

УДК 65.011.56

Т. Н. Лебедева

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)

Анализ трансакционных издержек организации

Рассматриваются вопросы, связанные с определением, оценкой и анализом трансакционных издержек организации.

Трансакционные издержки, трансакция, издержки организации, классификации издержек

Актуальной задачей современного менеджмента является сокращение издержек, связанных с экономическим взаимодействием между хозяйствующими субъектами. Данный вид издержек рассматривается в рамках неинституциональной экономической теории и получил название «трансакционных».

Трансакционные издержки являются следствием стремления экономических агентов снизить степень неопределенности во взаимоотношениях между собой. Данные издержки связаны с затратами на сбор и обработку информации, потерями времени и денежных средств на устранение неопределенности в части предсказуемости действий контрагентов сделки, законодательными, политическими и коммерческими рисками. Высокие трансакционные издержки снижают эффективность функционирования как отдельно взятого экономического субъекта, так и экономической системы в целом.

Разработка теории трансакционных издержек принадлежит двум экономистам – Р. Коузу и О. Уильямсону. Первоначально трансакционные издержки определялись как издержки использования рыночных механизмов. В состав трансакционных издержек Р. Коуз включал затраты на планирование, адаптацию методов управления к конкретным ситуациям, расходы по мониторингу выполнения поставленных задач, на выбор альтернативных структур управления, т. е. детализировал управленческие расходы [1].

Общепринятого определения трансакционных издержек в современной науке еще не сложилось, каждый из исследователей обращает внимание на отдельные их элементы. Ученые выделяют до 17 видов издержек, относимых на трансакционные. В частности, Дж. Стиглер выделил в структуре

«информационные издержки», О. Уильямсон – «издержки оппортунистического поведения», М. Дженсен и У. Меклинг – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Й. Барцель – «издержки измерения», П. Милгром и Дж. Робертс – «издержки влияния», Г. Хансманн – «издержки коллективного принятия решений». Эрроу определил трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы, К. Дэлмэн – как издержки по обработке и сбору информации, проведению переговоров и принятию решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта [2].

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая классификация, включающая пять типов трансакционных издержек: издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения. Последние возникают в виде дополнительных юридических расходов, они связаны с возможным уклонением партнеров по сделке от выполнения своих обязательств с целью получения прибыли за счет контрагентов, а также уклонением работников организации от эффективной работы в команде с целью переложить свои обязанности на других членов команды.

Трансакционные издержки связаны в основном с платой не за сами ресурсы (например, за аренду помещений), а за получение права на их использование (например, взятка за предоставление помещений в аренду). Можно сказать, что практически во всех видах расходов есть трансакционная составляющая.

Каждый вид трансакционных издержек может существовать как на микро-, так и на макроуровнях, но не всегда имеется возможность их измерения. На микроэкономическом уровне трансакционные издержки – это издержки преимущественно производителей, в то время как на макроэкономическом уровне «субъектами» трансакционных издержек являются и домохозяйства, и предприятия, и государство.

Углубление разделения труда и развитие специализации способствуют росту трансакционных издержек. В настоящее время издержки, связанные с трансакциями, часто превышают производственные в несколько раз. На микроуровне это выражается в увеличении доли трансакционных издержек в структуре затрат организации. Так, расходы на маркетинговую деятельность, на содержание управленческого аппарата, на услуги бухгалтеров и юристов в условиях современного рынка могут превышать стоимость создания самого товара. Это стимулирует появление фирм, а в масштабе экономических систем – отраслей, специализирующихся на производстве средств трансакций: менеджмент, маркетинг, банковское дело, страхование, мониторинг, аудит. Наибольший удельный вес трансакционные издержки занимают в финансовом секторе и в строительстве, что связано с риском принятия правильных решений в условиях неопределенности и большим количеством бюрократических процедур.

Проблемой анализа трансакционных издержек является их измеримость. Актуальность анализа трансакционных затрат состоит в том, что они в значительной части носят вероятностный или неформальный характер и не могут быть учтены в большинстве случаев как издержки, величину которых можно получить из бухгалтерской отчетности. Некоторые исследователи полагают, что трансакционные издержки в принципе неизмеримы, однако другие исследователи предпринимают попытки измерения трансакционных издержек.

В экономической литературе можно найти два подхода к проблеме измерения трансакционных издержек. Первый из них – ординалистский – является доминирующим в современной экономической науке и основывается на том, что на практике имеет значение лишь направление изменения уровня издержек. Такой подход исходит из предположения, что трансакционные издержки не поддаются прямому измерению, поскольку само

понятие трансакционных издержек не имеет четкой однозначной трактовки в современной экономической науке.

Второй подход – кардиналистский – предполагает возможность прямого количественного измерения затрат на трансакции. Такая оценка была проведена рядом как зарубежных (Г. Демсецем, Д. Нортон и Дж. Уоллисом), так и отечественных экономистов (В. Л. Тамбовцевым, В. В. Радаевым, Р. И. Капелюшниковым, В. Е. Кокоревым, Т. П. Скуфьиной). Эти исследователи полагают, что существуют трансакционные затраты, которые невозможно измерить, но другая часть издержек может и должна быть подвергнута количественной оценке. Такие попытки прямо оценить затраты на трансакции предпринимались и на макро-, и на микроэкономическом уровнях.

Проблема количественной оценки трансакционных издержек не является в принципе неразрешимой. Для ее решения необходимо выполнение нескольких условий: во-первых, четкое определение понятия трансакционных издержек, позволяющее решить поставленную перед исследователем задачу; во-вторых, четкая классификация трансакционных издержек на уровне практической деятельности фирмы; в-третьих, выбор метода для получения эмпирических данных. Таким образом, на микроуровне возможно провести количественный учет трансакционных издержек.

Многие виды трансакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению. Единственная пока попытка количественно оценить их уровень (на материале экономики США) принадлежит Дж. Уоллису и Д. Норту. По мнению данных авторов, общий объем трансакционных издержек складывается из двух частей. Во-первых, это услуги «трансакционного сектора» (в его состав включаются отрасли, «продукция» которых рассматривается как целиком имеющая трансакционное назначение, – оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и т. д.). Во-вторых, это трансакционные услуги, оказываемые внутри «трансформационного сектора». При их оценке можно исходить из величины фонда оплаты труда непроизводственных работников (аппарата управления, отдела снабжения и сбыта) [3].

Рассмотрим понятие трансакционных издержек с позиции управленческого учета. Трансакционные издержки являются управленческими, поскольку сопровождают все бизнес-процессы организации. Трансакционные издержки фирмы – это

затраты времени и других ресурсов на контакты фирмы со своим внешним окружением, а также на внутренние коммуникации: контакты с налоговыми и другими государственными органами, покупателями, поставщиками, а также внутрифирменные коммуникации.

Современная институциональная теория делит все издержки на три вида: 1) трансформационные издержки производства; 2) организационные (управленческие) – издержки по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации. В отличие от трансакционных, организационные издержки – это издержки соподчинения, иерархии; 3) трансакционные издержки можно определить как издержки согласования, к ним также относятся издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации. Общим основанием для трансакционных и организационных издержек является элемент взаимодействия экономических агентов. Трансакционные и организационные издержки являются взаимосвязанными понятиями, увеличение одних ведет к уменьшению других и наоборот. Величина трансакционных издержек зависит от числа трансакций и избранных форм взаимодействия.

Все трансакционные издержки можно разделить на две группы по степени возможности определения для фирмы их реальной стоимости, выраженной в денежной форме:

– явные трансакционные издержки: все трансакционные издержки, которые имеют определенную рыночную цену в денежном выражении и могут быть отражены в бухгалтерских документах (затраты на рекламу, услуги адвоката);

– неявные трансакционные издержки: не выраженные в денежной форме трансакционные издержки, которые не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах (например, затраты, складывающиеся от потерь свободного времени экономического агента, рисков различной природы, оппортунистического поведения и т. д.). При этом в качестве основы для определения затрат времени сотрудников может приниматься средняя дневная заработная плата специалистов, выполняющих определенные функции.

К трансакционным издержкам организации относятся расходы:

– на получение доступа к ресурсам и правам собственности (регистрация организации, лицензирование деятельности, права на аренду поме-

щений и доступ к коммуникативным сетям, доступ к кредиту и лизингу оборудования);

– оценку ресурсов и прав собственности (бухгалтерский учет, аудиторские, маркетинговые услуги, расходы на стандартизацию, сертификацию, гарантийный ремонт);

– защиту ресурсов и прав собственности (юридические услуги, охрана бизнеса);

– поиск и отбор партнеров (реклама, сбор информации о партнерах, проверка их платежеспособности);

– заключение договоров, контроль за их соблюдением и применение санкций против нарушителей (ведение переговоров, оформление сделок, судебные расходы).

Трансакционные издержки организации по месту их возникновения можно подразделить на информационные, конъюнктурные, управленческие, финансовые и логистические.

К информационным трансакционным издержкам большинство исследователей относят издержки на поиск информации, ведение переговоров, заключение контрактов, измерение прямое и косвенное (качество продукта или квалификация работника), спецификацию прав собственности, защиту прав собственности, оппортунистическое поведение.

К конъюнктурным трансакционным издержкам относятся издержки на НИОКР, управление проектами, рекламные кампании, сбыт, управление качеством, маркетинг, PR-программы.

К управленческим трансакционным издержкам относятся издержки прогнозирования, планирования, организации, контроля, мотивации, координации бизнес-процессов, разработки и принятия решений, функционирования ценового механизма, представительства.

К финансовым трансакционным издержкам относятся издержки на риск-менеджмент; издержки страхования, взаимодействия с финансовыми институтами и финансовым рынком в целом; издержки оптимизации управления финансовыми потоками, издержки на экономическую безопасность, издержки на экологическую безопасность, всевозможные потери.

Определение величины трансакционных издержек становится актуальным при выборе формы организации коммерческой деятельности фирмы. При принятии решений о поставке сырья и мате-

риалов, сбыте продукции руководитель организации может передать эти функции специализированной компании, заключив с ней договор, или организовать внутри своей организации специальное подразделение, выполняющее эти функции. Преимуществом использования внутрифирменной иерархии является полная гарантия транзакции, которая отныне становится частью внутрифирменной структуры.

Транзакционные издержки можно разделить на внешние и внутренние.

Выделяют четыре вида внешних транзакционных издержек:

- затраты, связанные с поиском информации о потенциальных поставщиках, покупателях, товарах, ценах;
- затраты, связанные с заключением контрактов;
- издержки по контролю за реализацией сделки;
- затраты, связанные с юридической защитой контракта (судебные и др.).

Внутренние транзакционные издержки возникают в случае, если определенная транзакция становится частью внутрифирменной иерархии. К ним относятся издержки, возникающие в связи с созданием и совершенствованием внутрифирменной структуры (затраты на внутрифирменное управление и координацию деятельности всех структурных подразделений компании в рамках общефирменной стратегии).

К внутренним транзакционным издержкам относятся дополнительные затраты:

- на внутрифирменное управление;
- по координации, возникающие в связи с включением данной транзакции во внутрифирменную иерархию.

К факторам, влияющим на величину транзакционных издержек, можно отнести частоту внесения изменений в законодательство, вследствие чего организациям приходится менять свое поведение и применяемые бизнес-модели, а также законодательные нормы о предоставлении информации в различные контролирующие органы.

С точки зрения бухгалтерского учета к транзакционным издержкам относятся такие косвенные комплексные расходы, как расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы. К счетам бухгалтерского учета, на которых собираются управленческие транзакционные расходы, относятся счет 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Коммерческие расходы».

По периодичности возникновения транзакционные издержки могут быть как единовременными, так и текущими. К текущим наряду с прямыми издержками обмена относятся издержки по реализации и контролю торгового соглашения.

Транзакционные издержки делятся на две составляющие: эксплицитные, связанные с оплатой услуг посредников, и имплицитные, обусловленные поиском информации.

Сложность анализа транзакционных издержек состоит в том, что существует множество трактовок транзакционных издержек, которые сложно соотносить с общепринятыми статьями расходов бухгалтерского и управленческого учета, а также в том, что большая часть данных издержек носит вероятностный, неформальный характер и не всегда поддается оценке в денежной форме.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
2. Dahlman J. The problem of externality // J. of Law and Economics. 1979. Vol. 22, № 1. С. 114.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.

T. N. Lebedeva
Saint-Petersburg state electrotechnical university «LETI»

TRANSACTION COSTS OF A FIRM

In article the questions connected with definition, evaluation and analysis of transaction costs of a firm are considered.

Transaction costs, transaction, expenses, classifications of expenses
