

О.С. МАРЧЕНКО, к.э.н., доцент,

Национальная юридическая академия Украины им. Я.Мудрого, г. Харьков

КОНСАЛТИНГОВАЯ ФИРМА И МИНИМИЗАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Характерной чертой современных глобальных цивилизационных процессов становления постиндустриального общества является кардинальная смена ресурсных приоритетов: экономика все больше опирается на информационные ресурсы, которые в макроэкономическом аспекте представляют собой накопленный обществом определенный объем знаний, используемых в хозяйственной деятельности, на уровне фирмы - знания и информацию, обеспечивающие ее адаптацию и эффективное функционирование в условиях рыночной неопределенности. Удовлетворение значительной части общественных потребностей в информационных ресурсах осуществляется посредством рынка информационных продуктов и услуг, становление которого является неотъемлемым признаком формирующегося информационного общества.

В соответствии с институциональной теорией экономическая деятельность хозяйствующих субъектов в условиях недостаточности, несовершенства или асимметрии информации связана со значительными издержками рыночной координации, возможность минимизации которых определяется в качестве причины существования и главного преимущества фирмы как «...системы отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя»[1].

Становление постиндустриальной экономики, превращение информации и знания в основные экономические ресурсы порождают радикальные изменения в экономическом поведении рыночных агентов, одним из проявлений которых является появление качественно новых факторов минимизации трансакционных издержек, в составе которых немаловажное значение принадлежит консалтинговым фирмам, предоставляющим интеллектуально - информационные услуги бизнесу.

Актуальность исследования экономической природы, институциональных особенностей и функций консалтинговой фирмы, роли консалтинговых услуг в качестве фактора минимизации современными фирмами трансакционных издержек обусловлена развитием информационного сектора экономики, информационных услуг, рынка информации в условиях «новой экономики знаний». Научная и практическая значимость темы исследования объясняется также тем, что консалтинговая деятельность традиционно является предметом исследования специалистов в области таких наук, как менеджмент, маркетинг, психология [2], но не экономической теории. В настоящее время отсутствуют теоретические работы, раскрывающие различные аспекты экономического поведения консалтинговой фирмы.

Целью данной статьи является обоснование роли консалтинга как особой формы предпринимательской деятельности, минимизации издержек рыночной координации в условиях современной экономики.

В связи с возрастанием роли информационных ресурсов, функция фирмы по минимизации трансакционных издержек приобретает новое содержание, как в аспекте структуры указанных издержек, так и в аспекте механизма ее реализации. Во-первых, современная фирма действует в условиях не только несовершенной информации, но и ее избытка. В информационном обществе «...экономическая деятельность, основанная на ограниченности ресурсов, уступает место экономической деятельности, основанной на изобилии информации и способов ее передачи»[3]. Избыток информации, который в определенной мере способствует уменьшению издержек ее поиска, снижает риски потерь

от неполноты или несовершенства информации, в то же время обуславливает значительное возрастание издержек отбора необходимой информации, экспертизы ее достоверности и соответствия задачам бизнеса. Во - вторых, возможности современной фирмы по минимизации транзакционных издержек, а, следовательно, и ее преимущества по сравнению с другими организационными формами бизнеса все больше зависят от способности фирмы минимизировать издержки, связанные с привлечением интеллектуально - информационных ресурсов. В-третьих, особенностью современных хозяйственных процессов является то, что, с одной стороны, установление, передача и защита прав собственности на информацию и знания существенным образом отличаются от отношений, связанных с транзакциями, объектом которых являются традиционные ресурсы. С другой стороны - в Украине права собственности на указанные ресурсы недостаточно специфицированы, поскольку такие отрасли права, как информационное право, право интеллектуальной собственности находятся на этапе своего становления, что не может не способствовать росту издержек заключения контрактов, контроля их выполнения, потерь от недостаточной спецификации и защиты прав собственности на информационные ресурсы. В-четвертых, существенно возрастают транзакционные издержки, связанные с привлечением такого специфического ресурса, как знание, представляющего собой информацию, усвоенную человеком и не существующую вне его сознания[4]. Привлечение фирмой указанного ресурса и управление им осуществляется на основе заключения с работником трудового контракта, основные положения которого регулируются трудовым законодательством. В современных условиях в Украине установленные законом форма и содержание трудового договора (контракта) не обеспечивают ни снижение рисков потерь от оппортунистического поведения работника, занятого интеллектуальной трудовой деятельностью, ни эффективный контроль за выполнением им условий договора. В - пятых, поскольку

продуктом интеллектуальной трудовой деятельности является, в конечном итоге, знание, производственное и управленческое ноу-хау, а результатом - рост эффективности бизнес - процессов в фирме, повышение ее конкурентоспособности и рыночной стоимости, существенное значение приобретает спецификация прав собственности на продукт, создаваемый знанием.

Таким образом, для современной экономике характерно значительное возрастание транзакционных издержек, связанных с установлением и передачей прав собственности на интеллектуально - информационные ресурсы, что, с одной стороны, приводит к усложнению осуществления фирмой функции по их минимизации, с другой - диктует необходимость включения в механизм реализации указанной функции услуг профессиональных консультантов.

Консалтинг - достаточно широкое понятие, содержание которого охватывает профессиональную консультационную деятельность в экономической, социальной, политической и др. сферах общественной жизни. Экономические проблемы функционирования фирмы, в том числе проблемы минимизации транзакционных издержек, обусловленных движением информационно - интеллектуальных ресурсов, являются объектом консалтинга, представляющего собой оказание профессиональной помощи менеджменту организаций в решении текущих и стратегических задач бизнеса в форме советов, рекомендаций, консультационных проектов. В научной литературе данный вид консалтинга определяется как управленческий консалтинг, что указывает на основного потребителя консалтинговых услуг - менеджмент предприятия, но не на сферу консалтинговой деятельности - экономику. Важно подчеркнуть, что консалт-услуги менеджменту предприятий - это услуги экономического консалтинга, который интегрирует собственно экономическое, финансовое, маркетинговое, организационное (персонал), производственное консультирование. По определению В.А.Вербы и Т.И.Решетняк: «Консалтинг, или экономи-

ческое консультирование, может касаться как локальных чисто экономических вопросов (финансовый анализ, бухгалтерия, аудит, налогообложение), так и глобальных управленческих проблем (стратегическое развитие, реорганизация, инновационный процесс)[5].

Производство советов по эффективному ведению бизнеса - профессиональный экономический консалтинг - это особый вид предпринимательской деятельности, его основной ресурс и продукт - знание и информация, услуга - производство (получение) и передача указанного продукта в распоряжение пользователя, регулятор - рынок консалтинга, представляющий собой структурный элемент рынка информационных продуктов и услуг. Профессиональные экономические консультирование является элементом информационного сектора экономики, который возможно определить как производство, распространение, сохранение и накопление знаний.

Организационной формой предпринимательской деятельности в сфере экономического консультирования выступает консалтинговая фирма, которой характерна определенная двойственность. С одной стороны, ее возможно отнести к организациям рыночной инфраструктуры, поскольку одной из функций экономического консалтинга является обеспечение условий для эффективного осуществления транзакций. С другой стороны, консалтинговая фирма как поставщик (производитель) важнейших ресурсов - информации и знания является активным субъектом предложения на рынке консалтинга - составной части рынка информационных продуктов и услуг. Важно указать, что становление указанного рынка в Украине обуславливает появление новой группы транзакционных издержек, связанных с передачей и защитой прав собственности на специфический товар - консультацию.

Консалтинговые фирмы оказывают бизнесу профессиональные консалт-услуги, которые по своей экономической природе относятся к инфраструктурным услугам, обеспечивающим эффективную

адаптацию потребителя указанных услуг к рыночной и институциональной среде его деятельности. Наряду с этим, консалт-услуги обладают признаками ресурсных услуг, так как знания, опыт, ноу-хау являются интеллектуальными активами бизнеса, составной частью интеллектуального капитала фирмы.

Содержанием консалт-услуги являются знания, опыт консультанта. Знание не отчуждается, а передается клиенту в процессе информирования по определенным вопросам предпринимательской деятельности посредством различных форм коммуникаций: устные и письменные консультации, заключения, рекомендации, консультационные проекты, обучение. Однако, информирование, информированность - это еще не знание, необходима и важна деятельность клиента по освоению полученной информации, преобразованию ее в собственное знание. Поэтому коммуникационный признак услуги консалтинга не исчерпывает ее содержания, которое представляет собой единство знания и информирования. Консалт - услуга - это интеллектуальная услуга, содержанием которой является знание, а формой - коммуникация (информирование).

Роль консалтинговой фирмы в минимизации транзакционных издержек многоаспектна. Это обусловлено тем, что информация является, с одной стороны, ресурсом предпринимательской деятельности, наряду с другими ресурсами: труд, земля, капитал, предпринимательство. В этом аспекте, фирма может снизить издержки, связанные с транзакциями на рынке информационных продуктов и услуг, используя услуги профессионального консультанта. С другой - информация выступает средством экономического выбора, поскольку осуществление подбора, комбинации и использования ресурсов с целью максимизации прибыли опирается на знания и информацию. В этом аспекте экономическая деятельность хозяйствующих субъектов основывается не только на информационной функции рынка и внутрифирменной иерархии, но и на информации, предоставляемой консалтинговыми фир-

мами. Таким образом, роль консалтинговой фирмы в минимизации транзакционных издержек возможно рассматривать в узком смысле: консалт-услуги на информационном рынке, способствующие снижению издержек хозяйствующих субъектов до и после заключения контрактов, объектом которых выступают знания и информация; и в широком смысле: консалт-услуги как составляющая информационной основы предпринимательской деятельности в целом. Особо следует отметить возрастающую роль консалтинга в минимизации издержек субъектов предпринимательской деятельности на рынке труда, в таком его сегменте, как работники, предоставляющие услуги интеллектуального труда, поскольку подбор таких работников требует значительных затрат по экспертизе уровня их подготовки и соответствия производственным и организационным технологиям конкретной фирмы.

Формой привлечения услуг профессиональных консультантов с целью снижения транзакционных издержек может быть установление долгосрочных клиент-консультантских отношений с консалтинговой фирмой. В этом случае фирма-клиент передает решение проблемы, а, следовательно, и издержки поиска, отбора, экспертизы информации консалтинговой фирме. Эффективность данной организационной формы клиент-консультантских отношений возможно измерить сопоставлением затрат фирмы-клиента на оплату услуг консультанта с возможной величиной издержек, связанных с осуществлением фирмой указанных действий самостоятельно. Возможно также формирование фирмой консультантской сети, выполняющей функции эксперта и поставщика информации по различным проблемам ведения бизнеса, использование аутсорсинга - полной или частичной передачи отдельных функций (например, подбор кадров, анализ финансовых рынков и др.) консалтинговой фирме.

Таким образом, формирование информационного рынка, составной частью которого является рынок консалтинговых продуктов и услуг, развитие консалтинго-

вой предпринимательской деятельности являются объективной основой всестороннего использования хозяйствующими субъектами услуг консалтинговых фирм с целью минимизации транзакционных издержек. Конечно, обращение к услугам консалтинговой фирмы связано с определенными издержками, в том числе транзакционными: поиск и выбор консультанта, заключение контракта, контроль его исполнения. Однако, в условиях информационного изобилия, деятельность по поиску, отбору, экспертизе необходимой информации должна быть профессиональной, что обуславливает возрастание роли консалтинговых фирм в снижении издержек рыночной координации в современной экономике. Дальнейшее исследование экономической природы и функций консалтинга связано с обоснованием особенностей экономического поведения консалтинговой фирмы как организационной формы предпринимательской деятельности, основным ресурсом и продуктом которой являются знание и информация.

Литература

1. Р.Г. Коуз. Природа фирмы / В кн. Природа фирмы: пер. с англ.-М.: Дело, 2001, с. 36.
2. Алешникова В.И. Использование услуг профессиональных консультантов: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 12.-М: ИНФРА-М, 1999; Березной А. Мировая индустрия управленческого консалтинга на пороге XXI века// Мировая экономика и международные отношения, 2001, № 9; Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності.-К.: КНЕУ, 2000; Красовский Ю.Д. Сценарии организационного консультирования. - М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000.
3. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. - М.: Издательство «Экзамен», 2003, с.73-74.
4. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост

в 90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения, 2000, № 3, с. 3

5. Верба В.А., Решетняк Т.І. Організація консалтингової діяльності.-К.:

КНЕУ, 2000, с.7.

Статья поступила в редакцию 01.03.2004

К.В. ПАВЛОВ, д.э.н., профессор,

Удмуртский государственный университет, Россия

С.Ю. ИЛЬИН, к.э.н.,

Ижевская государственная сельскохозяйственная академия, Россия

ОПТИМАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

В условиях радикальной перестройки экономической системы государства первостепенное значение имеет разработка научно обоснованной концепции перехода к многообразию форм собственности и связанных с ними форм хозяйствования. Конечной целью такого перехода является ощутимый рост эффективности общественного производства. Чтобы в действительности обеспечить этот рост, необходимо достижение оптимального соотношения разных форм собственности, форм хозяйствования и соответствующих видов предприятий, т.е. достижение научно обоснованных количественных и качественных пропорций между разными видами и формами хозяйствования.

При этом следует отметить, что в специальной литературе вопрос об оптимальной структуре форм собственности и форм хозяйствования, о пропорциях и взаимосвязи между ними изучен в совершенно недостаточной степени, тогда как проблема эффективности функционирования отдельной формы собственности и формы хозяйствования исследована весьма подробно [1-5]. В связи с этим изучение проблемы формирования оптимальной структуры форм хозяйствования, выявление ее особенностей на постсоветском пространстве представляется весьма актуальным вопросом.

Причем особенно большое внимание следует уделить проблеме поэтапного, постепенного формирования оптимального

соотношения между тремя крупными социально-экономическими секторами (укладами): государственным сектором, сектором малого и среднего бизнеса и сектором крупного частного бизнеса. Разумеется, этот оптимум не есть раз и навсегда установленная величина, он будет меняться в разные периоды времени, более того, даже в один и тот же период он, скорее всего, будет существенно различаться в разных регионах, так как зависит от того, является ли регион трудодефицитным или трудоизбыточным, каков его природоэксплуатирующий характер, какова доля ввозимой и вывозимой продукции, какова его отраслевая структура и т.д.

Поскольку оптимум не статичная, а динамическая величина, пропорции между разными экономическими секторами, между разными формами собственности могут существенно различаться на этих этапах развития. Так опыт многих стран свидетельствует о том, что для стабильного развития экономики удельный вес государственного сектора должен составлять приблизительно 10-25%, что позволяет содержать необходимые для функционирования общества, но нерентабельные производства, развивать наукоемкие отрасли и т.п. Например, в государственном секторе Финляндии создается примерно 15% валового национального продукта, Греции – 17%, США – 21%. Удельный вес государ-