НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Институт экономики и менеджмента

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ЧЕЛОВЕК И СОЦИУМ (ИТЭ-ЧС 2021)

**Материалы
VII Международной научной конференции**

Томск, 21–23 октября 2021 г.

Ответственный редактор М.В. Чиков

Томск
Издательство Томского государственного университета
2021

Цифровая экономика может повышать конкурентоспособность самых разных секторов, предоставлять возможности бизнесу и предпринимателям открывать новые каналы доступа к зарубежным рынкам, к глобальным электронным цепочкам создания стоимости. Именно цифровизация дает возможность повысить конкурентоспособность МСП, особенно в международной сфере. По уровню внедрения цифровых технологий в бизнес Россия значительно отстает от США, Южной Кореи, и находится на одном уровне с Турцией.

В докладе приводятся результаты исследования цифровой трансформации МСП, проведенные автором в Новосибирской, Иркутской и Челябинской области на основе интервьюирования и анкетного опроса предпринимателей. Исследование направлено на совершенствование институциональной среды для цифровой трансформации МСП. Выявляются барьеры для цифровизации компаний МСП, и необходимые меры институциональной поддержки. Среди факторов, сдерживающих цифровизацию, респонденты называют недостаток денежных средств, недостаточное обеспечение безопасности цифровых данных, дефицит квалифицированных кадров в сфере цифровых технологий, внутреннее сопротивление в компании, и даже низкая скорость Интернета. Предприниматели указывают на необходимые меры институциональной поддержки для цифровой трансформации бизнеса.

Лучшие практики ведущих и быстроразвивающихся стран показывают эффективность внедрения как специализированных программ поддержки цифровой трансформации МСП, так и включение положений о цифровизации МСП в государственные программы формирования цифровой экономики. Анализ институционального регулирования цифровой трансформации в различных странах, в том числе в Российской Федерации, показал, что часто программы поддержки цифровой трансформации недостаточно скоординированы.

Поэтому предлагаются направления синхронизации направлений поддержки цифровой трансформации МСП. В докладе обосновываются и дополнения в региональные и муниципальные программы развития и поддержки МСП, связанные с цифровой трансформацией. Речь идет о направлениях обучения и переподготовки персонала в сфере цифровизации, субсидировании части затрат на внедрение цифровых технологий, и другие меры. Делается акцент на том, что кооперация крупного бизнеса и малого и среднего предпринимательства станет важным фактором цифровой трансформации бизнеса.

УДК 330

DOI: 10.17223/978-5-907442-40-5-2021-37

В.В. Дементьев

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ И НЕПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Ключевые слова: транзакционные издержки, Парето-эффективность, производственная функция

Под транзакционными издержками мы понимаем издержки, возникающие при осуществлении транзакций. Они складываются из затрат ресурсов и затрат времени на совершение сделки (транзакции).

За транзакционными издержками в институциональной теории закрепилась «негативная репутация» – они рассматриваются, как правило, как некое ограничение («трение»), которое препятствует осуществлению транзакций и, далее достижению оптимальности по Парето. Даже придуман некий «идеальный мир» без данных издержек, где сбываются мечты: все эффективно, права собственности распределены наилучшим образом, а все сделки представляют собой улучшение по Парето. Хотя, если посмотреть поближе, то выяснится, что в этом идеальном мире, где поведение любого человека ничем не ограничено, вообще невоз-

можны никакие сделки и никакие права собственности. При таком подходе сокращение транзакционных издержек рассматривается как абсолютная цель институтов. «Экономические институты капитализма имеют главную цель и эффект – экономию на транзакционных издержках» (О.Уильямсон).

Совершенно другое, вполне уважительное отношение сложилось к трансформационным издержкам. Никто из теоретиков не пытается представить себе мир без издержек производства, понимая всю абсурдность данной модели. Данные издержки рассматриваются, прежде всего как его необходимое условие производства, а уже потом, как фактор, величина которого может ограничивать возможности производства.

Аналогичным образом следует относиться и к транзакционным издержкам. При рассмотрении данных издержек на первое место следует ставить их производительные функции, а уже во вторую очередь, рассматривать в качестве ограничения. Если трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, то транзакционные издержки представляют собой превращение затрат во взаимодействие между людьми, необходимое. Иными словами, если с помощью трансформационных издержек мы производим продукт (материальный или нематериальный), то с помощью транзакционных издержек мы производим отношения или в целом организацию, которые необходимы для создания данного продукта.

Таким образом, транзакционные издержки в экономике выполняют прежде всего производительную функцию и являются необходимым условием, фактором и компонентом для создания социальной структуры экономических взаимодействий, которые позволяют произвести физический продукт. Соответственно при анализе издержек на первое место выходит теперь вопрос о том, что или какую организацию и какие транзакции производят данные издержки.

Далее, улучшение организации производства имеет следствием повышение его эффективности и приносит определенную выгоду – в виде «прироста ценности» производства. Таким образом, транзакционные издержки порождают транзакционные (институциональные) выгоды и становятся производительными издержками. В таком случае речь о сокращении транзакционных издержек вообще становится абсурдным требованием, поскольку влечет за собой сокращение выгод.

Транзакционные издержки могут носить также непроизводительный характер и представлять собой прямые потери для субъектов, которые их несут. Это происходит по той причине, что указанные издержки могут быть связаны осуществлением таких транзакций и взаимодействий, которые не представляют интереса для данного субъекта, не являются для него источником выгод и противоречат его интересам. Непроизводительные транзакционные издержки можно рассматривать здесь как чистое препятствие для эффективной деятельности, которое подлежит минимизации.

Поэтому различные транзакционные издержки обладают различной ценностью для различных общественных субъектов. Все зависит от того, какие транзакции, и какая организация производятся с их помощью. Транзакционные издержки, которые являются потерями для одних людей, в то же время могут являться условием для создания отношений, необходимых для максимизации интересов других.

Транзакционные издержки могут выступать одновременно как причина снижения доходности для одних экономических агентов, и одновременно выступать как условие получения дохода для других. Например, в бюрократических системах создание одними людьми транзакционных издержек для других людей является оправданием для самого существования данных структур управления. Отсутствие необходимости создавать данные издержки (например, требование подготовки отчетности) ставит под сомнение вопрос о существовании подразделения, для которого данная отчетность готовится и, соответственно о доходах лиц, принуждающих к осуществлению транзакционных издержек.

Поэтому снижение величины транзакционных издержек или потерь у одних общественных агентов означает сокращение доходов у других. В этом случае совместные дей-

ствия по уменьшению величины издержек трансакций может наталкиваться на препятствие «непреодолимой силы» – отсутствие интереса и сопротивление сокращению величины указанных издержек, поскольку последнее равнозначно сокращению величины доходов и утраты позиции в обществе.

Как следствие – избыточная величина непроизводительных трансакционных издержек, которые искажают мотивацию и ограничивают эффективное экономическое поведение. Трансакционные издержки и их величина выступают как своего рода внешняя, принудительная по своей природе сила, устранение которой выходит за рамки добровольного сотрудничества участников инновационного процесса. Отсюда, в частности, следует, что величина трансакционных издержек носит производный характер, не является первопричиной препятствий для Парето-эффективных сделок и представляет собой проявление других социальных и институциональных факторов, связанных со структурами власти и распределением доходов в экономической системе

УДК 330

DOI: 10.17223/978-5-907442-40-5-2021-38

С.А. Дзюба

Дальневосточный федеральный университет

КОНКУРЕНЦИЯ, СОТРУДНИЧЕСТВО И ВЛАСТЬ КАК МЕХАНИЗМЫ КООРДИНАЦИИ

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, механизмы координации

Исследование недостатков конкуренции, а также сотрудничества как механизма экономического взаимодействия, альтернативного конкуренции, имеет давнюю историю. Понятие самих механизмов координации, в первую очередь, можно связать с именем Р. Коуза, впервые, пожалуй, поставившим вопрос о различии механизмов распределения ресурсов рынком и в рамках внутрифирменных процессов [4], а также Ф. Хайека как институционализацию стихийно развивающихся связей между субъектами экономики [12]. В целом же ориентированность на исследование механизмов сохранило институциональное направление в экономической теории, например, «община» (реципрокные отношения) К. Поланьи [6], «отношенческая контрактация» О. Уильямсона [11], «общее дело» Э. Остром [14].

Современные исследования в области механизмов координации, в первую очередь, связаны с именем В.М. Полтеровича [7, 8]. Предложенная им повестка отказа рассмотрения конкуренции как единственного эффективного механизма координации выступает логическим продолжением общего критического анализа экономической теории. Ключевым тезисом выступает то, что конкуренция и сотрудничество выступают не антагонистическими механизмами, а каждый в какой-то части способствует увеличению экономической эффективности.

Институциональная классификация механизмов координации обрисовывает более широкую палитру отношений и опирается на «топологическую» картину отношений и согласования [5]. В основе классификации, предложенной В.М. Полтеровичем [7], лежит теоретико-игровой подход:

- для *конкуренции* характерно, что отказ от стратегий взаимодействия выгоден участникам;
- для *сотрудничества* отказ от стратегий взаимодействия НЕ выгоден участникам.

Важно отметить, что эффективность механизма координации носит контекстный характер. При определённых условиях механизм координации может снижать эффективность. Так сотрудничество может носить не только позитивный характер, как, например, взаимо-