

Опубликовано: Журнал «Экономические науки» 2008, № 3.

Роль трансакционных издержек в деятельности современной фирмы

Г.В. Колодня

кандидат экономических наук, доцент
Финансовая академия при Правительстве РФ

Приоритет технологического подхода при рассмотрении сущности фирмы привел к тому, что трансформационные, или производственные издержки, заняли определяющее место в анализе деятельности фирмы. Величина трансакционных издержек неоклассической теорией принималась равной нулю и не учитывалась при анализе. Рост неопределенности внешней среды, ужесточение конкурентной борьбы, значительное насыщение рынка, повышение требовательности со стороны потребителей к создаваемым благам, приводят производителя к необходимости финансирования затрат, напрямую не связанных с производством – трансакционных издержек. В деятельности современной фирмы трансакционные издержки стали определяющим фактором ее жизнеобеспечения и фактором повышения конкурентоспособности.

Отличительной особенностью современного мира является его сверхдинамичность. Быстрота происходящих процессов в современной экономике не всегда позволяет своевременно выявить изменения, детально их изучить с тем, чтобы расширить круг вопросов, рассматриваемых экономической наукой. В реальности происходит некоторое расхождение между кругом проблем, обозначенных для изучения экономической теорией и процессами, происходящими в практической деятельности. Это связано не только с многообразием осуществляемых изменений, но и с определенной узостью категориального аппарата, применяемого неоклассической теорией.

Известно, что неоклассическая экономическая теория принимает равными нулю величину трансакционных издержек. Основопологающей для неоклассики является технологическая ориентация, которая предполагает мгновенную и беззатратную процедуру совершения актов обмена, а также

безоговорочное и строгое соблюдение всех ранее заключенных контрактов. Границы экономических организаций (фирм) объясняются исключительно характером используемых технологий. На самом деле величина транзакционных издержек в современной экономике составляет весомую долю национального продукта и имеет постоянную тенденцию к росту¹. Устранить имеющиеся расхождения между теорией и практикой удалось благодаря неoinституционализму. Неoinституциональная теория фирмы помогла по-новому взглянуть на фирму и рассмотреть ее сущность в свете концепции транзакционных издержек. Она стала своеобразным «мостиком» между неоклассической теорией и современностью.

Пионером в области создания концепции транзакционных издержек является основоположник неoinституционального направления Рональд Коуз. В 1937 г. в работе «Природа фирмы» американскому экономисту удалось доказать существование нового класса издержек, однако, мировое признание ученый получил лишь в 1991 г. Вклад экономиста был отмечен Нобелевским комитетом. Выступление экономиста на Нобелевской лекции наряду с привычными словами благодарности, содержало упрек в адрес неоклассики. Р. Коуз указывал на существующую оторванность традиционной экономической теории от жизни: «То, что изучается – является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат «экономической теорией классной доски»». Не смотря на аргументированное доказательство гипотезы о наличии издержек по взаимодействию субъектов экономики, в экономической теории долгое время факт существования транзакционных издержек подвергался сомнению, а микроэкономика оперировала исключительно единственным классом издержек – трансформационными, или производственными, затратами.

¹ Впервые измерение величины транзакционных издержек в масштабах национальной экономики было предпринято американскими экономистами Д. Нортон и Дж. Уоллисом в 1979 г. Результаты исследований показали, что величина транзакционных издержек в экономике США составила 47-55% ВВП. По некоторым оценкам, в современной рыночной экономике транзакционные издержки находятся в пределах 60-70 % ВВП. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – С.-Пб.: Санкт-Петербургский Государственный университет, 2005, с.69.

В последние десятилетия, когда к исследованию категории трансакционных затрат присоединились многие экономисты – О. Уильямсон, А. Алчиан, К. Дэлмэн, С. Мастен, К. Менар, Д. Тис, С. Ченг, К. Эрроу, а также была предпринята попытка произвести измерение их величины – Г. Демсец, Д. Норт, Дж. Уоллис, понимание значимости трансакционных издержек продвинулось вперед. Не смотря на это, все еще имеет место явная недооценка значения трансакционных затрат в деятельности фирмы как с позиций теоретиков, так и со стороны практиков. Попытаемся ликвидировать возникший дисбаланс и доказать главенствующую роль трансакционных издержек в области повышения уровня конкурентоспособности современной фирмы, а также показать непосредственное влияние трансакционных затрат на процесс принятия управленческого решения, определяющего приоритеты и будущие перспективы развития компании.

Трансакционные издержки представляют собой издержки по взаимодействию субъектов экономики. Они напрямую не связаны с процессом производства экономических благ, однако, способствуют успешной реализации данного процесса. Как известно, любое взаимодействие предполагает определенную информированность субъектов, на основании которого будет происходить последующее взаимодействие. Получение необходимой информации связано с расходом ресурсов, или несением трансакционных издержек. В последние десятилетия значимость трансакционных издержек повышается в связи с вступлением общества в информационную эпоху, решающим фактором которой является информация. Именно поэтому *трансакционные издержки приобретают ярко выраженную информационную основу.*

Приведем еще одно определение К. Дэлмэна, которое, на наш взгляд, наиболее полно раскрывает сущность данной категории. *«Трансакционные издержки – это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и*

юридической защиты выполнения контракта»¹. Принимая за основу определение К. Дэлмэна, представим классификацию транзакционных затрат, с тем, чтобы рассмотреть значение каждого вида издержек в деятельности современной фирмы (см. рис. 1.).

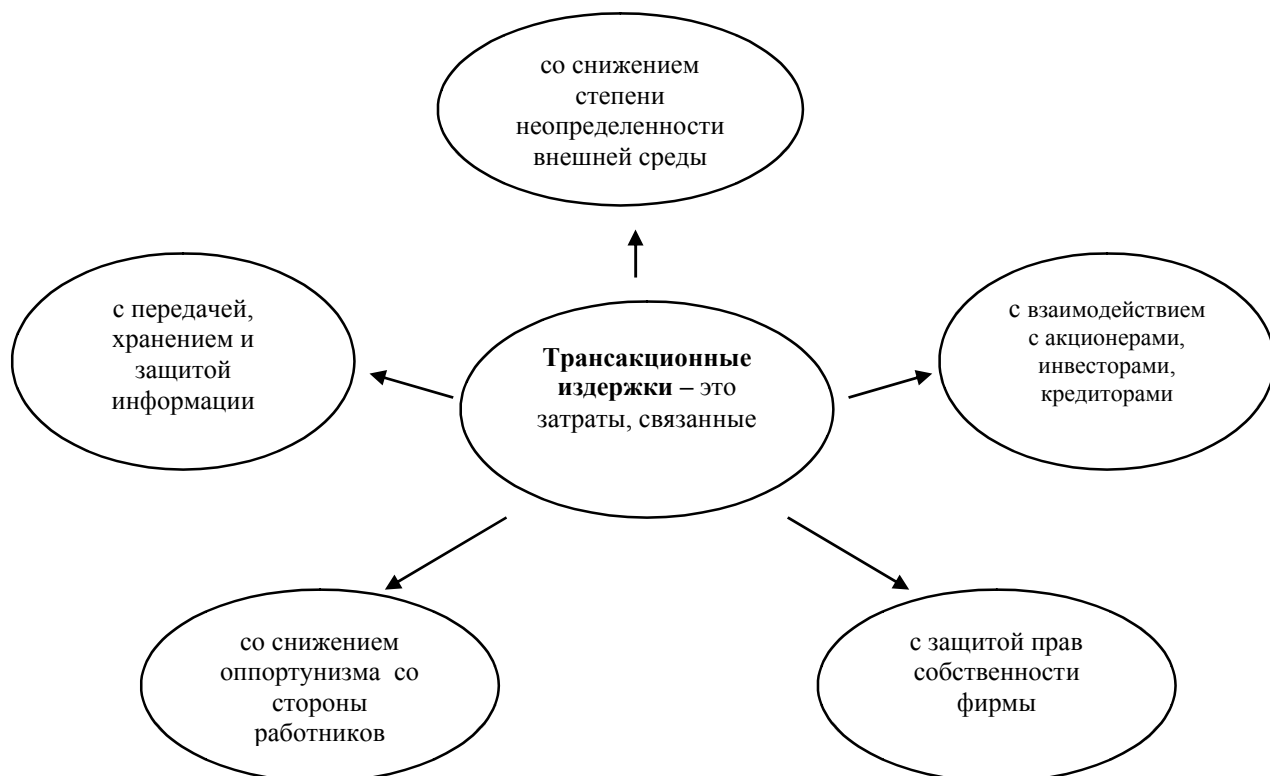


Рис. 1. Классификация транзакционных издержек фирмы

Современной фирме приходится работать в сверхдинамичной внешней среде. Для повышения степени реакции на предстоящие изменения, а также в целях выработки гибкой стратегии, фирма вынуждена проводить мониторинг внешней среды. Прежде чем приступить к производству какого-либо товара, компания детально анализирует рынок, или осуществляет финансирование дорогостоящих маркетинговых исследований. Она занимается изучением потребительского рынка, выделением конкретных сегментов и выявлением существующих потребностей. В соответствии с выявленными предпочтениями конкретной потребительской группы, фирма определяет направление и характер научных разработок. Затем ею решаются вопросы, связанные с процессом производства продукта. При этом компания делает

¹ Dahlman Carl J. The Problem of Externality. // The Journal of Law and Economics 22. № 1. April 1979, p. 148.

выбор между собственным и внешним производством, руководствуясь наибольшей эффективностью¹.

Стратегически важными в деятельности любой компании являются процессы доведения создаваемых товаров до потребителей и убеждения их в необходимости приобретения товаров именно данного производителя. Активное продвижение товара осуществляется с помощью брендинга. Несмотря на то, что транзакционные издержки в лице рекламных расходов составляют значительную величину бюджетов компаний², фирмы охотно идут на их финансирование, поскольку получают весомое увеличение объемов продаж и повышение лояльности потребительской аудитории. В условиях ужесточения конкурентной борьбы, значительного насыщения рынка и повышения требовательности к создаваемым благам со стороны покупателей, для современного производителя жизненно важным становится решение вопроса: «Как создать наибольшую ценность для потребителя?». На наш взгляд, финансирование транзакционных издержек помогает современной фирме попытаться удачно разрешить обозначенную проблему.

Существенно упростить, а при необходимости - и отрегулировать взаимоотношения с партнерами позволяют издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта. Этот тип транзакционных затрат детально изучался американскими экономистами: Р. Коузом, О. Уильямсоном, К. Дэлмэном, в работах которых издержки по подготовке и реализации контракта подразделяются на:

- *ex ante* (до заключения контракта) – издержки по разработке, согласованию и включению в текст контракта гарантий его выполнения;

¹ Современная фирма может отдать на аутсорсинг процесс производства продукции. Особая практика производства, при которой заказчик (держатель торговой марки, обладатель патента, разработчик продукта) размещает заказ на производства самого продукта на стороне – у независимого производителя, получила широкое распространение во всем мире, и получила название - контрактное производство.

² Проведенный автором анализ величины рекламных бюджетов ряда компаний показывает, что затраты на рекламу большинства зарубежных фирм составляют более 50% от цены продажи товара. В компаниях, работающих на российском рынке, рекламные бюджеты измеряются десятками и сотнями миллионов долларов, что варьирует в пределах от 2,5 до 30% оборота фирм. См. более подробно. Колодняя Г.В. Сквозь призму практики: неонинституциональная теория фирмы. – М.: ИД «Финансы и кредит», 2007.

- *ex post* (после заключения контракта) – издержки, связанные с неполнотой контракта, вызванные необходимостью его корректировки по мере реализации контракта по причине возникновения ошибок, выявления пропусков или в результате возникновения непредвиденных обстоятельств.

Издержки *ex ante* принято называть «издержками исписанных чернил», поскольку они напрямую связаны с процессом подготовки условий, необходимых для осуществления конкретной транзакции. В состав данного вида издержек включаются:

- расходы, связанные с поиском потенциального партнера;
- затраты по оценке общих условий сделки;
- расходы по страхованию сделки в случае вероятности наступления непредвиденных событий;
- затраты по обеспечению гарантий реализации соглашения.

Издержки *ex post* вытекают из несовершенства механизма урегулирования споров и касаются в основном применения положений подписанного контракта. В состав издержек *ex post* включаются:

- затраты, которые приходится нести фирме, чтобы довести сделку до ее завершения;
- расходы, идущие на оплату услуг третьей стороны – судебные издержки, оплата услуг арбитра – в случае возникновения необходимости урегулирования споров между сторонами при срыве сделки;
- издержки, связанные с процедурой перезаключения контракта. При изменении обстоятельств часто возникает потребность в адаптации к ним способов организации взаимодействия.

Транзакционные издержки по подготовке и реализации контракта занимают весомую долю в бюджете любой фирмы. Они включают расходы на оплату работы консультантов и юристов, услуг, предоставляемых страховыми компаниями, затраты на получение информации о

потенциальных партнерах, затраты компании на проведение переговоров, наконец, финансирование судебных разбирательств.

В последние десятилетия во всем мире большинство компаний стало активно использовать персональные компьютеры на рабочих местах, и приступило к массовому внедрению современных офисных технологий. Широкое применение компьютерных сетей и средств мобильной связи в текущей деятельности компаний приводит к необходимости финансирования затрат, связанных с приобретением, содержанием и обслуживанием информационной техники – транзакционных издержек. В целом расходы компаний на информационные технологии (ИТ) в мире (без телекоммуникаций) в 2007 г. превысили 1 трлн. долл. и составили 2% мирового ВВП¹. Заметной тенденцией последних 2-3 лет стало активное приобретение ИТ малыми и средними предприятиями. Так, к примеру, в 2003 г. предприятия малого и среднего бизнеса только в США потратили на ИТ более 85 млрд. долл. В 2004 г. малый и средний бизнес составил около 60% клиентов немецкой компании SAP AG – лидера рынка программного обеспечения, обслуживающего крупнейшие мировые компании (в т.ч. 80% списка Fortune-100).

В нашей стране наблюдается аналогичная картина. Рынок ИТ демонстрирует устойчивый рост в течение последних 5 лет. Отечественными компаниями приобретаются и устанавливаются информационные системы самых различных классов – от локальных систем, стоимостью около 50 тыс. долл., до крупных интегрированных систем, стоимость которых варьирует в пределах 500 тыс. долл. – 50 млн. долл. Работа современной фирмы связана с необходимостью обязательной оплаты достаточно высоких транзакционных издержек, связанных с покупкой и обслуживанием информационной техники, расходованием значительных ресурсов, направленных на оплату услуг ИТ-консультантов, а также финансированием весомых затрат, связанных с защитой и хранением информации.

¹ Данные Консалтинг-Центра «Шаг».

Необходимость проведения инвестирования в целях будущего развития вынуждает фирму осуществлять привлечение недостающих ресурсов через финансовый рынок. Привлечение заемного капитала для фирмы является достаточно затратным процессом, поскольку требует несения значительных транзакционных издержек. Так, взаимодействие с банковскими институтами предусматривает необходимость финансирования со стороны компании процессов создания и поддержания благополучной кредитной истории, а также участия в проведении кредитных рейтингов. Привлечение капитала с помощью акционирования для фирмы сопряжено с еще большими транзакционными издержками. Их величина варьирует в пределах от 3% до 15% величины объема размещения, по причине обязательного соблюдения определенных стандартов в ходе осуществления IPO. В состав транзакционных затрат, связанных с размещением ценных бумаг на фондовом рынке и последующим поддержанием листинга на мировых биржах, а также обеспечением информационной открытости фирмы перед собственниками и инвесторами, включаются следующие расходы:

- на оплату аудиторских услуг;
- на оплату финансовых и юридических консультантов;
- на оплату услуг агентов, размещающих ценные бумаги;
- на оплату услуг клирингового центра и депозитария;
- на оплату расходов, связанных с созданием и регулярным обновлением корпоративного сайта компании.

Следующий вид транзакционных издержек, которые фирма вынуждена финансировать, вытекает из коллективного принципа организации деятельности в компаниях. Работа единой командой может породить неодинаковую вовлеченность сотрудников в осуществляемую деятельность, приводить к игнорированию выполнения обязанностей некоторыми работниками, а также провоцировать отлынивание от выполнения работы. В целях снижения оппортунизма со стороны некоторых работников, фирма вынуждена осуществлять контроль над деятельностью сотрудников, что

вызывает рост внутренних транзакционных издержек. Сложность определения реальной степени участия каждого работника при выполнении задачи в совокупности с дороговизной процедуры контроля приводят к необходимости использования многими компаниями инструментов, способных поддерживать у работников колоссальную заинтересованность в работе и помогающих полностью включиться в процесс выполнения обозначенной стратегии развития фирмы. Одним из таких инструментов является корпоративная культура. Несмотря на затратность составных элементов применения корпоративной культуры, компании идут на создание и поддержание внутренних коммуникаций, финансируют обучение своих сотрудников, пытаются выстроить действенную систему стимулирования работников, организуют корпоративные праздники и торжества, поскольку получают весомый результат. Сильная корпоративная культура способна повысить преданность сотрудников своей организации, сделать их поведение предсказуемым, подключить сотрудников к выполнению важнейших проектов, сделать их сопричастными к процессу реализации провозглашенных целей и задач фирмы.

Президент консалтинговой группы «Борлас»¹ - одного из лидеров отечественных ИТ-компаний - Алексей Ананьин считает, что сильными мотивационными механизмами в компании являются не только материальное вознаграждение сотрудников и перспективы карьерного роста. «В последнее время очень большую роль стали играть такие факторы, как медицинская страховка, страхование всевозможных рисков, корпоративные мероприятия и даже праздники для детей. Люди видят, что о них и их семьях думают, заботятся, - это создает в компании хороший психологический климат. В мотивации сотрудников, в создании командного духа важны такие аспекты, как работа над миссией, философией компании, формулирование стратегических целей и доведение их до сотрудников. Они понимают, что,

¹ Консалтинговая группа «Борлас» (основана в 1991 г.) занимается реализацией бизнес-проектов с ИТ-составляющей – проектов, связанных с повышением эффективности бизнеса посредством внедрения современных управленческих и информационных технологий.

если такая работа идет, значит, руководство смотрит вперед, компания собирается жить и активно развиваться дальше, а это вселяет уверенность в завтрашнем дне»¹.

Современная фирма вынуждена нести значительное бремя транзакционных затрат, связанных с защитой прав собственности на использование собственной торговой марки. Транзакционные издержки по защите бренда возникают по причине появления на рынке пиратских подделок недобросовестных производителей, которые для выпущенной продукции низкого качества используют известные товарные марки. В результате известному производителю наносится серьезный ущерб, связанный со снижением степени доверия со стороны клиентов, которые сталкиваются с подделкой. Компания теряет рыночную стоимость, снижается величина клиентского капитала фирмы, происходит сокращение объема продаж. Издержки, связанные с защитой прав собственности фирмы, включают следующие виды транзакционных затрат:

- расходы фирмы, связанные с информированием потребителей о наличии отличительных признаков, которые имеет марочный товар;
- расходы на содержание и обновление фирменного сайта компании, где содержится информация, необходимая для потребителей;
- расходы на приобретение специального оборудования, с помощью которого на марочный товар наносится специальная информация;
- расходы, связанные с оплатой труда персонала (службы безопасности компании), занимающегося выборочной проверкой представленных в розничных сетях товаров;

¹ Крылова О. Делай то, что тебе интересно. Интервью с Алексеем Ананьиним. 40 секретов успеха. Интервью с ведущими топ-менеджерами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006, с. 21.

- расходы на участие в проектах некоммерческих партнерств, деятельность которых связана с защитой брендованных товаров от пиратской продукции;
- расходы по финансированию создания более совершенных систем отслеживания движения партий товара, начиная от производителя и заканчивая приобретением товара покупателем.

Величина транзакционных издержек по защите прав собственности компаний варьирует от нескольких тысяч до нескольких миллионов долларов.

Оценивая значение транзакционных издержек в деятельности компании, необходимо отметить, в настоящее время *транзакционные издержки превратились в определяющий фактор жизнеобеспечения современной фирмы. Для современной фирмы транзакционные издержки из ранга затратной статьи переместились в необходимый элемент финансирования, способный определять будущее развитие компании и способствовать повышению уровня ее конкурентоспособности.*