

На правах рукописи

ГОРЕЙКО Надежда Анатольевна

**МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИЯМИ НА ПРИМЕРЕ
РОССИЙСКИХ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ**

Специальность 08. 00. 01 – Экономическая теория

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание степени кандидата экономических наук

Москва, 2013

Работа выполнена на экономическом факультете Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова на кафедре прикладной институциональной экономики.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Шаститко Андрей Евгеньевич

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
кафедры стратегического и
международного менеджмента Высшей
школы менеджмента Санкт-
Петербургского государственного
университета
Катькало Валерий Сергеевич

доктор экономических наук, доцент
кафедры экономической теории и
эконометрики факультета экономики НИУ
ВШЭ – Нижний Новгород
Голованова Светлана Викторовна

Ведущая организация: Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н.
Ельцина

Защита состоится 18 июня 2013 г. в 14:30 на заседании диссертационного совета Д 501.001.23 экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова по адресу: 119991, г. Москва, ГСП-1, Ленинские горы, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 3-й новый учебный корпус, Экономический факультет, ауд. 413.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Автореферат разослан 17 мая 2013 г.

Ученый секретарь диссертационного совета
Д 501.001.23
кандидат экономических наук

Рой Лариса Владимировна

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Выбор механизма управления транзакциями является ключевым для формирования внутренней организации компании, и как следствие – структуры рынков. Чем выше специфичность используемых активов и уровень неопределенности, тем более предпочтителен механизм управления транзакциями, альтернативный рыночному, тем крупнее компании и сложнее их внутренняя организация. Тем более ограничены возможности использования конкуренции в качестве механизма размещения ресурсов и инструмента стимулирования. Решение проблем, возникающих вследствие высоких транзакционных издержек, одновременно усложняет внутрифирменные контракты и повышает возможные потери эффективности в рамках этих контрактов. Неверный выбор механизма управления транзакциями может сопровождаться долгосрочными отрицательными эффектами не только для компании, но и для экономики в целом.

Современная экономическая теория транзакционных издержек в части выбора механизма управления транзакциями сочетается с недостатком эмпирических исследований этого вопроса, особенно применительно к переходным экономикам. В то же время именно эти экономики представляют собой «естественные лаборатории» для изучения механизмов управления транзакциями, сформированных на месте хозяйственных связей, разорванных в результате распада социалистической системы. До сих пор в экономической теории не достигнут консенсус по вопросу о сравнительных преимуществах механизмов управления транзакциями в переходных экономиках. С одной стороны, высокая неопределенность и слабое развитие институтов, обеспечивающих выполнение контрактов, делает предпочтительным иерархический механизм управления. С другой стороны, относительная слабость инструментов корпоративного управления повышает агентские издержки внутри иерархических структур. Нет единого мнения и по поводу преимуществ отношенческих контрактов. С одной стороны, слабая защита формализованных контрактов повышает привлекательность отношенческих контрактов. С другой стороны, большая по сравнению с развитыми экономиками неопределенность создает угрозы для основного инструмента обеспечения выполнения отношенческих контрактов – взаимной заинтересованности в продолжении договорных отношений.

Понимание закономерностей механизмов управления транзакциями должно выступать основой формирования государственной экономической политики в отношении условий договоров между компаниями. Особенно это важно для антимонопольной политики в отношении вертикальных соглашений и, в частности, условий договоров между поставщиками и розничными сетями, а также производителями и дистрибьюторами. Если рассматривать нестандартные формы контрактации только как инструмент воздействия на смежные рынки, многие из них должны стать объектом строгих запретов. Если же комплексные условия договоров рассматривать в качестве компонентов механизмов управления транзакциями, нацеленных на нейтрализацию контрактных рисков, вопрос об их законности/незаконности в каждом отдельно взятом случае должен быть предметом специального анализа.

Все это предопределяет теоретический и практический интерес к исследованию механизмов управления транзакциями. Однако решение этой задачи наталкивается на недостаточно развитый инструментарий эмпирических исследований, которые должны проводиться в условиях

невозможности непосредственно измерить те характеристики транзакций, которые влияют на выбор механизма управления.

Степень разработанности проблемы. Концепция выбора механизмов управления транзакциями была разработана О. Уильямсоном в рамках экономической теории транзакционных издержек (transaction cost economics, далее ТСЕ). В части теории гибридных механизмов управления транзакциями она получила развитие в работах К. Менара.

Теоретические основы теории транзакционных издержек неоднократно выступали объектом тестирования в эмпирических исследованиях. Среди них исследования, рассматривающие интеграцию вниз по технологической цепочке (Б. Кляйн, К. Монтеверде и Д. Тис, С. Мастен), интеграцию вверх по технологической цепочке (Э. Андерсон, Г. Джон и Б. Вэйтц), продолжительность контрактных отношений (П. Джоскоу, Б. Лионс, К. Крокер). Вместе с развитием ТСЕ появился ряд исследований, посвященных попыткам синтеза подхода ТСЕ с другими направлениями (Б. Силвермен, Дж. Никерсон, Б. Гамильтон, Т. Вада, Н. Фосс).

Вместе с тем, далеко не все вопросы, связанные с выбором механизма управления транзакциями, получили в ТСЕ достаточно полное отражение. В первую очередь, это относится к теории гибридных механизмов. До сих пор не разработана их непротиворечивая классификация, основанная на предпосылках самой ТСЕ. Много нерешенных вопросов сохраняется в отношении интерпретации результатов эмпирических исследований. Не всегда понятно, какой дизайн эмпирического анализа в действительности позволяет проверить гипотезы ТСЕ, отделив их от альтернативных объяснений.

Первые российские институциональные исследования гибридных механизмов управления транзакциями принадлежат коллективу авторов Л. М. Григорьеву, П. В. Крючковой, Е. Н. Кудряшовой, К. Менару, В. Л. Тамбовцеву, А. Е. Шаститко, И. Е. Шульге, посвященные регулированию цен и тарифов на услуги естественных монополий, созданию и использованию прав на товарные знаки, контрактам и издержкам в ресурсоснабжающих подотраслях ЖКХ.

Подходы ТСЕ успешно применялись в российских исследованиях в других направлениях, в том числе О. Третьяк и Н. Поповым для объяснения преимуществ отношенческого маркетинга, К. Кротовым, С. Куц, М. Смирновым - для объяснения сотрудничества между контрагентами вдоль цепочки создания стоимости, М. Шерешевой - для анализа сетевых форм организации, выбор механизма управлениями транзакциями между поставщиками и розничными сетями анализировал В. Радаев.

Без обращения к теоретическим подходам ТСЕ формирование механизмов управления транзакциями в российской переходной экономике, в первую очередь, применительно к российским бизнес-группам и компаниям, организованным как холдинги, рассматривалось в исследованиях Я. Паппе, А. Радыгина, Т. Долгопятовой, С. Авдашевой, В. Дементьева.

В то же время попытки эмпирических исследований, которые бы тестировали выводы ТСЕ о различии между механизмами управления транзакциями в российской экономической литературе до сих пор не предпринимались.

Цель и задачи исследования. Цель настоящей работы – выявить разные механизмы управления транзакциями и показать их влияние на поведение российских предприятий,

включенных в разные механизмы управления транзакциями. Для достижения данной цели решаются следующие задачи:

- адаптировать классификацию гибридных механизмов управления транзакциями, позволяющую объяснять различия в поведении их участников;
- систематизировать эмпирические исследования, основанные на проверке основных теоретических положений ТСЕ, по критериям использованных методов анализа и тестируемых гипотез;
- адаптировать метод эмпирической проверки гипотез ТСЕ для выборочных обследований предприятий (опросов);
- сформулировать и проверить гипотезы о связи типа механизма управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности и поведения компаний в области выбора внутренней структуры и формирования конкурентных преимуществ на рынках;
- продемонстрировать и объяснить влияние типа механизма управления транзакциями на решения компаний об инвестициях.

Объект и предмет исследования. Объектом исследования выступают предприятия российских обрабатывающих производств. Предмет исследования – механизмы управления транзакциями и их влияние на поведение предприятий.

Теоретические и методологические основы работы. Теоретическую основу работы составляют выводы экономической теории транзакционных издержек о закономерностях выбора механизмов управления транзакциями. Основой для разработки авторской методологии идентификации альтернативных механизмов для российских предприятий послужило обобщение эмпирических исследований в области ТСЕ, проведенных зарубежными учеными. При разработке гипотез для эмпирического тестирования использовались выводы ТСЕ, результаты эмпирических исследований в области ТСЕ, а также работы, посвященные поведению российских предприятий. Для тестирования сформулированных гипотез применялись методы эконометрического анализа.

Информационную базу исследования составляют данные опроса российских предприятий обрабатывающей промышленности, организованного Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ в 2009 году, посвященного уровню и факторам конкурентоспособности отечественных производителей. Сформированная выборка репрезентативна по размерным группам, охватывает все федеральные округа России, 8 видов экономической деятельности и включает 957 наблюдений. Выборочная совокупность смещена в сторону более рентабельных предприятий, но динамика численности и выручки в целом соответствует тенденциям развития отраслей.

Научная новизна работы состоит в следующем:

1. продемонстрирована роль властной асимметрии в качестве дополнительного критерия классификации в рамках гибридных механизмов управления транзакциями. Взаимодействие между компаниями как принципалом и агентом существенно отличается от их взаимодействия в качестве участников отношенческих контрактов. Более высокая роль

односторонних решений и односторонней зависимости в первом случае сближает данную разновидность гибридов с иерархическим механизмом.

2. Эмпирические исследования, целью которых является проверка положений ТСЕ, были классифицированы в зависимости от методов анализа и тестируемых гипотез. Выявлены сравнительные преимущества альтернативных эмпирических индикаторов, характеризующих свойства транзакции, единиц наблюдения.
3. Охарактеризованы преимущества и недостатки результатов выборочных обследований предприятий в качестве информационной базы для тестирования гипотез ТСЕ. Показано, что только использование данных о контрактных отношениях на уровне предприятия позволяет охарактеризовать и классифицировать гибридные механизмы управления транзакциями. В то же время для результатов выборочных обследований предприятий сложнее выделить чисто иерархические и чисто рыночные механизмы управления по сравнению с анализом отдельных транзакций как единиц наблюдения.
4. Предприятия, данные о которых служили наблюдениями в рамках выборочных обследований, классифицированы по критерию механизма управления транзакциями, в том числе с учетом выделения внутри гибридного механизма моделей с большей и меньшей властной асимметрией (названных в работе, в соответствии с традициями теории цепочек создания стоимости, модульным и отношенческим механизмом). Показано, что предприятия, использующие отношенческий механизм управления, чаще используют объединение собственности и управления, в то время как для модульного типа характерно разделение функций собственника и менеджера. Объекты рыночного механизма управления больше используют ценовую конкуренцию, по сравнению с предприятиями других типов. Наконец, объекты модульного управления реже развивают собственный товарный знак, в противоположность сертификации по ISO.
5. Подтверждена гипотеза о роли иерархического механизма управления транзакциями как инструмента защиты специфических инвестиций. Предприятия – объекты иерархического управления выше оценивают возможности защиты своих договоров по сравнению с участниками рыночных транзакций. Включенность в иерархические транзакции повышает вероятность реализации инвестиционного проекта на предприятии. Аналогичный уровень защиты инвестиций в рамках гибридного механизма не достигается.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическая значимость работы заключается в том, что впервые на данных по российской обрабатывающей промышленности проведена классификация предприятий по типу механизмов управления транзакциями с помощью методов эмпирического анализа, и проверены выводы ТСЕ о различии поведения предприятий в рамках разных механизмов управления транзакциями. Выводы эмпирического исследования вносят вклад в развитие теоретических представлений о факторах выбора модели корпоративного управления (разделение или объединение собственности и управления), о предпочтительности инструментов ценовой и неценовой конкуренции в зависимости от используемого механизма управления транзакциями.

С практической точки зрения результаты исследования могут использоваться для совершенствования применения запретов на определенные условия вертикальных соглашений в законе «О защите конкуренции» и «Об основах государственного регулирования торговой

деятельности в Российской Федерации». Для того чтобы законодательные запреты не препятствовали применению контрактных предосторожностей, адекватных особенностям трансакций, их применению должна предшествовать оценка сопутствующих вертикальным соглашениям контрактных рисков.

Соответствие диссертации паспорту специальности. Диссертационное исследование выполнено в соответствии с паспортом специальности ВАК РФ 08.00.01 «Экономическая теория» по пункту:

1.4. Институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория транзакционных издержек; социально-экономические альтернативы.

Апробация и внедрение результатов работы. Основные теоретические и методические положения работы, разработанные и защищаемые в диссертационном исследовании, докладывались автором на научных конференциях, в том числе:

- на XVII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов», проводившейся на Экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва, 2010);
- на XI Международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной НИУ ВШЭ (Москва, 2010);
- на VIII Международной конференции "Проблемы современной экономики и институциональная теория", организованная Международной ассоциацией институциональных исследований (Киев, 2010);
- на X конференции по сравнительному анализу, основанному на данных по предприятиям (10th Comparative Analysis of Enterprise Data & COST Conference), проводившейся в Imperial College London (Лондон, 2010);
- на Восьмой конференции Европейской организации по экономике фирмы - "Стратегия и экономика фирмы" (8th European Network on the Economics of the Firm Meeting - "Strategy and Economics of the firm") (Страсбург, 2011).

Материалы диссертационного исследования были представлены в рамках двух летних школ по институциональной экономике:

- Летняя школа институционального анализа «Инструментальные методы в институциональной экономике», организованная НИУ ВШЭ, (Москва, 2010);
- Международная летняя школа «Межфирменные сети: экономический и правовой подход», организованная университетом Тренто (Тренто, 2011).

Публикации. Основные теоретические и практические результаты диссертационного исследования нашли отражение в 7 опубликованных печатных работах (в т.ч. в соавторстве), включая 2 работы в научных журналах, рекомендованных ВАК. Общий объем публикаций составляет 8,3 п.л., из них выполненных лично соискателем – 4,4 п.л.

Логика и структура работы. В основе логики работы лежит связь между основными положениями ТСЕ и разработкой методов эмпирической проверки ее выводов. Работа начинается с систематизированного изложения представлений ТСЕ о факторах выбора альтернативных механизмов управления трансакциями и о содержании отношений между участниками этих механизмов. Помимо теории О.Уильямсона рассматривается ее развитие в исследованиях

взаимоотношений в бизнесе. Далее систематизируется и классифицируется эмпирические исследования, ставящие целью проверку гипотез ТСЕ. Рассматриваются сравнительные преимущества альтернативных эмпирических индикаторов, характеризующих свойства транзакции, альтернативных формулировок гипотез для эмпирического тестирования, альтернативных единиц наблюдения. На основе обобщения эмпирических исследований ТСЕ, с одной стороны, и опыты анализа поведения российских предприятий, с другой, разрабатывается авторский подход к проверке гипотез, вытекающих из ТСЕ. Наконец, формулируются сами гипотезы и проводится их проверка методами эконометрического анализа. В соответствии с изложенной логикой диссертация имеет следующую структуру:

Введение

Глава 1 Механизмы управления транзакциями: подходы к исследованию

1.1 Транзакционный подход к изучению механизмов управления транзакциями

1.2 Гибридные механизмы управления транзакциями

1.3 Исследования механизмов управления транзакциями в условиях переходной экономики

Глава 2 Эмпирическая проверка положений теории транзакционных издержек

2.1 Предмет эмпирических исследований

2.2 Методы анализа: качественные и количественные исследования

2.3 Гипотезы эмпирического анализа

Глава 3. Эмпирический анализ механизмов управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности

3.1 Стратегия эмпирического анализа

3.2 Цели, задачи и информационная база эмпирического анализа

3.3 Тестирование возможности выбора механизмов управления транзакциями

3.4 Классификация предприятий, использующих разные механизмы управления транзакций

и используемые переменные

3.5 Результаты эмпирического анализа данных

Заключение

Список использованных источников

II ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДИССЕРТАЦИИ

Теория транзакционных издержек о механизмах управления транзакциями

В соответствии с О. Уильямсоном выделяют следующие характеристики транзакций: частоту осуществления, уровень неопределенности и специфичность активов. С точки зрения частоты осуществления транзакции могут быть единичными, спорадическими или регулярными. Уровень неопределенности определяется как низкий, средний или высокий. Специфичность активов определяется как соотношение выгоды от использования актива в рамках данной транзакции и выгоды от альтернативного использования. В зависимости от уровня специфичности выделяют идиосинкратические, низкоспецифичные и активы общего назначения.

В свою очередь, механизмы управления транзакциями делятся на три типа. Иерархический тип предполагает, что координация смежных видов деятельности осуществляется в рамках одной фирмы с помощью команд. Рыночный – осуществляющие смежные виды деятельности фирмы встречаются на рынке как продавец и покупатель, координация их решений происходит с

помощью механизма цен. Гибридный механизм предполагает, что независимость продавца и покупателя сочетается с нестандартной контрактацией между ними: условия договоров включают ряд важных параметров взаимодействия, помимо собственно цены.

Неоднородность гибридных механизмов координации подталкивает к разработке их более подробной классификации. Одна из них была предложена в рамках теории цепочек создания стоимости, выделяющей три модели, альтернативные иерархической и рыночной организации. Дополнительными факторами выбора механизма управления транзакциями выступают сложность информации о процессе и продукте, специфичность издержек, связанных с ее передачей, и уровень компетенций участников транзакций. Если информация о процессе и продукте сложна, но может быть передана компетентному поставщику без специфических инвестиций с обеих сторон, используется модульный механизм, в рамках которого поставщики производят товар в соответствии с подробными спецификациями покупателя. При росте специфических издержек информации используется отношенческий механизм, когда исполнение неcodифицируемых обязательств обеспечивается благодаря взаимной заинтересованности поставщика и покупателя и их доверию друг к другу. Наконец, при комплексной информации, передача которой требует специфических инвестиций, и низких компетенциях поставщиков предпочтительным становится кэптивный механизм, когда покупатель координирует независимых поставщиков с помощью инструментов, близких к иерархическим. Таким образом, разновидности гибридного механизма управления транзакциями предполагают разный уровень властной асимметрии (асимметрии переговорной силы). Отношенческий механизм предполагает взаимозависимость равноправных участников сделки, в то время как модульный и кэптивный механизмы – большую переговорную силу одной из сторон по сравнению с другой. Как нам представляется уровень властной асимметрии – важная характеристика механизма управления транзакциями, воздействующая на поведение его участников и на этапе выработки условий сделки, и на этапе ее исполнения.

Эмпирические исследования механизмов управления транзакциями

В основе большей части эмпирических исследований в рамках экономической теории транзакционных издержек лежит проверка теоретических выводов о взаимосвязи между уровнем неопределенности, специфичности и частоты транзакций и соответствующего им механизма управления. При этом в качестве зависимой переменной обычно выступает тип механизма управления транзакциями, а независимые переменные включают ключевые характеристики и свойства транзакций (как все три характеристики одновременно, так и только часть из них).

Исследователи не имеют единого универсального подхода в определении как зависимых, так и независимых переменных. Тип механизма управления транзакциями в большей части работ представлен бинарной переменной («производить» или «покупать»). Если используется непрерывная переменная, то она может быть представлена как доля продаж по прямым каналам сбыта, доля комплектующих, производимых в рамках компании, или доля добавленной стоимости в продажах.

Далеко не всегда разновидности анализируемых механизмов управления транзакциями совпадают с перечнем О.Уильямсона. Например, в исследовании Боуэна и Джонса (1986), выделяется обезличенный рынок, отношенческий рынок, обезличенная иерархия и отношенческая иерархия.

Не существует консенсуса в отношении индикаторов характеристик транзакций, выделенных О.Уильямсоном. Показатель специфичности часто определяется на основе ответов респондентов по поводу уникальности оборудования (физических активов) или навыков сотрудников, необходимых для производства товара, который является объектом транзакции. Частота обычно рассматривается как бинарная переменная при делении транзакций на однократные и повторяющиеся. В качестве индикатора неопределенности, в основном, рассматриваются показатели волатильности спроса и способности участников рынка предсказать его изменения, а также вероятность технологических изменений, которую показывает величина, обратная среднему возрасту оборудования. Одна из центральных проблем использования этих переменных – возможность экстраполяции характеристик прошлых транзакций на будущее. Не трудно заметить также, что эмпирические индикаторы неопределенности скорее измеряют риск, чем собственно неопределенность.

Важной методической проблемой при тестировании гипотез ТСЕ выступает выбор информационной базы и типа наблюдений. С одной стороны, концепция О.Уильямсона объясняет выбор механизма управления отдельно взятой транзакцией. Вот почему многие исследования используют в качестве наблюдений именно разные типы транзакций конкретных компаний (приобретение определенного типа компонентов, сырья, материалов, найм разных категорий сотрудников). Однако при таком подходе легко разделить рыночные и иерархические транзакции, но сложно идентифицировать транзакции гибридного типа. Напротив, при анализе взаимодействия между компаниями отделить гибридные транзакции от рыночных или иерархических сравнительно легко, однако сами транзакции приходится рассматривать как очень укрупненные, например, поставки основной продукции крупнейшему покупателю как одну транзакцию.

В большинстве эмпирических работ характеристики и типы транзакции являются объектами экспертной оценки – либо самими исследователями, либо участниками транзакции. На этом основании важным источником формирования информационной базы выступают результаты выборочных обследований компаний.

Характеристики механизмов управления транзакциями в рамках выборочных обследований

Для целей самостоятельного эмпирического анализа механизмов управления транзакциями в российской обрабатывающей промышленности был определен перечень характеристик сделок отдельно взятого предприятия, позволяющих идентифицировать его как участника иерархического, рыночного, модульного или отношенческого механизма управления транзакциями. При этом в качестве транзакции рассматривалась поставка основной продукции предприятия.

Перечень характеристик, определяемых на основе ответов руководителей предприятий на вопросы анкеты, включает

- факт принадлежности к холдингу;
- долю поставок внутри холдинга;
- перечень этапов добычи, переработки сырья, изготовления и реализации продукции внутри предприятия как организационной единицы;
- доля прямых поставок в выручке от продажи;

- доля традиционных поставщиков в объеме закупки сырья;
- доля традиционных покупателей в объеме продаж продукции;
- доля крупнейшего поставщика в объеме закупки сырья;
- доля крупнейшего покупателя в объеме продаж продукции.

Процедура классификации предприятий, которые служили респондентами в рамках обследования, организованного Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ, была организована следующим образом. В первую очередь были отделены предприятия, использующие иерархический механизм управления. Считалось, что принадлежность предприятия к объединению в форме холдинга, не является ни необходимым, ни достаточным свидетельством иерархического механизма. Объектами иерархического механизма управления признавались, с одной стороны, члены холдинга, с долей выручки от продаж внутри холдинга не менее 50%, а с другой стороны, независимые предприятия, которые имеют внутри себя звенья по добыче и переработке сырья, изготовлению и сборке готовой продукции, а также торговлю (оптовую или розничную).

Предприятия с рыночным типом управления выделялись среди оставшихся неклассифицированных предприятий. Рыночный тип управления предполагает легкость прерывания отношений между контрагентами. Это объясняется, в том числе тем, что производимый продукт является относительно простым, и для его производства не требуется осуществления инвестиций в специфические активы. Следовательно, расходы, связанные с переходом к новому партнеру, являются незначительными для обеих сторон транзакции. В качестве показателя степени взаимозависимости предприятий использовались прямые продажи. Критерием отбора в данную группу было условие, чтобы доля выручки от прямых продаж в совокупной выручке не превышала 30%.

Последующие выделенные группы отражают разновидности гибридных форм управления. Первой из них были выделена группа предприятий, взаимодействующая в рамках модульного типа. Ведущая компания (управляющая в цепочке) задает характеристики и параметры производимого продукта (в том числе уровень его качества). В данной классификации модульные предприятия не производят сырье, в отличие от конечной продукции и для них характерна высокая доля крупнейшего покупателя в выручке от продаж (в данном анализе она была зафиксирована на уровне 30 и более процентов).

Для участников отношенческого механизма управления характерны более продолжительные отношения со своими контрагентами (мы их фиксируем на уровне более пяти лет), при этом доля контрагента (поставщика или покупателя) должна быть значительной (в данной классификации – более 50 процентов в выручке от продаж). Важной отличительной чертой для этой группы является способ решения проблем качества со своими поставщиками. Мы предполагаем, что при возникновении такой проблемы в рамках отношенческого механизма последует не разрыв отношений, а переговоры с текущим контрагентом о возможностях улучшения качества.

Кэптивный тип управления в цепочке характерен для таких межфирменных сетей, где более мелкие поставщики зависят от значительно более крупной компании-покупателя. Зависимость проявляется в том, что при смене компании-покупателя поставщики несут значительные издержки переключения. Для такого типа взаимодействия свойственен высокий уровень мониторинга и контроля со стороны более крупной компании. Следовательно, здесь

должна наблюдаться высокая доля закупок сырья (или продаж), материалов и комплектующих, которая приходится на поставщиков (покупателей), отношения с которыми поддерживаются больше пяти лет. При этом предприятия кэптивного типа, как правило, не являются очень крупными, поэтому численность занятых в данной группе предприятий была ограничена 500 чел.

Процедура распределения предприятий по типам управления схематически представлена на рисунке (Рисунок 1).

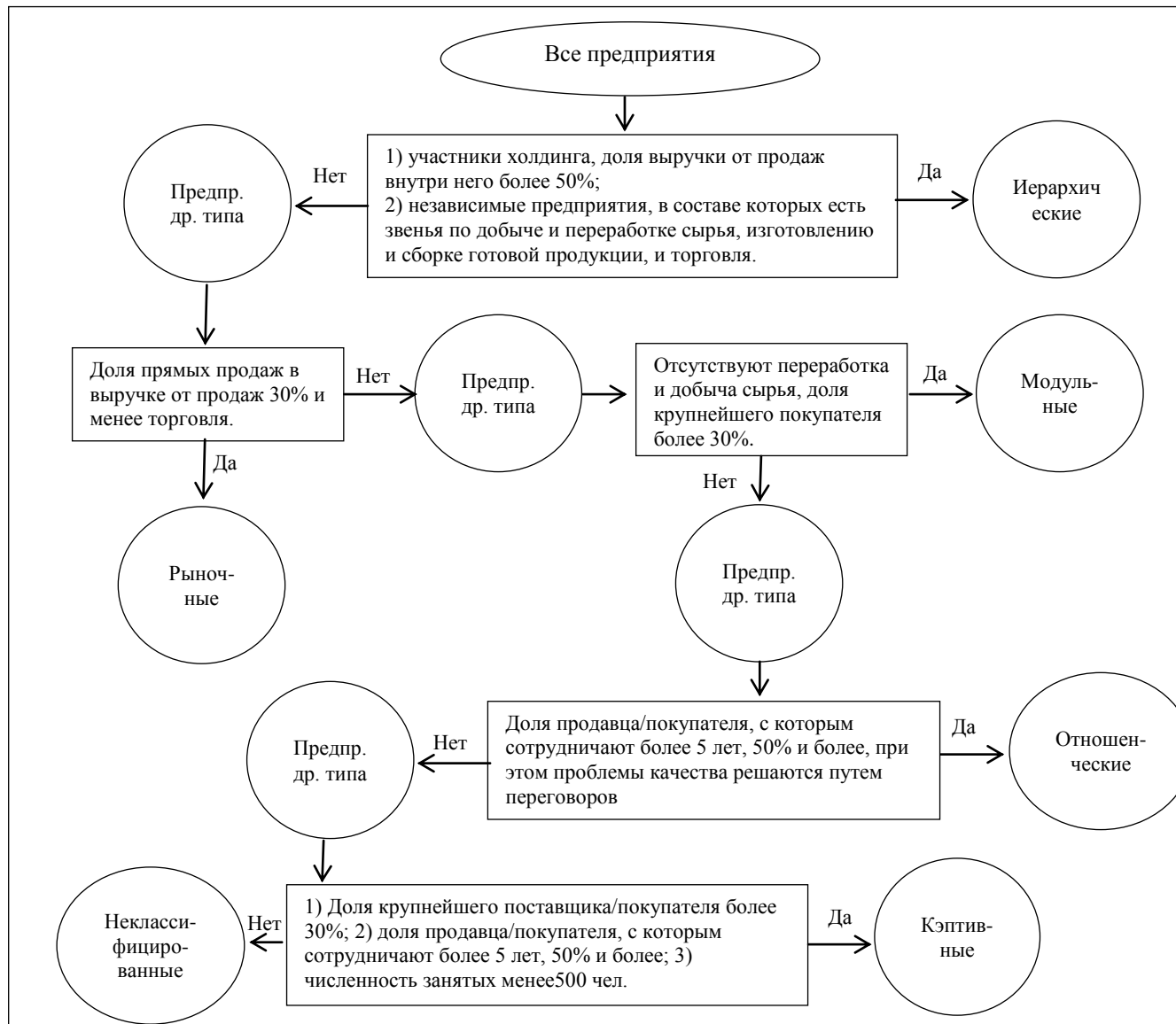


Рисунок 1 - Процедура классификации предприятий по типам механизмов управления транзакциями

В результате было классифицировано 771 предприятие из 957 респондентов выборочного обследования, что составляет 81 % выборки. Около трети опрошенных предприятий относятся к рыночному типу взаимодействия, иерархические структуры наблюдались только у 133 предприятий (14% выборки). Гибридные формы охватили 352 предприятия (или 37%), из них 223 предприятия были классифицированы как модульные. Подробнее результаты приведены на

рисунке (Рисунок 2). Данные рисунка показывают, что средние размеры предприятий в разрезе выделенных групп не демонстрируют различий.

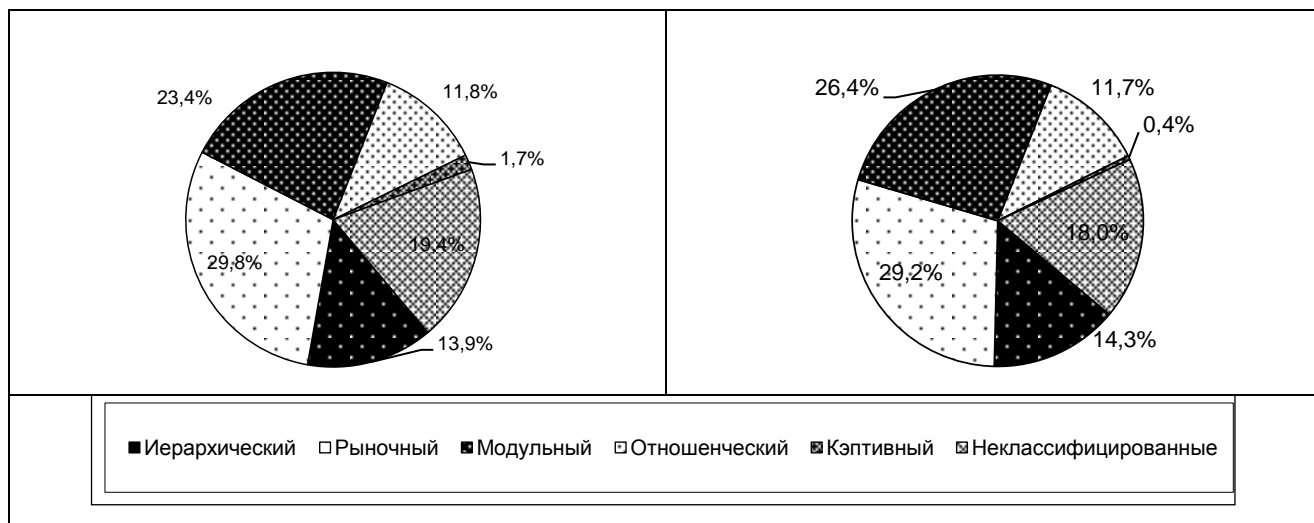


Рисунок 2 - Распределение количества предприятий (слева) и численности занятых на предприятиях (справа) по типам механизмов управления транзакциями, %

Таким образом, в российской обрабатывающей промышленности преобладают предприятия с гибридным механизмом управления. Доля предприятий, использующих иерархический механизм, оказалась не доминирующей, что опровергает широко распространенное представление о предпочтительности вертикальной интеграции в российской экономике. Группа предприятий с кэптивным типом управления была исключена из дальнейшего анализа в связи с ее малочисленностью.

Модели корпоративного контроля, инструменты ценовой и неценовой конкуренции в рамках альтернативных механизмов управления транзакциями

На основе выводов ТСЕ были сформулированы следующие гипотезы о различии поведения предприятий, являющихся объектами разных механизмов управления транзакциями.

Гипотеза 1. Выбор механизма управления транзакциями тесно связан с выбором модели корпоративного контроля. Издержки разделения собственности и управления выше для предприятия с отношенческим механизмом по сравнению с модульным механизмом управления транзакциями, а следовательно, масштабы отделения собственности от управления ниже на предприятиях, которые используют отношенческий механизм управления транзакциями.

Гипотеза 2. Для предприятий, вовлеченных в рыночные транзакции, большее значение имеет ценовая конкуренция, поэтому использование предоплаты будет наблюдаться реже, а предоставление скидок — чаще по сравнению с другими типами механизмов управления.

Гипотеза 3. Проблема подтверждения качества решается предприятиями, вовлеченными в различные механизмы управления транзакциями, по-разному: для предприятий с модульным типом управления более характерно использование сертификации по международным стандартам, чем развитие товарного знака.

Выдвинутые гипотезы отражают различия в условиях функционирования и факторов конкурентоспособности предприятий, использующих разные механизмы управления транзакциями.

На предприятии в рамках модульного механизма набор управленческих решений ограничен. Поскольку спецификация производимого продукта задается покупателем функция руководителя предприятия сводится к контролю соблюдения этой спецификации.

Соответственно, с точки зрения собственника предприятие должно рассматриваться как часть отлаженного бизнеса, управление которым, с одной стороны, может происходить в рамках уже выработанных рутин, а с другой — контроль над деятельностью предприятия может осуществляться сравнительно просто, не требуя непосредственного участия собственника в оперативном управлении. Напротив, отношенческий механизм управления транзакциями предполагает, что руководитель должен принимать решения на основе сложных и комплексных критериев, которые зачастую невозможно формализовать. Отношенческие контракты между компаниями легче поддерживать в том случае, когда собственность и управление объединены. Действительно, на предприятиях выборки непосредственное участие собственника в управлении наблюдается в 56% случаев при модульном типе управления и в 70% случаев – при отношенческом. Регрессионный анализ с использованием контролирующих переменных (таблица 1) подтверждает первую из выдвинутых гипотез.

Таблица 1 – Механизм управления транзакциями и модель корпоративного контроля

Зависимая переменная	<i>DIVERG</i>				
	М1	М2	М3	М4	М5
Константа	0,42 (0,66)	0,30 (0,38)	0,45 (0,78)	0,39 (0,59)	0,39 (0,63)
<i>Market</i>	базовая категория				
<i>Hierarchy</i>	0,57** (4,87)	0,61** (5,86)	0,50* (3,79)	0,60** (5,64)	0,50** (3,85)
<i>Modular</i>	0,20 (0,37)	0,20 (0,85)	0,18 (0,64)	0,20 (0,78)	0,19 (0,69)
<i>Relational</i>	-0,72** (4,23)	-0,66* (3,76)	-0,73** (4,47)	-0,66* (3,75)	-0,73** (4,53)
<i>SIZE</i>	-0,16* (3,40)	-0,17** (3,77)	-0,18** (4,45)	-0,17** (3,91)	-0,18** (4,38)
<i>ST_OWN</i>	0,03*** (10,29)	0,03*** (10,11)	0,03*** (11,40)	0,03*** (10,01)	0,03*** (11,59)
<i>F_OWN</i>	0,02*** (25,83)	0,02*** (27,56)	0,02*** (24,64)	0,02*** (27,47)	0,02*** (24,57)
<i>INV</i>	-0,32 (2,52)	-0,40** (4,21)		-0,39** (3,93)	
<i>PLAN_INV</i>	-0,35* (2,81)		-0,40** (3,95)		-0,40** (4,01)
<i>RESTRUCT</i>	-0,05 (0,081)		-0,09 (0,21)	-0,12 (0,44)	
<i>N</i>	544	568	549	568	549
-2Log likelihood	665,83	696,03	674,48	695,58	674,68
<i>R</i> ² Нагелькерка	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14
Тест модели χ^2	60,73***	60,43***	57,89***	60,87***	57,68***

Примечания:

¹⁾ Используемые переменные: *DIVERG* принимает значение «0», если признаков объединения собственности и управления не наблюдаются, «1» — в противном случае; *Market*, *Hierarchy*, *Modular*, *Relational* – бинарные

переменные, определяют тип механизма управления трансакциями, *SIZE* - натуральный логарифм среднесписочной численности занятых на предприятии в 2008 г; *ST_OWN* принимает значение «1», если государство владеет пакетом акций предприятия, «0» - в противном случае; *F_OWN* принимает значение «1», если иностранные представители участвуют в собственности, «0» - не участвуют; *INV* принимает значения: «0» - инвестиций в основной капитал в 2005-2008 гг. не было, «1» - были незначительные инвестиции, «2» - были значительные инвестиции; *PLAN_INV*, которая принимает значение «1», если предприятие планирует в течение ближайшего года осуществить крупные инвестиции, «0» - не планирует.

2) В таблице приведены коэффициенты регрессий, в скобках - значения Wald-статистики.

*** - значимость на 1%-м уровне;

** - значимость на 5%-м уровне;

* - значимость на 10%-м уровне.

В качестве индикатора ценовой конкуренции рассматривались характеристики структуры продаж в разрезе времени оплаты: поставки на условиях предоплаты, оплаты по факту, оплаты с отсрочкой. Опрос предприятий проводился в период резкого снижения спроса (рубеж 2008-2009 гг.), когда именно предоставление отсрочки выступало важным инструментом ценовой конкуренции. Ценовая конкуренция выступает основным инструментом для продавцов-участников рыночного механизма управления трансакциями. Она практически не важна для объектов иерархического контроля. В рамках гибридного механизма управления трансакциями инструменты ценовой конкуренции могут применяться, но их роль обычно ниже по сравнению с неценовой конкуренцией.

Наблюдения соответствуют выдвинутой гипотезе. В структуре продаж предприятий, использующих гибридный механизм, продажи на условиях предоплаты в среднем составляют 41%, по сравнению с 33% у предприятий с иерархическим механизмом управления трансакциями и 36% — у предприятий, использующих рыночный механизм. Напротив, доля продаж с отсрочкой платежа в этой группе предприятий самая низкая — 29% по сравнению с 40% и 41% соответственно. Для предприятий — участников модульного механизма характерна очень высокая доля предоплаты (50%) и низкая доля продаж с отсрочкой платежа (26%). В свою очередь, структура продаж участников отношенческих трансакций гораздо ближе к показателям рыночных и иерархических: 42% продаж на условиях предоплаты и 37% — на условиях отсрочки. Предприятия, вовлеченные в модульный механизм управления, по сути, работают на заказ и по заранее установленной цене, которая обычно обеспечивает минимальный уровень рентабельности. Покупатель не просит дополнительных скидок и отсрочек. Ценовая конкуренция не так важна и для участников отношенческого механизма управления трансакциями, где долгосрочная взаимозависимость важнее предоставления краткосрочных скидок.

Регрессионный анализ (табл. 2) подтвердил, что предприятия, в отношении которых используется модульный механизм управления трансакциями, являются единственной группой, где условия продаж реже меняются в лучшую для покупателя сторону по сравнению с заявленными первоначально. Проверка зависимости отдельно для независимых предприятий и для участников холдингов не выявила принципиального различия в направлении эффектов, хотя и показала, что условия продаж внутри холдингов чаще пересматриваются в лучшую сторону.

Таблица 2 – Механизм управления транзакциями и условия продаж

Зависимая переменная	$PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]$		$PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]$		$PAY=[PRE_PAY-DEL_PAY]$	
	Выборка		Независимые предприятия		Участники холдингов	
Константа	26,10* (1,93)	26,51** (1,96)	19,11 (1,17)	19,91 (1,22)	55,81** (2,22)	54,60** (2,16)
<i>Market</i>	базовая категория					
<i>Hierarchy</i>	2,53 (0,39)	2,53 (0,39)	0,74 (0,08)	0,80 (0,09)	5,74 (0,54)	5,28 (0,50)
<i>Hybrid</i>	-10,26* (-1,93)		-12,27** (-2,02)		5,42 (0,49)	
<i>Modular</i>		-13,45** (-2,30)		-14,66** (-2,20)		0,01 (0,00)
<i>Relational</i>		(-0,48)		-7,33 (-0,88)		17,30 (1,05)
<i>SIZE</i>	0,12 (0,06)	0,10 (0,05)	1,37 (0,53)	1,29 (0,50)	-6,58 (-1,64)	-6,39 (-1,59)
Отраслевые переменные	включены	включены	включены	включены	включены	включены
<i>ST_OWN</i>	-14,73* (-1,95)	-15,43** (-2,04)	-11,12 (-1,28)	-11,60 (-1,33)	-21,58 (-1,37)	-23,03 (-1,46)
<i>NEW_EN</i>	13,18 (1,53)	14,34* (1,66)	17,72* (1,73)	18,46* (1,80)	1,96 (0,12)	4,17 (0,25)
<i>COMP</i>	16,15*** (2,90)	15,52*** (2,78)	13,91** (2,08)	13,29** (1,98)	31,32*** (3,05)	30,84*** (2,99)
<i>N</i>	622	622	443	443	179	179
F-статистика	15,01***	14,08***	9,98***	9,31***	6,74***	6,32***
R^2 скорр.	0,23	0,23	0,21	0,21	0,30	0,30

Примечания:

¹⁾ Используемые переменные: *PRE_PAY* и *DEL_PAY* характеризуют доли продаж, которые приходились на поставки на условиях предоплаты и в кредит (или с отсрочкой) соответственно; *Market*, *Hierarchy*, *Hybrid*, *Modular*, *Relational* – бинарные переменные, определяют тип механизма управления транзакциями, *SIZE* – натуральный логарифм среднесписочной численности занятых на предприятии в 2008 г.; *ST_OWN* принимает значение «1», если государство владеет пакетом акций предприятия, «0» – в противном случае; *NEW_EN* – «1», если предприятие основано после 1990 г., в противном случае – «0»; *COMP* принимает значение «1», если конкуренция на рынке оказывает влияние на деятельность предприятия, в противном случае – «0».

²⁾ Регрессия оценивалась методом наименьших квадратов; в таблице приведены коэффициенты регрессии, в скобках значения *t*-статистики.

*** – значимость на 1%-м уровне;

** – значимость на 5%-м уровне;

* – значимость на 10%-м уровне.

Неценовая конкуренция, в том числе в форме подтверждения качества, более важна для участников гибридных механизмов управления транзакциями. В эмпирическом анализе в качестве альтернативных вариантов подтверждения качества рассматривались развитие товарного знака и сертификация продукции по международным стандартам. И товарный знак, и сертификация по международным стандартам могут служить разновидностями сигналов качества. Однако, товарный знак или бренд предназначен для неограниченного круга покупателей, причем в первую очередь — для покупателей, не готовых к восприятию формального подтверждения соответствия, не обладающих достаточными знаниями для интерпретации данных о сертификации по

международным стандартам. Сертификация по ISO в большей степени рассчитана на квалифицированного покупателя. Кроме того, сертификация по международным стандартам (в первую очередь по стандарту ISO 9001) несет в себе большой объем информации, нежели сведения о качестве продукта. Наличие сертификации по международным стандартам подтверждает определенное качество менеджмента предприятия, влияющее не только собственно на свойства продукта, но и на весь спектр характеристик, важных для организации транзакций. По этой причине и предполагалось, что предприятия, в отношении которых используется гибридный механизм управления транзакциями, должны быть заинтересованы не столько в развитии бренда (товарного знака), сколько в сертификации по ISO. Результаты анализа (табл. 3) подтверждают это предположение. Участие в модульном механизме снижает шансы на то, что предприятие осуществляло действия по продвижению товарного знака. В то же время предприятия с модульным и отношенческим механизмами взаимодействия с большими шансами имеют сертификацию продукции и системы менеджмента по ISO.

Таблица 3 – Механизмы управления транзакциями: неценовая конкуренция

Зависимая переменная	BRAND		ISO	
	Бинарная логистическая		Бинарная логистическая	
Выборка	1	1	2	2
Константа	-1,90*** (12,70)	-1,88*** (12,43)	-4,48*** (48,03)	-4,48*** (78,09)
<i>Hierarchy</i>	-0,30 (1,49)	-0,30 (1,50)	-0,18 (0,58)	-1,18 (0,58)
<i>Market</i>	базовая категория			
<i>Hybrid</i>	-0,50** (5,97)			0,38** (4,28)
<i>Modular</i>		-0,66*** (8,06)	0,35* (2,85)	
<i>Relational</i>		-0,20 (0,53)	0,43* (3,09)	
<i>SIZE</i>	0,29*** (12,07)	0,29*** (11,96)	0,68*** (65,95)	0,68*** (66,14)
<i>ST_OWN</i>	-0,75** (5,08)	-0,78** (5,45)		
<i>COMP</i>	0,45* (3,82)	0,43* (3,44)		
Отраслевые переменные (базовая категория — производство пищевой продукции)	включены	включены	включены	включены
<i>N</i>	631	631	753	753
-2Log likelihood	751,34	749,02	903,34	903,44
<i>R</i> ² Нагелькерка	0,12	0,13	0,23	0,23
Тест модели χ^2	58,25***	60,58***	140,43***	140,33***

Примечания:

¹⁾ Используемые переменные: *BRAND* – «1», если предприятие занимается созданием/продвижением своего бренда, «0» — в противном случае; *ISO* – «1», если предприятие имеет сертификацию по стандартам ISO 9000 или иным международным стандартам, иначе переменная принимает значение «0»; *Market, Hierarchy, Hybrid, Modular, Relational* – бинарные переменные, определяют тип механизма управления транзакциями, *SIZE* - натуральный

логарифм среднесписочной численности занятых на предприятии в 2008 г.; *ST_OWN* принимает значение «1», если государство владеет пакетом акций предприятия, «0» - в противном случае; *COMP* принимает значение «1», если конкуренция на рынке оказывает влияние на деятельность предприятия, в противном случае - «0».

²⁾ В таблице приведены коэффициенты регрессии; в скобках значения Wald-статистики.

*** - значимость на 1%-м уровне;

** - значимость на 5%-м уровне;

* - значимость на 10%-м уровне.

Обнаруженные различия между организацией и поведением предприятий – участников разных механизмов управления транзакциями подтверждают выводы ТСЕ. Участники рыночных транзакций конкурируют, в первую очередь, с помощью цены. Участники гибридных транзакций активнее используют инструменты неценовой конкуренции. При наличии обладающего большей переговорной силой квалифицированного покупателя предприятия выбирают более формальный способ подтверждения качества своей продукции. Эта же группа предприятий демонстрирует более низкие агентские издержки для собственника, что позволяет ему чаще отходить от непосредственного управления бизнесом. Напротив, неформализуемые комплексные контракты при отношенческом механизме управления транзакциями повышает агентские издержки и толкает к объединению собственности и управления.

Механизмы управления транзакциями: инвестиции и риски

В концепции ТСЕ ключевым преимуществом иерархического механизма управления транзакциями служит его роль в качестве инструмента защиты специфических инвестиций. Отталкиваясь от предположения о специфичности инвестиций на уровне отдельных предприятий, была выдвинута гипотеза, что предприятия, в отношении которых используется иерархический механизм, должны демонстрировать преимущества в области инвестиций. Эта гипотеза подтверждается. Какой бы индикатор инвестиций не рассматривался, например факт масштабных инвестиций, внедрение системы ресурсосбережения, приобретение новых машин и оборудования – использование иерархического механизма управления повышает шансы на осуществление этих инвестиций в течение трех лет, предшествовавших опросу (табл. 4).

Вывод о преимуществах иерархического механизма управления также подтверждаются результатами проверки гипотез о защите предприятий от неопределенности и риска. Предполагалось, что предприятия, которые используют механизмы иерархического и гибридного типа, ниже оценивают контрактные риски, прежде всего в силу того, что выбор этих вариантов управления транзакциями сам по себе выступает разновидностью контрактных предосторожностей. Некоторое исключение представляет собой отношенческий механизм, поскольку при особых отношениях между контрагентами наряду с отношенческой рентой возникает риск ее экспроприации. Отношенческая контрактация предполагает не только соответствие сторон друг другу, но и длительное сотрудничество между ними и осуществление специфических инвестиций. Замена партнера становится дорогостоящей, поскольку квазирента от осуществления специфических инвестиций будет потеряна. Тем не менее в силу неопределенности среды и ограниченной рациональности индивидов у одной из сторон могут возникнуть стимулы к нарушению договоренностей.

Результаты анализа (табл. 4) показывают, что предприятия с разными механизмами управления транзакциями демонстрируют разные оценки как контрактных рисков (на примере риска недобросовестной конкуренции), так и вероятности защиты контрактов. Это и неудивительно, поскольку тип рисков, с которыми сталкиваются предприятия, зависит в том числе

от типов внешних контрактов. Из результатов видно, что участие в иерархической модели повышает оценку вероятности защиты контрактов.

При этом возможности потерь от недобросовестной конкуренции ниже оценивают те предприятия, у покупателей которых ниже издержки переключения на конкурирующие поставки, поскольку сами по себе издержки переключения поставщиков в известном смысле являются страховкой от попыток одностороннего присвоения квазиренды со стороны покупателей.

Таблица 4 – Механизмы управления транзакциями: рыночные риски, возможность защиты контрактов и инвестиции на предприятиях (2005–2008 гг.)

Зависимая переменная	<i>LEAN</i>	<i>INV</i>	<i>R&D</i>	<i>EQUIP</i>	<i>TECH</i>	<i>UN_C</i>		<i>CON_PR</i>	
Модель	Бинарная логистическая	Порядковая	Бинарная логистическая	Бинарная логистическая	Бинарная логистическая	Бинарная логистическая		Бинарная логистическая	
Константа	-2,77*** (29,71)		-6,10*** (92,94)	-2,29*** (23,71)	-3,93*** (53,43)	0,30 (0,42)	0,35 (0,57)	0,30 (0,34)	0,30 (0,34)
<i>Hierarchy</i>	0,85*** (12,05)	0,78*** (11,09)	0,52* (3,70)	0,42* (3,35)	0,56** (5,12)	-0,18 (0,59)	-0,19 (0,62)	-0,60** (4,87)	-0,60** (4,87)
<i>Market</i>	базовая категория								
<i>Hybrid</i>	0,22 (1,06)	0,06 (0,11)	-0,06 (0,08)	0,1 (0,34)	0,15 (0,49)	0,24 (1,63)		-0,59*** (7,99)	
<i>Modular</i>							0,01 (0,00)		-0,60** (6,43)
<i>Relational</i>							0,66*** (6,93)		-0,18** (4,43)
<i>SIZE</i>	0,20** (6,10)	0,52*** (41,41)	0,63*** (47,85)	0,44*** (33,08)	0,50*** (31,86)	-0,06 (0,66)	-0,07 (0,97)	-0,18** (4,43)	-0,18** (4,43)
<i>AGGL</i>						-0,25 (2,04)	-0,29 (2,63)	0,59*** (9,31)	0,59*** (9,26)
<i>ST_OWN</i>		-0,64* (3,37)							
<i>COMP</i>			0,53** (4,79)	0,31* (2,83)					
<i>SW_C</i>						-0,37** (4,73)	-0,35** (4,11)	-0,29 (2,22)	-0,29 (2,19)
<i>DIVERG</i>		-0,42** (6,16)							
Отраслевые переменные (базовая категория — производство пищевой продукции)	включены	включены	включены	включены	включены	включены	включены	включены	включены

<i>N</i>	753	568	753	753	753	668	668	644	644
-2Log likelihood	786,1	1137,19	716,75	953,23	758,98	882,57	876,17	713,72	713,73
R^2 Нагелькерка	0,06	0,14	0,27	0,09	0,11	0,05	0,06	0,06	0,07
Тест модели χ^2	30,40***	77,22***	154,98***	49,60***	57,51***	25,28**	31,68	33,74***	33,74***

Примечания:

¹⁾ Используемые переменные: Переменные *LEAN*, *R&D*, *EQUIP*, *TECH* являются бинарными и принимают значение «1», если предприятие осуществило инвестиции в рассматриваемом направлении за период 2005-2008 гг., «0» – не осуществляло. Переменная *LEAN* характеризует внедрение системы энергосбережения на предприятии: *LEAN* – внедрение системы энергосбережения на предприятии, *R&D* – финансирование НИОКР, *EQUIP* – приобретение машин и оборудования для новых производственных процессов, производства нового продукта, *TECH* – приобретение новых технологий (патентов, лицензий); *INV* принимает значения: «0» - инвестиций в основной капитал в 2005-2008 гг. не было, «1» - были незначительные инвестиции, «2» - были значительные инвестиции; *Market*, *Hierarchy*, *Hybrid*, *Modular*, *Relational* – бинарные переменные, определяют тип механизма управления транзакциями, *SIZE* - натуральный логарифм среднесписочной численности занятых на предприятии в 2008 г; *ST_OWNER* принимает значение «1», если государство владеет пакетом акций предприятия, «0» - в противном случае; *COMP* принимает значение «1», если конкуренция на рынке оказывает влияние на деятельность предприятия, в противном случае - «0»; *DIVERG* принимает значение «0», если признаков объединения собственности и управления не наблюдаются, «1» — в противном случае; переменная *SW_C*: «1» - покупатели смогут найти замену предприятию-поставщику довольно сложно или это практически невозможно, «0» — «сравнительно легко»; *AGGL* принимает значение «1», если предприятие расположено в агломерации, и «0» — в противном случае.

²⁾ В таблице приведены коэффициенты регрессии; в скобках значения Wald-статистики.

*** - значимость на 1%-м уровне;

** - значимость на 5%-м уровне;

* - значимость на 10%-м уровне.

По теме диссертации автором опубликованы следующие работы:

1. Механизмы управления трансакциями в российской обрабатывающей промышленности // Российский журнал менеджмента, 2011. № 9 (1). С. 3—28 – в соавторстве, лично автором диссертации выполнено 0,9 п.л. – *Рекомендован ВАК*;
2. Норма о коллективном доминировании в российской антимонопольной практике // Современная конкуренция, 2011. С. 33– 49 – 1 п.л. – *Рекомендован ВАК*;
3. Механизмы управления трансакциями в российской промышленности: попытка эмпирического анализа // Сборник статей по материалам XI Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. – Москва.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – в соавторстве, лично автором диссертации выполнено 0,2 п.л.
4. Механизмы управления контрактными отношениями в российской обрабатывающей промышленности // Формирование рыночной экономики: сборник научных работ. - Киев: КНЕУ, 2010, с. 413-423 – в соавторстве, лично автором диссертации выполнено 0,2 п.л.
5. Governance Structures in Russian manufacturing: assessment using sample survey data // UCL SSEES Centre for Comparative Economics, Economics Working Paper No. 112/2010/10, 2010. – в соавторстве, лично автором диссертации выполнено 0,8 п.л.
6. Abuse of collective dominance under the competition law of the Russian Federation // Munich Personal RePEc Archive Paper, 2011. – в соавторстве, лично автором диссертации выполнено 0,7 п.л.
7. Collective Dominance and its Abuse under the Competition Law of the Russian Federation // World Competition. Law and Economics Review, 2012. Vol.35, № 2, p. 245-268. – в соавторстве, лично автором диссертации выполнено 0,6 п.л.