

УДК 657.471.1

Л.И. Лысенко, доцент, канд. экон. наук,

Е.И. Сухенко

Севастопольский национальный технический университет

ул. Университетская, 33, г. Севастополь, Украина, 99053

E-mail: sgtu@mail.sevastopol.com

О СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Анализируется сущность транзакционных издержек, их классификация и виды на макро- и микро- экономических уровнях, взаимосвязь с традиционными видами затрат. Аргументируется необходимость учета и дальнейшего исследования данной экономической категории.

Постановка проблемы. В современных условиях рынка анализ затрат, которые несет фирма, нельзя ограничивать рассмотрением только трансформационных издержек (ТИ). Это обуславливается тем, что деятельность фирмы предполагает не только затраты, связанные с трансформацией факторов производства в готовую продукцию, но и затраты, связанные с организацией процесса производства и реализацией продукции. Исходя из этого, в затраты фирмы следует включать не только трансформационные, но и транзакционные издержки. В известном смысле можно считать, что данное понятие представляет собой ключевой пункт новой институциональной теории.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы и на которые опираются авторы. Транзакционные издержки связаны с механизмом функционирования рынка. Идея о затратах на координацию рыночных связей была впервые сформулирована Рональдом Коузом в 1932 году в одной из своих лекций в Лондонской Школе экономики. В 1937 году он опубликовал статью «Природа фирмы», в которой характеризует издержки, связанные с деятельностью рынка вообще и «использованием ценового механизма» в частности. Эти издержки состоят из затрат по поиску информации о ценах и качестве необходимых товаров, а также расходов, связанных с заключением контрактов, контролем за их выполнением и их юридической защитой.

Вопросы сущности, классификации транзакционных издержек, проблемы их учета, расчета и соотношения с трансформационными издержками являются актуальными на данный момент. Несмотря на то, что разработкой теории транзакционных издержек занимались такие ученые, как Р. Коуз, О. Уильямсон, С. Чунг, Я. Корнай, Дж. Стиглер, Дж. Уоллис, Д. Норт, М. Дженсен, У. Меклинг, Й. Барцель, Дж. Робертс, Г. Хансманн, К. Долман, эта категория по-прежнему остается мало изученной. А описание возможности применения теории транзакционных издержек на практике в литературе встречается крайне редко.

За последний год в периодических изданиях, в Интернете опубликованы новые статьи, напрямую касающиеся категории транзакционных издержек. Однако в своем большинстве, это лишь переработанная статья Р. Коуза или его последователей.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья. В последнее время возросло внимание к анализу транзакционных издержек со стороны управленческого и планового отделов фирм вообще, и маркетологов в частности. Остается, однако, нерешенной проблема слабой интегрированности анализа транзакционных издержек в решение практических проблем.

Цель статьи. Цель статьи – показать актуальность проблемы транзакционных издержек, необходимость их количественного измерения и учета.

Изложение основного материала исследования.

Что же такое транзакционные издержки? Приведем краткое описание сущности и классификацию транзакционных издержек.

«Чтобы совершить сделку, – пишет Коуз – требуется отыскать подходящего партнера, проинформировать других участников о том, что именно и на каких условиях вы намерены делать, провести переговоры, в результате которых будет достигнуто соглашение, составить контракт, наладить надзор, чтобы иметь уверенность в соблюдении условий договора, и так далее» [1].

Наиболее радикальное определение транзакционных издержек принадлежит С. Чунгу: "В самом широком смысле слова "транзакционные издержки" состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо" [1]. Транзакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности.

Трансакционные издержки – это затраты, которые несут как потребители, так и производители. С позиции потребителей такими издержками являются все их затраты по приобретению товара или услуги, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу. С позиции продавца подобными издержками являются все затраты, которые бы он не нес, если бы продавал товар самому себе.

Категория «трансакционные издержки» включает в себя затраты, которые связаны как со сменой форм стоимости (превращение денег в товары и товаров в деньги), так и с обменом правами собственности. Рассматриваемая категория охватывает материальные и контрактные аспекты обмена и используется для обозначения обмена товарами и различными видами деятельности, а также юридическими обязательствами, требующими детализированного оформления документов или предполагающими простое взаимопонимание сторон. Трансакционные издержки включают и затраты по организации самой фирмы, т.к. осуществление сделок внутри фирм, без посредничества рынка, является одним из наиболее эффективных способов их минимизации.

Современные экономисты предлагают различные классификации трансакционных издержек. Нужно отметить, что единой общепринятой классификации пока нет. Каждый из исследователей обращает внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. В теориях некоторых экономистов рассматриваются виды издержек вне рыночного характера. Можно попробовать рассмотреть трансакционные издержки в той последовательности, в какой они возникают по ходу совершения сделок [2, 3].

Издержки поиска информации – это издержки, связанные с подготовкой любой рыночной операции. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно найти информацию о потенциальных покупателях или продавцах продукции, о том, насколько партнер честен и надежен, о сложившихся на рынке ценах. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Поиск может принимать экстенсивные и интенсивные формы. В первом случае его целью является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов, во втором – как можно более углубленное изучение какого-то одного из них. Поиск прекращается, когда ожидаемые предельные выгоды сравнимы с предельными издержками его продолжения.

Далее происходят переговоры между продавцом и покупателем. Издержки этого рода могут быть очень большими. Их величина зависит от числа участников сделки, сложности ее предмета и т.д. Основная часть этих издержек приходится на оплату услуг квалифицированных специалистов: юристов, технических экспертов, экономистов.

Издержки измерения – это издержки измерения свойств выносимых на продажу товаров. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. От их величины зависит кем (продавцом или покупателем), когда (при изготовлении, продаже или использовании товара) и с какой степенью интенсивности будет производиться измерение.

В категорию издержек спецификации и защиты прав собственности входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.

Издержки оппортунистического поведения связаны с асимметрией информации. Поведение после заключения контракта трудно предсказать. Нечестные индивиды нарушают условия сделки, стремятся получить односторонние выгоды за счет партнера. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника. По существу, это те же издержки измерения, но только относящиеся не к результатам, а поведению контрагентов после заключения сделки. Издержки оппортунистического поведения складываются из связанных с ним потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения.

В центре внимания исследователей оказались две основных формы оппортунистического поведения – "отлынивание" и "вымогательство". Термином "отлынивание" (shirking) А. Алчян и Г. Демсец обозначили работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору. Особенно удобная почва для него создается в условиях совместной деятельности целой группы, когда появляется возможность работать не с полной отдачей. "Вымогательство" (hold-up) наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющим высокой ценности вне ее. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы [2, 3].

Выделяют также трансакционные издержки внутри организаций. Это так называемые издержки политизации и коллективного принятия решений. Эти издержки характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности и в управлении которыми используются принципы прямой или представительной демократии – законодательные органы, клубы, кооперативы, партнерства и т.д.

Следует отдельно выделить издержки защиты от третьих лиц (у некоторых авторов этот вид издержек отсутствует, или носит название «издержки влияния»), которые включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки [4].

Трансакционные издержки, точно так же как и прочие издержки в экономической теории, являются альтернативными издержками; существуют как постоянные, так и переменные трансакционные издержки.

В таблице 1 показано, что каждый вид трансакционных издержек может существовать как на микро- так и на макро- уровнях, но нам не всегда доступна возможность их измерения. Следует отметить, что на микроэкономическом уровне трансакционные издержки – это издержки преимущественно производителей (фирм, предприятий), в то время как на макроэкономическом уровне «субъектами» трансакционных издержек являются и домохозяйства, и предприятия, и государство.

Таблица 1 – Трансакционные издержки на микро- и макро- уровнях

Вид издержек	Практический пример	Возможность измерения
на микроэкономическом уровне		
Издержки поиска информации	- расходы на покупку периодических изданий; - содержание отдела маркетинга; - оплата услуг торговых агентов; - командировочные расходы;	3
Издержки ведения переговоров	- расходы на заключение и оформление контрактов (представительские расходы); - командировочные расходы;	2
Издержки измерения	- изготовление образцов; - затраты гарантийного ремонта; - формирование имиджа фирмы;	3
Издержки спецификации	- затраты на лицензирование; - расходы судебных и арбитражных процессов;	2
Издержки оппортунистического поведения	- расходы на организацию внутрифирменного контроля; - премии и прочие дополнительные выплаты;	1
Издержки политизации	«дополнительные» дивиденды; - затраты на проведение собраний акционеров;	1
Издержки влияния	- взносы в общественные организации; - заработная плата профессиональной охраны;	0
на макроэкономическом уровне		
Издержки поиска, обработки и хранения информации	- издержки на агитацию, организацию дебатов во время проведения Выборов Президента, референдумов; - расходы Госкомстата;	1 (0)
Издержки ведения переговоров	государственные расходы на проведение межправительственных съездов, переговоров; обеспечение безопасности на них;	1
Издержки измерения	- затраты на выработку и обновление ГОСТов, стандартов качества; - формирование имиджа страны;	1
Издержки спецификации	- затраты на организацию формализованного юридического контроля; - затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии (Д. Норт);	0
Издержки оппортунистического поведения	издержки по установлению и функционированию институтов, обеспечивающих соблюдение норм и правил хозяйственного поведения;	0
Издержки влияния	- дополнительные денежные расходы и затраты времени из-за бюрократизации системы; «сопротивление» инновациям в экономике вследствие лоббизма;	0

Для наглядности, в таблице 1 применены следующие условные обозначения:

3 – существуют методики измерения данного вида издержек, сам подсчет возможно производить силами отдельного предприятия;

2 – существуют методики измерения данного вида издержек, то затраты по их учету слишком высоки;

1 – данный вид издержек возможно измерить только в совокупности с другими транзакционными издержками;

0 – на данный момент измерить конкретно этот вид издержек невозможно, существуют только приблизительные расчеты (на основе анализа транзакционного сектора экономики).

Из выше отмеченного следует, что транзакционные издержки существуют как та микро-, так и на макро- уровнях. Но их учет более значим для каждой конкретной фирмы, ведь здесь существует возможность их количественного подсчета, в то время, как на макро- уровне их размер огромен.

При этом важно понимать, что транзакционные издержки могут выступать не только в явной, но также и в неявной форме. Если они настолько велики, что вообще блокируют возможность транзакции, то зарегистрировать их не удастся (поскольку никаких сделок не совершается). Но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их чрезмерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических агентов отказываться от включения в процесс обмена [5, 6].

Таким образом, в отличие от трансформационных издержек, транзакционные издержки не связаны с самим процессом создания продукта. Они обеспечивают транзакцию, т.е. сделку, как на рынке, так и внутри фирмы. Понятие транзакционных издержек не имеет строгого канонического определения. Его предметное наполнение заметно меняется в зависимости от контекста. Как определил О. Уильямсон: "Любая проблема, которая, так или иначе, может быть сформулирована как проблема заключения контракта, может быть исследована с точки зрения транзакционных издержек" [8, с. 19]. Развитие концепции транзакционных издержек привело к использованию их для решения широкого круга задач: проблемы управления качеством продукции, выбора размеров фирмы, определения цены собственного капитала и др. На макроуровне анализ транзакционных издержек используется даже для определения потерь от приватизации [5, 7].

Рональд Коуз показал, что использование рыночного механизма обходится обществу не бесплатно, требуя, подчас, весьма внушительных затрат. В отличие от производственных затрат, определяющихся объемом и технологией производства, транзакционные затраты возникают в процессе налаживания отношений между рыночными агентами. На самом деле они "не пересекаются" со всеми известными до этого видами затрат. Транзакционные издержки дополняют все известные виды издержек, если вы не доверяете транзакцию свободному рынку [8].

Учитывая, что данными издержками, как и любыми другими, можно управлять, целесообразно определять понятие транзакционных издержек с позиции управленческого учета. Без понимания категории транзакционных издержек, невозможно до конца осознать работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы.

Все транзакционные издержки не являются чисто бухгалтерскими, так как значительная их часть носит вероятностный, или ожидаемый, характер. Тем не менее, они столь же реальны, как и те издержки, которые подтверждаются бухгалтерскими документами. По крайней мере, вряд ли можно принять адекватное менеджерское решение без их учета [9].

Инструкция к Плану счетов № 291 и П(С)БУ 16 «Расходы» определяют перечень затрат, включаемых в общепроизводственные, административные, сбытовые расходы. Опираясь на них, можно представить следующую схему, показанную на рисунке 1.

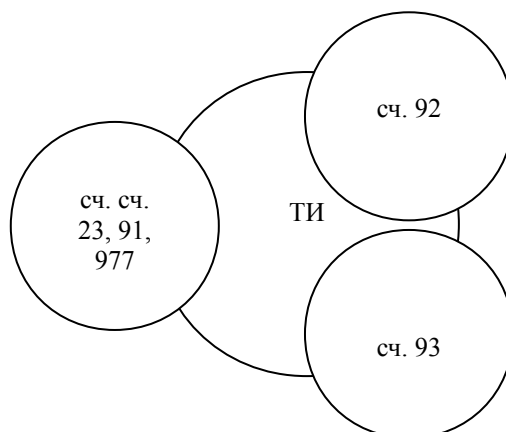


Рисунок 1 – Синтетический счета для учета транзакционных издержек

Сейчас в финансовом учете транзакционные издержки относят на дебет счетов 23, 91, 92, 93 в зависимости от конкретной хозяйственной операции, и включаются в состав общепроизводственных или общехозяйственных затрат. Но для целей управленческого учета такая детализация слишком поверхностна.

Выводы и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

Очевидно, что в современных рыночных условиях необходим тщательный учет транзакционных издержек если не по конкретно каждому виду, то хотя бы по всей их совокупности (т.к. зачастую определить денежное выражение величины данных транзакционных издержек невозможно, либо крайне тяжело). И такой учет требует унификации. А имея значения транзакционных потерь и их динамику для конкретного предприятия или фирмы, можно разрабатывать меры по их минимизации.

Дальнейшее теоретическое исследование по данной проблеме необходимо для получения ответа на вопрос: «Не имеют ли транзакционные издержки противоположного «явления», выраженного в транзакционном доходе?»

Обобщая все вышесказанное, можно сделать следующее заключение: в условиях рынка не только можно, но и необходимо всегда управлять транзакционными издержками. Идет перестройка экономического мышления, при этом прослеживается следующая логическая цепочка: изменение теории издержек влечет за собой необходимость обучения специалистов и использование этих новых теорий на предприятиях как материального, так и нематериального производства с целью прогрессивного управления ими.

Библиографический список

1. Категория транзакционных издержек [Электронный ресурс]. — Электрон. текстовые данные. — Режим доступа: http://www.elib.org.ua/economics/ua_show_archives.php?subaction=showfull&id=1096023130&archive=1210&start_from=&ucat=3& Monday, 11 February 2008 20:07:02
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз: пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 192 с.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. — СПб.: Лениздат, 1996. — 704 с.
4. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки / А. Ляско // Вопросы экономики. — 2003. — № 1. — С. 42–58.
5. Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. — 1997. — № 7. — С. 77–86.
6. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. — 1998. — № 11. — С. 78–96.
7. Ломакина Т.П. О расчете цены собственного капитала / Т.П. Ломакина // Финансы. — 2003. — № 9. — С. 53–55.
8. Акулов В.Б. Теория организации: учебное пособие / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков. — Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. — 406 с.
9. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // Вопросы экономики. — 2003. — № 1. — С. 24–41.

Поступила в редакцию 26.03.2008 г.