

УДК 630*68:630*92

О. В. Романенко, аспирант (БГТУ)

ОЦЕНКА УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В ЛЕСНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассматривается значение транзакционных издержек в экономике и их влияние на развитие контрактных отношений, подходы к эмпирической оценке транзакционных издержек. Анализ характера и уровня транзакционных издержек в лесном хозяйстве Беларуси позволит обосновать выбор оптимальной структуры отрасли и целесообразность использования контрактных отношений.

The paper is considered the importance of transaction costs in the economy and their impact on the development of contract relations, approaches to empirical assessment of transaction costs. Analysis of the nature and level of transaction costs in the forestry of Belarus will justify the choice of the optimal structure of the forestry organizations and usefulness of the contract relationship.

Введение. Беларусь обладает значительными лесными ресурсами – леса занимают 38,5% территории страны, а общий запас древесины на корню превышает 1,5 млрд. м³ [1, с. 56]. Леса Республики Беларусь находятся в государственной собственности. Государственные лесохозяйственные учреждения совмещают функции управления и контроля с хозяйственными. При этом характерным является объединение лесохозяйственной, лесозаготовительной и промышленной деятельности. В результате может сложиться впечатление, что для имеющегося уровня развития экономики данная структура является оптимальной, так как позволяет экономить на издержках транзакций между субъектами, выполняющими разные функции. Однако мы полагаем, что данный вывод ошибочен. Сохранение существующей структуры лесного хозяйства обусловлено в основном отсутствием рынка лесных работ, что не заинтересовывает организации лесного хозяйства в повышении качества и снижении затрат на выполнение работ.

Сущность транзакционных издержек. Разделение труда и рост специализации предприятия одновременно с уменьшением производственных издержек увеличивает потребность в обмене, а соответственно, возрастают издержки, связанные с осуществлением обмена. Для обозначения обмена как материальными ценностями, так и приобретения или отчуждения прав собственности используется термин «транзакция», введенный Дж. Коммонсом [2, с. 140]. Соответственно издержки, возникающие в процессе осуществления транзакции, называют транзакционными. Категория «транзакционные издержки» была введена Р. Коузом для объяснения существования иерархий (фирм). Р. Коуз представляет решение осуществлять транзакции внутри вертикально интегрированных структур фирмы или посредством использования рыночных контрактов как решение типа «сделать или купить» (make-or-buy decision).

Как правило, выделяют два возможных варианта осуществления транзакций: внутри одной организации или посредством взаимодействия организаций на рынке. Выбор наиболее целесообразного способа осуществления

транзакций производится на основании сопоставления внутренних и внешних транзакционных издержек. Так, при использовании рыночной контрактации возникают издержки, связанные с поиском информации, ведением переговоров, подписанием и обеспечением исполнения контрактов и т. д. При осуществлении деятельности в пределах фирмы возникают внутрифирменные транзакционные издержки на организацию информационных потоков, стимулирование, мониторинг и оценку результативности деятельности персонала, которые будут сдерживать расширение фирмы. Убывающая отдача управленческого ресурса по мере расширения фирмы также будет увеличивать издержки на координацию факторов производства [2, с. 144].

С. Малахов отмечает необходимость учитывать и другие альтернативы: «покупать или искать» и «покупать или ждать», отмечая, что в процессе принятия решения «индивид или фирма сравнивает условия приобретения не с одной, а с несколькими альтернативами – поиска, ожидания, собственного производства и т. д.». Решение использовать контрактацию принимается в том случае, если «разница между ценой предложения и возможной более низкой ценой ниже затрат на поиск либо ожидание подобной цены, или в случае, если покупатель оценивает затраты собственного производства выше экономии на разнице цен» [3, с. 93].

Таким образом, транзакционные издержки необходимо обязательно учитывать при принятии решения о контрактации. Решение «сделать или купить» представляет собой определение, в качестве какого контракта должна выступать транзакция – межфирменного («купить») или внутрифирменного («сделать»). Как отмечает О. Уильямсон, основной целью при этом является экономия на транзакционных издержках [4, с. 8].

По мнению С. Малахова, транзакционные издержки «выражают цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков. Поскольку транзакционные издержки являются по своей природе социальными потерями, они препятствуют позитивным процессам и ускоряют негативные» [5, с. 79].

Решение компании о создании вертикально интегрированной структуры многие исследователи объясняют стремлением снизить транзакционные издержки. Дж. К. Лафта отмечает, что транзакционные издержки тем больше, чем выше неопределенность условий хозяйствования и ненадежность партнеров, а следовательно, и риски. Так, по мнению автора, «организационные формы взаимодействия предприятий (например, создание ассоциаций или финансово-промышленных групп) и поведение на рынке (например, узкоограниченная направленность сбыта, или договоренность нескольких производителей о блокировании доступа их на рынок, или негласное решение о взаимных неплатежах) могут объясняться не только монополистическим поведением и неприязнью к конкуренции, но и неосознанным желанием снизить транзакционные издержки» [6, с. 75].

Подходы к эмпирической оценке транзакционных издержек. Несмотря на значительное внимание, уделяемое в последнее время проблеме транзакционных издержек, общепринятая классификация и подходы к определению транзакционных издержек отсутствуют, что создает сложность их измерения и анализа. Кроме того, значительная часть транзакционных издержек тесно связана с производственными издержками или не имеет прямого количественного измерения. В. Ф. Стукач и О. Н. Крюкова отмечают, что значительная доля транзакционных издержек «носит альтернативный характер». То есть при их количественной оценке необходимо «проанализировать и реализованные, и отвергнутые альтернативы. Но тогда сначала нужно выяснить, какие альтернативы были агентами рассмотрены и отброшены как слишком затратные, а какие были ими просто упущены ввиду ограниченной рациональности» [7, с. 120].

Существующие подходы к оценке величины транзакционных издержек можно разделить на качественные и количественные. Предприняты попытки определить транзакционные издержки как для экономики в целом, так и для отдельного предприятия. Так, Д. Норт и Дж. Уоллис рассчитали доли транзакционного сектора в ВВП США с 1870 до 1970 г., включив в него такие отрасли, как торговля, страхование, банковское дело и т. д. [8, с. 74]. По оценкам ученых, доля транзакционного сектора в ВВП в 1970 г. составляла 54,71%, однако на основании полученных результатов нельзя сделать выводы об уровне транзакционных издержек на отдельно взятом предприятии.

С. Малахов оценивает транзакционные издержки как разницу «между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемой покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства». Соот-

ветственно транзакционные издержки для продавца представляют собой «разницу между данной ценой спроса и возможной более высокой ценой, уступаемую в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации и ожидания» [3, с. 93].

Ряд авторов для расчета оценки транзакционных издержек на уровне предприятия предлагают использовать данные группировки затрат по экономическим элементам. С. С. Осмоловец к транзакционным издержкам относит [9, с. 38]: издержки доступа к ресурсам и правам собственности (износ нематериальных активов); издержки поиска информации (услуги связи, услуги рекламных агентств и аудиторских организаций); издержки ведения переговоров и заключения сделки (нотариальные и юридические услуги, командировочные расходы, представительские расходы); издержки осуществления расчетов (услуги банка); издержки спецификации и защиты прав собственности (вневедомственная охрана). Автор оценивает долю транзакционных затрат для промышленных предприятий г. Минска на уровне 1,5% (2003 г.), что представляется нам значительно заниженной оценкой. Предложенная С. Осмоловцем структура транзакционных затрат промышленных предприятий не учитывает величину транзакционных затрат, включенных в такие элементы затрат, как материальные, на оплату труда.

К. К. Шебеко и Т. П. Морозова на основании проведенного анализа транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций отмечают, что для различных предприятий доля транзакционных издержек в выручке может достигать 32,85% (в среднем по совокупности организаций 13,89%) [10, с. 100]. В расчет транзакционных издержек предлагается включать: издержки доступа к ресурсам и правам собственности в пределах величины амортизационных отчислений от стоимости приобретенных прав; доступа, получения и оценки ресурсов и прав собственности; налоги, сборы (пошлины), отчисления в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, включаемые в себестоимость; поиска информации; ведения переговоров и заключения сделки; измерения; осуществления расчетов; защиты прав собственности [10, с. 98].

Транзакционные издержки в лесном хозяйстве. Уровень транзакционных издержек значительно различается в зависимости от специфики деятельности предприятия и его отраслевой принадлежности. Так как основной продукцией лесного хозяйства является лес на корню, который в значительной степени является продуктом природы, величина транзакционных издержек в его цене будет существенно ограничена [11, с. 210].

При сложившейся практике функционирования отрасли, характеризующейся сочетанием

государственными лесохозяйственными учреждениями хозяйственных функций с функциями управления и контроля, снижаются стимулы для роста качества выполнения лесохозяйственных мероприятий и эффективности использования лесных ресурсов. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что хозяйственные функции и функции управления и контроля в лесном хозяйстве могут осуществляться как одной вертикально интегрированной структурой, так и самостоятельными специализированными организациями и предприятиями, когда выполнение хозяйственных функций осуществляется с привлечением сторонних организаций на контрактной основе [12]. При осуществлении лесозаготовительных или лесохозяйственных работ с привлечением подрядчиков на контрактной основе снижаются внутренние транзакционные издержки, однако возникают дополнительные внешние транзакционные издержки, связанные с необходимостью анализа ситуации на лесном рынке, определения условий и подготовки контракта, организацией и проведением конкурса, издержки контроля и оценки качества выполненных работ, защиты прав собственности и т. д. В случае более высоких внешних транзакционных издержек по сравнению с внутренними транзакционными издержками существует большая вероятность того, что функции будут осуществляться лесхозами самостоятельно.

В настоящее время в условиях Беларуси при переходе на контрактное выполнение хозяйственных функций ожидается рост затрат на ведение лесохозяйственных и лесозаготовительных работ, что сдерживает широкое распространение контрактных отношений в отрасли. В. Петров отмечает, что «развитие контрактного способа выполнения работ потребует создания нормативно-технологических карт (с включением накладных расходов, амортизационных отчислений, нормы прибыли), правил приемки конечных результатов работ, стандартов качества и регламентов, что автоматически многократно увеличит бюджетные расходы государства» [13, с. 20]. При этом следует понимать, что по своему характеру данные издержки контрактации связаны с реализацией мероприятий, являющихся единовременными, осуществляемыми не каждым предприятием, а, например, Министерством для всех лесхозов.

Потенциал роста издержек при переходе на контрактацию не следует переоценивать, поскольку первоначальный их неизбежный рост будет компенсироваться последующим снижением в результате конкуренции. Кроме того, развитие рынка услуг в лесном хозяйстве позволит определить реальную рыночную стоимость выполнения работ, которая в настоящее время существенно занижена. Так, ни один подрядчик не возь-

дется выполнять работы в случае, если предлагаемая оплата ниже фактических затрат и нормативной прибыли. Выполнение хозяйственных функций лесхозами самостоятельно в условиях ограниченного финансирования и заниженной стоимости работ создает условия для снижения качества выполнения работ или их неполному выполнению. Причем при отсутствии должного контроля в отчетах может отражаться полное выполнение запланированных мероприятий.

Более эффективное выполнение работ сторонними организациями возможно лишь при условии конкуренции на рынке лесных работ. В случае конкурентного рынка высока вероятность, что работы будут осуществляться сторонними организациями более эффективно, так как при их неэффективности или выявленных нарушениях фирма рискует не получить право выполнения работ в дальнейшем. В случае отсутствия подрядчиков, претендующих на получение права выполнения работ, осуществлением хозяйственных функций могут и в дальнейшем заниматься подразделения лесхоза.

При реализации контрактных отношений в лесном хозяйстве имеет место взаимодействие между государственными лесохозяйственными учреждениями и частными хозяйствующими субъектами, то есть между государственным и частным сектором экономики.

А. П. Чистякова [14, с. 11], рассматривая минимизацию транзакционных издержек как фактор повышения эффективности лесного комплекса, в качестве ключевого экономического показателя эффективности контрактации выделяет снижение транзакционных издержек, «которые по своей сущности позволяют оценить все совокупные издержки, как денежные, так и неденежные». При этом снижение совокупных издержек контрактной системы достигается выбором оптимальных типов, масштабов и последовательностей транзакций.

Один из факторов, являющихся источником транзакционных издержек, – это административные барьеры. С. С. Осмоловец [9, с. 11] определяет административные барьеры как «формальные и неформальные нормы и правила, являющиеся для субъектов хозяйствования источником транзакционных издержек, обусловленных реализацией государственными органами власти монопольного права на административное управление». Административные барьеры являются источниками транзакционных издержек, которые возникают при осуществлении транзакций между государством и субъектом хозяйствования, и выражаются как затраты денег, времени и труда. Они возникают при получении права на ведение хозяйственной

деятельностей (лицензирование), при получении доступа к ресурсам и правам собственности (сертификация и регистрация товаров и услуг), при текущем осуществлении хозяйственной деятельности (чрезмерная контрольно-надзорная деятельность) негативно отражаясь на возникновении и развитии малого и среднего бизнеса. Особенно значительны транзакционные издержки на первоначальном этапе функционирования фирмы. Поэтому на данном этапе фирмам необходима помощь извне, которая может быть представлена в виде льготных кредитов, государственных субсидий и т. д. [6, с. 88].

Заключение. Возможность создания конкурентной среды в лесном хозяйстве Беларуси ограничивается существующей структурой отрасли, сочетающей функции управления, контроля и хозяйствования и обуславливающей экономические и административные барьеры для развития сектора лесных услуг. Анализ характера и уровня транзакционных издержек в лесном хозяйстве Беларуси позволит обосновать выбор оптимальной структуры отрасли и целесообразности использования контрактных отношений. Снижение транзакционных издержек, в том числе и обусловленных административными барьерами, облегчит создание новых предприятий, которые смогут на конкурсной основе оказывать услуги лесохозяйственным учреждениям по выполнению как лесозаготовительных, так и лесохозяйственных работ. Появление данных частных фирм позволит создать конкурентную среду в лесном хозяйстве, чему, безусловно, будет способствовать отмена лицензирования лесозаготовительной деятельности с 2011 г. При развитии конкурентной среды в лесном хозяйстве ожидается не только экономический эффект в виде повышения качества выполняемых работ и снижения их стоимости, но и социальный. Проведение указанных изменений позволит создавать новые предприятия в сельской местности, обеспечивающие дополнительные рабочие места и более высокий уровень заработной платы.

Литература

1. Амелянович, М. М. Комплексный подход и научно-технический прогресс – составляющие успешного развития лесного хозяйства Беларуси / М. М. Амелянович // Проблемы управления. – 2010. – № 2. – С. 56–58.
2. Валетка, У. У. Удасканаленне вертыкальнай арганізацыі лясной гаспадаркі: тэарэтычныя асновы / У. У. Валетка // Арганізацыйна-тэхнічнае ўправленне в міжотраслевых комплексах: материалы II Междунар. науч.-техн. конф., Минск, 20–21 ноября 2007 г. / Беларус. гос. технол. ун-т, редкол.: И. М. Жарский [и др.]. – Минск, 2007. – С. 140–147.
3. Малахов, С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
4. Williamson, O. E. Outsourcing: transaction cost economics and supply chain management / O. E. Williamson // Journal of supply chain management. – 2008. – Vol. 44, No. 2. – P. 5–16.
5. Малахов, С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78–96.
6. Лафта, Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учеб. пособие. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с.
7. Стукач, В. Ф. Исследование транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / В. Ф. Стукач, О. Н. Крюкова // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – № 1. – С. 119–124.
8. Серебряков, Ф. А. Транзакционные издержки в российской экономике / Ф. А. Серебряков, С. Г. Шагинян. – Ростов-на-Дону: РГУПС, 2007. – 103 с.
9. Осмоловец, С. С. Транзакционные издержки столичных предприятий / С. С. Осмоловец. – Минск: МНИИСЭПП, 2004. – 86 с.
10. Шебеко, К. К. Организационно-правовая форма деловой организации: теория, методология, практика / К. К. Шебеко, Т. П. Морозова. – Минск: Право и экономика, 2008. – 145 с.
11. Валетка, У. У. Удасканаленне структуры лесагабарных устаноў на аснове выкарыстання тэорыі трансакцыйных выдаткаў / У. У. Валетка // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2007. – Вып. XV. – С. 208–212.
12. Разработка и внедрение в производство новых методов, машин и технологий многоцелевого лесопользования и устойчивого управления лесами, обеспечивающих их охрану, защиту и воспроизводство, повышение эффективности работы лесного комплекса республики, улучшение переработки древесины, увеличение поступлений в бюджет от реализации лесопродукции. Задание № 1.13 «Разработать положения по совершенствованию управления и ведения лесного хозяйства»: отчет о НИР / Беларус. гос. технол. ун-т; рук. Н. Г. Синяк. – Минск, 2008. – 364 с. – № ГР 20064114.
13. Петров, В. Экономический механизм лесных отношений / В. Петров // Леспромформ. – 2010. – № 2. – С. 16–20.
14. Чистякова, А. П. Минимизация транзакционных издержек как фактор повышения эффективности лесного комплекса / А. П. Чистякова // Лесной журнал. – 2007. – № 2. – С. 111–117.

Поступила 19.06.2011