

Турченко А.А.

кандидат экономических наук,
Западно-Казахстанский государственный университет имени М. Утемисова,
Казахстан, г. Уральск, e-mail: turchenkoanhen@yandex.ru

ИЗМЕРЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

В статье рассмотрено ключевое понятие современной институциональной теории – транзакционные издержки. В настоящее время изучению и исследованию понятий транзакций и транзакционных издержек уделяется значительное внимание. Тем более, что значение в изучении подобных вопросов имеют и постоянно меняющиеся условия, и механизмы функционирования экономических систем, поскольку неизбежно приводят к возможности возникновения, заключения и исполнения расширенного спектра транзакций, который со временем постоянно обновляется и обогащается.

Особо важное значение в рамках изучения вопросов и проблем транзакций, их отражения в учете, принимают аспекты стоимостного измерения и оценки сделок в различных процессах контрактации, в условиях отношенческих контрактных взаимодействий контрагентов.

Существующие вопросы исследования оценки и измерения транзакционных издержек усложняются еще наличием такой характерной особенности транзакций, как неопределенность условий заключения контракта, что приводит к росту сопутствующих транзакционных издержек, таких как издержки выхода на рынок, издержки повышения гарантий по контрактам посредством операций хеджирования основной сделки. Также влияют и специфицированность разных транзакционных издержек, возможность выделения из их общей совокупности отдельных элементарных компонентов, что, в конечном итоге, делает их вполне измеримыми.

Подход, основанный на транзакциях, может предоставить значительное количество информации экономическим и финансовым службам предприятия. В международной практике это является практически абсолютным, то есть недвусмысленно понимается, что практически каждая финансовая или учетная операция представляет собой транзакцию или является составной частью определенной транзакции.

В настоящем исследовании вопросов необходимости и возможности измерения транзакционных издержек автор опирается на Концепцию интегрированной отчетности, которая объединяет отдельные виды капиталов, в том числе, составляющие компоненты социально-репутационного капитала.

В процессе исследования делается весьма существенный вывод для системы бухгалтерского учета: капитализация транзакционных издержек клиентообразующей деятельности, формирующей стоимость репутационного капитала, позволит значительно увеличить оценку бизнеса и, одновременно, исключить из себестоимости продукции несвойственные ей транзакционные издержки, что позволит только одним бухгалтерским приемом увеличить прибыль компании.

Обращаясь к самой сути транзакционных издержек, считаем целесообразным рассматривать их в качестве инвестиционных издержек, участвующих в процессе создания стоимости бизнеса. При этом, обращаем внимание читателя на то, что уже по этому признаку транзакционные издержки должны быть капитализированы.

Ключевые слова: транзакционные издержки, контрактные отношения, оценка, стоимостное измерение, контрагенты, репутационный капитал.

Turchenko A.A.

candidate of economic sciences,
M. Utemissov West-Kazakhstan State University,
Kazakhstan, Uralsk, e-mail: turchenkoanhen@yandex.ru

Measuring transaction costs: from theory to practice

The article deals with the key concept of modern institutional theory – transaction costs. Currently, the study and study of the concepts of transactions and transaction costs is given important attention. Moreover, the constantly changing conditions and mechanisms of functioning of economic systems are also important in the study of such issues, since they inevitably lead to the possibility of the emergence, conclusion and execution of an expanded range of transactions, which is constantly updated and enriched over time.

Of particular importance in the study of issues and problems of transactions, their reflection in the accounting, take aspects of the cost measurement and evaluation of transactions in the various processes of Contracting, in terms of contractual interactions of contractors. The existing issues of evaluation and measurement of transaction costs are further complicated by the presence of such characteristic features of transactions as the uncertainty factor in the conclusion and execution of the contract, which leads to an increase in the uncertainty of transaction costs of various kinds, such as the costs of entering into the market, the costs of increasing guarantees under contracts through hedging operations of the main transaction. Also affect the specificity of different transaction costs, the possibility of separating from their total set of individual elementary components, which ultimately makes them quite measurable.

A transaction-based approach can provide a significant amount of information to the economic and financial services of an enterprise. In international practice, this is almost absolute, that is, it is clearly understood that virtually every financial or accounting transaction is a transaction or an integral part of a particular transaction.

In this study of the need and the possibility of measuring transaction costs, the author relies on the Concept of integrated reporting, which combines certain types of capital, including components of social and reputational capital.

In the course of the study, a very significant conclusion is made for the accounting system: capitalization of transaction costs of client-forming activities that form the value of reputational capital will significantly increase the business valuation and, at the same time, exclude from the cost of production unusual transaction costs, which will allow only one accounting technique to increase the company's profit.

Turning to the very essence of transaction costs, we consider it appropriate to consider them as investment costs involved in the process of creating business value. At the same time, we draw the reader's attention to the fact that on this basis transaction costs should be capitalized.

Key words: Transaction costs, contract relations, valuation, contractors, reputation capital.

Турченко А.А.

экономика ғылымдарының кандидаты,
М. Өтемісов атындағы Батыс Қазақстан мемлекеттік университеті,
Қазақстан, Орал қ., e-mail: turchenkoanhen@yandex.ru

Трансакциялық шығындарды өлшеу: теориядан тәжірибеге дейін

Бұл мақалада қазіргі заманғы институционалдық теория-трансакциялық шығындардың шешуші түсінігі қарастырылған. Қазіргі кезде трансакция мен трансакциялық шығындардың ұғымдарын оқып-үйрену мен зерттеуге маңызды көңіл бөлінуде. Осы тәріздес мәселелерді зерттеуде экономикалық жүйелердің ұдайы өзгермелі жағдайлары мен қызмет ету тетіктерінің мәні зор, себебі уақыт өткен сайын үнемі жаңарып отыратын трансакциялардың кеңейтілген спектрінің пайда болуына, қорытындылануына және орындалуына сөзсіз алып келеді.

Трансакциялардың мәселелері мен сұрақтарын зерттеу, оларды есепте көрсету аясындағы контрагенттердің шарттық өзара қарым-қатынастық жағдайында құндық өлшеу мен шарт жасасудың әр түрлі процестеріндегі мәмілелерді бағалау аспектілері ерекше маңызды мағына қабылдайды. Трансакциялық шығындарды бағалау мен өлшеуді зерттеудің бар мәселелері трансакциялардың нарыққа шығу шығындары, негізгі мәмілені хеджирлеу операциялары арқылы шарттар бойынша кепілдіктерді арттыру шығындары сияқты түрлі трансакциялық шығындардың пайда болуының белгісіздігінің өсуіне әкелетін шарт жасау мен оны жүзеге асырудың белгісіздігі тәрізді фактордың сипатты ерекшелігінің бар болуымен күрделеніп отыр. Сондай-ақ түрлі трансакциялық шығындардың ерекшелігі де, олардың жалпы жиынтығынан жекелеген қарапайым құрамдастарының бөліну мүмкіндігі де әсер ететіндіктен, нәтижесінде оларды өлшеуге болады.

Трансакцияларға негізделген тәсілдеме кәсіпорынның экономикалық және қаржылық қызметтеріне айтарлықтай көлемдегі ақпаратты бере алады. Халықаралық тәжірибеде, бұл іс жүзінде абсолютті (нақты) болып табылады, яғни кез келген қаржылық немесе есептік операция трансакцияны немесе белгілі бір трансакцияның компонентін білдіреді деп біржақты түсініледі.

Трансакциялық шығындарды өлшеу қажеттілігі мен мүмкіндіктері мәселелерін осы зерттеуде автор капиталдардың жекелеген түрлерін, оның ішінде әлеуметтік-беделдік капиталдың құрамдас бөліктерін біріктіретін интеграцияланған есептік тұжырымдамасына сүйенеді.

Зерттеу барысында бухгалтерлік есеп жүйесі үшін айтарлықтай қорытынды жасалады: беделдік капиталдың құнын қалыптастыратын клиент құраушы қызметтің трансакциондық шығындарын капиталдандыру бизнесті бағалауды айтарлықтай арттыруға және бір мезгілде өнімнің өзіндік құнынан оған тән емес трансакциялық шығындарды алып тастауға мүмкіндік береді, бұл тек бір Бухгалтерлік тәсіл арқылы компанияның табысын арттыруға мүмкіндік береді. Трансакциялық шығындардың ең мәніне қарай отырып, оларды бизнес құнын құру процесіне қатысатын инвестициялық шығындар ретінде қарау орынды деп санаймыз. Бұл ретте оқырманның назарын осы белгі бойынша трансакциялық шығындар капиталдануы тиіс екеніне аударамыз.

Түйін сөздер: трансакциялық шығындар, шартты қарым-қатынастар, бағалау, контрагенттер, беделі бар капитал.

Введение

В настоящее время понятие трансакционных издержек в рамках финансового и экономического анализа выступает одним из ведущих и необходимых достижений. Тот факт, что было признано «небесплатным» осуществление самого процесса взаимоотношений между контрагентами, дал возможность совершенно иначе раскрыть и показать сущность финансово-экономической деятельности. Исключая из экономического анализа понятие трансакционных издержек, очень трудно представить и понять сложнейшие механизмы функционирования экономической системы, результативно выявить и проанализировать широкий спектр возникающих в ней проблемных аспектов, а также разработать базу для оптимизации рациональных политико-экономических рекомендаций в части минимизации трансакционных издержек сторон соглашения.

Поэтому, обращая внимание на существующую вертикальную иерархическую интеграцию в экономической системе, можно заметить, что затраты контрагентов на работающих конкурентоспособных рынках однозначно ненулевые. Исходя из реальной ситуации на рынке, наличие положительных трансакционных издержек приводит к тому, что многочисленное число контрактов заключаться и осуществляться не будут, так как затраты на их исполнение значительно превышают ту потенциальную выгоду, которую можно будет ожидать контрагентам обоюдно в будущем.

Таким образом, подход, основанный на трансакциях, может предоставить значитель-

ное количество информации экономическим и финансовым службам предприятия, тем самым способствуя минимизации затрат, сопутствующих процессам контрактации экономических субъектов.

Материалы и методы

В настоящем исследовании рассматриваются различные толкования понятий трансакций и трансакционных издержек. Уделяется немало внимания рассмотрению степени влияния постоянно меняющихся условий и механизмов функционирования экономических систем, так как указанные факторы вносят значительные корректировки в процессы заключения и исполнения контрактов, которым сопутствует возникновение разнообразного количества трансакций, и, соответственно, трансакционных издержек.

В рамках данного исследования рассматриваются вопросы, касающиеся необходимости и возможности измерения трансакционных издержек в рыночной экономике, оценки сделок (трансакций) в различных процессах контрактации, а также изучаются некоторые особенности учетного отражения трансакционных издержек в казахстанской и международной практике учета. Также исследуется влияние на характер трансакций и трансакционных издержек таких специфических условий, как степень неопределенности в процессах контрактации, ограниченная рациональность контрагентов, уровень специфицированности активов и пр.

Методологической основой настоящего исследования послужили теория фирмы и теория трансакционных издержек, Концепция интегри-

рованной отчетности, экономические принципы и закономерности функционирования экономических систем в рамках существования институциональной экономики. Инструмент настоящего исследования представлен существующей методологией теории транзакционных издержек и Концепции интегрированной отчетности, а также системным подходом учетного отражения затрат, возникающих при заключении сделок. В рамках исследования были использованы такие методы, как методы сравнительного анализа, логические, методы аналогии, экономико-статистические и др.

Информационной базой исследования явились материалы экономических исследований ученых и практиков относительно вопросов толкования сущности транзакций и транзакционных издержек и их характерных особенностей, проблем их стоимостного измерения и отражения в учете, а также основные положения Концепции интегрированной отчетности относительно возможности и особенностей отражения в отчетности субъекта репутационного капитала.

Обзор литературы

Как известно, ключевым разделом микроэкономической теории выступает так называемая теория фирмы, внесшая концепцию транзакционных издержек, тем самым обогатив всю экономическую науку в целом. Возможность взять за основу именно концепцию транзакционных издержек, изучая и анализируя существующие экономические явления и процессы, явилось очень результативным и эффективным. Именно минимизация транзакционных издержек и создает возможность эффективного замещения обмена на рынке внутренней организацией, чем и обуславливается функционирование фирм.

Поэтому в экономической литературе закрепилось выражение «транзакционные издержки», являющееся ключевым в теории транзакционных издержек, основоположником которой выступает Р. Коуз (Coase, 1993: 390), и получило широкое распространение определение К. Далмана: «транзакционные издержки (transaction costs) – это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» (Dalman, 1979: 148).

Представим, что транзакционные издержки равны нулю, – тогда процессы распределения ресурсов и активов не будут зависеть от зани-

маемых сторонами правовых позиций, то есть между людьми всегда может возникнуть так называемая обоюдная и добровольная договоренность об альтернативах создания, изменения и комбинирования прав на ресурсы и активы таким образом, чтобы в итоге возросла их производственная ценность.

Ситуация с нулевыми транзакционными издержками подводит производителя к тому, что он в контракт включит всё, что целесообразно для того, чтобы максимизировать ценность производства. Поэтому в случае с нулевыми транзакционными издержками даже и не возникает экономическая основа для функционирования фирмы (Coase, 1960: 25).

При наличии положительных транзакционных издержек (как существует в реальном мире) большая часть контрактов не будет заключена и исполнена, поскольку экономические выгоды от их осуществления значительно ниже осуществляемых расходов. Соответственно, транзакционные издержки оказывают ощутимое влияние на изменение объема осуществляемых транзакций, поэтому и появляется объективная необходимость в организации фирмы. При этом относительным преимуществом фирмы Р. Коуз считал возможность изыскания резервов экономии на транзакционных издержках (Coase, 1992: 715).

Большое внимание изучению транзакционных издержек и их влиянию на транзакции уделено в работах О. Уильямсона. В своих исследованиях основ экономической организации он выделил ряд условий, таких как человеческий оппортунизм, рациональный подход, а также специфичность активов. Эти условия имеют однозначное влияние на процессы возникновения, функционирования и видоизменения экономической организации, которые были изучены О. Уильямсоном в своих исследованиях. При этом неопределенность факта возникновения тех или иных издержек, их величины и дальнейшей динамики их размера обязательно вытекает из указанных условий, в которых функционируют экономические организации (Williamson, 1990: 124).

На микроуровне О. Уильямсон (Williamson, 2002: 184) методологически определяет транзакцию как базовую единицу экономического анализа. Каждый аспект, касающийся прямо или опосредованно контрактных взаимоотношений, целесообразно раскрывать и представлять с позиции того, как и что необходимо сделать, чтобы минимизировать транзакционные издержки организации.

Более того, О. Уильямсон подчеркивает, что необходимо сделать так, чтобы все трансакции, осуществляемые конкретными контрагентами, были дифференцированно закреплены за управленческими структурами контрактных отношений, поскольку именно таким образом достигается экономическая стабильность взаимоотношений сторон (Williamson, 2002: 189). Причем в данном случае можно применять альтернативный подход к выбору организационной экономической структуры, то есть, с одной стороны, рассматривать возможность заключения контрактов на рынке и под воздействием рыночных условий спроса и предложения (со всеми возможными вытекающими отсюда обстоятельствами изменения рыночной конъюнктуры), а с другой стороны – рассматривать и анализировать деятельность организаций в рамках централизованной иерархической структуры, максимально учитывая все ограничения и условия функционирования данной среды.

Основополагающими положениями, на которых базируются исследования О. Уильямсона (Williamson, 2002: 177) сущности и измерения трансакций, выступают следующие:

1. Составные элементы управленческой структуры должны четко совмещаться с различными аспектами конкретной сделки, такими как спецификация активов, выступающих объектом сделки, уровень неопределенности условий и обстоятельств при заключении трансакции, а также частота возникновения сделки.

2. В обязательном порядке необходимо учитывать такую характерную человеческую особенность как ограниченность проявления рациональности в принятии решений. Поэтому, когда контрагенты решают заключить сделку, то в заключаемом ими контракте отсутствует возможность предвидеть и учесть все предвиденные и непредвиденные условия его исполнения и завершения в силу быстро меняющейся рыночной конъюнктуры, видоизменения условий хозяйствования экономической системы.

Поэтому такие сложные контракты, в конечном счете, окажутся несовершенными, или, как их называет О. Уильямсон (Williamson, 2002: 186), «отношенческими». Это связано с тем, что подобные контракты окажутся жизнеспособными только в случае непрекращающегося изменения взаимодействий между контрагентами, стремясь приспособить такие изменения к быстро меняющимся предпосылкам возникновения и условиям исполнения трансакций.

3. Первоначально стороны соглашения контрактного процесса находятся на уровне взаимодействия на так называемой фактической или бухгалтерской стадии, когда уже известны определенные фактические результаты, необходимые для заключения сделки, показывающие интересующие контрагентов макроэкономические параметры и их изменяющуюся динамику в реальности. Эти параметры и закладываются «отношенческими» (Williamson, 2002: 186) сторонами контракта в первоначальный договор.

Однако, при этом сторонам следует регулярно оценивать прогнозное моделирование экономических процессов и уже достигнутых фактических параметров, являющихся исходными для совершения факта заключения данного контракта. Поэтому в целях достижения объективной картины процесса контракта необходимо всесторонне осуществлять сравнительный экономический анализ достигнутых и прогнозных параметров трансакций с учетом определения степени существенности и адекватности сделанных корректировок (Arrow, 1969: 48).

Саймон Г. (Simon, 1977) подчеркивает, что, имея в наличии для постоянного наблюдения и сравнения различные способы заключения контрактов, можно решить проблему измерения транзакционных издержек путем сопоставления их величин и выявления относительно неизменяющейся доли в этих издержках при разных способах контракта. Более того, подсчет агрегированного значения необходимой величины экономического параметра, например, определенной составляющей компоненты транзакционных издержек, можно производить, по мнению Саймона Г., без исчисления предельных величин. Дифференцированный экономический анализ предпосылок возникновения конкретных контрактных отношений, а также изучение целесообразности условий для заключений трансакций, по мнению Саймона Г., является наиболее приоритетным, чем демонстрация совпадения-несовпадения величин транзакционных издержек (Олейник, 2013: 94).

Некоторые экономисты (Cubbins, Mathew, 2014) считают, что транзакционные издержки становятся вполне измеримыми, если сделать эти издержки специфичными и в каждом конкретном случае рассматривать каждую спецификацию транзакционных издержек отдельно от другой. Допустим, в рамках одной контракта можно рассмотреть и изучить издержки, сопутствующие процессу вхождения на рынок (лицензионные сборы, регистрационные взносы,

брокерские и дилерские комиссионные и прочее), в рамках другой контракта – это могут быть издержки, возникающие при изменении у контрагента состава пучка прав собственности на конкретный объект в рамках отношенческих взаимодействий.

Также, целесообразно выделять и такие издержки, которые могут быть связаны с обслуживанием процесса заключения и исполнения контрактного соглашения, с повышением гарантийных обязательств сторон по данному контракту, а также гарантийных обязательств третьей стороны по соглашению, и, соответственно, издержки по хеджированию рисков (например, параллельное заключение сделок с производными финансовыми инструментами с целью страхования потенциально возможных рисков по основной транзакции). Также специфицировать следует и издержки, которые связаны с принятием управленческих внутрифирменных решений, с возможностью их изменений в рамках ретроспективного и перспективного подхода и анализа. Такой раздельное рассмотрение каждой компоненты транзакционных издержек, применение так называемого элементарного подхода, позволит сделать каждый элемент издержек вполне оцениваемым реально (Колодий, 2015).

Целесообразно обратить внимание на пример, приведенный в своих исследованиях оценки и измерения транзакционных издержек Д. Норт и Дж. Уоллисом (Колодий, 2015: 131) при изучении ими ВПП США. Устойчивое увеличение затрат в 1980-х гг. в США послужило отправной точкой в необходимости и актуальности экономического измерения и оценки составных элементов транзакционных издержек. Так, исследователи Д. Норт и Дж. Уоллис (Колодий, 2015: 131) обратили внимание на тот факт, что общество, экономически устойчиво развиваясь, демонстрирует такую экономическую ситуацию: по мере общественного экономического развития происходит рост совокупного количества транзакций в определенном временном интервале, в связи с чем возрастает удельный вес транзакционных издержек в ВВП. При этом издержки отдельно взятой транзакции сокращаются.

В данном расчете учитывались только четко специфичные издержки, которые однозначно сопровождают процессы контракта (покупка и продажа товаров, предоставление услуг, трудовые отношения между работником и работодателем по найму и пр.). Такие издержки, как, например, потеря времени на информационный поиск товаров, контрагентов и пр., не попали в

поле зрения при данном исследовании. Исследователи определяли общий объем ресурсов, которым оперируют различные посреднические фирмы. А также к подсчету привлекались ресурсы и активы, необходимые для осуществления транзакционных услуг фирмами, находящимся по другую сторону контракта (Колодий, 2015: 132).

Следует заметить, что вышеуказанные исследователи изучали транзакционные издержки посреднического сектора услуг общества. Это говорит о том, что подавляющая часть издержек сектора посреднических услуг является реальной, в результате чего транзакционные издержки становятся вполне измеримыми и имеют количественную оценку. Тем не менее, нельзя отрицать, что так называемые виртуальные издержки все-таки имеют место в экономике, поскольку ряд транзакций, которые именно и влекут за собой появление такого рода виртуальных издержек, не заключаются. А это, в свою очередь, связано с невозможностью четко специфицировать определенные транзакционные издержки (Routh, 1989).

Результаты и обсуждение

Существующие вопросы оценки и математического измерения транзакционных издержек в настоящее время постоянно обогащаются различными методами математического инструментария. Сомнения критиков, в основном, связаны с неопределенностью транзакционных издержек и аргументируются тем, что издержки, которые невозможно увидеть «невооруженным глазом», не поддаются объективному бухгалтерскому измерению и оценке и предоставляется утопическим абсолютно минимизировать транзакционные издержки, чтобы добиться получения синергетического эффекта и максимальной эффективности от заключения и исполнения контракта.

Тем не менее, приверженцы теории транзакционных издержек, учитывая существующие проблемы их оценки и измерения, разработали ряд методов, экономико-аналитический инструментарий которых позволяет трансформировать виртуальные транзакционные издержки в реально существующие. Тем самым, появились возможности их количественной оценки и представления.

Процессы контракта, содержащие в себе различные контрактные отношения и сопутствующие им транзакции, приводящие к различного

рода транзакционных издержек, являются важными и ключевыми вопросами, которые рассматриваются современной институциональной экономической теорией.

Как известно, первичная документация в казахстанской традиционной учетной практике является основополагающим фундаментом, на котором происходит обмен информационными потоками между контрагентами. Используя данные именно этих первичных документов, на предприятиях традиционно осуществляется финансовый и управленческий учет операций. Несмотря на то, что первичная документация сама по себе предоставляет обширную и всестороннюю картину всей транзакции, при осуществлении финансового и управленческого учета на основе «первички» не все компоненты возникающих транзакций регистрируются в бухгалтерском учете (Степанова, 2010: 399).

Метод, основанный на транзакциях, способен обеспечить иной подход к организации учетных процессов и внутрифирменного контроля, тем самым обеспечивая всесторонними информационными потоками потребности экономического субъекта. В рамках международного учета любая операция (сделка) рассматривается как транзакция или как компонента отдельной транзакции. При этом транзакция представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых действий, осуществляемых в последовательном порядке, имеющих своей целью максимально полное и всестороннее учетное отражение необходимых функций экономического субъекта (снабжение, приобретение, перемещение, реализация и пр.), например, пополнение расчетного счета в банке, перечисления на расчетный счет поставщика и пр. При этом транзакция обычно представляется как алгоритм последовательно-линейных действий, не предусматривающий каких-либо пропусков (Степанова, 2010: 400).

В бухгалтерском учете возникновение каждой транзакции традиционно начинается с документа, инициирующего ее. Однако, следует заметить, что транзакции по своей внутренней сути могут различаться от простейших до сложных. Так, одна сложная транзакция может содержать в себе множество различных компонентов более элементарных, простых транзакций. Более того, одна транзакция может содержать в себе целую совокупность компонентов разнообразных транзакций – элементы экономического, финансового, логистического, управленческого, планового, учетного характера.

В целях всестороннего учетного отражения и регистрации, транзакции целесообразно обязательно образом планировать. Для того, чтобы осуществить планирование транзакций, необходимо разработать ряд специальных учетных процедур. В рамках теории транзакций и транзакционных издержек этапу планирования уделяется значительное внимание и отводится в самостоятельную функцию (в отличие от системы, бухгалтерский учет которой основывается на первичной документации). Так, например, транзакцию закупки желательнее осуществлять со стадии планирования, поскольку именно на этом этапе уже в достаточной степени определено назначение приобретаемого товара. Например, здание, купленное как товар для последующей перепродажи, должно быть поставлено на учет не как основное средство, а именно, как учетная единица, которой оно планировалось быть (Олейник, 2013: 212).

Транзакции могут заключаться между различными экономическими субъектами хозяйствования. Это могут быть и компании, имеющие единое управление (в том числе и участники холдинговой группы), и независимые компании (например, транспортные и строительные организации, торговые компании, подрядчики и субподрядчики, дистрибьюторы, дилеры, агенты и пр.). Однако, как участники конкретной транзакции они должны быть максимально адаптированы друг к другу и к меняющимся условиям рынка, должны соблюдать общую траекторию разработанного менеджмента, и, несомненно, находиться в единой структуре учетных процедур и механизмов управления (Олейник, 2013: 215).

Заключение и исполнение контракта любой формы сопровождается возникновением различных транзакций, которые обладают широким спектром характеристик. К таким характерным особенностям транзакций относятся:

- 1) уровень неопределенности;
- 2) степень специфичности активов;
- 3) частота транзакций (Степанова, 2010: 401).

Указанные характеристики возникающих транзакций в зависимости от формы контракта, специфики изменения рыночных условий, волатильности изменения интересов контрагентов могут видоизменяться и дополняться на разных стадиях процесса контрактации (на предконтрактной стадии может проявляться так называемый предконтрактный оппортунизм, в постконтрактный период – постконтрактный оп-

портунизм и т.д.). Рассмотрим представленные характерные особенности трансакций.

Первая характеристика трансакций – уровень неопределенности. Неопределенность трансакций вытекает из неопределенности институтов, образующих институциональную систему как таковую. Уровень неопределенности различных институтов зависит от многих факторов, таких как изменение окружающей среды, технологические изменения в обществе, которые приводят к колебанию относительных цен на товары и услуги, к изменению вкусовых предпочтений индивидов и субъектов хозяйствования, к техническим и технологическим изменениям в обществе, и соответственно, в условиях рынка. Такие институциональные изменения (особенно в тех случаях, когда они чрезвычайно спонтанны) непременно приводят, с одной стороны, к дополнительным издержкам хозяйствующих субъектов и индивидов, а с другой стороны – к получению ими некоторой выгоды. Именно наличие факта возникновения издержек, сопутствующих институциональным изменениям, приводит к установлению институционального равновесия в экономической системе. Такое институциональное равновесие может быть как эффективным, так и неэффективным для рыночных субъектов, приводя, в конечном итоге, к распределительному и перераспределительному эффекту происходящих институциональных изменений (Stigler, 1966).

Неопределенность как особенность трансакций может проявиться в разных аспектах существования процессов контрактации, а именно:

- неопределенность, возникающая у контрагентов в связи с быстроменяющимися условиями рыночной конъюнктуры (изменение взаимодействия спроса, предложения и конкуренции на рынке, наличие или отсутствие активного рынка для конкретного вида актива, специфические изменения в деятельности рыночных субъектов хозяйствования и прочие изменения рыночного характера в рамках экономической системы);

- неопределенность в связи с возможными изменениями поведенческих настроений контрагентов оппортунистического характера (вероятность проявления оппортунизма на всех стадиях контрактных отношений);

- неопределенность в связи с изменениями вероятности использования контрагентами имеющихся механизмов управления в рамках трансакционной системы (а также в связи с различной способностью адаптации контрагентов к

выбранным инструментам урегулирования и согласования конфликтных вопросов и споров);

- неопределенность в связи с изменением возможностей использования контрагентами гарантий, обеспечивающих непрерывность контрактных отношений между сторонами соглашения (Олейник, 2013:254).

Заметим, что неопределенность не выступает обязательным сопутствующим условием трансакции. Неопределенность, главным образом, выступает характерной особенностью внешней среды (окружающей среды) процессов контрактации, вытекая в целом из неопределенности самой институциональной системы и составляющих ее институтов. Однако, рассматривая неопределенность как возможное неотъемлемое условие осуществления трансакций, целесообразно обратить внимание на следующие факторы:

- необходимость определения основного источника неопределенности;

- необходимость выявления наличия у контрагентов возможности структурирования явления неопределенности, в результате чего экономические субъекты могут планировать свои контрактные отношения с определенной (поддающейся измерению) долей вероятности наступления (или ненаступления) обстоятельств и событий в будущем (или контрагенты вынуждены осуществлять трансакции в условиях крайней степени неопределенности (Олейник, 2013: 257).

Следующая характеристика трансакций – степень специфичности активов и уникальности ресурсов, являющихся объектом процессов контрактации. Специфичность актива заключается в его уникальной ценности, обладание которой и составляет суть и цель заключения данного контракта. Если альтернативные возможности использования данного актива или ресурса отсутствуют или минимальны (а также отсутствуют или минимальны альтернативные возможности использования этого актива в контрактных отношениях с другими партнерами с минимальными трансакционными издержками), тогда степень специфичности актива высока. Поэтому в связи с разной потенциальной возможностью видоизменения, присущей активам, их можно подразделить на неспецифические, малоспецифические и идиосинкратические – своеобразные активы с высокой степенью специфичности (Олейник, 2013: 278).

Представим характерные виды специфичности активов и ресурсов.

Специфичность местоположения. Данная характеристика активов связана с тем, что некоторые активы в силу своего назначения являются немобильными. Немобильность активов вытекает из того, что экономическим субъектам необходимо осуществлять значительные затраты в целях их перемещения, ввода в эксплуатацию в рамках производственной необходимости. Поэтому после первоначального расположения и размещения активов подобного рода экономические субъекты в своих контрактных отношениях будут стараться сохранять налаженные контрактные отношения по поводу обмена товарами максимально долго (Степанова, 2010: 402).

Следующая характерная особенность активов – специфичность человеческих активов. Данную характеристику следует рассматривать с позиции вероятной возможности повышения уровня своей профессиональной квалификации, получения определенных навыков, опыта, специфических знаний на рабочем месте, которые могут обладать повышенной ценностью именно для выполнения своих трудовых обязанностей в рамках деятельности данного предприятия. Возможность занятия ряда определенных должностей (например, директора, главного менеджера, главного бухгалтера, начальника соответствующих подразделений и пр.) способствует приобретению навыков, необходимых для осуществления работы именно в рамках компетенции директора, главного менеджера, главного бухгалтера, тем более, что при выполнении аналогичной работы при занятии тех же рабочих и должностных позиций на другом предприятии, несомненно, потребуются временной период для приспособления своих специфических знаний и опыта к измененным условиям функционирования другого экономического субъекта (Степанова, 2010: 403).

Третья форма специфичности активов – это специфичность физических активов. Подобные активы могут быть в значительной степени мобильными, однако их физические особенности не позволяют осуществлять сделки по их свободной продаже на рынке. Это связано с тем, что такие активы и ресурсы ценны и значимы, главным образом, в рамках деятельности конкретной организации. Таким образом, специфичность таких ресурсов обуславливается тем, что в целях минимизации затрат на производство готовой продукции необходимо в рамках конкретного предприятия создавать специализированное оборудование, значимость использования которого на другом предприятии значительно сокра-

щается, а в некоторых случаях сводится к нулю (Степанова, 2015: 403).

Специфичность целевых активов. Такая характеристика активов возникает тогда, когда имеет место инвестирование в производственные фонды и мощности общего назначения, которые создаются в условиях потенциально-возможной перспективы реализации конкретному потребителю основного товара, произведенного с их помощью. Например, контрагент желает повысить степень достоверности выполнения заказов поставки по контракту с конкретным потребителем. Для этого он осуществляет инвестирование в целевые активы, тем самым расширяя размеры основных производственных фондов, мощностей, сооружений (Степанова, 2015: 404).

Если рассматривать низкий уровень неопределенности как допущение, тогда использование контрагентами специфических активов в своей деятельности, в большинстве случаев, позволяет снизить производственные затраты (аналогично при предоставлении услуг затраты снижаются). Тем не менее, из-за отсутствия абсолютной возможности перемещения для использования в рамках контракта с другим партнером (в случае прерывания или досрочного расторжения достигнутых договоренностей) подобные инвестиции будут потенциально венчурными. Если имеет место неопределенность в высокой степени и в процессах контрактации используются специфические активы, тогда один контрагент может влиять на другую сторону соглашения в части изменения условий соглашения без обоюдного согласия. Такое поведение контрагента неминуемо приведет к снижению рентабельности капиталовложений. В связи с этим, в ситуациях, когда контракт заключается и транзакции осуществляются в условиях крайней неопределенности, а также низка вероятность адаптации контрагентов друг к другу и к условиям рынка, возникает необходимость организации контрактных гарантий в целях обеспечения непрерывности реализации контрактных отношений (Степанова, 2015: 404).

Таким образом, контрагенты, используя в процессах контрактации специфические активы и ресурсы, тем самым способствуют значительному повышению обоюдной взаимозависимости при осуществлении транзакций.

Третья характеристика транзакций, определяющая выбор типа контракта, – это частота совершаемых транзакций. Для достижения синергетического эффекта (так называемого положительного эффекта от масштаба) необхо-

дима частая повторяемость трансакций. Это, в свою очередь, приведет к сокращению издержек по созданию и использования инструментария управленческого механизма, а также их экономической обоснованности. В связи с этим критерием выделяются следующие уровни частоты сделок: разовые, случайные и регулярные.

Таким образом, допуская крайнюю неопределенность, сопровождающую процессы контрактации, контрагенты, в основном, при выборе инструментария управленческого механизма руководствуются степенью специфичности активов и частотой совершаемых трансакций, что, в конечном итоге, способствует повышению рентабельности осуществляемых трансакций.

В ходе осуществления контрактных отношений субъект всегда будет стремиться к получению максимальных гарантий непрерывности отношений, а также может альтернативно минимизировать риски установлением некоторой надбавки к цене товара. Такое желание объективно возникает у контрагента при осуществлении им инвестирования в специфицированные активы (например, овладение ноу-хау, приобретение уникальных технологий и пр.). Однако, встречная сторона контрактных отношений может воспротивиться таким действиям контрагента (Williamson, 1981: 548). Тогда обе стороны соглашения при добровольном желании заключить данную сделку будут вынуждены применять не специфицированные активы, а активы общего назначения. Подобные действия сторон могут привести к тому, что стоимость объекта экономического обмена возрастет. Тем не менее, если трансакции с активами и благами общего назначения (так называемыми стандартными активами и благами) осуществляются довольно редко, то стремление контрагентов создать ресурсоемкие гарантии будет способствовать увеличению количества неэффективных трансакций (Furubotn, Richter, 1991: 8).

Разработка универсальных подходов к изучению экономических и социальных вопросов занимает важное место в институциональной экономике. Учитывая сложившуюся тенденцию универсализации экономических и социальных наук, Концепция интегрированной отчетности объединяет отдельные виды капиталов, в том числе, составляющие компоненты социально-репутационного капитала. Именно значимость проблематики, связанная со сложностью процессов оценки и измерения, привела к появлению некоторых концепций. Так, в соответствии с теорией трансакционных издержек, основополож-

ником которой является Р.Коуз, потенциальные контрагенты должны определиться с такими вопросами, как выбор партнера по сделке, информационное обеспечение сделки на всех этапах ее осуществления (предконтрактный, контрактный и постконтрактный периоды), а также возможные условия и защитные гарантии контрактации с учетом ограниченной рациональности субъектов и склонностью к оппортунизму (Плотников, 2017: 2099).

В своих исследованиях Р.Коуз оправданно акцентирует внимание на характерных особенностях трансакционных издержек, которые, несомненно, могут возникнуть на предконтрактном этапе осуществления обменной сделки. При этом клиентообразующую деятельность, приводящую к формированию клиентского (социально-репутационного) капитала, целесообразно соотносить с категорией трансакционных издержек (Плотников, 2017: 2100).

Заметим, что Международный стандарт интегрированной отчетности (МСИО) выделяет в отдельную составляющую социально-репутационный капитал. Так, МСИО определяет, что социально-репутационный капитал представлен институциональными системами, взаимоотношениями между различными составляющими институтами и заинтересованными сторонами, и их сообществами, способными вступать в благоприятный информационный обмен для достижения индивидуальных и коллективных целей развития (МСИО).

Обратимся к теории трансакционных издержек с точки зрения их измеримости, поскольку именно данное направление указанной теории можно рассматривать как возможность добиться большей оптимизации между созидательными действиями контрагентов и желаемыми результатами (желаемой ценой товара) (Плотников, 2017: 2102). Другими словами, можно сказать о том, что необходимость аналитического подхода к оценке справедливой стоимости элементов клиентообразующей деятельности, капитализация которых приводит к формированию социально-репутационного капитала, является более чем очевидной.

Существуют различные подходы к оценке отдельных составляющих элементов капиталов, а именно доходный, сравнительный и затратный. По мнению Плотникова В.С. (Плотников, 2017: 2104), оценку таких специфических издержек, как трансакционных, влияющих на оценку стоимости бизнеса, целесообразно осуществлять на основе затратного подхода. Это связано с

тем, что в процессе осуществления деятельности в соответствии с бухгалтерским принципом непрерывности и сплошного отражения затрат субъекты в любом случае признают и отражают транзакционные издержки в бухгалтерском учете, поскольку эти издержки, как таковые, имеют место быть при заключении обменных сделок.

Однако, указанные издержки отражаются в системном бухгалтерском учете как управленческие затраты (общепроизводственные и общехозяйственные затраты) в составе отдельных компонентов себестоимости продукции. Однако, следует заметить, что транзакционные издержки являются внешними издержками, не имеющие непосредственного (прямого) отношения к процессам производства продукции. Поэтому их отражение в составе производственных затрат, по мнению Плотникова В.С. (Плотников, 2017: 2105), является некорректным и экономически неоправданным. Тем не менее, такие издержки обязательным образом должны быть оценены и отражены в отчетности в составе отдельного репутационного (клиентского) капитала: причем, без списания на себестоимость произведенной продукции, выполненных работ и оказанных услуг, а с последующей их капитализацией.

Заключение

По результатам проведенного исследования можно заключить, что когда видоизменяется в своей основе институциональное устройство, разрабатывается и принимается новый закон или создается новая организационная форма с диаметрально другими дискретными структурами управления, именно тогда виртуальные издержки могут трансформироваться в реальные (Weingast, Shepsle, 2014). Это происходит потому, что возникают реальные условия и обстоятельства для того, чтобы данный тип транзакций стал экономически оправданным и целесообразным. В результате мы будем наблюдать транзакционные издержки потенциально измеримыми в количественной и стоимостной оценке. Таким образом, теория транзакционных издержек внедряет в рамки институционального и экономического анализа соответствующие индикаторы и параметры, тем самым увеличивая его возможности стоимостного представления и измерения транзакционных издержек разной специфицированности.

Более того, изменение характеристик транзакций должно явиться отправной точкой в изменении состава гарантий, выбранных контр-

агентами по конкретному договору. Для начала, стороны соглашения могут варьировать и вносить корректировки в установление стимулов, используемых каждым контрагентом. Это может достигаться за счет урегулирования аспектов мотивации субъектов или за счет установления высокой степени достоверности вероятности наказания за несоблюдение условий контракта (несвоевременная отгрузка, неполная отгрузка, несвоевременная оплата, несоответствие продукции объекту договора поставки, досрочное прекращение контракта пр.), что выразится в виде уплаты штрафов и неустоек. Также контрагенты, находясь в процессе контрактации, могут создать систему различных механизмов обеспечения обоюдных гарантий непрерывности реализации контракта (например, общее залоговое имущество, совместное владение имуществом). Следует подчеркнуть, что способы и методы механизма управления транзакциями во многом также определяются особенностями модели финансового рынка (его состава, структуры, инструментария), которая сложилась в той или иной экономической системе (Колодий, 2015: 138).

Таким образом, эффективное заключение контрактных отношений проявляется в рациональном сочетании различных видов транзакций, состыковке их схожих элементов и учете характерных отличий с элементами структурного управления, разнящихся неодинаковыми затратами на их возникновение и существование, что, в конечном итоге, приведет к реальным возможностям реализации транзакций.

Учитывая вышесказанное относительно необходимости отражения транзакционных издержек в отчетности в составе отдельного репутационного (клиентского) капитала с последующей их капитализацией, Плотников В.С. в своих исследованиях выводит гипотезу, заключающуюся в том, что транзакционные издержки должны быть представлены как самостоятельный элемент капитализированных затрат, выступая при этом оценочной базой для репутационного капитала (Плотников, 2017: 2106).

Обращаясь к самой сути транзакционных издержек, мы считаем целесообразным рассматривать их в качестве инвестиционных издержек, участвующих в процессе создания стоимости бизнеса. При этом, обращаем внимание читателя на то, что уже по этому признаку транзакционные издержки должны быть капитализированы.

Отсюда следует, что репутационный (клиентский) капитал по первоначальной стоимости

можно представить капитализируемой стоимостью транзакционных издержек, которая может быть возмещена собственными инвестициями субъекта, а также вложениями финансовых ресурсов внешних участников контракта, имеющих значительный интерес в росте конкурентной способности конкретного товара или услуги.

Обратим внимание на возможность обесценения или роста репутационного (клиентского) капитала, что, несомненно, требует количественного выражения. Это, конечно, процесс трудоемкий, но возможный, при условии, что у субъекта в структуре учета будет поставлена за-

дача регистрации фактов увеличения или уменьшения движения денежных потоков по каждому контракту в разрезе контрагентов (покупателей, поставщиков) (Плотников, 2017: 2108).

Следовательно, можно сделать весьма существенный вывод для системы бухгалтерского учета: капитализация транзакционных издержек клиентообразующей деятельности, формирующей стоимость репутационного капитала, позволит значительно увеличить оценку бизнеса и, одновременно, исключить из себестоимости продукции несвойственные ей транзакционные издержки, что позволит только одним бухгалтерским приемом увеличить прибыль компании.

Литература

- Arrow K. The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation // *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. – 1969. – vol. 1, p. 48.
- Coase R. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. – 1960. – vol. 3, pp. 1-44.
- Coase R. The Institutional Structure of Production // *The American Economic Review*. – 1992. – vol.82, pp.713-719.
- Coase R. The Nature of the Firm // *The American Economic Review*. – 1992. – vol.84, pp.823-856.
- Cubbins Mc., Mathew D. Administrative Procedures as Instruments of Political Control // *Economics & Organization*. – 2014. – vol. 3 (2), pp. 242-277.
- Dalman C.J. The Problem of Externality // *The Journal of Law and Economics*. – 1979. – vol. 1, pp. 148.
- Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // *The New Institutional Economics*. – 1991. – vol. 3, p. 8.
- Williamson O. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach // *The American Journal of Sociology*. – 1981. – vol. 87 (3), pp. 548-577.
- Williamson O. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // *Journal of Economic Perspectives*. – 2002. – vol. 16 (3), pp.171-195.
- Routh G. *The Origin of Economic Ideas*. – London: Macmillan. – 1989.
- Simon H. *Shape of Automation for Men and Management*. – Harper & Row. – 1977.
- Stigler G. The Price Theory // *The Journal of Law and Economics*. – 1966. – vol. 5, pp. 45.
- Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. – New York: Macmillan. – 1985.
- Williamson O. *Economic Organization*. – New York University Press. – 1990.
- Weingast B., Shepsle K. The Political Economy of Benefits and Costs: A Neoclassical Approach to Distributive Politics // *Journal of Political Economy*. – 2014. – vol. 89 (4), pp. 642-664.
- Колодий С.Ю. Институциональные ловушки в процессе формирования и использования финансовых ресурсов государства // *Экономика и управление*. – 2015. – Том 23, С. 123-145.
- Международный стандарт интегрированной отчетности, п. 2.18. URL: http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THEINTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf&
- Олейник А.Н. *Институциональная экономика / учебное пособие*. – М.: Инфра-М, 2013. – 416 с.
- Плотников В.С., Азракулиев З.М. Концепция клиентского капитала в интегрированной отчетности: анализ теоретических основ // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2017. – Т. 16. – № 11, С. 2098-2110.
- Степанова Т.Е. Транзакционные институты: содержание и роль в развитии мировой экономики // *Экономические науки*. – 2010. – № 12, С. 397-404.

References

- Arrow K. (1969) *The organisation of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, vol. 1, p. 48.
- Coase R. (1960) *The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1-44.
- Coase R. (1992) *The Institutional Structure of Production. The American Economic Review*, vol.82, pp. 713-719.
- Coase R. (1992) *The Nature of the Firm. The American Economic Review*, vol.84, pp. 823-856.
- Cubbins Mc, Mathew D. (2014) *Administrative Procedures as Instruments of Political Control. Economics & Organization*, vol. 3 (2), pp. 242-277.
- Dalman C.J. (1979) *The Problem of Externality. The Journal of Law and Economics*, vol. 1, p. 148.

- Furubotn E.G., Richter R. (1991) The New Institutional Economics: An Assessment. The New Institutional Economics, vol 3, p. 8.
- Williamson O. (1981) The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. The American Journal of Sociology, vol. 87 (3), p. 548-577.
- Williamson O. (2002) The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. Journal of Economic Perspectives, vol. 16 (3), pp. 171-195.
- Plotnikov V.S., Asrakulov Z. M. (2017) Kontseptsiya kliyentskogo kapitala v integrirovannoy otchetnosti: analiz teoreticheskikh osnov [The concept of customer capital in integrated reporting: an analysis of the theoretical foundations]. Economic Analysis: Theory and Practice, vol. 16, issue 11, pp. 2098-2110.
- Routh G. (1989) The Origin of Economic Ideas. London: Macmillan.
- Simon H. (1977) Shape of Automation for Men and Management. Harper & Row.
- Stigler G. (1966) The Price Theory. The Journal of Law and Economics, vol. 5, p. 45.
- Williamson O. (1985) The Economic Institutions of Capitalism. New York: Macmillan.
- Williamson O. (1990) Economic Organization. New York: New York University Press.
- Weingast B., Shepsle K. (2014) The Political Economy of Benefits and Costs: A Neoclassical Approach to Distributive Politics. Journal of Political Economy, vol. 89 (4), pp. 642-664.
- Kolodiy S.Yu. (2015) Institucional'nye lovushki v processe formirovaniya i ispol'zovaniya finansovykh resursov gosudarstva [Institutional traps in the process of formation and use of financial resources of the state]. Ekonomika i upravlenie, vol. 23, no 6, pp. 45-56.
- Mezhdunarodnyy standart integrirovannoy otchetnosti, p. 2.18 [International Integrated Reporting Standard. p. 2.18], URL: http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THEINTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf&.
- Olejnik A.N. (2013) Institucional'naya ehkonomika [Institutional Economics]. M.: Infra-M, pp. 416.
- Stepanova T.E. (2015) Transakcionnye instituty: sodержanie i rol' v razvitii mirovoj ehkonomiki [Transactional institutions: content and role in the development of the world economy]. Economic science, vol.12, no 2, pp. 397-404.