
ЗНАЧЕНИЕ УЧЕТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.В. Шукан

Центральная (основополагающая) проблема современной экономической теории «ограниченность производственных ресурсов — автоматически распространяется на организацию и проведение трансакций. Трансакция — это отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты [1, 56]. Она считается эффективной, если выбранная участниками форма договора приводит к наименьшей сумме производственных и трансакционных издержек.

Характеристикой качества любой экономической системы является эффективность. Хотя эта категория на сегодняшний день является одной из наиболее употребляемых, до настоящего времени она не имеет единого общепризнанного определения. Классическим стало определение эффективности как экономической категории, соизмеряющей экономические результаты деятельности предприятия с текущими и прошлыми затратами, их обусловившими, а также характеризующей степень соответствия достигнутых результатов основным целям деятельности предприятия в разрезе ее важнейших направлений (производственной, организационной и трансакционной). В зависимости от того, какие затраты и особенно какие результаты принимаются во внимание, говорят об экономической, социально-экономической, институциональной, социальной и других видах эффективности.

Если говорить об экономических результатах, которые могут быть выражены как в натуральном, так и в стоимостном измерении, то возникает вопрос: что понимать под результатом «увеличение прибыли, выручки, заработной платы? С социальными результатами эффективности еще сложнее, поскольку они могут быть измерены в натуральном выражении, но не всегда «в стоимостном. Кроме того, распространено отождествление эффективности

с системой локальных показателей использования основных средств, материальных, трудовых ресурсов. Отдельной группой показателей экономической эффективности выделяют рентабельность (собственного капитала, производства, реализованной продукции и др.). Также в зависимости от того, организация какой сферы деятельности анализируется, данный набор показателей будет варьироваться. Таким образом, единого, универсального показателя эффективности не существует. Но в любом случае эффективность — это интегральная, комплексная характеристика, имеющая множество показателей, что в свою очередь сильно усложняет ее количественную оценку. Эффективность — это мера, степень достижения запланированного результата (эффекта), цели. На микроуровне этот эффект определяется целью организации и возможностями в конкуренции.

Общепринятое в экономической теории понятие эффективности берет начало в неоклассике и представлено критерием Парето-оптимальности [2, 687]. Парето-оптимальное состояние можно определить как такое, по отношению к которому не существует ни одного Парето-предпочтительного. Парето-оптимальных состояний экономики бесконечно много, это все точки, лежащие на границе возможных благосостояний. Экономическая теория не дает однозначного ответа на вопрос о том, какое из них лучше. Эта проблема относится к сфере общественного выбора. Тем не менее экономическая теория исследует методы перевода экономики из Парето-оптимального, но «социально несправедливого» состояния в более «справедливое», а также то, как осуществить этот переход с минимальными потерями в эффективности. Необходимых условий (признаков) Парето-оптимального состояния экономики три: эффективность в распределении благ между потребителями (эффективность в обмене),

эффективность в производстве и эффективность в структуре выпуска продукции [2, 878–879].

Система показателей, которые используются при определении эффективности на микроуровне, основана на сопоставлении результата с производственными затратами. Однако необходимо учитывать не только производственные издержки (трансформационные), но и трансакционные, связанные не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами. Это поиск информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержки заключения хозяйственных договоров, контроль за их исполнением и т.д. Поэтому под трансакционными издержками принято понимать ценность ресурсов, необходимых для установления контрактных отношений между независимыми субъектами рыночного обмена (то есть на осуществление трансакций). Следовательно, целесообразно в структуру общих издержек производства на микроуровне включать три составляющих элемента: трансформацию, организацию и трансакцию (соответственно учитывать трансформационные, организационные и трансакционные издержки). Трансформационные издержки представляют собой затраты ресурсов, необходимых для получения продукта. Организационные издержки, рождаемые механизмом управления, обеспечивают трансформацию ресурсов в продукт, поскольку они возникают только при взаимодействии с другими фирмами или государством.

В силу существования трансакционных издержек возникают следующие ограничения эффективности функционирования рыночного механизма. Во-первых, существование трансакционных издержек делает невозможным осуществление части потенциально выгодных обменов из-за того, что такие издержки больше суммы приростов предельных полезностей. Во-вторых, из-за существования трансакционных издержек не полностью реализуется принцип сравнительных преимуществ. В-третьих, ограничиваются возможности изменения уже существующих правил.

Восприятие трансакционных издержек как достаточно новой экономической категории не означает, что трансакции были бесплатными. В советское время большую часть затрат на трансакции несло государство, то есть трансакционный вид затрат просто не выделялся. Сейчас же они возмещаются главным образом самими субъектами экономики. Поэтому предприятию нужно учитывать объем

своих трансакционных издержек, так как от их размера зависят результаты и возможности изменения границ предприятия. Если трансакционные издержки велики и спрос на продукцию значителен, предприятию необходимо расширяться, раздвигая свои границы и поглощая всё новые сегменты производства. Если же трансакционные издержки малы, то границы предприятия неизбежно будут сжиматься.

Проблема идентификации затрат очень сложна, а по некоторым позициям теоретически неразрешима. Главная проблема – как точно отделить трансакционные и трансформационные издержки – до сих пор не решена, поэтому производство в рамках неинституционализма сохранилось в неоклассической трактовке производственной функции Кобба-Дугласа. Поскольку механизм управления (организационная структура) не влияет на производственную функцию, трансформационные издержки постоянны, решающая переменная величина, которая определяет выбор организационных структур – трансакционные издержки.

Плодотворность использования в экономическом анализе рассмотренных понятий определяется прежде всего тем, что они в явной форме учитывают несоответствие интересов различных субъектов экономики. Поэтому оценка эффективности организации есть результат действия трех векторов « трансформационного, организационного (управленческого) и трансакционного:

$$\Theta_{\text{организации}} = f\left(\Theta_{\text{производства}}; \Theta_{\text{управления}}; \Theta_{\text{трансакций}}\right)$$

Успех в конкурентной борьбе, объективная цель и результат его « трансформация структуры издержек, превращение начальных высоких капитальных затрат, сделанных в условиях неопределенности, во вполне определенные низкие издержки единицы продукции. Поскольку все фирмы отличаются структурой издержек, то трансформация этой структуры и есть стратегия создания устойчивых конкурентных преимуществ (преодоление дефицитности ресурсов).

Как же осуществляется трансакционная трансформация структуры издержек? На некоторые трансакционные издержки влиять напрямую трудно. Но на них можно влиять косвенно. Во-первых, эффективно координируя и планируя и, во-вторых, эффективно мотивируя участников производственного процесса к тому, чтобы они осуществляли его

с максимальной отдачей сил. Именно фирма является тем планирующим и координирующим механизмом, который может сознательно проводить трансформацию структур издержек, а рынок « лишь косвенный координатор и никогда не в состоянии сравниться с организационным планированием и координированием по эффективности.

Для оценки эффективности деятельности организации предлагается следующий алгоритм.

Определяется структура внутрифирменных транзакционных издержек и рассчитывается их абсолютное значение по отдельным направлениям деятельности.

$$ТАИ^{абс.} = C_{коммерч.} + C_{инфрастр.} + C_{разв.} + C_{прочие}, \quad (1)$$

где: $ТАИ^{абс.}$ – абсолютные внутрифирменные транзакционные издержки, руб.;

$C_{коммерч.}$ – стоимость услуг подразделений, выполняющих коммерческие функции, руб.;

$C_{инфрастр.}$ – стоимость услуг подразделений, обслуживающих инфраструктуру организации (юристы, финансы, охрана и т.д.), руб.;

$C_{разв.}$ – стоимость услуг подразделений, обеспечивающих развитие организации, руб.;

$C_{прочие}$ – прочие транзакционные издержки (выделяются в зависимости от вида (сферы) деятельности организации), руб.

Вышеприведенные показатели стоимости услуг могут определяться либо оценкой прямых затрат подразделения и распределением накладных затрат и прибыли фирмы по условным центрам прибыли, либо оценкой рыночной стоимости соответствующих услуг.

На следующем этапе рассчитывается относительная оценка транзакционных издержек (доля транзакционного сектора в общем объеме выручки предприятия), что позволяет сопоставлять различные организации по величине транзакционных издержек:

$$ТАИ^{относит.} = \frac{ТАИ^{абс.}}{TR}, \quad (2)$$

где: $ТАИ^{относит.}$ – относительное значение внутрифирменных транзакционных издержек, руб./руб.;

TR – выручка от реализации, руб.

Темпы роста транзакционных издержек предприятия необходимо сопоставить с темпами

роста выбранных показателей эффективности деятельности предприятия (рентабельность, интегральный показатель платежеспособности и пр.):

$$\frac{ТАИ^{абс.}_{[i]}}{ТАИ^{абс.}_{[i-1]}} = \frac{\mathcal{E}_{[i]}}{\mathcal{E}_{[i-1]}}, \quad (3)$$

где: $ТАИ^{абс.}_{[i]}$, $ТАИ^{абс.}_{[i-1]}$ – абсолютная величина внутрифирменных транзакционных издержек в настоящем и предыдущем периодах;

$\mathcal{E}_{[i]}$, $\mathcal{E}_{[i-1]}$ – выбранные показатели эффективности деятельности организации в настоящем и прошлом периодах.

Если левая часть в формуле (3) больше правой, то можно сделать вывод, что смена институциональной структуры приводит к опережающему росту транзакционных издержек. В противном случае эффективность деятельности фирмы повышается более быстрыми темпами, чем величина транзакционного сектора, что подчеркивает обоснованность проводимых институциональных преобразований.

Следует отметить, что результативность транзакционного анализа существенно возрастает в случае изучения величины транзакционного сектора в динамике. В частности, превышение темпов роста внутрифирменных транзакционных издержек над темпами роста эффективности деятельности организации в отдельном периоде еще не говорит о необоснованности институциональных преобразований. Например, в первое время ситуация может характеризоваться как трансформационный период – ломка старых институтов, слабые позиции вновь образованных. Только с помощью динамического транзакционного анализа можно определить целесообразность и эффективность смены институциональных форм и отношений.

Заключительным этапом анализа является сопоставление темпов роста транзакционных издержек организации и роста объемов производства и реализации в стоимостном выражении:

$$\frac{ТАИ^{абс.}_{[i]}}{ТАИ^{абс.}_{[i-1]}} = \frac{TR_{[i]}}{TR_{[i-1]}}. \quad (4)$$

Сопоставление темпов роста транзакционных издержек проводится с темпами роста выручки от реализации, а не с темпами

роста, например, издержек производства и реализации продукции, поскольку часть транзакционных издержек не учитывается при формировании себестоимости продукции.

На базе темпов роста предлагается рассчитывать специальный индикатор опережающего роста транзакционных издержек « коэффициент соответствия:

$$k_{\text{соответствия}} = \frac{\text{Темп роста ТАИ}}{\text{Темп роста TR}} \rightarrow 1. \quad (5)$$

Если данный коэффициент больше 1, то предприятие сталкивается с расширением его инфраструктуры в отрыве от реального производства: обслуживающий (транзакционный) сектор растет быстрее, чем производственный (трансформационный). Если коэффициент соответствия меньше 1, то такое состояние может характеризоваться как отставание инфраструктурного развития от объемов производства, связываться с опасностью ухудшения конкурентоспособности. Соответственно, положительной является ситуация приблизительного равенства темпов роста доли транзакционного сектора и объема производства (в этом случае коэффициент соответствия будет равен 1).

Основное отличие транзакционного анализа от традиционных методик оценки эффективности деятельности предприятия заключается в том, что последние изучают прирост лишь показателей трансформационного сектора, в то время как внутрифирменные институциональные изменения могут вызывать неявный рост транзакционных издержек, что обязательно скажется в будущем на результатах деятельности организации. Расчет коэффициента соответствия — формулы (3), (4), (5) — позволяет оценить эффективность структурных преобразований организации, основываясь именно на совместном анализе величин транзакционного и трансформационного секторов.

Описанный алгоритм транзакционного анализа организации позволяет количественно оценить величину внутрифирменных транзакционных издержек — формулы (1); (2), — что позволяет сопоставить их уровень при различных формах хозяйствования и институциональных структурах и выбирать оптимальную.

Основными негативными причинами роста транзакционных издержек на сегодняшний день являются:

- слабая специфицированность и защита права собственности;

- избыточное вмешательство в регулирование рыночной активности, не всегда приводящее к оптимальной структуре издержек;
- деформирующее действие рыночных сил (прежде всего, создание искусственных барьеров для входа на рынки и выхода из них).

Государственное регулирование транзакционных издержек должно быть направлено на развитие рыночной инфраструктуры, способствующей укреплению конкурентных позиций производителей в их отношениях с торговыми посредниками. С созданием рыночной инфраструктуры производители продукции получают возможность равного доступа к каналам распределения в условиях снижения асимметрии информации и транзакционных издержек.

Следует отметить, что относительная неэффективность деятельности организации с точки зрения институционального критерия (учет транзакционных издержек), не обязательно приводит к нестабильности организации на данном этапе. Такая организация будет оставаться стабильной до тех пор, пока внутри ее собственного механизма стимулов не появятся разрушающие факторы. Ведь понятие эффективности для плановой и традиционной рыночной экономики бывает различным. Предприятие в плановой экономике может считаться работающим эффективно, когда оно функционирует в соответствии с планами, установленными центральными властями. Это как раз та ситуация, которую традиционный экономист назвал бы неэффективной, так как при ней не происходит максимизации благосостояния. В период же трансформации предприятие активно взаимодействует с внешним миром в постоянно изменяющихся условиях внешней среды: ускорения обмена товарами, людьми и информацией. Поэтому для перспективного анализа и прогнозирования своего положения в конкурентной среде обязательно необходимо отслеживать и еще имплицитные на сегодняшний момент внутренние и внешние источники роста совокупных издержек (а не только трансформационных или производственных).

Как показывает опыт развитых стран, транзакционные издержки как затраты особого вида, связанные с рыночными сделками и использованием ценового механизма, являются одним из главных критериев эффективности институциональных нововведений на микроуровне экономического анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1 Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер / пер. с англ. под ред. В.С. Катякало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом СПбГУ, 2005. – XXXIV. – 702 с.

2 Экономическая теория. Микроэкономика – 1, 2: учебник / под общ. ред. заслуженного деятеля науки РФ, проф., д-ра экон. наук Г.П. Журавлевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – 934 с.

РЕЗЮМЕ

В статье приводятся причины, по которым учет трансакционных издержек в составе совокупных издержек способствует адекватной оценке результатов деятельности предприятий и эффективности проводимых мер структурной реорганизации и управления. С учетом влияния трансакционных издержек выделены три аспекта, составляющие направления учета для обобщающей оценки эффективности: трансформационный, организационный и трансакционный. Предложен алгоритм оценки динамики деятельности предприятия, включающий следующие этапы. На первом этапе определяется структура трансакционных издержек и рассчитываются их абсолютные значения по отдельным направлениям деятельности. На втором этапе рассчитывается доля трансакционного сектора в общем объеме выручки предприятия и сравниваются темпы изменений трансакционных издержек и выручки от реализации. В статье также предложен индикатор опережающего роста трансакционных издержек «коэффициент соответствия», который позволяет выбрать оптимальную форму хозяйствования организации.

* Статья поступила в редакцию 21 октября 2008 г.