

САМООРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СРЕДСТВО СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Развитие институтов, содействующих сокращению трансакционных издержек, представляет суть экономического реформирования. Еще в дореволюционной России уделялось огромное внимание становлению экономических институтов, способствующих сокращению трансакционных издержек (например, кооперативы). В настоящее время снижение трансакционных издержек является одной из наиболее актуальных задач устойчивого развития МСБ, что требует серьезного теоретического обоснования.

В условиях рыночных отношений субъекты малого и среднего бизнеса (далее МСБ) не могут успешно функционировать без создания системы управления затратами, позволяющей решать проблемы рационального использования их производственного потенциала. Сбои в хозяйственном механизме зачастую связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и ответственности и др., что наиболее остро отражается на работе [11, с. 18]. Проявляются они в трудностях, с которыми предприятия МСБ встречаются при реализации продукции, использовании производственных услуг, вступлении во взаимоотношения с органами власти и партнерами по бизнесу, отстаивании своих прав в судебных инстанциях. Эти проблемы, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту трансакционных издержек, на долю которых приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление представляют актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте прибыли и рентабельности бизнеса.

Какова же экономическая сущность трансакционных издержек? Р. Коуз трактует их как „издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта” [5, с. 94]. К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы и сравнивает их действие в экономике с действием трения в физике [12, с. 20]. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот. В трактовке Д. Норта трансакционные издержки „состоят из издержек оценки полезных свойств объекта

обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению” [9, с. 45]. Эти издержки служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов.

В. В. Радаев определяет трансакционные издержки как „издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений” [10, с. 5]. Они включают расходы на следующие виды операций: получение доступа к ресурсам и правам собственности (регистрация предприятия, лицензирование деятельности, права на аренду помещений и доступ к коммуникационным сетям, доступ к кредитам и лизингу оборудования); получение прав на использование ресурсов и прав собственности (права на производство, продажу, передачу, потребление); оценка ресурсов и прав собственности (изменение организационно-правовых форм, бухгалтерский учет, аудиторские услуги, маркетинговые услуги); защита ресурсов и прав собственности (исключение конкурентов, юридические услуги, охрана бизнеса); поиск и отбор партнеров (реклама, презентации, сбор информации о партнерах, проверка их платежеспособности); заключение деловых соглашений и контроль за их соблюдением (ведение переговоров, оформление сделок и контрактов); поддержание деловых соглашений и применение санкций против нарушителей (согласование и корректировка соглашений, предоставление дополнительных льгот, обращение в арбитраж, взыскание долгов).

Современные экономисты в качестве основных рассматривают обычно следующие функциональные группы трансакционных издержек (табл.) [2, с. 132].

Следует отметить, что каждый вид по-своему оттеняет проблемы обмена, с которыми сталкиваются экономические агенты.

Таким образом, под трансакционными издержками следует понимать экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов.

Фактором возникновения трансакционных издержек является недоступность информации для экономических агентов. Поэтому повышается значение информационных элементов рыночной инфраструктуры, неразвитость которых так и будет продолжаться „прово-

Транзакционные издержки участников рынка

Тип транзакционных издержек	Классификация
Поиск информации	Затраты времени и ресурсов, необходимых для поиска покупателей и продавцов соответствующих товаров. Потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.
Ведение переговоров	Затраты на ведение переговоров, заключение и оформление контрактов.
Измерения	Затраты на измерительную технику, оценку качества товара.
Спецификация и защита прав собственности	Затраты на содержание судов, арбитража, государственных органов. Затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав.
Издержки оппортунистического поведения	Моральный риск, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение информации о ее поведении требует больших издержек. Вымогательство – потери, возникающие в ситуации „незаменимости” покупателя-продавца.
Издержки политизации	Издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций (издержки коллективного принятия решения и издержки влияния).

цировать” рост транзакционных издержек. Незнание источника информации и ее несовершенство удлиняют цепочку посреднических транзакций, увеличивая, таким образом, транзакционные издержки в конечной стоимости продовольственных продуктов. Все это свидетельствует об отсутствии условий для эффективных сделок. Транзакционные издержки выражают „цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков” [8, с. 79].

Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческий кредит, выражается транзакционными издержками в форме неплатежей; отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контракта и т. д. Именно таким образом транзакционные издержки формируют общественный спрос на институты, а также служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов. Поэтому „в научном обосновании любой экономической реформы, изменяющей в первую очередь именно институциональные факторы экономической жизни, необходимо допущение и определение мер, направленных к минимизации положительных транзакционных издержек” [7, с. 96].

Возвращаясь к вопросам снижения транзакционных издержек, необходимо отметить, что это возможно в случае консолидации субъектов МСБ в территориальные бизнес-сообщества. Взаимная интеграция МСБ, составляющая бизнес-сообщество, во многом обеспечивается установлением различных форм долговременных отношений юридически самостоя-

тельных фирм для решения согласованных задач на основе общих экономических интересов.

Что же такое бизнес-сообщество (далее БС)? Системный подход предполагает, что для обеспечения успешной деятельности компании и ее стабильного развития руководитель должен оценивать и принимать во внимание большое количество факторов, связанных как напрямую с деятельностью организации, так и с деятельностью ее бизнес среды.

Люди всегда объединялись, чтобы снизить свои накладные расходы за счет общего труда во имя удовлетворения общей для всех потребностей. Мотивы этих объединений были самые разные. Принцип же объединения всегда оставался одним и тем же: развить общность для удовлетворения своих потребностей путем подбора участников и создания условий развития.

Таким образом, под *бизнес-сообществом* мы будем понимать консолидацию субъектов МСБ, вступающих друг с другом в долгосрочные отношения, направленные на постоянное совершенствование продукции, производственных и управленческих процессов, и обладающих возможностью установления формализованных правил регулирования собственной деятельности.

В качестве причин создания БС можно выделить следующие:

во-первых, доступ к ресурсам и рост эффективности их использования, а именно в снижении транзакционных издержек и повышении эффективности своей деятельности в целом. Каждая организация выполняет работу, в которой она наиболее компетентна, издержки на единицу продукции снижаются для всех партнеров;

во-вторых, целью объединения в БС может явиться обретение новых знаний. В движимом именно знаниями мире конкуренции фирмы вступают в альянсы [3];

в-третьих, желание фирм получить доступ на рынки других регионов. БС обеспечивает его участникам снижение рисков, лучшие условия для экспорта продукции из собственного региона.

Проблема управления издержками по трансакциям в настоящее время является малоизученной. В большей степени это относится к субъектам МСБ, так как этот сектор экономики теоретически слабо исследован. Специфические особенности предпринимательского сектора оказывают влияние и на особенности трансакционных отношений во всем бизнес-сообществе. Вследствие этого исследование трансакционных отношений в малом и среднем бизнесе представляет самостоятельную научную и практическую проблему.

Одна из важнейших особенностей трансакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Во всех видах трансакционных издержек есть постоянные компоненты и, когда информация собрана, ею может воспользоваться любое количество продавцов и покупателей. Кроме того, внутри фирмы совершать трансакции намного выгоднее. При этом внутрифирменные трансакционные издержки (низкие по отношению к рыночным) стимулируют развитие интеграционных процессов. Поэтому, включая в свой состав операторов рыночной инфраструктуры по переработке, хранению и доставке продукции до конечного потребителя, субъекты МСБ, консолидируясь в БС, сокращают трансакционные издержки на поиск партнера, предотвращают оппортунистическое поведение и позволяют избегать негативов ценового механизма рынка, заменяя его системой внутрифирменного менеджмента. Стремление комбинировать несколько стадий производства и сбыта, образуя интегрированные формы в рамках единой фирмы в целях погасить трансакционные издержки, было замечено еще американскими экономистами Р. Коузом и Дж. Уильямсоном [6, с.123].

Используя методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, В. Кокорев оценил динамику трансакционных издержек в России [4]. В качестве показателя уровня трансакционных издержек он использовал отношение затрат, не связанных непосредственно с производством (так называемые накладные расходы), к прочим статьям себестоимости продукции. В исследовании им были проанализированы такие косвенные признаки, как соотношение динамик ВВП с розничным товарооборотом, соотношение динамик количества занятых в отраслях, например, сокращение занятых в промышленности, строительстве и на транспорте и рост числа занятых в банковской, страховой сферах. В результате В. Кокорев выявил, что уже в 1993 г. темп роста трансакционных издержек по сравнению с 1992 г. был более чем в два раза выше темпа роста производственных издержек.

Рост трансакционных расходов в российской экономике он объясняет действием следующих факторов: необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде; снижением объемов выпуска продукции; ростом издержек, связанных с неразвитостью инфраструктуры связи; возникновением издержек, связанных с процессом приватизации.

Рассматривая эти факторы более детально, к ним можно отнести появление независимых хозяйствующих субъектов, увеличение затрат на рыночное взаимодействие, поиск новых форм взаимодействия, отсутствие общепринятых стандартов поведения, увеличение нагрузки на инфраструктурные сети, рост числа мелких фирм, отсутствие опыта многократного обмена между партнерами, несформировавшиеся институты денежно-кредитных расчетов и др.

Можно констатировать, что российская экономика характеризуется низким уровнем развития трансакционного сектора и основную часть трансакционных издержек в России несут сами экономические субъекты. Однако, как замечает Н. С. Волостнов и З. М. Ларичева, в последнее время эффективность трансакционного сектора растет. В России развивается юридическое образование, стало больше юридических агентств и фирм, повышается зрелость рынка, активно внедряются современные информационные технологии и компьютерная техника. В итоге развивается тенденция включения национального трансакционного сектора в международную сеть [1, с. 77].

Следует отметить, что измеренные или неизмеренные трансакционные издержки имеют большую ценность. Без них не могут быть адекватно поняты ни экономическое поведение, ни институциональные соглашения. Положительные трансакционные издержки приводят к следующим последствиям:

- мешают, а в частных случаях полностью блокируют образование рынков; препятствуют полной реализации взаимных выгод обмена, так как можно отказаться от тех благ, которые должны быть направлены на обеспечение обмена, а это тормозит получение экономической прибыли;
- мешают реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли и, следовательно, экономического роста;
- затрудняют поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов при заданных альтернативах их применения; препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции.

Предложенная Д. Нортом и Дж. Уоллисом методика не позволяет решить проблему измерения трансакционных издержек предприятий, организаций, которые являются реальными хозяйственными субъектами в современной экономике. Именно они несут затраты по производству и реализации товаров и услуг. Эти затраты вне сферы производства связаны с преодолением

транзакционных барьеров, препятствий в хозяйственном процессе. Но с другой стороны – транзакции представляют собой преграду в хозяйственных отношениях, для преодоления которой необходимы затраты хозяйственными субъектами, которые и носят название транзакционные издержки. Затраты на преодоление этих препятствий ложатся на себестоимость и стоимость производимых фирмой продуктов и переносятся на цену, которую потребитель платит на рынке. Но прежде чем они становятся издержками покупателей, – затратами, которые изымаются из бюджета потребителя, – они ложатся на затраты предприятия. Поэтому требуется оценить или измерить эти затраты, т.е. затраты которые предприятие несет в результате наличия в обществе транзакций. Стало быть, требуется дать решение проблемы измерения транзакционных издержек на уровне реальных субъектов.

Известно, что все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и обязанностей и др. В повседневной практике эти несоответствия, прежде всего, наиболее остро отражаются на работе субъектов МСБ. Проявляются они в трудностях, с которыми они встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и различными организациями. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению транзакционных издержек.

Для целенаправленной работы по управлению транзакционными издержками субъектов МСБ необходимо предметно разобраться в характере существующих у предприятий трудностей, в нерешенных проблемах при взаимодействии с контрагентами, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных транзакций.

Высокие транзакционные издержки снижают эффективность функционирования как отдельно взятого субъекта экономической деятельности, так и всей экономической системы в целом. Проблема заключается в том, что предприятия зачастую не имеют возможности отказаться от неэффективных транзакционных действий и доверить осуществление транзакционных действий другому специализированному субъекту. Они вынуждены осуществлять длительные согласования своей деятельности с администрацией, отказываться от получения кредита по высокой ставке и пользоваться услугами неспециализированных кредиторов. Отказ же от неэффективных действий способен привести к полной остановке функционирования предприятия.

Транзакционные издержки отвлекают ресурсы от воспроизводства основных фондов, создания эффективной инфраструктуры. Постоянное замещение альтернативных действий транзакционными приводит к отвлечению всех видов ресурсов, лишает хозяйствую-

щего субъекта формирования практики осуществления альтернативных действий. В случае значительного „увлечения” транзакционными действиями, хозяйствующий субъект не осуществляет альтернативные действия уже не потому, что у него не хватает на это соответствующих ресурсов (в случае необходимости дополнительные ресурсы все-таки можно получить), а вследствие отсутствия соответствующей практики осуществления подобного рода действий, хронической неспособности осваивать дополнительные средства.

Можно выделить следующие факторы несения транзакционных издержек хозяйствующими субъектами: транзакционные потери перекрываются трансформационным выигрышем; риск потерять предмет обмена заставляет пускать часть обмениваемого продукта на осуществление дорогостоящей транзакции; специфический актив ограничивает мобильность хозяйствующего субъекта, заставляя его больше ресурсов направлять на обеспечение его нормального функционирования; поддержание неэффективных хозяйственных связей.

Итак, в сложившейся ситуации сущностной характеристикой является радикальное изменение механизма координации экономической деятельности субъектов МСБ, формирование новой системы взаимосвязей между ними. Проблемы взаимодействия привели к значительному росту транзакционных издержек, большей частью оппортунистического характера. Увеличение транзакционных издержек, в первую очередь, обусловлено увеличением затрат на рыночное взаимодействие, поиском новых форм взаимодействия, отсутствием устоявшихся общепринятых стандартов поведения, необходимостью адаптации к рыночной среде, увеличением нагрузки на инфраструктурные сети. Высокие транзакционные издержки лишают субъектов МСБ возможности эффективного воспроизводства основных фондов, осуществления НИОКР, улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования и обновления технологий.

Локализация затрат по центрам ответственности дает возможность выделения транзакционных затрат. Учет затрат должен быть направлен не только на выявление издержек производственного характера, но и на изучение транзакционных издержек для принятия управленческих решений. Для того чтобы определить эффективность данного вида издержек, необходимо рассчитывать их для каждой совершенной или предполагаемой сделки или контракта.

Подводя итог, можно констатировать, что транзакционные издержки приближаются к нулю, если деловые отношения между производителем и покупателями, а также производителем и поставщиками стабильны, цены и объем постоянны, товары идентичны. Кроме того, для этого необходимо выполнение ряда условий: на предприятии должны работать высококвалифицированные управленческие кадры, имеется

лаборатория по определению качества продукции, создана служба внутреннего контроля, существовать своя электронная база данных, предприятие должно стремиться находить постоянных партнеров и т.п. В реальности же все факторы и условия – спрос и предложение, требования рынка, цены, объемы поставок, качественные характеристики продукции – подвергаются изменениям. Все это заставляет предприятие вновь и вновь нести расходы. И только, консолидируясь в бизнес-сообщества субъектов малого и среднего бизнеса, могут приблизить транзакционные издержки к нулю, а снижение транзакционных издержек в масштабах всей воспроизводственной системы как результат даст значительные конкурентные преимущества национальной экономике.

Литература

1. **Волостнов Н. С.** Транзакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации / Н. С. Волостнов, З. М. Ларичева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 70 – 79. 2. **Елкина В. Н.** Инфраструктура зернового рынка Омской области: монография / В. Ф. Стукач, В. Н. Елкина. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 160 с. 3. **Карпухина Е.** К характеристике современных международных стратегических альянсов. / Карпухина Е. // Российский экономический журнал. 2004 г. – № 7 – с. 89 – 94. 4. **Кокорев В. Е.** Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В. Е. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61 – 72. 5. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 94. 6. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Пер. с англ. Б. Пинскера – М.: „Дело ЛТД” при участии изд-ва „Catallaxy”, 1993. – 192 с. 7. **Кузнецова В. П.** Институциональные основы реформирования аграрных отношений / В. П. Кузнецова // Институциональные основы рыночной экономики в России. – М.: Наука, 1996. – Гл. 5, § 1. – С. 94 – 104. 8. **Малахов С.** Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78 – 96. 9. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997. – С. 45. 10. **Радаев В. В.** Российский бизнес: структура транзакционных издержек / В. В. Радаев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6. – С. 5 – 19. 11. **Шумакова О. В.** Механизмы регулирования транзакционных издержек в сельском хозяйстве : монография / О. В. Шумакова. – Омск : Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2010. – 192 с. 12. **Эрроу К.** Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу. – М., 1995. – С. 20.

Йолкіна В. Н. Самоорганізація бізнес-співтовариств – ефективний інструмент розвитку ма-

лого і середнього підприємництва та засіб зниження транзакційних витрат

Стаття присвячена проблемам, з якими стикаються суб'єкти малого і середнього бізнесу при реалізації продукції, використанні виробничих послуг, вступі до взаємин з органами влади і партнерами по бізнесу, відстоюванні своїх прав в судових інстанціях. Ці і багато інших труднощів, а також непрозорість ринкових відносин і відсутність необхідної інформації приводять до зростання транзакційних витрат. У статті подано конкретні рекомендації зниження транзакційних витрат, що є одним з найбільш актуальних завдань стійкого розвитку малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: бізнес-співтовариства, консолідація малого і середнього бізнесу, транзакційні витрати.

Елкина В. Н. Самоорганизация бизнес-сообщества – эффективный инструмент развития малого и среднего предпринимательства и средство снижения транзакционных издержек

Статья посвящена проблемам, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего бизнеса при реализации продукции, использовании производственных услуг, вступлении во взаимоотношения с органами власти и партнерами по бизнесу, отстаивании своих прав в судебных инстанциях. Эти и многие другие трудности, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту транзакционных издержек. В статье даются конкретные рекомендации снижения транзакционных издержек, что является одной из наиболее актуальных задач устойчивого развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-сообщества, консолидация малого и среднего бизнеса, транзакционные издержки.

Elkina V. N. Business-comunities – Effective Self-organization Instrument of Development of Small and Medium Business and Means of Decrease of Transactional Expenses

Article is devoted to problems with which subjects of small and medium business face at production realization, use of production services, the introduction in relationship authorities and partners in business, upholding of the rights in judicial instances. These and many other difficulties, and also opacity of the market relations and absence of necessary information lead to growth of transactional expenses. In article concrete recommendations of decrease in transactional expenses that is one of the most actual problems of a sustainable development of small and medium business are made.

Key words: business communities, consolidation of small and medium business, transactional expenses.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013