

УДК 338.583

Д.А. ГОРЕЛОВ, В.И. ВЕРБИЦКАЯ, В.М. БРЕДИХИН

Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены разнообразные трактовки транзакционных издержек предприятия и оценки методов их измерения. Выявлена необходимость использования не только анализа транзакционных издержек, но и ряда других мероприятий, снижающих их величину в рамках организации внутрифирменного управления. Установлено, что для эффективного измерения величины транзакционных издержек необходим отказ от традиционных систем учета и калькулирования затрат. Для выявления возможности снижения транзакционных издержек представлены модификация бизнес-моделей предприятия и реструктуризация бизнеса.

Ключевые слова: транзакционные издержки, бизнес-модели, аутсорсинг, стратегия предприятия.

Введение

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся постоянным нарастанием неопределенности окружающей среды, традиционные теории, методологии зачастую оказываются не в состоянии правильно оценивать экономические явления и процессы. В такой ситуации многие менеджеры, ученые, экономисты стали обращать всё большее внимание на идею транзакционного подхода в экономике. В соответствии с этим подходом основным критерием эффективности функционирования экономической системы являются более низкие транзакционные издержки.

1. Постановка задачи

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

Так К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки “состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению”. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

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

Наиболее дискутируемым вопросом в настоящее время является так называемый *расчет издержек процесса, применяемый в качестве прямого метода* денежной оценки отдельных транзакций. По нашему мнению, оценка транзакций по этому методу предпочтительна в тех случаях, когда оцениваемые процессы часто повторяются, а диапазон принимаемых решений относительно узок (например, проверка принимаемой продукции или обработка рекламаций). Следует также отметить, что количественное определение издержек процесса для транзакций более вероятно при повторной выдаче заказа на "старую" услугу, чем при первой сделке с "новой" услугой [1].

Неопределенность относительно транзакции для контрактных товаров проявляется значительно сильнее, чем при обменных операциях. Контрактные товары содержат, как правило, большую долю неповторяющихся компонентов, тогда как определенные обменные процессы (например, фактурирование) повторяются с высокой степенью сходства. Стандартизация процессов в отношении обменных товаров вполне возможна. Следовательно, соответствующие транзакционные издержки лучше поддаются количественному определению, чем при транзакциях с контрактными товарами.

При объединении описанных критериев можно получить картину различных областей применения рассматриваемого метода, которые в большей или меньшей степени пригодны для количественного исчисления транзакционных издержек (рис. 1).

Положение отдельных обменных процессов со временем надо пересматривать: единичная вначале акция с "новым" клиентом может перерасти в постоянные хозяйственные связи, а "новая" услуга с возрастанием суммарного объема продаж перейти в категорию "старой" услуги.

	Повторная сделка («старая» услуга)		Повторная сделка («новая» услуга)	
	Обменный товар	Контракт- ный товар	Обменный товар	Контракт- ный товар
Устойчивые хозяйственные связи («старый» клиент)	Очень благоприятная		Благоприятная	
Единичная акция («новый» клиент)	Условно благоприятная		Мало благоприятная	

Рис. 1. Области применения метода расчета транзакционных издержек, ориентированного на процесс

2. Основная часть

В отечественной науке попытку оценки уровня транзакционных издержек предприятия предпринял В. Кокарев, предложив использование показателя, равного отношению затрат, не связанных с производством (накладных расходов), к прочим статьям себестоимости [2].

Однако, если все затраты хозяйствующего субъекта подразделяются только на трансформационные (производственные) и транзакционные (не связанные с производством), то данный подход вполне приемлем. Хотя и в этом случае рост показателя может быть интерпретирован не только как рост транзакционных издержек, но и как снижение выпуска продукции

(вследствие относительной постоянности накладных расходов). Однако основной вопрос по данному методу состоит в правомерности использования при измерении уровня транзакционных издержек показателя накладных расходов. Данный показатель не включает многие виды транзакционных издержек (согласно их основной типологии) и включает некоторые затраты, которые трудно отнести к категории транзакционных (затраты на освещение, отопление, оплату труда административно-управленческого персонала и т.д.). Пока издержки носят имплицитный, «размытый» характер, и их сокращение невозможно.

Для получения возможности измерения транзакционных издержек необходим отказ от традиционных систем учета и калькулирования затрат. По мнению П.Друкера, следует рассматривать бизнес как целостный процесс, начинающийся поставкой сырья и комплектующих и не заканчивающийся после отгрузки товара конечному потребителю [3]. И к учету затрат нужно подходить как к оценке стоимости всего бизнес-процесса, а не исчислять стоимость ведения отдельных производственных операций, как это делается в традиционных методиках калькулирования. Именно разработка и внедрение новых методик исчисления себестоимости продукции позволит оценить величину транзакционных издержек. Недостатки традиционных методов учета затрат можно нивелировать внедрением управленческого учета на предприятии. Управленческий учет в широком смысле представляет собой систему, которая в рамках одной организации снабжает управленческий персонал информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации. Управленческий учет должен предоставлять менеджерам информацию о затратах на всех стадиях хозяйствования предприятия – от предпроизводственного этапа до стадии послепродажного обслуживания, включая информацию о транзакционных издержках.

Универсальных методов снижения транзакционных издержек не существует, т.к. сокращение одного вида затрат может вызвать увеличение другого. Здесь вопрос заключается в трактовке самого термина «транзакционные издержки». Зачастую для проведения отдельного исследования область существования транзакционных издержек сужают, выделяя лишь наиболее значимые. Для крупных предприятий со сложной организацион-

ной структурой в составе транзакционных издержек предлагается выделять потери ресурсов в связи с пересечением продуктом границ технологических процессов, протекающих в подразделениях с относительной хозяйственной самостоятельностью. Данные издержки возникают вследствие того, что самостоятельные функциональные единицы, стремясь максимизировать свою прибыль, увеличивают затраты подсистем, стоящих ближе к потребителю. Кроме того, потери возникают вследствие повторного счета, когда изделие наращивает свою стоимость за счет налоговых отчислений и платежей на отдельных стадиях образования кумулятивной ценовой стоимости. Все это приводит к искажению цены продукции, что также может вызвать дополнительные потери. Для снижения такого рода издержек необходимо оптимизировать структуру предприятия и взаимоотношения между подразделениями. Механизмом, позволяющим сделать это, может быть механизм аутсорсинга, при котором часть функций передается внешнему специализированному исполнителю. Тем самым оптимизируется деятельность предприятия и сокращается количество внутренних транзакций, что позволяет говорить и о сокращении транзакционных издержек.

Снижению транзакционных издержек способствует модификация своих бизнес-моделей. При этом существуют два основных направления реструктуризации бизнеса. Во-первых, это ещё большее укрупнение структуры путем интеграции или диверсификации. Во-вторых, это избавление от вспомогательных, обслуживающих и других непрофильных функций и сосредоточение только на основном производстве.

Первый механизм широко применяется отечественными компаниями. В современных отечественных реалиях для большинства предприятий остро встает проблема поиска надежного партнера, который не станет диктовать свои условия работы, невыгодные для данного предприятия. В этой связи крупные компании пытаются замкнуть в рамках своих структур полный технологический цикл, приобретая транспортные, энергетические, заготовительные и т.д. производства, т.е. стремятся работать по принципу «от скважины до бензоколонки». Такая стратегия ведет к сокращению затрат на поиск информации о поставщиках и потребителях, затрат на ведение переговоров и заключение контрактов, а также издержек оппорту-

нистического поведения контрагентов. Однако с увеличением размеров такой интегрированной структуры происходит ухудшение управляемости, повышение степени бюрократизации. Данная стратегия характеризуется также чрезмерным «распылением» средств. Можно предположить, что существует граница, за которой положительный эффект от снижения транзакционных издержек будет нивелироваться упомянутыми выше отрицательными аспектами интеграции.

Вторая стратегия получила в последние годы широкое распространение в экономике западных стран и Японии. Этот механизм известен под названием «аутсорсинг». В этом случае компании действуют по следующему принципу: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Этот принцип более распространен в сфере информационных технологий, сфере производства высокотехнологического оборудования, в меньшей степени в машиностроении (за исключением Японии). По данным исследования, проведенного Technology Forecasters, к 2004 г. доля контрактных производителей промышленной продукции от общего объема продаж по всем отраслям будет составлять 25,9%. Большинство машиностроительных компаний, производящих сложное промышленное оборудование и лидирующих на мировом рынке, не имеют собственных металлургических мощностей. В области производства они имеют у себя, чаще всего, только сборку и изготовление наиболее высокотехнологичных узлов, а металлургическую продукцию покупают на стороне [4]. Если трактовать транзакционные издержки как издержки на обслуживание рыночного механизма, то модель аутсорсинга может значительно упрощать этот механизм и снижать степень его несовершенства, тем самым, снижая внутренние транзакционные издержки, связанные с перемещением продукта внутри предприятия с одного технологического передела на другой.

К сожалению, на Украине аутсорсинг ещё мало распространен, и многие предприятия, разрабатывая свою бизнес-модель, идут по пути интеграции. Однако топ-менеджеры многих предприятий считают, что интеграция – это временное явление, распространяющееся на нашем рынке из-за отсутствия надежных специализированных компаний, которым можно передать часть своих функций.

В заключение следует отметить, что в рамках организации внутрифирменного управления качеством необходимо не только анализ транзакционных издержек, но и ряд других мероприятий. Это может быть, например, обучение потенциальных субпоставщиков или адаптация степени вертикальной интеграции в системе создания благ, чтобы постоянно ориентировать организационную структуру и производственный процесс предприятий-партнеров на реализацию требований к качеству.

Литература

1. Бренделева Е.А. Неинституциональная теория: учебное пособие / Е.А. Бренделева; под ред. проф. М.Н. Чепурина. – М.: ТЕИС, 2003. – 267 с.
2. Кокарев В. Институциональные преобразования: анализ транзакционных издержек / В. Кокарев // Вопросы экономики. – 2006. – № 12. – С. 61-72.
3. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер. – М.: Гранд-Фаир, 2003. – 288 с.
4. Krasner Jerry. Model-Based design and beyond: Solutions for today's embedded systems requirements [Электронный ресурс] / Jerry Krasner // Embedded Market Forecasters American Technology International. – 2004. – Режим доступа к ресурсу: Url: <http://www.embedded-forecast.com>.

Поступила в редакцию 1.10.2010

Рецензент: д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой менеджмента **В.Н. Гринева**, Харьковский национальный экономический университет, Харьков

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗНИЖЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Д.О. Горелов, В.І. Вербицька, В.М. Бредіхін

Розглянуті різноманітні трактування транзакційних витрат підприємства та оцінки методів їх вимірювання. Виявлена необхідність використання не тільки аналізу транзакційних витрат, а й низки інших заходів, які знижують їх розмір в межах організації внутрішньо фірмового управління. Встановлено, що для ефективного вимірювання величини транзакційних витрат необхідна відмова від традиційних систем обліку і калькулювання витрат. Для виявлення можливості зниження транзакційних

витрат представлені модифікація бізнес-моделей підприємства і реструктуризація бізнесу.

Ключові слова: транзакційні витрати, бізнес-моделі, аутсорсінг, стратегія підприємства.

STRATEGIC DIRECTIONS FOR REDUCTIONS TRANSACTION COSTS OF THE ENTERPRISE

D.A. Gorelov, V.I. Verbitskaya, V.M. Bredihin

Various interpretations of enterprise transaction costs and an estimation of their measurement methods are considered. Necessity of application not only of the transaction costs analysis, but also of some other actions reducing their size within the company management framework is revealed. It is established that it's necessary to refuse traditional systems of expenses account and calculation for effective measurement of transaction costs size and expenses calculation. In order to reveal the possibility of transaction costs decrease the update of enterprise business models and business restructuring are presented.

Keywords: transaction costs, business-models, outsourcing, strategy of the enterprise.

Горелов Дмитрий Александрович – д-р екон. наук, проф., проф. кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків.

Вербицкая Виктория Ивановна – канд. екон. наук, доц. кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків.

Бредихин Владимир Михайлович – канд. техн. наук, доц. кафедри економіки підприємства, Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Харків.