

УДК 330.88

DOI: 10.18384/2949-5024-2024-2-27-36

ВЫБОР ФОРМЫ И СПОСОБА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПАНСИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Шкодинский С. В.^{1,2}, Малиновский Л. Ф.¹, Гайнитдинов А. А.¹

¹ Государственный университет просвещения

141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. Веры Волошиной, д. 24,

Российская Федерация

² Московский государственный технический университет имени Н. Э. Баумана

(национальный исследовательский университет),

105005, г. Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5, стр. 1, Российская Федерация

Аннотация

Цель. Обосновать возможности применения теории трансакционных издержек в качестве научно-методической основы определения формы и способа выхода российских компаний на внешние рынки.

Процедура и методы. Теоретической основой исследования послужили научные труды российских и зарубежных учёных, посвящённые как экономической теории в целом, так и институциональному направлению экономической науки, в частности. В ходе исследования применены следующие научные методы: библиографический анализ, системный анализ, а также методы дедукции и индукции, сравнения и аналогии.

Результаты. В научной статье представлены ключевые характеристики теории трансакционных издержек, дано краткое описание особенностей внешнеэкономической деятельности российских компаний, представлен инструментарий теории трансакционных издержек в интересах определения наиболее эффективных форм внешнеэкономической экспансии. Авторами сделан вывод о том, что в свете доминирования в российской экономике сырьевых компаний, для которых характерна вертикальная интеграция, применение теории трансакционных издержек видится особенно актуальным.

Теоретическая и/или практическая значимость. Представленный в статье материал расширяет и дополняет теорию трансакционных издержек, применительно к внешнеэкономической деятельности российских предприятий.

Ключевые слова: институционализм, трансакционные издержки, теория, российские компании, внешнеэкономическая экспансия, институциональная среда, экспорт

RUSSIAN COMPANIES FOREIGN MARKET ENTRY MODE CHOICE BASED ON TRANSACTION COST THEORY

S. Shkodinsky^{1,2}, L. Malinovsky¹, A. Gainitdinov¹

¹ *Federal State University of Education*

ul. Very Voloshinoi 24, Mytishchi 141014, Moscow region, Russian Federation

² *Bauman Moscow State Technical University,*

ul. 2-ya Baumanskaya 5, str. 1, Moscow 105005, Russian Federation

Abstract

Aim. To substantiate the possibilities of applying the theory of transaction costs as a scientific and methodological basis for determining the form and method of entry of Russian companies into foreign markets.

Methodology. The theoretical basis of the study was provided by scientific works of Russian and foreign scientists, devoted to both economic theory in general and the institutional direction of economic science in particular. The following scientific methods were applied during the research: bibliographic analysis, system analysis, as well as methods of deduction and induction, comparison and analogy.

Results. The scientific article presents the key characteristics of the theory of transaction costs, gives a brief description of the peculiarities of foreign economic activity of Russian companies, presents the tools of the theory of transaction costs in the interests of determining the most effective forms of foreign economic expansion. The authors conclude that in the light of the dominance of raw material companies in the Russian economy, which are characterized by vertical integration, the application of the theory of transaction costs is seen as particularly relevant.

Research implications. The material presented in the article expands and complements the theory of transaction costs in relation to foreign economic activity of Russian enterprises.

Keywords: institutionalism, transaction costs, theory, Russian companies, foreign economic expansion, institutional environment, exports

Введение

В эпоху глобализации и интенсификации международных экономических связей внешнеэкономическая экспансия становится ключевым фактором успеха для многих компаний. Выбор стратегии внешнеэкономической экспансии, как правило, базируется на теории трансакционных издержек, институциональной теории и ресурсном подходе [10, р. 14]. При этом анализ литературы [13, р. 63], посвящённой проблематике выбора формы и способа выхода на международные рынки, показывает, что теория трансакционных издержек доминирует в качестве научно-практической базы, определяющей подходы к внешнеэкономической экспансии.

Для российских предприятий, стремящихся укрепить свои позиции на мировом рынке, вопрос выбора формы и способа экспансии приобретает особую актуальность, что обусловлено рядом факторов. В первую очередь это связано с изменениями в международной политической и экономической среде, с исторически сложившейся спецификой российской экономики, характеризующейся преобладанием сырьевых компаний, а также с относительно низкой степенью интеграции российского бизнеса в международные рынки. В данном контексте изучение и анализ эффективных стратегий внешнеэкономической экспансии на основе теории трансакционных издержек представляют значительный интерес.

Теория трансакционных издержек, разработанная Рональдом Коузом и далее развитая Оливером Уильямсоном, представляет собой важный инструмент для понимания и оптимизации экономических взаимодействий в условиях неопределенности и ограниченной рациональности. Она фокусируется на анализе издержек, связанных с заключением и исполнением экономических соглашений. Теория предлагает механизмы для минимизации этих издержек через правильный выбор организационных структур и схем взаимодействия.

В контексте международного бизнеса, где компании сталкиваются с разнообразием культурных, юридических и экономических систем, теория трансакционных издержек предлагает критерии для оценки эффективности различных форм международной экспансии, таких как: прямые иностранные инвестиции, экспорт, лицензирование, франчайзинг или стратегические альянсы. Названные критерии оценки особенно актуальны для российских компаний, стремящихся адаптироваться к быстро меняющемуся международному бизнес-ландшафту и эффективно управлять своими зарубежными операциями. Выходу на зарубежные рынки предшествует работа по детальному изучению множества параметров [4].

В ходе исследований, посвященных рассматриваемой тематике, особое место занимают вопросы принятия фирмой решения о способе выхода на рынок, а также тому, какие критерии и в каких контекстах являются определяющими факторами, которые следует принимать во внимание. Исследователи признают, что эмпирические тестирования ограничиваются фирмами из определенных государств (главным образом из стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития), что является серьезным ограничением существующей теоретической базы.

Таким образом, цель данной работы заключается в анализе того, как российские компании могут применять теорию трансакционных издержек для выбора наиболее подходящих и эффективных форм и способов внешнеэкономической экспансии, учитывая как общемировые тенденции, так и специфику российского бизнес-контекста.

Обзор литературы и исследований

Теория трансакционных издержек – это концепция экономической теории, которая занимается анализом экономических трансакций и издержек, связанных с этими трансакциями. В развитие данной теории особый вклад внесли Р. Коуз и О. Уильямсон.

В своей классической работе «Природа фирмы» [11, р. 394] Коуз определил трансакционные издержки как затраты на использование рыночного механизма. Он заявил, что фирмы возникают из-за неэффективности рыночных трансакций и служат для уменьшения этих издержек. В работе автор подчеркивал, что необходимость организации производства внутри фирм вместо использования рыночного механизма связана с экономией на трансакционных издержках.

О. Уильямсон, расширив и углубив исследование Коуза, сформулировал концепции «ограниченной рациональности» и «оппортунизма», рассматривая их как ключевые элементы, влияющие на трансакционные издержки. Уильямсон [14, с. 555] утверждал, что трансакционные издержки возникают из-за неполноты информации и необходимости принимать в расчёт неопределенность будущих событий. Он предложил использовать институциональные механизмы – долгосрочные контракты и вертикальную интеграцию для минимизации этих издержек.

Дальнейшие исследования в области теории трансакционных издержек включали работы таких авторов, как Дуглас Норт, исследовавший влияние институциональных факторов на экономическую историю, и Пол Милгром, который вместе с Джоном Робертсоном развивал идеи о взаимодействии между институциональными механизмами и организационной эффективностью.

Достаточно интересно обратиться к различным аспектам исследуемой предметной области, представленным в работах А. А. Пановой [5], Д. П. Фролова [9], О. В. Сафоновой [7], П. П. Пушкиревой [6] и др. При этом ключевые положения теории трансакционных издержек специалисты, как правило, анализируют в интересах повышения эффективности деятельности различных предпринимательских структур. Отдельные исследователи акцентируют внимание на способах и инструментах снижения трансакционных издержек [1; 2; 3].

В целом, теория трансакционных издержек предоставляет собой важный аналитический инструмент для понимания особенностей управления и построения организационных форм в контексте выбора между рыночными и иерархическими структурами, а также для разработки контрактов и систем корпоративного управления.

Результаты и обсуждение

Внешнеэкономическая деятельность является ключевым компонентом экономической стратегии любого государства, здесь Россия не является исключением. Внешнеэкономическая деятельность как сегмент экономики охватывает все аспекты международной торговли и инвестиций, включая экспорт и импорт товаров и услуг, а также прямые иностранные инвестиции. Для России, обладающей обширными природными ресурсами и значительным производственным потенциалом, внешнеэкономическая деятельность играет важную роль в экономическом развитии и международной интеграции.

По данным за первые три квартала 2023 г., оборот внешней торговли России составил \$530,2 млрд, показав снижение на 16% в сравнении с 2022 г. При этом экспорт показал снижение на 29%, составив \$316,9 млрд, а импорт продемонстрировал рост величиной в 18%, достигнув \$213,3 млрд. Профицит торгового баланса сократился по сравнению с показателями годичной давности в 2,6 раза и составил \$103,6 млрд¹. Показательна тенденция на увеличение торговли со странами Азии и Африки. Экспорт в страны Азии вырос на 10%, а в страны Африки – на 150%. Наиболее значительное сокращение продемонстрировал экспорт в Европу – на 70%.

Для достижения цели данного исследования следует сосредоточиться на экспорте, в котором доминирует продукция сырьевого сектора. С января по сентябрь 2023 г. нефтегазовые доходы федерального бюджета составили 28,3% всех поступлений. Кроме нефтегазового экспорта, значительную долю экспорта занимают металлы. На долю металлов и изделий из них в общем объеме экспорта пришлось 15,2%, или \$48,2 млрд в денежном выражении². При этом, как и в случае с нефтегазовым экспортом, отрасль проходит через период трансформации. Поставки в ЕС из России чёрных металлов в натуральном выражении показали снижение в первом полугодии 2023 г. на 41,4% до 3329,7 тыс. тонн, а в денежном выражении – в 2,3 раза до 1752,4 млн евро. Стоит отметить, что 73% российских чёрных металлов было отправлено в Италию и

¹ Федеральная таможенная служба. Электронный ресурс URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 07.01.2024).

² Там же.

Бельгию, где расположены заводы группы НЛМК. Однако даже поставки в Бельгию и Италию показали снижение в первом полугодии 2023 г. на 36,2% до 971,6 тыс. тонн и на 19,9% до 1460,8 тыс. тонн соответственно.

В структуре вышеупомянутых отраслей доминируют вертикально интегрированные компании, такие как: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Сургутнефегаз», «Татнефть», Группа НЛМК, ГМК «Норильский никель», «НоваТЭК», Объединенная компания «Русал», Магнитогорский металлургический комбинат, «Северсталь». Таким образом, ещё более актуальным вопросом становится анализ трансакционных издержек как одного из факторов принятия решения о вертикальной интеграции.

Выбор способа входа на международные рынки оказывает существенное влияние на выживание и развитие фирм в будущем [12, р. 164]. За последние два десятилетия исследователи выделили различные типы способов входа, в основном разделённые на две группы: режим с участием в капитале и режим без участия в капитале. В группу, характеризующуюся участием в капитале, входят совместные предприятия и дочерние компании, находящиеся в полной собственности [10, р. 7]. В группу без участия в капитале включают экспорт, лицензионные/контрактные соглашения, контракты на НИОКР, франчайзинг и стратегический альянс [12; 14]. Различные типы способов входа имеют разные уровни контроля, выделения ресурсов и риска.

Теория трансакционных издержек предоставляет ценный инструмент для компаний, стремящихся определить наиболее эффективные формы внешнеэкономической экспансии. Основной фокус теории – минимизация издержек, связанных с экономическими трансакциями, через выбор оптимальной организационной структуры и управленческой стратегии. При принятии фирмой решения о выходе на новый рынок, необходимо сделать выбор между вертикальной интеграцией (внутренние трансакции) и действованием рыночных механизмов (работа с внешними контрагентами).

На протяжении долгого времени считалось, что согласно теории трансакционных издержек, рыночные механизмы обладают большей эффективностью по сравнению с вертикальными инвестициями в контексте мировых рынков. Согласно представленному выше мнению, внутренняя бюрократия транснациональных компаний и отсутствие конкурентного давления, своегоенного свободному рынку, приводят к ограниченной эффективности вертикальной интеграции [8, с. 80]. Тем не менее такие факторы, как специфичность активов (например, уникальные технологии или специализированное оборудование), неопределенность рыночной среды и частота трансакций, увеличивают трансакционные издержки и делают вертикальную интеграцию гораздо более эффективной по сравнению с использованием рыночных механизмов. В условиях высокой неопределенности и изменчивости рынков компаниям может быть выгодно использовать гибкие формы экспансии, такие как экспорт или франчайзинг. Это позволяет минимизировать риски и издержки, связанные с нестабильностью внешней среды. Для компаний с частями, повторяющимися трансакциями может быть выгодно создание собственных подразделений или дочерних компаний за рубежом, что позволит снизить посреднические и логистические издержки.

Зарубежные исследователи долгие годы работали над теорией, которая возникла в результате применения Андерсоном и Гатиньоном теории трансакционных издержек фирмы к анализу выбора способа выхода на мировые рынки американских фирм. В настоящее время данная теория, состоящая в применении трансакционных издержек к определению формы и способа внешнеэкономической экспансии,

продолжает своё развитие в трудах многих зарубежных исследователей [10; 12]. Отдельные специалисты подчёркивают, что согласно теории трансакционных издержек, для инвестиций, характеризующихся высокой специфичностью активов, для повышения эффективности инвестиций следует использовать интегрированные структуры собственности, которые позволяют осуществлять стратегический и оперативный контроль фирмы над активами, а также защиту фирм от риска распространения знаний и технологий через контрагентов.

По мнению авторов, именно специфичность активов является в данном случае центральным критерием, влияющим на выбор формы экспансии. Другой ключевой фактор – неопределённость рыночной среды – в последние годы становится всё более значимым. Выделяют три типа неопределённости: объёмная (количественная) неопределённость, технологическая неопределённость и поведенческая неопределённость [12, р. 167]. Неопределённость объёма относится к трудностям точной оценки необходимого объёма в соглашении между двумя сторонами. Покупатели рисуют не иметь достаточных запасов или излишних запасов, когда неопределённость объёма высока. Дистрибуторы также могут столкнуться с повышенными производственными затратами или чрезмерными мощностями.

Технологическая неопределённость означает трудности точной оценки требуемой технологии в отношении обеих сторон. Изменение стандартов и спецификаций компонентов при разработке технологии или продукта может приводить к высокой технологической неопределённости. Третьей формой неопределённости является поведенческая неопределённость, подразумевающая трудности в оценке итоговых позиций сторон, заключивших договор. В случаях повышенной неопределённости компании предпочитают вертикальную интеграцию, поскольку она обеспечивает больше возможностей для проведения корректной оценки. Уильямсон [14, р. 554] утверждает, что при высокой частоте трансакций компания предпочтет использовать вертикально интегрированную структуру, поскольку дополнительные затраты на повторные трансакции легче контролировать. Открытие дочерних предприятий как способ экспансии на внешние рынки обладает рядом преимуществ: упрощение операционной деятельности внутри рынка иностранного государства, отсутствие внешних барьеров, но в то же время открытие дочерних предприятий увеличивает риски предприятия [3, с. 126].

Все вышеперечисленные факторы, определяющие выбор формы внешнеэкономической экспансии, подробно изучены исследователями, однако в последние годы всё большее внимание уделяется оценке культурных особенностей в качестве одного из важнейших определяющих факторов. Возрастающая роль такого фактора, как культурные особенности, во многом обусловлена экономическим ростом развивающихся стран, традиции и нормы поведения в которых значительно отличаются от принятых в западной культуре.

Уникальная культурная и институциональная среда России является важнейшим фактором. Теория предполагает, что, когда трансакционные издержки (например, затраты на переговоры, мониторинг и обеспечение соблюдения соглашений) высоки из-за различий в языке, культуре, правовых системах или деловой практике, фирмы могут предпочесть способы входа, обеспечивающие больший контроль. Это может привести к тому, что российские компании будут отдавать предпочтение совместным предприятиям или дочерним компаниям, находящимся в полной собственности, а не лицензированию или экспорту при выходе на отдалённые в культурном или институциональном отношении рынки. Кроме того, теория трансакционных издержек также учитывает ресурсы и возможности фирмы.

Российские компании, обладающие уникальными ресурсами или компетенциями, могут предпочесть такие способы входа, которые позволяют им сохранять контроль над этими активами и предотвращать их присвоение партнёрами или конкурентами. Российские компании работают в чётко определённых культурных рамках, характеризующихся определёнными деловыми нормами, стилем общения и процессами принятия решений. При выходе на зарубежные рынки с различными культурными традициями отечественные компании сталкиваются с трудностями в понимании и адаптации к местным обычаям и деловому этикету. Культурный разрыв может привести к увеличению затрат на переговоры, что потенциально может вызвать недопонимание и конфликты. Чтобы смягчить эти риски, российские компании могут предпочесть такие формы входа, как совместные предприятия или дочерние компании, находящиеся в полной собственности, которые предлагают больший контроль и прямой надзор. Контроль направлен на улучшение культурной интеграции и более эффективное общение с местными заинтересованными сторонами.

Кроме того, необходимо принимать во внимание отраслевую специфику российских компаний, выходящих на международные рынки. К примеру, в нефтегазовом секторе, который широко представлен в среде крупных российских компаний, имеется ряд специфических форм сотрудничества. Соглашения о разделе продукции, распространённые в нефтегазовой отрасли, представляют собой соглашение между правительством и компанией, по которому компания несёт расходы на разведку и добычу в обмен на долю продукции. Контракты на обслуживание или сервисные контракты предполагают подписание контракта с нефтегазовой компанией для выполнения определённых услуг, таких как разведка, строительство инфраструктуры и добыча. Компания получает оплату за свои услуги и обычно не владеет долей добытой нефти или газа. Как правило, нефтегазовая компания при этом представлена в договорных отношениях в лице дочернего предприятия.

Институциональная среда включает правовую, политическую и экономическую системы страны. Российским компаниям, привыкшим к нормативной базе и динамике рынка России, может быть сложно работать в странах со значительно отличающимися институциональными структурами. Например, различия в правовых системах могут повлиять на исполнение контрактов. Чтобы справиться с этими институциональными различиями, российские компании могут выбрать такие способы входа, которые обеспечивают более прямое участие в повседневной деятельности, что позволит им более эффективно реагировать на местный институциональный контекст.

Заключение

Российским компаниям рекомендуется использовать теорию трансакционных издержек для минимизации затрат, связанных с ведением международного бизнеса. При этом важно учитывать специфичность активов, степень неопределённости и рисков, частоту трансакций, а также культурные и информационные барьеры.

Подходы к выбору формы экспансии должны учитывать и уровень контроля над иностранными операциями. Прямые иностранные инвестиции могут быть предпочтительными для высокоспецифичных активов, в то время как экспорт и лицензирование могут быть более подходящими для менее рискованных ситуаций.

Сотрудничество через создание совместных предприятий или дочерних компаний способно помочь российским компаниям снизить неопределенность на зарубежных рынках. Физическое присутствие позволяет лучше понимать рынок,

быстрее реагировать на изменения и более эффективно управлять рисками. Более того, это способствует укреплению доверия с местными клиентами, партнёрами и властями, что имеет решающее значение в культурах, где деловые отношения в значительной степени строятся на доверии и личных связях, что особенно актуально в связи с наметившимся поворотом на Восток.

Особо подчеркнём, что культурные и институциональные различия между Россией и другими странами существенно влияют на принятие решений российскими компаниями о способах выхода на внешний рынок. Выбирая способы выхода, обеспечивающие больший контроль, российские компании способны лучше справляться со сложностями, возникающими из-за культурных и институциональных различий, тем самым снижая трансакционные издержки и повышая шансы на успешную международную экспансию.

Статья поступила в редакцию 06.03.2024.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко И. А., Медведев М. А. Снижение трансакционных издержек посредством контрактов как формы спецификации собственности // Обществознание и социальная психология. 2023. № 5–3 (49). С. 70–76.
2. Версе В. Г. Минимизация трансакционных издержек. Качество жизни и экономики // Экономика и управление: проблемы, решения. 2021. Т. 1. № 3 (111). С. 22–35. DOI: 10.36871/ek.up.r.2021.03.01.003
3. Климентова Э. А., Аладинская А. В. Контракты и трансакционные издержки: сущность, взаимосвязь "Электронный ресурс" // Наука и Образование. 2023. Т. 6. № 3. URL: <http://opusmgau.ru/index.php/see/article/view/6114> (дата обращения: 12.02.2024).
4. Лузянин М. А. Ключевые аспекты процесса выхода компаний на международные рынки "Электронный ресурс" // Вестник Евразийской науки. 2022. Т. 14. № 5. URL: <https://esj.today/PDF/12ECVN522.pdf> (дата обращения: 12.02.2024).
5. Панова А. А. Теория трансакционных издержек: логика возникновения и развития // Экономическая политика. 2018. Т. 13. № 4. С. 90–107. DOI: 18288/1994-5124-2018-4-05
6. Пушкарева П. П., Захаров Г. В., Клименко А. О. Обзор и классификация методов и стратегий выхода промышленных компаний на внешние рынки // Гуманитарный научный вестник. 2020. № 7. С. 122–130.
7. Сафонова О. В. Сравнительный анализ издержек обращения Карла Маркса и трансакционных издержек Рональда Коуза // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2017. № 1 (31). С. 63–68.
8. Семенов А. В., Родионова И. А. Трансакционные издержки, возникающие в процессе государственного стратегического планирования // Агрофорсайт. 2022. № 2 (39). С. 78–84.
9. Фролов Д. П. От трансакционных издержек – к трансакционной ценности: преодолевая фрикционную парадигму // Вопросы экономики. 2020. № 8. С. 51–81. DOI: 10.32609/0042-8736-2020-8-51-81
10. Araya-Castillo L. et al. Analysis of the Entry Mode Choice from Both Transaction Costs and Resource Based Theory // Revista Perspectiva Empresarial. 2019. № 6 (1). P. 7–20.
11. Coase R. H. The Nature of the Firm // Economica, New Series. 1937. № 4. P. 386–405.
12. Dunning J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // International Business Review. 2000. № 9. P. 163–190.
13. Palenzuela V. A., Bobillo A. M. Transaction Costs and Bargaining Power: Entry Mode Choice in Foreign Markets // Multinational Business Review. 1999. № 11 (Spring). P. 62–75.

14. Williamson O. The economics of organization: The transaction cost approach // *American Journal of Sociology*. 1981. № 87 (3). P. 548–577. DOI: 10.1086/227496

REFERENCES

1. Bondarenko I. A., Medvedev M. A. [Reduction of transaction costs through contracts as a form of property specification]. In: *Obshchestvoznanie i sotsialnaia psichologiiia* [Social studies and social psychology], 2023, no. 5–3 (49), pp. 70–76.
2. Verse V. G. [Minimization of transaction costs. Quality of life and economy]. In: *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya* [Economics and management: problems, solutions], 2021, vol. 1, no. 3 (111), pp. 22–35. DOI: 10.36871/ek.up.p.r.2021.03.01.003
3. Klimentova E. A., Aladinskaya A. V. [Contracts and transaction costs: essence, interrelation]. In: *Nauka i Obrazovanie* [Science and Education], 2023, vol. 6, no. 3. Available at: <http://opusmgau.ru/index.php/see/article/view/6114> (accessed: 12.02.2024).
4. Luzyanin M. A. [Key aspects of the company's entry into international markets]. In: *Vestnik Evraziiskoi nauki* [Bulletin of Eurasian Science], 2022, vol. 14, no. 5. Available at: <https://esj.today/PDF/12ECVN522.pdf> (accessed: 02.12.2024).
5. Panova A. A. [Theory of transaction costs: the logic of origin and development]. In: *Ekonomicheskaiia politika* [Economic policy], 2018, vol. 13, no. 4, pp. 90–107. DOI: 18288/1994-5124-2018-4-05
6. Pushkareva P. P., Zakharov G. V., Klimenko A. O. [Review and classification of methods and strategies for industrial companies entering foreign markets]. In: *Gumanitarnyi nauchnyi vestnik* [Humanitarian Scientific Bulletin], 2020, no. 7, pp. 122–130.
7. Safonova O. V. [Comparative analysis of Karl Marx's conversion costs and Ronald Coase's transaction costs]. In: *Izvestiia vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriia: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom* [News of higher educational institutions. Series: Economics, Finance and Production Management], 2017, no. 1 (31), pp. 63–68.
8. Semenov A. V., Rodionova I. A. [Transaction costs arising in the process of state strategic planning]. In: *Agroforsait* [Agroforsayt], 2022, no. 2 (39), pp. 78–84.
9. Frolov D. P. [From transaction costs to transaction value: overcoming the frictional paradigm]. In: *Voprosy ekonomiki* [Questions of economics], 2020, no. 8, pp. 51–81. DOI: 10.32609/0042-8736-2020-8-51-81
10. Araya-Castillo L. et al. Analysis of the Entry Mode Choice from Both Transaction Costs and Resource Based Theory. In: *Revista Perspectiva Empresarial*, 2019, no. 6 (1), pp. 7–20.
11. Coase R. H. The Nature of the Firm. In: *Economica, New Series*, 1937, no. 4, pp. 386–405.
12. Dunning J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. In: *International Business Review*, 2000, no. 9, pp. 163–190.
13. Palenzuela V. A., Bobillo A. M. Transaction Costs and Bargaining Power: Entry Mode Choice in Foreign Markets. In: *Multinational Business Review*, 1999, no. 11 (Spring), pp. 62–75.
14. Williamson O. The economics of organization: The transaction cost approach. In: *American Journal of Sociology*, 1981, no. 87 (3), pp. 548–577. DOI: 10.1086/227496

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Шкодинский Сергей Всеволодович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансово-экономического и бизнес-образования Государственного университета просвещения, профессор кафедры Бизнес-информатики Московского государственного технического университета им. Н. Э. Баумана (национального исследовательского университета);

e-mail: sh-serg@bk.ru

Малиновский Леонид Феликсович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансово-экономического и бизнес-образования Государственного университета просвещения;
e-mail: mlf49@yandex.ru

Гайнитдинов Артур Азатович – аспирант кафедры финансово-экономического и бизнес-образования Государственного университета просвещения;
e-mail: agaynitdinov@gmail.com

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Sergey V. Shkodinsky – Dr. Sci. (Economics), Prof., Prof., Department of Financial, Economic and Business Education, Federal State University of Education, Prof., Department of Business Informatics, Bauman Moscow State Technical University;
e-mail: sh-serg@bk.ru

Leonid F. Malinovsky – Cand. Sci. (Economics), Assoc. Prof., Assoc. Prof., Department of Financial, Economic and Business Education, Federal State University of Education;
e-mail: mlf49@yandex.ru

Arthur A. Gainitdinov – Postgraduate Student, Department of Financial, Economic and Business Education, Federal State University of Education;
e-mail: agaynitdinov@gmail.com

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Шкодинский С. В., Малиновский Л. Ф., Гайнитдинов А. А. Выбор формы и способа внешнеэкономической экспансии российских компаний на основе теории трансакционных издержек // Вестник Государственного университета просвещения. Серия: Экономика. 2024. № 2. С. 27–36.

DOI: 10.18384/2949-5024-2024-2-27-36

FOR CITATION

Shkodinsky S. V., Malinovsky L. F., Gainitdinov A. A. Russian companies foreign market entry mode choice based on transaction cost theory. In: *Bulletin of Federal State University of Education. Series: Economics*, 2024, no. 2, pp. 27–36.

DOI: 10.18384/2949-5024-2024-2-27-36