

И. Е. Медушевская

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация.

Актуальность и цели исследования. Процесс взаимодействия экономических агентов в современном мире усложняется, множится количество транзакций, возрастает поток информации и в результате транзакционные издержки современной коммерческой фирмы резко увеличиваются. Несмотря на то, что исследования по ведущим направлениям институционализма широко представлены и в российской печати, однако не так много исследований, в которых представлены методики оценки транзакционных издержек и конкретные примеры их расчетов. Цель работы – выявление и анализ транзакционных издержек коммерческой организации в России для разработки рекомендаций по их оптимизации.

Материалы и методы. Реализация цели исследования была достигнута посредством системного анализа транзакционных издержек, их классификации. Использованы общеэкономические методы – диалектический, абстракции, анализа, индукции, моделирования, а также статистические методы, метод сравнения и др.

Результаты. Транзакционные издержки – это затраты на взаимодействие экономических агентов, их уровень определяет эффективность такого взаимодействия. Основные причины их возникновения: платность информации; неполнота и асимметрия информации; оппортунистическое поведение; ограниченная рациональность. Подробно классифицированы транзакционные издержки коммерческой фирмы по различным критериям, определена их роль на современном этапе. Дан расчет транзакционных издержек на примере типового контракта фармацевтической организации с дилерской сетью. Разработаны пути минимизации транзакционных издержек современной фирмы.

Выводы. Российская экономика – пример высоких транзакционных издержек. Именно в таких условиях работают современные коммерческие организации. Величина транзакционных издержек современной фирмы возрастает вследствие неэффективности экономических институтов, т.е. норм и правил, по которым осуществляется взаимодействие экономических агентов. Проведенное исследование позволило не только определить, классифицировать транзакционные издержки современной фирмы по различным критериям и оценить их на конкретном примере, но и сформулировать комплекс мер по их минимизации.

Ключевые слова: транзакционные издержки, фирма, коммерческая организация, оппортунизм.

I. E. Medushevskaya

TRANSACTION COSTS OF BUSINESS ORGANIZATION

Abstract.

Background. The process of interaction of economic agents in the modern world is becoming more complicated, a number of transactions are multiplying, the information flow is growing, and, as result, transaction costs of modern commercial firms are sharply increasing. Despite the fact that researches in the leading areas of institutionalism are widely represented in the Russian press, not many studies present the

methodology for assessing transaction costs and specific examples of calculations. The purpose of the article is to identify and analyze transaction costs of commercial organizations in Russia to develop recommendations on their optimization.

Materials and methods. The objectives were implemented through a systematic analysis of transaction costs, their classification. The author used general economic methods – dialectical, abstraction, analysis, induction, modeling, and statistical methods, the method of comparison, and others.

Results. Transaction costs are the costs of interaction of economic agents, their level determines effectiveness of such cooperation. The main reasons for their occurrence: payment for information; incompleteness and asymmetry of information; opportunistic behavior; bounded rationality. The article classifies transaction costs of commercial firms in detail by various criteria, defines their role at the present stage, and gives calculations of transaction costs by the example of a model contract of a pharmaceutical organization with a dealer network. The author has developed ways to minimize transaction costs of a modern company.

Conclusions. The Russian economy is an example of high transaction costs. It is these condition where modern commercial organizations operate. The value of transaction costs of a company is increasing as a result of inefficiency of modern economic institutions, rules and regulations controlling the interaction of economic agents. The study allows not only to identify and classify transaction costs of a modern company by various criteria, but also to formulate a set of measures to minimize them.

Key words: transaction costs, firm, commercial organization, opportunism.

В современном мире исследования, проводимые в русле институционального направления, весьма актуальны. Вклад институционалистов завоевал признание во всем мире, что подтверждается присуждением Нобелевских премий по экономике сторонникам этого экономического направления.

Нестабильность современной экономической системы России можно связать с неразвитостью рыночных институтов из-за роста трансакционных издержек.

В классической и неоклассической теориях считалось, что у фирмы возникают лишь трансформационные, т.е. производственные издержки. В экономической теории они называются экономическими или альтернативными издержками и включают в себя бухгалтерские, внешние издержки (плату за ресурсы внешним поставщикам) и внутренние (упущенную выгоду за использование ресурсов, принадлежащих самой фирме).

Считалось, что издержки рыночного обмена равны нулю. Однако Р. Коуз, основоположник теории трансакционных издержек, сторонник институционализма, в своей пионерской работе «Природа фирмы» (1937) доказал обратное. Первоначально введение понятия трансакционных издержек Р. Коузом было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирмы. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля [1, с. 55].

Современная коммерческая организация в процессе своей деятельности помимо производственных затрат сталкивается с трансакционными издержками, которые возникают в процессе взаимодействия с различными экономическими агентами – поставщиками ресурсов, потребителями, государственными структурами (например, налоговыми органами и т.п.), конкурентами, посредниками, работниками самой организации и т.п.

Трансакционные издержки не связаны с производством как таковым, а являются сопутствующими ему и связаны с организацией бизнеса, сбором и анализом информации, подготовкой и заключением контрактов, а также реализацией сделок.

Эти издержки не отражаются в бухгалтерском балансе, могут быть не подтверждены платежными документами, однако оказывают огромное влияние на хозяйственную деятельность и финансовые результаты, т.к. оценивают возможные потери, возникшие из-за неэффективности действий, решений, созданных структур, и на практике отражают не только потери денежных ресурсов, упущенную выгоду, но и потери времени, которые также могут быть оценены в денежных единицах. Например, разбитые дороги в России могут служить причиной аварий, пробок, незапланированного ремонта автомобиля и т.п. Возникают дополнительные финансовые расходы, потери времени на решение возникших проблем. К тому же задержки в пути могут явиться причиной недоставки товара или ресурса в срок, т.е. нарушения контракта.

Таким образом, трансакционные издержки также являются альтернативными издержками; в широком смысле отражают издержки взаимодействия экономических субъектов, в узком смысле – это издержки в сфере рыночного обмена [2].

По данным зарубежных исследований в США и Западной Европе на покрытие трансакционных издержек приходится до 50 % стоимости производимой продукции. Российская экономика служит примером высоких трансакционных издержек, связанных с неэффективностью функционирования основных экономических институтов, например, государства, собственности, конкуренции, организации. В нашей стране соотношение трансформационных и трансакционных издержек составляет 40 : 60 %.

Актуальность темы исследования обусловлена, прежде всего, ростом трансакционных издержек современной коммерческой фирмы. Процесс взаимодействия экономических агентов в современном мире усложняется, множится количество транзакций, возрастает поток информации и в результате трансакционные издержки резко увеличиваются. Заслуживают внимания исследования, выполненные российскими институционалистами А. А. Аузаном, Р. И. Капелюшниковым [3], Г. В. Колодней [4], В. В. Мельниковым, А. Н. Олейником, О. С. Сухаревым, А. А. Шаститко и др. Всеми экономистами признается тот факт, что Россия – пример страны с высокими трансакционными издержками, однако не так много исследований, в которых представлены методики их оценки и конкретные примеры их расчетов.

Цель исследования – выявление и анализ трансакционных издержек коммерческой организации в России для разработки рекомендаций по их оптимизации.

Существуют различные трактовки понятия трансакционных издержек. Современный подход институционалистов представлен в табл. 1.

Основная причина существования трансакционных издержек в том, что информация обладает ценностью, является платной, в современном мире собрать полную и достоверную информацию не представляется возможным, к тому же она распределена между сторонами обмена асимметрично, причем сами экономические агенты обладают неполной рациональностью и склонны вести себя оппортунистически, нарушая правовые и моральные нормы.

Различные трактовки транзакционных издержек

Автор	Определение транзакционных издержек
Р. Коуз	Издержки пользования рыночным механизмом; издержки рыночной координации производства
К. Эрроу	Затраты на управление экономической системой; издержки эксплуатации экономической системы; «эквивалент трения в механических системах»
О. Уильямсон	Затраты на преодоление трения в экономической системе; издержки, связанные с обменом и защитой правомочий
Дж. Комманс	Затраты по отчуждению и присвоению прав собственности и свобод, созданных обществом
Д. Норт	Издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению

До сих пор в теории транзакционных издержек не только нет четкого определения, но и не сложилась их единая классификация.

Транзакционные издержки включают затраты на анализ состояния рынка, оплату консультантов и другие расходы, связанные с поиском информации; рекламу (хотя этот вид затрат спорный и, на наш взгляд, относится к производственным); на ведение переговоров и составление контрактов; контроль за соблюдением контрактов, принуждение к их исполнению, включая судебные разбирательства; контроль за персоналом и другие внутрифирменные расходы и др. [2].

Классификация транзакционных издержек, по О. Уильямсону, строится на выделение этапов сделки и возникновении издержек до заключения сделки (*ex ante*) и после (*ex post*). Согласно классификации К. Менара транзакционные издержки подразделяются на издержки вычленения (аналогичны отлыниванию, т.е. связаны с оппортунизмом); информационные издержки; издержки масштаба; издержки поведения.

Согласно классификации Т. Эггертссона транзакционные издержки подразделяются на: издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах (поиск резервной цены, адекватной и достоверной информации о существующих товарах и услугах, о продавцах и покупателях); издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах (издержки ведения переговоров по поводу резервной цены – предельной цены, на которую может согласиться партнер, т.е. наивысшая цена для потребителя и минимальная цена для производителя); издержки составления контрактов; издержки контроля за выполнением условий контракта; издержки принуждения к выполнению условий контракта; издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.

В российской учебной литературе можно встретить следующие структурные компоненты транзакционных издержек [5]:

– издержки поиска информации – затраты по сбору сведений о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, качественных характеристиках товаров; потери, связанные с неполной или недостоверной, устаревшей информацией и ее ассиметричным распределением на рынке;

– издержки по ведению переговоров и заключению сделок – затраты на обсуждение условий сделки (доказано, что невозможно учесть все нюансы

при заключении договора, поэтому необходимо более тщательно подходить к подготовке типичного договора, который конкретизируется под специфические условия каждого клиента и т.п.; чем специфичнее условия конкретного контрагента, тем выше транзакционные издержки); затраты на подготовку документации и согласование условий сделки;

– издержки спецификации и защиты прав собственности – расходы по восстановлению нарушенных прав, потери от ненадежной защиты прав, судебные расходы и т.п.; затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки;

– издержки оппортунистического поведения – потери от нарушения партнерами условий сделок. Это самый скрытый и с точки зрения экономической теории самый интересный элемент транзакционных издержек, учитывающий две формы оппортунистического поведения: моральный риск и вымогательство (отлынивание). Хотя, на наш взгляд, таких форм значительно больше, а представленные выше описывают лишь внутренние издержки оппортунистического поведения.

Классифицировать транзакционные издержки фирмы возможно в зависимости от внешних и внутренних факторов на внешние транзакционные издержки (связаны с работой рыночного механизма и обменом прав) и внутренние (например, управленческие расходы, связанные с контролем за деятельностью персонала).

Таким образом, вступая в контрактные отношения, фирмы неизбежно теряют часть своих ресурсов в результате оппортунизма всех участников транзакции (работников, партнеров и др.) и несовершенства, асимметрии информации. С точки зрения экономики в целом, это имеет не только перераспределительный эффект, но и негативно сказывается на общественном благосостоянии. Оппортунизм экономических агентов приводит к поведенческой неопределенности, а также к дополнительным транзакционным издержкам, которые иногда могут сорвать ту или иную сделку или сделать невыгодным бизнес в целом. Примеры оппортунистического поведения субъектов малого бизнеса в сфере налогообложения ЕНВД представлены в [6].

Измерение транзакционных издержек в современном мире затруднено, т.к. сам сбор и обработка информации требуют огромных физических и финансовых затрат. Для современной коммерческой фирмы актуально начинать анализ с четкой классификации транзакционных издержек и понимания, на каком этапе или в каком подразделении они возникают; осознания причины возникновения этих издержек и определения способа их минимизации.

Анализ методик по оценке транзакционных издержек в работах А. Н. Багаутдинова, О. А. Клещевой [7], М. О. Искоскова [8] и других показал, что оценить транзакционные издержки в корпорации, разработав универсальную систему измерения невозможно, т.к. существует множество случаев, которые зависят не только от контрагентов и окружающей среды, и каждая из транзакционных издержек может при этом видоизмениться, а, следовательно, и способ их оценки будет варьироваться в зависимости от конкретного случая.

В ходе исследования были рассчитаны средние транзакционные издержки, которые возникают при заключении типичного контракта фармацевтической компании с дилерской сетью.

Анализ финансовой отчетности коммерческой организации «XXX» в динамике показал, что в ОАО увеличиваются запасы нерезализованной про-

дукции и накопилась большая дебиторская задолженность из-за срыва контрактов прошлых лет и оппортунистического поведения контрагентов. Как показал анализ, срывы контрактов выявлены только с новыми заказчиками. Поэтому рекомендовано вести их учет и формировать собственную информационную базу добросовестных партнеров.

Оценка транзакционных издержек выполнена на основе методики, представленной в [9].

Таблица 2

Оценка транзакционных издержек при заключении среднестатистического контракта ОАО «XXX» с дистрибьютерской сетью в динамике за три года

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Затраты на поиск информации о контрагентах, руб.	549	549	549
Подготовка документации, руб.	1200	1200	1200
Затраты на привлечение экспертов и сопровождение проекта, руб.	4429	5083	5242
Издержки на контроль за исполнением договора, руб.	1304	1304	1304
Средние транзакционные издержки (на 1 контракт), руб.	7482	8136	8298
Количество контрактов, ед.	10	42	100
Сумма среднего годового контракта, тыс. руб.	1500	2100	1100
Доля транзакционных издержек в годовой сумме заключенных контрактов, %	0,5	0,4	0,8

Анализ данных табл. 2 показал, что транзакционные издержки возрастают. Заметим, что чем меньше количество транзакций (сделок), тем меньше величина транзакционных издержек фирмы.

Заметим, что достаточно сложно учесть все аспекты транзакционных издержек, например, в денежном эквиваленте подсчитать потери времени, ухудшение настроения и здоровья сотрудников, снижение их производительности вследствие общения с контрагентами. Процесс межличностного общения требует огромных физических и моральных сил.

Однако, как показывают расчеты, увеличение числа контрактов приводит к непропорциональному росту транзакционных издержек и доказывает постулат о том, что проще и эффективнее работать с проверенными поставщиками, добросовестно выполняющими условия контрактов. Необходимо обеспечить полной и достоверной информацией всех участников сделки, создать единую информационную базу данных для сокращения транзакционных издержек по поиску и сбору экономической информации, планировать в бюджете мероприятия, направленные на повышение квалификации сотрудников.

В ходе исследования были разработаны следующие мероприятия по снижению транзакционных издержек:

- 1) постоянный мониторинг рынка и сбор экономической информации о контрагентах, их репутации; формирование собственной информационной базы потенциальных партнеров;
- 2) уменьшение количества транзакций, в том числе количество контрактов; их число должно быть обусловлено целесообразностью и экономической эффективностью;

3) более тщательное оформление в договоре возможных штрафных санкций в случае его несоблюдения со стороны недобросовестного поставщика сырья или покупателя;

4) стремление к заключению долгосрочных контрактов с добросовестными контрагентами;

5) подготовка унифицированной документации, ведение электронного документооборота;

6) кооперация, обусловленная технологической необходимостью и экономичностью, рост размеров фирмы (например, вертикальная интеграция);

7) контроль уровня накладных расходов через управление транзакциями, которые эти расходы порождают. В частности, менеджеру необходимо установить, все ли транзакции (операции, контракты), совершаемые ОАО, являются целесообразными; возможно ли уменьшить их число;

8) эффективное управление транзакционными издержками на микро- и макроуровнях (для фирм – сокращение числа транзакций (как в Японии – поставка деталей «точно в срок»), стабильность работы, автоматизация производства), для страны – повышение доверия к власти, развитая информационная инфраструктура, повышение эффективности формальных правил, оптимальная налоговая нагрузка и др.);

9) сокращение издержек оппортунистического поведения со стороны сотрудников (отлынивание и др.) за счет формирования корпоративной культуры;

10) разработка эффективного механизма разрешения споров;

11) минимизация числа технологических новшеств, структурных и организационных изменений, бесконечного пересмотра внутреннего распорядка;

12) упразднение излишних процедур контроля и сокращение объема запрашиваемой и анализируемой информации;

13) автоматизация, главный принцип которой заключается в исключении повторного совершения одних и тех же операций.

Применение разработанных мероприятий позволит минимизировать транзакционные издержки современной коммерческой организации.

Список источников

1. **Васильцова, В. М.** Институциональная экономика : учеб. пособие / В. М. Васильцова, С. А. Тertyшный. – СПб. : Питер, 2014.
2. **Медушевская, И. Е.** История экономических учений. Практикум : учеб. пособие / И. Е. Медушевская, В. А. Скворцова. – Электрон. текстовые данные. – Саратов : Вузовское образование, 2014. – 313 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/19287>. – ЭБС «IPRbooks».
3. **Капелюшников, Р. И.** Теория транзакционных издержек / Р. И. Капелюшников. – URL: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10623>.
4. **Колодная, Г. В.** Роль транзакционных издержек в деятельности современной фирмы / Г. В. Колодная // Экономические науки. – 2008. – № 3. – С. 57–60.
5. **Скворцова, В. А.** Микроэкономика : учеб. пособие / В. А. Скворцова, И. Е. Медушевская, А. О. Скворцов ; под ред. д.э.н., проф. В. А. Скворцовой. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2014. – 310 с. – (Экономическая аудитория).
6. **Медушевская, И. Е.** Специальный режим налогообложения в виде ЕНВД: преимущества и примеры оппортунистического поведения / И. Е. Медушевская, Д. В. Родионова // Налоги. – 2015. – № 1. – С. 45–48.

7. Багаутдинов, А. Н. Экономика, управление и учет на предприятии / А. Н. Багаутдинов, О. А. Клещева // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1492>
8. Искосков, М. О. Оценка транзакционных издержек в корпоративных структурах / М. О. Искосков // Вектор науки ТГУ. – 2011. – № 2 (16).
9. Воробьева, В. В. Транзакционные издержки государственных закупок для нужд высшей школы / В. В. Воробьева, И. Е. Медушевская // Концепт. – 2014. – № 11 (ноябрь). – ART 14316. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14316.htm>.

References

1. Vasil'tsova V. M., Tertyshnyy S. A. *Institutsional'naya ekonomika: ucheb. posobie* [Institutional economics: tutorial]. Saint-Petersburg: Piter, 2014.
2. Medushevskaya I. E., Skvortsova V. A. *Istoriya ekonomicheskikh ucheniy. Praktikum: ucheb. posobie* [History of economics. Practical work: tutorial]. Electronic text data. Saratov: Vuzovskoe obrazovanie, 2014, 313 p. Available at: <http://www.iprbookshop.ru/19287>. – EBS «IPRbooks».
3. Kapelyushnikov R. I. *Teoriya transaktsionnykh izderzhok* [Theory of transactional costs]. Available at: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10623>.
4. Kolodnyaya G. V. *Ekonomicheskie nauki* [Economic sciences]. 2008, no. 3, pp. 57–60.
5. Skvortsova V. A., Medushevskaya I. E., Skvortsov A. O. *Mikroekonomika: ucheb. posobie* [Microeconomics: tutorial]. Penza: Izd-vo PGU, 2014, 310 p. (Economic auditorium).
6. Medushevskaya I. E., Rodionova D. V. *Nalogi* [Taxes]. 2015, no. 1, pp. 45–48.
7. Bagautdinov A. N., Kleshcheva O. A. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economics]. 2007, no. 3 (23). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1492>
8. Iskoskov M. O. *Vektor nauki TGU* [TSU's scientific vector]. 2011, no. 2 (16).
9. Vorob'eva V. V., Medushevskaya I. E. *Kontsept* [Conception]. 2014, no. 11 (November). ART 14316. Available at: <http://e-koncept.ru/2014/14316.htm>.

Медушевская Инна Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и финансов,
Пензенский филиал Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации (Россия, г. Пенза,
ул. Калинина, 33б)

E-mail: iem1616@mail.ru

Medushevskaya Inna Evgen'evna

Candidate of economic sciences, associate
professor, sub-department of economics
and finances, Penza branch of the Financial
University under the Government
of the Russian Federation (33b Kalinina
street, Penza, Russia)

УДК 657.471.1

Медушевская, И. Е.

Транзакционные издержки коммерческой организации / И. Е. Медушевская // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2016. – № 1 (4). – С. 29–36.