

Література

1. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях; Эванс Ф., Бишоп Д. [пер. с англ.] – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
2. Хикс Дж. Стоимость и капитал; / Хикс Дж. [пер. с англ. / под ред. Р.М. Энтова]. – М. : Прогресс, 1993. – 487 с.
3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / . Коупленд Т., Мурир Дж. [пер. с англ.] – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет [учебник]. Друри К.; [пер. с англ.] – М. : Юнити-Дана, 2005. – 1071 с.
5. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія]. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
6. Леденев Е.Е. BSC и EVA – конкуренты или союзники? [Электронный ресурс]. / Леденев Е.Е. – Режим доступа : www.bizpress.ws
7. Хабаров М. Управление компанией с помощью EVA / М. Хабаров // Финансовый директор. – 2004. – № 2. – С. 25-31.

Надійшла 18.11.2009

УДК 336

М. Ю. ЛУКИЧЕВ

ГОУ ВПО Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова

ТРАНСАКЦИИ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

В статье представлены различные подходы представителей неоклассической и институциональной экономической теории к определению сущности категорий трансакций и трансакционных издержек, их природы, характера, видов, а также проанализированы сферы их использования в современной экономике.

In the article the different going of representatives of neoclassical and institutional'noy economic theory is presented near determination of essence of categories of transactions and transakcionnykh costs, their nature, character, kinds, and also the spheres of their use are analysed in a modern economy.

Ключевые слова: трансакции, трансакционные издержки, трансакция сделки, трансакция управления, трансакция ратционирования, издержки ex ante, издержки ex post.

Постановка проблемы. Под трансакционным подходом понимается подход, основанный на оценке бизнеса по критерию уровня трансакционных издержек фирмы. Данный метод наиболее подходит в современных условиях, так как «традиционная» классическая и неоклассическая экономическая теории основывается на допущении ограничений, которые практически не реализуемы на реальных рынках. Среди этих ограничений можно выделить следующие:

1) всегда существует равновесие на рынке, и оно совпадает с оптимумом по Парето. Теория игр ставит под сомнение это допущение, предполагая, что точек равновесия может не быть ни одной, а может быть несколько, и они могут не совпадать с оптимумом по Парето;

2) индивиды осуществляют выбор рационально, что предполагает полноту информации. Однако на реальных рынках невозможно собрать полную информацию о ценах, контрагентах и т.д. Кроме того, Г. Саймон в своей теории неполной рациональности вводит когнитивные ограничения, говоря о неспособности любого субъекта рынка правильно обработать собранную информацию;

3) в «традиционной» экономике рассматриваются только производственные издержки, а издержки трансакций равны нулю. Абсолютно ясно, что это допущение также неверно;

4) предпочтения индивидов стабильны и не зависят от внешних факторов. На реальных рынках характер предпочтений не является лишь эндогенным. Скорее они формируются на основе как внешних (различные институты), так и внутренних факторов.

Ясно, что реальные рынки не совершенны, и делают их таковыми именно трансакционные издержки. Поэтому применение базовых положений неоклассической модели для описания рыночных процессов в современных условиях не представляется адекватным. Более полезным здесь является использование институциональной парадигмы, в частности теории трансакционных издержек.

Анализ последних исследований. Проблемам развития категории трансакционных издержек уделяли особое внимание такие ученые как Дж.Коммонс, Р.Коуз, К.Эрроу, У.Николслн, О.Уильямсон, Д.Норт и др

Изложение основного материала. Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом. Под трансакцией он понимал не просто обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Категория трансакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долговременного характера, как требующих детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон [1].

Д. Коммонс различает три основных вида трансакций [2]:

1. Трансакция сделки - служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод. При ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Д. Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2. Трансакция управления - в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.

3. Трансакция рациионирования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рациионирования 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 рациионирования отсутствует управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 1937 г. в его статье «Природа фирмы». Коуз показал, что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия, соответственно затраты, связанные с проведением данных действий и составляют трансакционные издержки. То есть по Коузу трансакционные издержки - это издержки пользования рыночным механизмом [3]. Коуз фактически первым использовал это понятие в экономическом анализе. На основе трансакционного подхода он объяснял причины возникновения, существования и развития таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование фирм с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках, так как использование искового механизма влечет за собой затраты на поиск информации, ведение переговоров, заключение контрактов и т.д. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

Известна теорема Коуза: если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности [4].

В настоящее время в научных кругах нет единого мнения по поводу понятия трансакционных издержек. И это является предметом жесткой критики. Например, М. Олсон пишет, что многие экономисты «смешивают в одну кучу все недостатки рынка под общим названием трансакционные издержки» [5].

К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки по поддержанию экономических систем на ходу. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот. Эрроу рассматривает также трансакционные издержки как «эквивалент трения в механических системах». Как трение в физике затрудняет движение и ведет к потере энергии, так и трансакционные издержки препятствуют оперативному заключению сделок между экономическими агентами [6].

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» и возникают из-за ценности информации и ее асимметричности распределения между сторонами обмена.

У. Николсон разделяет трансакционные издержки на эксплицитные (плата за услуги посредников) и имплицитные (издержки поиска и сбора информации).

О. Уильямсон говорит о трансакционных издержках как издержках, связанных с функционированием специфических активов, к которым он причисляет инвестиции, приспособленные к взаимодействиям лишь с определенным партнером не являющиеся невозвратными.

С. Малахов, ссылаясь на модель Уильямсона (основанную на вопросе «покупать или производить»), говорит, что трансакционные издержки - это разница между ценой предложения и возможно более низкой ценой, уплачиваемой покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, ожидания или производства.

Часто за трансакционные издержки принимаются затраты и потери времени и других ценных ресурсов фирмы на разнообразные контакты фирмы со своим окружением, а также на внутренние коммуникации.

В общем виде трансакционные издержки можно представить как все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий собственности, координацией и взаимодействием экономических субъектов и выражающие меру несовершенства рынка.

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Коуз, Эрроу, Норт), но и в альтернативных способах экономической организации и в частности в плановой экономике (Чанг, Алчиан, Демсец). Так, согласно Чангу, максимальные трансакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что, в конечном счете, определяет ее неэффективность.

Таким образом, существует большое количество определений рассматриваемого понятия. Их анализ позволяет сделать вывод о том, что некоторые исследователи пытаются дать обобщенное или даже образное определение, большинство же исследователей вкладывают свой специфический смысл в понятие транзакционных издержек в зависимости от области их исследования, дают конкретизирующие определения, акцентируя внимание лишь на отдельных составляющих компонентах. Таким образом, из анализа различных дефиниций термина «транзакционные издержки» видно, что все определения рассматриваемого понятия классифицируются на две группы - обобщающие и конкретизирующие (табл. 1).

Таблица 1

Классификация определений понятия «транзакционные издержки»

Обобщающие определения	Конкретизирующие определения
<ul style="list-style-type: none"> - Издержки по поддержанию на ходу экономических систем (К. Эрроу). - Затраты и потери, которыми сопровождается акт экономического взаимодействия. - Издержки пользования рыночным механизмом (Р.Коуз). - Издержки, выражающие меру несовершенства рынка - Издержки по обмену правами собственности. - Издержки получения выгод от специализации и разделения труда. - Издержки, обусловленные характером производственных отношений (Д. Порте с позиции марксизма). - Любые институциональные издержки, возникающие в «любой экономике, организованной не по Вальрасу» (С.Чанг). - Издержки, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо (С.Чанг). - Эквивалент трения в механических системах (К.Эрроу). - Издержки, возникающие в процессе взаимодействия людей во времени. - Все затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу (для потребителя); для продавца - все затраты, которые он нес бы, если бы продавал товар самому себе (Дж.Уоллис, Д.Норт). - Затраты и потери времени и других ценных ресурсов фирмы на разнообразные контакты фирмы со своим окружением, а также на внутренние коммуникации. 	<ul style="list-style-type: none"> - Издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению (Д.Норт). - Затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют прийти сторонам к соглашению (Джоунс, Хилл). - Плата за услуги посредников и издержки поиска и сбора информации (У.Николсон). - Психологические издержки принятия решений и заключения самой сделки. - Разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемой покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства - для покупателя; разница между данной ценой спроса и возможной более высокой ценой, которая уплачивается покупателем в качестве альтернативы издержкам поиска, информации и т.д. - для продавца (С.Малахов). - Затраты, возникшие вследствие ценности информации и асимметричности ее распределения между сторонами обмена (Д.Норт). - Затраты, связанные с несоответствием между оговоренным характером сделок с их конкретной реализацией и обеспечением выполнения контракта. - Издержки обращения. - Издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов. - Издержки согласования требований прямо противоположных норм (теория соглашений).

В конкретизирующем определении понятия дается перечисление лишь некоторых элементов, которые входят в состав транзакционных издержек. Область, которую охватывает данный термин, существенно сужается, т.к. учет всего состава затрат невозможен или нецелесообразен в рамках отдельного исследования. Исследователи акцентируют внимание лишь на тех затратах, которые играют системообразующую роль в конкретной сфере исследования.

Общие определения передают сущность транзакционных издержек, их природу, характер. Однако под эти определения могут подходить многочисленные статьи затрат, что не позволяет с точностью представить состав транзакционных издержек и затрудняет дальнейшее их исследование.

Следовательно, понятие «транзакционные издержки» должно иметь как обобщающее, универсальное, так и уточненное под конкретное исследование определение.

Наиболее распространенной является типология, включающая пять типов транзакционных издержек [1]:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, 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 приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов.

3. Издержки измерения. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение 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.

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. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Различают две основных формы оппортунистического поведения:

5.1. Моральный риск. Возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - «отлынивание», когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

5.2. «Вымогательство». Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы.

О. Уильямсон разделяет транзакционные издержки *ex ante* и *ex post* - возникающие до и после заключения сделки. Общая классификация транзакционных издержек приведена в таблице 2.

Таблица 2

Классификация транзакционных издержек (по Уильямсону)

Транзакционные издержки	
Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
Издержки поиска информации: затраты на поиск информации о потенциальном партнере, о ситуации на рынке, а также потери,	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма: затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение уклонения от выполнения этих условий
Издержки ведения переговоров: затраты на ведение переговоров об условиях транзакции, о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности: расходы на содержание судов, арбитража; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, потери от плохой спецификации и ненадежной защиты
Издержки измерения: затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц: затраты на защиту от претензий третьих лиц на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта: затраты на юридическое или нелегальное (неформальное) оформление сделки	

Помимо уже упоминавшегося использования понятия транзакционных издержек в исследовании природы и причин возникновения и существования фирм, данный термин начинает широко применяться во многих областях знаний при объяснении всевозможных теорий, явлений, процессов. Критерий транзакционных издержек становится основополагающим и у экономистов, и у специалистов других отраслей (психологов, социологов, правоведов и т.д.).

Главным препятствием для прикладного применения понятия транзакционных издержек является трудность их измерения. Однако в современном экономическом анализе транзакционные издержки все же получили операционное применение.

Сопоставление уровней транзакционных издержек при различных альтернативах позволяет выбрать оптимальную форму контрактных отношений и организационных структур фирм [7].

Большое количество работ по теории интеграции в последнее время увязывается с транзакционным подходом. С точки зрения величины транзакционных издержек обсуждаются целесообразность образования различных форм интеграции, альянсов, ФПГ и т.д., оценивается эффективность их деятельности.

Малахов С. использует двухфакторную модель трансакционных издержек для определения их места в составе совокупных издержек и анализа рынков несовершенной конкуренции, в частности объяснения высокой бартеризации российской экономики [5, 8]. Существование «теневых» рынков и нелегальной экономики также может быть объяснено с помощью категории трансакционных издержек, а именно их высокой величины в составе «цены подчинения закону».

Таким образом, трансакционные издержки выступают своеобразной универсальной категорией, с помощью которой возможно объяснение возникновения, существования и развития различных явлений и процессов, которое было бы затруднительно либо невозможно в рамках традиционных экономических подходов.

Литература

1. Вольчик В. Курс лекций по институциональной экономике [Электронный ресурс]. / Вольчик В. – Режим доступа : <http://ie.boom.ru/Lecture3.htm>.
2. Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория / Шаститко А.Е. – М. : ТЕИС, 1998. – 424 с.
3. Коуз Р. Природа фирмы / Коуз Р. // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. – 1993. – № 2. – С. 66-82.
4. Олейник А. Институциональная экономика : [учебное пособие] / Олейник А.Н. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
5. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) / Малахов С. // Вопросы экономики. – 1996. – № 10. – С. 89-102.
6. Олейник А. Институциональная экономика : [учебно-методическое пособие] / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139-158.
7. Олейник А. Институциональная экономика : [учебно-методическое пособие] / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 10. – С. 133-158.
8. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 77-86.

Надійшла 02.12.2009

УДК 338.24

П. О. МАГДІЙЧУК
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ

Пропонується алгоритм розрахунку показників ефективності використання ресурсів підприємства на основі зарубіжного досвіду та діючих в Україні стандартів бухгалтерського обліку.

The algorithm of calculation of indexes of efficiency of the use of resources of enterprise is offered on the basis of foreign experience and operating in Ukraine standards of record-keeping.

Ключові слова: ресурси підприємства, показники ефективності використання ресурсів, положення (стандарту) бухгалтерського обліку.

Постановка проблеми. Радикальні зміни, які останнім часом відбулись в нашій країні в способах господарювання, вимагають нових інструментів управління, серед яких важливе місце займають способи оцінки результатів економічної діяльності, в тому числі показників ефективності використання ресурсів підприємства. У вітчизняній літературі з цією метою здебільшого розглядається три основні показники: продуктивність праці, фондівдача та матеріалівдача [1,2,3]. Методика їх розрахунку залишається незмінною з часів командно-адміністративної системи і полягає у визначенні частки від ділення обсягу товарної продукції на величину ресурсів, що використовувались у його виробництві. Зростання рівнів зазначених показників в динаміці є позитивною тенденцією. Проте фахівці, які на практиці займаються їх аналізом, інколи стикаються із певними проблемами. Зокрема, коли обчислені значення свідчать, що все добре, спостерігається бажана тенденція, але разом з тим продукція підприємства не користується попитом. Як в такому випадку оцінити ефективність використання ресурсів? Очевидно, що традиційні методи вимірювання та оцінки ефективності себе вже вичерпали. Сьогодні власники підприємств вимагають правдивої, неупередженої інформації про реальний стан виробничих ресурсів та надання надійних рекомендацій щодо покращення їх використання.

Мета статті. Вона полягає у доведенні власного бачення щодо вимірювання ефективності використання ресурсів підприємства на основі зарубіжного досвіду та діючих в Україні стандартів бухгалтерського обліку.