оказывает влияние изменение формальных и неформальных норм. Так, нередко в организациях имеют место неформальные нормы, усложняющие достижение организационных целей. Для их изменения возможно изменение или создание ряда формальных правил, что, однако, без тщательного предварительного анализа может, не дать положительных результатов или привести к неожиданным последствиям.

В структуре транзакционных издержек организации большой объем занимают информационные издержки, что в значительной степени объясняется неполнотой информации о предмете сделки, а также и непосредственно о самом контрагенте. Экономия этого вида издержек возможна путем формирования внутрифирменных стандартов, в частности корпоративной культуры.

Если рассматривать транзакционные издержки, связанные с поиском информации, то их полностью исключить нельзя, но можно оптимизировать. В данном случае нужно помнить, чем большей информацией организация будет обладать, тем более точными будут меры воздействия и тем эффективней результат. С другой же стороны, это может потребовать слишком много ресурсов, в результате чего транзакционные издержки перекроют финансовую выгоду от функционирования информационной системы.

Оптимальным путем снижения данных транзакционных издержек является повышение качества информационной системы, квалификации, мотивации персонала, а также сокращение количества звеньев, участвующих в процессе принятия решений. Но этот процесс можно осуществлять только после глубокого анализа структуры управления с тем, чтобы проводимые мероприятия не повлияли на конечный результат.

Резкий рост транзакционных издержек в нестабильной экономике вызван тем, что усложняется процесс составления контрактов по причине сложности прогнозирования развития событий по поводу предмета контракта. В таких условиях выше вероятность оппортунистического поведения со стороны контрагентов. Усложняется и удорожается процесс поиска информации и разработка прогнозов даже на ближайшую перспективу. Внешняя экономическая нестабильность не может не сказаться и на внутренней деятельности организации. Так, например, для наилучшего соответствия внешней среде организациям приходится вносить изменения в организационную структуру управления. Любые же организационные изменения приводят к росту транзакционных издержек из-за необходимости адаптации организации как системы к работе в новых для себя условиях. В таких условиях неизбежны ошибки, многочисленные согласования, сбор дополнительной информации. В этом случае также возрастает вероятность оппортунистического поведения со стороны работников, диктуемого желанием получить новые привилегии, возможности в новых условиях или же просто по причине общей неразберихи, творящейся в организации.

Издержки контроля особенно высоки, когда существуют возможности и стимулы для оппортунистического поведения. Например, в случае производства уникального товара; динамического рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен; асимметрии информации на рынке, что делает неэффективными внешние для субъекта контракты [10].

В целом можно сказать, что внутренние транзакционные издержки возникают в первую очередь по причине несовершенства организационной структуры. Так, например, с ростом размеров фирмы происходит увеличение транзакционных издержек, снижающих общую организационную эффективность. Это вызвано как увеличением внешних транзакций организации, связанных с поиском и обработкой внешней информации, ведением переговоров и заключением контрактов, так и с повышением внутренних транзакционных издержек, обусловленных усложнением

коммуникационного процесса организации и возрастанием издержек внутреннего контроля.

Отчасти данная проблема решается путем построения организационной структуры по дивизиональному принципу или же увеличением стандартизации и формализации структуры. Однако данные мероприятия могут не решить проблему снижения транзакционных издержек, а только лишь изменить их структуру. Нельзя забывать, что в процессе преобразования структуры управления может возникнуть ситуация, когда положительный эффект от снижения транзакционных издержек не будет давать запланированных результатов в результате снижения прибыльности организации или снижения других экономических показателей.

Нельзя также забывать, что процесс организационных изменений зачастую сопровождается временным ростом транзакционных издержек, поскольку люди, работающие в организации, еще не адаптировались к тем или иным изменениям, не усвоили новые нормы и правила. В этом случае в организации наблюдается резкий рост транзакционных издержек, связанных с оппортунистическим поведением, со сбоями в коммуникационном процессе, а также с необходимостью дополнительного контроля над процессами изменений, происходящих в организации.

Литература:

1. Скорев, М.М., Графова, Т.О., Селиванова, А.Г. Стратегия развития предприятия в контексте динамики его собственности [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2012, №4. – Режим доступа: <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1353> (доступ свободный) – Загл. с экрана. – Яз. рус.

2. Ахмадова, П.И. Формирование конкурентной среды как приоритетное направление совершенствования сферы торговли в регионе [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2011, №1. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2011/351> (доступ свободный) – Загл. с экрана. – Яз. рус.

3. Гурьянов, И.Н. Роль анализа транзакционных издержек при принятии и реализации управленческих решений [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2013, №1. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2013/1578> (доступ свободный) – Загл. с экрана. – Яз.Рус.
4. Coase, Ronald. The Nature of the Firm [Text] // *Economica*, 1937. – No. 16. – pp. 386-405.
5. North Douglass C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance [Text]: Washington University, 1991. – 159 p.
6. Commons J.R. Institutional Economics [Text] // *American Economic Review*, 1931. –Vol. 21 – pp. 648-657.
7. Arrow K. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation [Text] // *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, 1969. –Vol. 1. – P. 48.
8. Chueng S. On the New Institutional Economics. Contract Economics [Text]: Blackwell Publishers, 1992. – P. 52.
9. Гурьянова, Э.А. Повышение эффективности организационной структуры управления на основе оптимизации транзакционных издержек [Электронный ресурс] // «Инженерный вестник Дона», 2013, №1. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2013/1548> (доступ свободный) – Загл. с экрана. – Яз.Рус.
10. Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: СПб.: «Гуманистика», 2004. –280с..