



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

Кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

Методические указания
для практических занятий по дисциплине

«Трансакционный учет»

для обучающихся в магистратуре по
направлению 38.04.01 «Экономика»
профиль «Бухгалтерский учет, анализ и
аудит»

Автор
Еременко В.А.

Ростов-на-Дону, 2017

Аннотация

Методическая программа по трансакционному учету разработана для магистров в соответствии с требованиями ФГОС 3+ направления подготовки 38.04.01 «Экономика» по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и Положением о магистратуре и магистерской подготовке ДГТУ. Программа рассматривает понятие, виды и роль трансакционных издержек.

Автор



К.э.н., доцент
кафедры «БУиА»
Еременко В.А.



Оглавление

1. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК	4
1.1 Теорема Коуза	4
1.2 Понятие и виды транзакций.....	6
1.3 Транзакционные издержки и их виды	8
1.4 Детерминанты транзакционных издержек	9
2. РОЛЬ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ	13
2.1 Роль транзакционных издержек в процессе совершения делок.....	13
2.2 Управление транзакционными издержками фирмы...18	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	24
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	25

1. ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

1.1 Теорема Коуза

Первоначально трансакционные издержки были определены Р. Коузом как "издержки пользования рыночным механизмом". Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких как фирмы) также не свободно от трений и потерь. По завоевавшему наибольшее признание определению К. Далмана, трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению. Введение в научный оборот идеи положительных трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением [15].

Рональд Коуз свою награду «за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики» получил в весьма преклонном возрасте – 80-летний профессор Чикагского университета уже более 10 лет как вышел в отставку. Родился он в 1910 г. в Великобритании, закончил Лондонскую школу экономики. Переехав в США, работал в Вирджинском и Чикагском университетах. Труды Коуза служат блестящим опровержением тому, казалось бы, сейчас неопровержимому мнению, что успеха в экономических исследованиях можно добиться, только применяя математические методы, конструируя многофакторные модели. В трудах Коуза нет формализованных моделей, математических выкладок или хотя бы графиков и диаграмм. Однако они (всего три статьи, опубликованные в 1937, 1946 и 1960 гг.) произвели переворот в видении экономической действительности, послужили источником парадигмальных изменений в современном экономическом анализе, породили целый ряд бурно развивающихся научных концепций.

Далеко не сразу идеи Коуза были поняты и приняты. Опубликованная в 1937 г. статья «Природа фирмы» не произвела в свое время никакого впечатления. Внимание ученых в то время было приковано к макроэкономической теории Кейнса, к трудам, анализирующим «провалы рынка» и обосновывающим

неизбежность государственного регулирования рыночной системы. Коуз же в этой и последующих публикациях подходил к проблемам рынка, фирмы, государства совсем с иной стороны. В конце концов его идеи начали вызывать серьезные возражения многих американских экономистов, особенно профессоров Чикагского университета, буквально обескураженных парадоксальностью подходов и выводов далеко не самого именитого из ученых.

Казалось, общепринятые и известные даже ученикам колледжей положения о «провалах рынка», о неизбежности государственного регулирования монополий, финансирования образования и решения экологических проблем, были поставлены с ног на голову. Коуз, как он пишет, «был принужден к более полному изложению своих соображений», опубликовав статью «Проблема социальных издержек». С этого времени теории «прав собственности» и «трансакционных издержек», разработанные ученым начинают завоевывать признание, и что особенно важно, их применение на практике оказывается эффективно.

Анализ проблемы социальных издержек привел Коуза к выводу, который Дж. Стиглер назвал «теоремой Коуза» (Coase theorem). Суть ее заключается в том, что, если права собственности всех сторон, тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности.

Трансакционные издержки равны нулю, это значит:

- Все всё знают, и новое узнают мгновенно и однозначно. Все друг друга понимают идеально, то есть слова не нужны.
- У всех со всеми всегда согласованы ожидания и интересы. При изменении условий согласование происходит мгновенно. Любое оппортунистическое поведение исключено.
- Каждому товару или ресурсу соответствуют множество взаимозаменяемых.

В этих условиях «первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как, в конечном счете, каждое из прав окажется в руках у собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного права»

Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к парадоксальному на первый взгляд выводу о том, что если участники могут договориться сами, и издержки

таких переговоров ничтожно малы (трансакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможная ценность производства.

Однако при учете трансакционных издержек, желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются трансакционные издержки и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной.

Любопытно отметить, что теорема Коуза доказывает значение трансакционных издержек "от противного". В реальной действительности они играют огромную роль и удивительно то, что неоклассическая экономическая теория до недавнего времени их совсем не замечала. [10]

Огромный вклад в трансакционную теорию внесли: О. Уильямсон, А. Алчани, Г. Демсец, С. Гросман и другие.

1.2 Понятие и виды трансакций

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Такое определение имеет смысл (Коммонс) в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Коммонс различал три основных вида трансакций:

Трансакция сделки – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и

Трансакционный учет

свобод, и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них.

Трансакция управления – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне.

Трансакция рационирования – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рационирования отсутствует управление.

Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Наличие трансакционных издержек делает те или иные виды трансакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места. Поэтому одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.

Трансакции бывают простыми, например, покупка на рынке пучка редиски, и сложными, например, внедрение ERP системы с помощью внешних консультантов. Сложные и ответственные соглашения всегда оформляются контрактами.

Любая Трансакция состоит из двух частей:

1. Подготовка соглашения. На этой фазе покупатель должен найти продавца, собрать информацию о ценах (прицениться), оценить качество, выбрать продавца и придти с ним к соглашению. Продавец должен купить место на рынке, пройти контроль качества своего товара, непрерывно собирать информацию о ценах.

2. Реализация соглашения. На этой фазе покупатель оплачивает товар получает ее в свое распоряжение, оценивает еще раз ее качество.

Каждая Трансакция обязательно определяет 4 группы параметров:

1. Участников сделки,
2. Ресурсы, используемые в трансакции и ожидаемые результаты,

3. Права участников на ресурсы и результаты,
4. Обязанности сторон.

1.3 Трансакционные издержки и их виды

Трансакционные издержки – любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур. Трансакционные издержки ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества.

Развивая анализ Коуза, сторонники трансакционного подхода предложили различные классификации трансакционных издержек (затрат). В соответствии с одной из них выделяются:

Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений, являются мощным источником этих издержек.

Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. При обмене неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться интуицией. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки,

Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию 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. Термин "оппортунистическое поведение" был введен О.Уильямсоном. Так

называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами. Различают две основных формы оппортунизма, первая из которых характерна для отношений внутри организаций, а вторая для рыночных сделок.

Отлынивание (*shirking*) представляет собой работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договора. Когда отсутствует возможность эффективного контроля за агентом, он может начать действовать исходя из собственных интересов, не обязательно совпадающих с интересами нанявшей его фирмы. Проблема становится особенно острой, когда люди работают сообща ("командой") и личный вклад каждого определить очень трудно.

Вымогательство (*holding-up*) наблюдается в тех случаях, когда кем-либо из агентов произведены инвестиции в специфические активы. Тогда у его партнеров появляется возможность претендовать на часть дохода от этих активов, угрожая в противном случае разрывом отношений (с этой целью они могут начать настаивать на пересмотре цены получаемого продукта, повышении его качества, увеличении объема поставок и т. д.). Угроза "вымогательства" подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

Издержки "политизации". Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих.

1.4 Детерминанты трансакционных издержек

Решающими факторами трансакционных издержек являются:

1. Специфичность связанных с транзакцией инвестиций (факторная специфика): описывает в рамках транзакции проводимые капиталовложения в производственные мощности и достижение требуемой квалификации.

2. Риск: содержит в себе неопределенность параметров внешней среды и неуверенность в поведении участников договора, основанную на возможном оппортунизме.

3. Частотность: учитывает возможность депрессии издержек с повышением частоты идентичных трансакций как эффект массовости производства или синергии.

Оценка поведения участников трансакции противоречит предпосылкам идеального рынка и основывается на следующих принципах:

– Ограниченная рациональность обусловлена суженным восприятием и неполнотой информации задействованных сторон.

– Оппортунизм в поведении, движущей силой которого является достижение максимальной личной выгоды прибегая к хитрости и коварству.

– Нейтральное отношение к риску используется в целях упрощения. [4]

В качестве средств социального контроля во избежание оппортунизма можно рассматривать

1. Доверие как средство повышения эффективности, понижения расходов на контроль, более быстрого достижения соглашения и взаимопонимания в оценке риска.

2. Культура в качестве рамок, определяющих общие ценности, понятия и цели как фактор, влияющий на решение проблем координации. С ними связаны процесс вступления в контакт и согласование: при более длительном партнёрстве в условиях монокультуры вероятно повышение трансакционных издержек в результате зависимости, злоупотребления доверием и оппортунизма, подрывающие эффективность.

3. Репутация служит специфическим капиталом, сохранение которого затрудняется возможностями оппортунизма. Хорошая репутация понижает стимул к оппортунизму и таким образом расходы на сбор информации и ведение переговоров. [10]

К видам договоренностей, обуславливающим институциональные формы организации, Уильямсон относит:

1. Классический договор – осуществление сделки с помощью рынка. Типичным примером подобной трансакции является договор купли-продажи обычного продукта со следующими особенностями:

- a. условия заранее определены и установлены
- b. стороны не рассчитывают на изменение договора после его заключения
- c. договор имеет краткосрочный характер

2. Неоклассический договор – осуществление сделки с помощью долгосрочного договора. К примерам таких договоров относятся совместные предприятия и франчайзинг. Особенности:

- a. сложность учета исключительно всех нюансов предполагаемого договора. Предпосылки возможности изменения и вид корректуры в таком случае зафиксированы договором, например, в виде гарантийных или страховых условий.
- b. нацеленность на длительную совместную работу.

3. Связывающие отношения – договор в рамках организационной структуры. Подобные отношения определяются сложными социальными связями его участников, требующие совместных решений, согласования и развития. Примерами таких трансакций служат процессы внутри предприятий.

Обмен товаров и сервисных услуг, связанный с ограниченным риском и низкими специфичными инвестициями производится в рамках рынка: условия жесткой конкуренции и её интенсивность ограничивают возможности оппортунизма и его стимуляцию. Не приводящая к большим затратам возможность корректировки договора после его заключения допускает автономные действия участников контракта и поиск альтернатив. [16]

С возрастающей обоюдной зависимостью участвующих сторон в виде особых трансакционных инвестиций в качестве, например, производственных мощностей, увеличится заинтересованность в нарушении договорённости за счет зависимого партнера с целью присвоения ренты. В таких условиях наиболее эффективными являются гибридные формы договора с характерными обязательствами по обмену информации и санкциями в случае невыполнения условий договора с целью избежания оппортунизма и возможных затрат на заключение дополнительных соглашений.

Производство работ в рамках организации оправдано наименьшими трансакционными издержками при условиях высокого риска и больших инвестиций. Затраты на поиск информации, обсуждение и заключения договора в данном случае не возникают, а изменения и дополнения могут быть сильно упрощены. С помощью механизмов управления и контроля, свойственными организациям, возможно частичное или полное избежание вероятности оппортунизма.

График «Трансакционные издержки и эффективность» показывает зависимость трансакционных издержек от

специфичных инвестиций и риска. Так, к примеру, трансакции с высоким риском по мнению Вильямсона выгоднее проводить в условиях иерархических структур, в то время как менее рискованные операции могут эффективно проведены в рыночных условиях. [2]

Таким образом, заканчивая первую главу курсовой работы, можно отметить, что теория трансакционных издержек помогает объяснить причины возникновения организаций и приводит доводы эффективного проведения того или иного вида трансакций более в соответственных институциональных рамках.

Она даёт возможность анализа межорганизационных форм проведения операций, что подтверждается также эмпирическими исследованиями (Shelanski/Klein 1995).

- Ограниченное количество высказываний о внешних факторах как распределение влияние сторон договора. Так же отсутствует связанность между трансакциями.

- Описание институциональных рамок представляет собой довольно простой концепт с ограниченным количеством альтернатив.

- Предположение оппортунизма не совсем оправдано, так как трансакции и их участники находятся в определенных социальных связях, не учтённых данной теорией.

2. РОЛЬ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1 Роль транзакционных издержек в процессе совершения сделок

Существуют три теории возникновения транзакционных издержек при совершении сделки: теория транзакционных издержек; теория общественного выбора и теория соглашений. По постулату неоклассики, издержки на получение информации отсутствуют, а стороны обладают всем объемом информации о сделке. Главным моментом теории транзакционных издержек является допущение существования издержек на продавцов и цен, т. е. информационных издержек, величина которых определяется такими факторами, как количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка. По этой теории следует, что все транзакционные издержки являются частью информационных. В соответствии с теорией акцент при экономическом анализе издержек переносится на рынок информации и на цену информации.

Теория общественного выбора связывает возникновение транзакционных издержек с ролью издержек согласования. В этой теории показывается невозможность достижения соглашения ввиду поведения заинтересованных сторон сделки переложить издержки на окружающих, достичь согласия по способу распределения выгоды стороны не могут.

По теории соглашения утверждается, что на неоклассическом рынке транзакционные издержки отсутствуют, но этот рынок соприкасается с другими соглашениями (моделями), что кроме высоких издержек на поиск и обработку информации создает предпосылки для превращения целенаправленного поведения в оппортунистическое.

За пределами фирмы движение цен направляет производство, которое координируется на рынке посредством серий транзакций обмена. В рамках фирмы значение этих рыночных транзакций исчезает, и сложная рыночная структура с ее транзакциями обмена заменяется «предпринимателем-координатором», который управляет производством. Это и является основной причиной роста и укрупнения фирм (ее организационной структуры). Пока есть возможность организовать дополнительные транзакции, фирма будет расти. И, может быть,

даже наступит момент, когда рыночные трансакции обмена практически сведутся на нет.

Трансакционная экономика предсказывает, что произойдет переход от рыночного механизма (который имеет более высокую интенсивность стимулов) к иерархическим централизованным структурам (которым свойственна приспособляемость) по мере того, как будет возрастать значение активов.

В России произошел обратный процесс. Многие предприятия, составляющие ранее единое производство, оказались разведенными. Внутренние трансакции превратились во внешние, которые несут наибольшие издержки предприятию. Наибольшие еще и потому, что рыночный механизм в нашей стране не везде нормально функционирует. Поэтому то, что раньше представляло собой простую внутрифирменную сделку, сейчас становится рыночным контрактом «на международном уровне» со всеми вытекающими отсюда издержками трансакций.

Действительно, многие хозяйствующие субъекты, находятся в странах СНГ, т. е. за границей, и теперь с ними нужно налаживать контакт по всем правилам международного рынка. Меняются условия договоров, контрактов и повышаются издержки трансакций. Все производства практически разбросаны по стране, бывшие связи между составляющими элементами нарушены, и они вытолкнуты насильно на открытый рынок. Они опять закономерно приходят к соединению, но трудным путем, путем колоссальных издержек внешних трансакций. Сюда еще следует включить несовершенство нашей законодательной системы в плане исполнения, быстро и без проволочек, рыночных операций, что также влияет на издержки трансакций.

Вывод о значительных размерах трансакционного сектора в России вытекает из анализа, осуществленного на основе всех трех подходов к объяснению природы трансакционных издержек:

- теория трансакционных издержек выдвигает на передний план отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций;
- теория общественного выбора делает акцент на незавершенности формирования рынка и связанной с ней трудности найти замену контрагенту по сделке, на размерах национального рынка и большом числе его участников;

– теория соглашений объясняет высокий уровень трансакционных издержек нестабильностью соотношений различных соглашений и преобладанием фрагментации и экспансии как вариантов их соотношения.

По ходу совершения сделок возникающие издержки можно выстроить в следующей последовательности:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Измерение – это квантификация информации. Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен от издержек измерения его свойств. 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 этих требований зависит, кем, когда и с какой степенью точности будет производиться измерение.

Громадная экономия издержек измерения достигнута человечеством в результате введения стандартов мер и весов. Примером таких стандартов являются фирменные бренды, т. к. за ними стоит репутация фирмы.

Трансакционный учет

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию 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. Любое нарушение требуется сначала зафиксировать, затем оценить его тяжесть, обеспечить поимку или явку нарушителя, наложить наказание. Всё это обходится далеко не бесплатно. Некоторые авторы (Д. Норт) относят сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является во многих случаях более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильмсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки. По существу, это те же издержки измерения, но только относящиеся не к результатам, а к процессу – не к передаваемым продуктам, а к поведению контрагентов по сделке. Эта форма издержек проявляется в виде «отлынивания» и «вымогательства».

6. Издержки «политизации». Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выигрывают обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, неухудшение благосостояния каждого из них). Трудности и потери, возникающие при попытках достижения взаимного согласия, служат источником издержек поиска, издержек ведения переговоров и др., о которых речь шла выше.

Механизм принятия решений внутри организаций иной. Если участники имеют равные права, то решения принимаются

Трансакционный учет

коллективно, если права участников разные, то вышестоящие принимают решение в одностороннем порядке.

Издержки коллективного принятия решений характерны для организаций совместной собственности и там, где используются принципы прямой или представительной демократии.

Централизованное принятие решений также порождает серьезные издержки – издержки влияния (политические издержки). От этих издержек страдают любые структуры с элементами централизованного принятия решения (партии, профсоюзы).

Каждой организационной форме предприятия соответствует своя, особая конфигурация трансакционных издержек. Так, рынок сравнительно эффективнее в плане снижения информационных издержек, тогда как административные процедуры сокращают затраты на ведение переговоров; внутри организаций высокая опасность «отлынивания», в отношениях между организациями – угроза «вымогательства»; рыночные сделки сопровождаются высокими издержками по измерению качества продукта, а иерархические структуры несут большие потери из-за существования издержек влияния.

Возникновение предприятия (фирмы) независимо от того, каким путем оно происходило (приватизация государственных предприятий или создание новой фирмы), приводило обычно к росту трансакционных издержек по сравнению с «дофирменным» периодом, что подтверждается сопоставлением динамики трансакционных издержек на уровне отдельной фирмы и национальной экономики в целом.

Сопоставление трансакционных издержек, возникающих при совершении сделки в различных контрактных и организационных контекстах, дает возможность ограничиться экспертными оценками их величины. Ранжирование различных вариантов позволяет избежать возможных ошибок при использовании методов измерения трансакционных издержек в денежной форме.

2.2 Управление транзакционными издержками фирмы

Внимание экономистов во всем мире на протяжении десятилетий приковано к техническому прогрессу и революционному росту производительности труда на базе новых технологий. Что касается практически ориентированных менеджеров, то их в последние годы больше интересует другая проблема – борьба с транзакционными затратами, которые имеют тенденцию к устойчивому росту и способны свести на нет любые выгоды от технических нововведений. Минимизация транзакционных издержек – одна из основных задач в иерархии целей современного менеджера. Выше ее стоят только проблемы качества и успешного внедрения новых продуктов. Один из высших руководителей известной американской компьютерной фирмы сказал: «Мы в свое время готовились управлять в условиях, когда «прямые» производственные и транзакционные расходы соотносятся как 1/1 или 1/2. Сейчас на многих из управляемых нами предприятий издержки, связанные с транзакциями, превышают производственные в 10 и более раз. Мы и представить себе не могли, что такое вообще бывает!»

Поэтому в настоящее время существует задача: как в современных условиях наиболее эффективным образом контролировать транзакционные расходы фирмы? Необходимо отметить, что ни бухгалтерский, ни управленческий учет обычно не содержат такого понятия, как транзакционные затраты. Это категория, в основном, теоретическая. На практике чаще используется другое понятие – накладные расходы (overhead costs). Они представляют собой дополнительные к основным затратам расходы для обеспечения процессов производства и обращения: управление и обслуживание, содержание и эксплуатация оборудования. Интересно, что сумма накладных расходов, коррелируя с объемом выпуска, в то же время не находится в жесткой зависимости от него (как в случае с прямыми издержками производства). То, что в действительности порождает накладные расходы, – это транзакции и связанные с ними затраты. Поэтому контролировать растущий объем накладных расходов можно только через контроль над транзакциями.

Итак, транзакции необходимы для бесперебойного продвижения производства. Это обмен информацией, материалами и другими ресурсами, который сам по себе не приводит к появлению каких-либо готовых продуктов или благ. Поэтому экономисты иногда говорят о существовании, наряду с предприятием в традиционном понимании, параллельной

Трансакционный учет

«невидимой фабрики», которая «поддерживает» работу «основного персонала» и одновременно порождает накладные расходы. Для успешного управления «невидимой фабрикой» одного лишь выбора оптимального объема производства недостаточно. От менеджера требуется знание основных видов трансакций и умение разрабатывать оптимальный «трансакционный план», который позволяет произвести необходимые операции с минимальными затратами. Уменьшить издержки можно несколькими способами: выявить и устранить излишние трансакции, стабилизировать работу предприятия, автоматизировать ручной труд.

Первый шаг к достижению данного результата – классификация трансакций. Так, например, может выглядеть группировка трансакций среднего промышленного предприятия:

- логистика. Перемещение материалов и комплектующих: заказ, его исполнение и подтверждение. Данный вид трансакций осуществляется силами «непроизводственного персонала» с различной специализацией: прием и отправка материалов и продукции, экспедиция, ввод и обработка информации, учет;

- снабжение. Обеспечение предприятия достаточным для бесперебойной работы количеством ресурсов: рабочей силы, материалов, комплектующих, а также производственных мощностей. В снабжении задействованы структурные единицы, ответственные за планирование, закупки, контроль и отбор кадров (human research). Частично здесь же задействован менеджмент предприятия, а именно лица, ответственные за прогнозирование и производственные графики;

- качество. Контроль качества, проверка и подтверждение успешного выполнения запланированных трансакций. Разработка соответствующих методик и форм отчетности, передача и анализ данных;

- модернизация. Изменения в информационной системе предприятия, которые следуют за совершенствованием технологии, либо пересмотром внутренних процедур. Эти трансакции в основном «ложатся на плечи» информационных подразделений. Часть работы по модернизации также связана с закупками, контролем качества, вводом и обработкой информации. Известно, что модернизация на современном предприятии происходит постоянно. В частности, с изменением «модели» выпускаемого продукта, каждый раз необходимо вносить поправки в спецификацию материалов и комплектующих, в графики

поставок и т.д. Это приводит к дополнительному росту числа трансакций.

Уменьшение числа трансакций

Упразднение излишних трансакций – один из основных способов оптимизации затрат предприятия. Интересным в этом отношении представляется опыт японской промышленности. На многих предприятиях Японии принята и успешно реализована концепция «своевременного совершения трансакций» (just – in – time philosophy), основанная на «принципе нулевых производственных запасов». Согласно ей, все необходимые узлы и детали должны поставляться точно в срок и только высокого качества, что позволяет отказаться от целого блока трансакций, связанных с периодическим пополнением запасов, их хранением, отпуском, учетом, охраной и т.д. Безусловно, эта схема работы требует согласованных действий фирмы и ее поставщиков. Такого результата можно достичь только ценой определенных усилий и связанных с ними затрат по поиску контрагента и установлению с ним долгосрочных отношений. Данные издержки на «ex ante» стадии могут быть высокими, но в конечном итоге они окупаются за счет снижения себестоимости конечной продукции.

Стабильность предприятия

Один из основных способов снизить число и сложность трансакций – стабилизация работы предприятия. Это означает, что менеджерам необходимо минимизировать число технологических новшеств, структурных и организационных изменений, избегать бесконечного пересмотра внутренних процедур, распорядка и т.д. Безусловно, любые совершенствования имеют благие цели: речь идет об улучшениях качества продукции, снижении затрат труда, снижении рисков. Тем не менее постоянные «перестройки» и «технологические революции» могут серьезно «раздуть» трансакционный бюджет фирмы.

Стабильность предприятия должна быть одной из основных целей менеджера. Не следует каждый раз бросаться устранять видимые огрехи в его работе: последствия непрерывного «ремонта» работающего в полную нагрузку механизма очень сложно предугадать. Опыт показывает, что такая тактика приводит к резкому взлету накладных расходов, которому вполне по силам «съесть» все выгоды от самых рациональных новшеств. Каждый раз, когда издается приказ о процедурных, технологических или любых других изменениях, предприятие захлестывает волна внеочередных трансакций. Часто помимо количественной, появляется и качественная проблема – необходимость делать что-

то в первый раз. В результате модернизация может повлечь за собой «аврал» – «пиковую» загрузку работников фирмы, которая может обернуться ухудшением клиентского сервиса и дальнейшими расходами. Как сказал один опытный менеджер среднего звена, если хочешь справиться с потоком внеочередных заданий, которые периодически спускают сверху, держи в резерве запасной полк спасателей.

Избежать аналогичных ситуаций помогает тщательное планирование нововведений в сочетании с практикой их «пакетного» внедрения. Именно так поступают на японских предприятиях. Стабильность – один из главных принципов японской философии управления. Каждая новая процедура или технология продумывается до мельчайших деталей, новые инструкции заранее доводятся до исполнителей, после чего какое-то время уделяется тренингам. Таким образом, менеджмент авансирует значительные средства на самой первой стадии внедрения инноваций с тем, чтобы избежать роста числа трансакций и перегрузки персонала в дальнейшем – на этапе реализации плана.

Результатом является стабильно меньшее (почти на 2/3) число нововведений, по сравнению с иностранными конкурентами, и более низкий процент накладных расходов в структуре затрат. Предприятия, исповедующие подобную философию, являются более конкурентоспособными. Четче планирование – меньше ошибок.

Сбор информации и контроль

Один из наиболее интересных способов оптимизации трансакционных затрат состоит в упразднении излишних процедур контроля и сокращении объема собираемой информации. Основной принцип, которым следует руководствоваться, – не собирай больше данных, чем сможешь переработать.

Нередко бывает так, что фирма воспроизводит слишком большой объем данных о качестве продукта на всех технологических стадиях. При этом собственно качество может оставаться на низком уровне. Такая ситуация свидетельствует о том, что соответствующим службам просто не хватает времени анализировать информацию – оно уходит на то, чтобы ее собрать. Рациональным выходом из данной ситуации могла бы стать концентрация внимания на отдельных «болевых точках», где проблемы с качеством возникают чаще всего. Это позволит эффективнее решать основную задачу и попутно экономить на

Трансакционный учет

трансакционных издержках, связанных со сбором и обработкой данных.

Автоматизация

Автоматизация – один из основных способов снижения трудовых затрат на любом участке работы предприятия. Развитие современной вычислительной техники каждый год открывает новые возможности оптимизации расходов, связанных с вводом, передачей и обработкой информационных потоков. Электронные носители позволяют экономить на копировании и пересылке данных, лазерные технологии (например, автоматическое считывание штрих-кодов) минимизируют издержки ввода информации. Компьютерные базы данных экономят на хранении, специализированное программное обеспечение позволяет одним нажатием кнопки составлять отчеты почти любой сложности и т.д. Одним словом, «ручной способ» выполнения тех операций, которые мы уже привыкли исполнять с помощью разнообразной техники, мог бы обойтись в десятки раз дороже. При этом пострадали бы и скорость, и качество: современная техника во многих отношениях способнее и совершеннее человека.

Выгоды от автоматизации фирмы на базе вычислительной техники очевидны. Нам лишь остается ответить на вопрос о том, по каким принципам должна проходить рациональная автоматизация трансакций. Самый главный из них состоит в исключении повторного совершения одних и тех же операций. Такое может происходить, когда различные «блоки» в информационной структуре фирмы не интегрированы между собой. Возникает необходимость ручного «переноса» информации из программы в программу: часть сотрудников будет задействована в работе по вводу информации, которая уже находится на электронном носителе. Помимо дополнительных трансакций и расходов по оплате труда это приносит ошибки и неточности. Таким образом, грамотно построенная информационная структура фирмы требует однократного ввода информации.

Другой интересный способ сокращения затрат – интеграция программных комплексов различных функциональных подразделений компании. Вариантов такого объединения может быть несколько: интеграция инженерного и производственного информационных блоков, «межфилиальной», клиентской сети и т.д.

Комплексный подход

Существует три основных метода рациональной оптимизации трансакционных издержек фирмы. Во-первых, анализ трансакций с точки зрения их необходимости и альтернативных методов осуществления. Во-вторых, стабилизация работы предприятия и исключение «излишних» нововведений. В-третьих, автоматизация и интеграция программных ресурсов компании. К сказанному необходимо добавить, что подход к анализу трансакций должен быть взвешенным и комплексным. В частности, необходимо учитывать обратный эффект, который могут принести некоторые попытки минимизации затрат.

Об отрицательных последствиях бесконечной новаторской деятельности менеджмента уже говорилось выше. Отметим так же, что ростом трансакционных затрат может обернуться и непродуманная автоматизация предприятия. Другой пример ошибки – автоматизация ненужных трансакций. Известны случаи, когда для сокращения затрат труда компании заказывали дорогостоящее программное обеспечение и соответствующую компьютерную технику. Впоследствии выяснялось, что в процессе разработки программы (уже на этапе постановки задачи) многие процедуры впервые были подвергнуты анализу и значительно упростились. Когда программа была готова, стало ясно, что она уже не даст столь впечатляющего эффекта, как предполагалось. Трансакции упростились настолько, что произведенные вложения в автоматизацию оказались нерентабельными.

Общий вывод состоит в следующем: менеджер, который хочет оптимизировать трансакционные расходы своей компании, должен подходить к ним так же, как и к производственным издержкам. Необходимо принимать взвешенные решения о том, где и как автоматизировать внутрифирменные трансакции, как оптимальным образом интегрировать различные блоки информационной системы фирмы, а где имеет смысл стабилизировать работу подразделения для достижения оптимального уровня издержек в долгосрочном плане. И, наконец, необходимо научиться подходить к проблеме издержек компании не с бухгалтерской, а с экономической точки зрения. То есть в системе управленческого учета фирмы необходима функциональная классификация затрат, в которой за каждой группой издержек будет виден их подлинный источник.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Теоретикам трансакционных издержек удалось выделить важнейшие характеристики, определяющие сущность фирмы. Это – формирование сложной сети контрактов, долговременный характер деловых отношений, производство единой "командой", инвестирование в специфические активы, административный механизм координации с помощью приказов. Все объяснения, развивавшие идеи Р. Коуза, исходили из общего представления о фирме как орудии по экономии трансакционных издержек.

Согласно теории трансакционных издержек, этот ключевой принцип объясняет не только сам факт существования фирм, но и многие частные аспекты их функционирования – финансовую структуру, формы управления, организацию трудового процесса и т. п. Плодотворность такого подхода была подтверждена при изучении гибридных организационных форм, промежуточных между рынком и фирмой, таких как франчайзинг. Он способствовал кардинальному пересмотру представлений в области антимонопольного регулирования, продемонстрировав, что многие нетипичные формы деловой практики объясняются не погоней за монопольными преимуществами, а стремлением к экономии трансакционных издержек.

Теория трансакционных издержек получила распространение и в нашей стране, современными представителями которой являются Малахов С., Кокорев В., Барсукова С.Ю., Шастико А.Е., Капелюшников Р.И. и др.

Так, например, Малахов рассматривает роль трансакционных издержек в российской экономике. Кокорев анализирует их динамику. Барсукова выделяет трансакционные издержки на предприятиях малого бизнеса.

Благодаря трансакционному подходу современная экономическая теория приобрела большую реалистичность, открыв для себя широкий спектр явлений деловой жизни, прежде совершенно выпадавших из поля ее зрения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артур Томпсон, Джон Формби. Экономика фирмы / Пер. с англ. – М.: Бином, 2008. – 544с.: ил.
2. Барсукова С.Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. – 2009.- № 1.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. М.: ЮРАЙТ, 2007.
4. Валовой Д.В. Политическая экономия. М.: Проспект, 2009.
5. Добрынина А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. М.: 2006.
6. Камаев В.Д. Экономическая теория. Москва ЮНИТИ, 2002.
7. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. – 2009. – №12.
8. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 87-169.
9. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики – 2007. – № 7.
10. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. – 2008. – №11.
11. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопр. экономики. 1998. № 11.
12. Мугалимов М.Г. Основы экономической теории. ООО «Интерпрессервис», УП «ЭКОПЕРСПЕКТИВА», Минск, 2002.
13. Олейник А. Н. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопр. экономики. 1997. № 10. С. 67-68.
14. Основы экономической теории: Учебное пособие / Под ред. В.Д. Камаева. – М.:Изд-во МГТУ им Н.Э. Баумана, 1997.-284с., ил.
15. Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 2008.
16. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Издательская группа Норма – Инфра-М, 1998. – 456с.