

Транзакционни разходи: Класификация и измерване (микрониво)

Калин Господинов

Transaction costs: classification and measurement (Microeconomic level)

Kalin Gospodinov

Abstract

Current paper deals with the phenomenon of transactional costs as a general term for the amassed operational losses of economic subjects, associated with the market realization of their goods and services.

Following the political transition in Bulgaria an ever increasing number of companies are now faced with floods of contracts and provisional agreements that came to replace the former administrative regulations and directives. The thereof associated additional costs need to be optimized on microeconomic level, via reassessment of the existing accounting algorithms within companies. Real-life economic data demonstrates substantial lack of experience with regard to the evaluation and optimization of transactional costs. This, in turn, call for an in-depth analysis of their origins and local determination factors, as well as their quantitative representation and minimization.

Keywords: Transaction costs, transformation costs, institutions, quantitative assessment.

След първоначалните години на преход и очаквани преобразования, българската икономика постепенно преминава към нов модел на икономическо развитие основаващ се на преимуществено договорни, а не административни отношения между голям брой самостоятелни икономически субекти. Задълбочаването на специализацията и разширяването на рамките на международната търговия се отнасят към основните фактори на икономическото развитие и благосъстоянието на държавата. В същото време процесите на размяна предполагат мащабни финансови, времеви, комуникационни, интелектуални и други разходи наречени в по-ново време-транзакционни. Преходното състояние на икономиката ни предполага усилване влиянието на традиционните фактори върху транзакционните разходи, както и появата на нови. Днес, когато външната среда от дейността на фирмите става все по-конкурентна, а регулиращата роля на държавата все по-важна, търсенето на нови подходи при определянето на ролята на транзакционните разходи върху дейността ѝ рязко нараства. При това особено значение получават търсенето на икономически методи и решения, позволяващи максимално точно да се определят количествените параметри на тези разходи, тъй като използването единствено на счетоводна информация не пълно отразява спектъра от разходи за производство и реализация.

Проблемите възникващи във връзка с транзакционните разходи са особено актуални за българската икономика и другите страни в преход поради неразвитата и все още формираща се институционална и правна среда, неопределеност на правата на собственост. Затова се налага и критически анализ на стандартните за западните изследователи допускания използвани в традиционните институционални модели и предлагането на нови, съобразени със спецификата на нашите условия.

В тази връзка цел на настоящия доклад се явява определянето на специфичните параметри и основни фактори, същност и структура на транзакционните разходи за българските предприятия, както и тяхното измерване.

Транзакционните разходи са ключов термин на неoinституционалната икономическа теория, ускорено развиваща се през последните десетилетия. И като сравнително ново направление отсъства общо приета трактовка за тях, което често предизвиква научни дискусии и спорове. В същото време трябва да се признае, че те неизменно присъстват във всеки тип икономическа дейност, така както съществуват във всяка система елементи на неопределеност и хаос (ентропия). Въведено от Р. Коуз през 30-те години на ХХ век, това понятие е било използвано да обясни такива противоречащи на пазарната система йерархични структури, като фирмите, които според него оправдават своето съществуване с една цел-да реализират

икономии на транзакционни разходи.¹ В рамките на вътрешно фирмената дейност той забелязва стремеж към потискане на ценовия механизъм и заменянето му с административен. Много удачно според нас е определението дадено от К. Ароу, който смята, че транзакционните разходи са разходите за поддържането дейността на икономическата система.² Това са разходи по аналогия с разходите на двигателя с вътрешно горене за преодоляването на неизбежното триене в неговите механизми и системи преди горивото (ресурсите) да извършат полезна работа. Тава триене намалява коефициента на полезното действие на използваното гориво и то никога на 100% не отдава своята енергия за полезна работа (въртенето на колелата на автомобила).

Като естествено продължение на тази позиция е мнението на Д. Норт, според който транзакционните разходи *„се състоят от разходи за оценката на полезните свойства на обекта за размяна и разходите за обезпечаване на правата върху него и принудата към тяхното използване”*.³ От тук, необходимостта от съкращаването на транзакционните разходи обуславя и възникването на институциите.

Не са напълно единодушни изследователите и относно причините обуславящи появата на транзакционните разходи в процеса на производството и размяната. Към най-популярните подходи може да отнесем: теорията за транзакционните разходи, теорията на общественния избор, и теорията на съглашенията. Съгласно първия подход транзакционните разходи произтичат от необходимостта да се координират действията между икономическите субекти. Това включва разходите за получаването на информация или информационни разходи. При това разходите за получаването на необходимата информация трябва да се покрият от очакваните приходи.⁴ Неслучайно днес сме свидетели на бурното развитие и приложение на технологиите в областта на телекомуникациите и интернет, с чиято помощ сравнително бързо се сравняват ценовите алтернативи, намаляват се разходите между партньорите при сключването на сделката, привличат се нови участници.

Теорията на общественния избор интерпретира транзакционните разходи от гледна точка на необходимостта да се съгласуват позициите на страните при производството на публични блага. Тъй като обществените блага се предлагат от държавата (финансирани от държавата, но произвеждани от частни фирми) все по-трудно става да се съгласуват противоречивите интереси между потребителите на тези блага и необходимостта да се намери компромис при разпределението на разходите при тяхното производство. Или в този случай транзакционните разходи се свързват с разходи по съгласуване на позициите. И колкото повече участници има в този процес, толкова повече потенциални разходи може да очакваме.

Теорията на съглашенията от своя страна предполага, че решенията на пазарните субекти се опират на необходимостта да се съобразяват със създадените норми и стандарти на поведение, общественото мнение и традиции на потребление, екологически норми. Всяко съглашение се характеризира с особен източник на информация. Пазарната система е само един от възможните източници на (ценова) информация и когато се наслагват и другите източници възниква асиметричност на информацията.⁵ Трудността при сключването на сделки при тези условия е свързана с възможността на икономическите агенти да използват определена информация в ущърб на своите контрагенти.

От тази гледна точка за всяка фирма се определят три източника на транзакционни разходи: разходи свързани с необходимостта от търсене или защита на информацията за

¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. с. 36

² Arrow K. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation. 1969 (цит. по: Case-Studies in Contracting and Organization/Ed. By S. E. Masten. Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 6).

³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М, Начала-Пресс, 1997 с. 93

⁴ Stigler G. The economics of information// Journal of Political Economy 1961 V.69, June, P. 213-225.

⁵ Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. Вопросы экономики. -1997. - № 10. - с. 35

продукта; разходи свързани с необходимостта от изследването на пазара и определянето на външните условия за реализация на продукта; оценка на рисковете от дейността на контрагента (преговори, необходимост от контрол за резултатите..).

Източниците на формиране на транзакционните разходи определят и възможната им класификация според преминаваните етапи на производство и реализация на продукта. Към тази позиция се придържа един от основоположниците на теорията за транзакционните разходи О. Уилямсън, който различава транзакционни разходи до (ex ante) и след (ex post) сключването на сделката.⁶

Таблица 1

Класификация на О. Уилямсън.

Разходи ex ante	
Търсене на информация	Информация за потенциалните купувачи и конкуренти производители на продукта. Условието на производство, цени.
Разходи за воденето на преговори и сключването на сделката	Пазарните условия изискват значителни средства за воденето на преговори и сключването на сделките. Основният начин за тяхното ограничаване е стандартизацията и типологизацията на договорите.
Количествена оценка на разходите	Всеки продукт или услуга се описва с комплекс от характеристики, чието точно измерване е в голяма степен приблизително и неточно.
Разходи ex post	
Разходи за мониторинг и избягване на опортюнистко поведение	Разходите за преодоляването на опортюнизма са най-неуловимите, но и неизменно присъстващи в съвременните делови отношения.
Разходи за защита правата на собственост	В тази категория влизат възможните съдебни разходи, арбитраж, държавни такси, разходите на време и неговата алтернативна цена за възстановяването на нарушените права и тяхната защита.

Разходите по търсене на информация, включват информацията за потенциалния партньор и състоянието на пазара (изучаването на потребителското търсене и потребителските навици, възрастови характеристики на потребителите, маркетинг, реклама, наемане на сътрудници). Разходите свързани с възможната непълнота на информацията.

Разходите за водене на преговори, включват уточняването на условията на размяната и избора на формите на договора. Пазарната среда предполага значителни разходи за провеждането на преговори (представителни разходи) и оформлението на договора. При това колкото повече са участниците и предмета на договора, толкова по-големи са и разходите по съгласуването на позициите. Допълнителни разходи може да възникнат в следствие, като резултат на лошо предвидени обстоятелства и компенсации за откриването и отстраняването на възникнали щети по договора.

Количествената оценка на разходите е свързана с измерването на качеството на стоките, което предполага спазването на определени стандарти (технически, екологически, здравни) което изисква наличието на апаратура и инструменти.

Разходите за мониторинг и антиопортюнистическо поведение включват средствата

⁶ Уилямсън О. Економическите институти капитализма. Фирми, рынки и отношенческая контракция. - СПб.: Лениздат, 1996. с. 187.

необходими за контрол на спазването на договора и предотвратяването на възможно отклонение от условията на договора.

Разходите по защита на правата на собственост, предвиждат съдебни разходи на различни инстанции. В условията на икономиките в преход тези разходи са особено високи и с не гарантиран изход. Дори и съдът да реши да бъде присъдена компенсация, механизмът на нейното изпълнение и евентуално принуждение е тромав и неограничен във времето.

Към посочените в класификацията разходи трябва да се отчитат и допълнителни разходи предизвикани от институционалната среда, в която работят икономическите субекти, ролята на държавата, и не на последно място административните бариери и корупцията.

Всяка фирма действа в определени рамки: формални (закрепени в действащото законодателство) и неформални (представяни чрез стереотипите на поведение). Неэффективността на институциите предизвиква увеличаване на размера на транзакционните разходи. При това отделно предприятие трудно би предизвикало промяна на правилата на играта. Институциите по определение са призвани да регламентират икономическите отношения чрез нормативни актове и закони, нравствени и морални ограничения, с цел да се регламентира получаването и обработката на информацията и от тук ограничаването на транзакционните разходи. Тези очаквания се потвърждават от доклада на Световната банка относно ролята на институциите за положителните икономически резултати.⁷ В преходни условия формални институти много често отсъстват и на икономическите субекти им се налага да създават собствени „правила на играта”. На този фон са очевидни предимствата на обществените институции, най-малко поради икономите от мащаба. Или високите нива на транзакционни разходи се явяват критерии за несъвършенствата на институционалната среда. В пазарни условия (независимо от типа пазарна система) на икономическите субекти им се налага да се съобразяват с различни ограничения от непазарен характер, като необходимостта да се плащат данъци и други обществени отговорности. Избягването на данъчните задължение се приема като напълно легитимна позиция от предприемачите. Допитване на МБМД от месец юни 2003 г. показва, че 61% от големите данъкоплатци, 69% от гражданите и 74% от едноличните търговци намират данъчната система в България за несправедлива.⁸ Пряк резултат на това недоверие е размерът на скритата икономика в страната. Намаляването на данъчните ставки е процес облекчаващ дейността на стопанските субекти и увеличаващ очакваните приходи, но правилният път в тази посока предполага не толкова намаляването на данъците, колкото опростяването на самата система и засилването на контрола. Размерът на икономиката в сянка, косвено потвърждава количеството на избегнатите данъци.

Друг много важен елемент на транзакционните разходи е корупцията, породена от административните бариери на местно и национално, дори над национално ниво. По принцип институтите са призвани да рационализират поведението на икономическите субекти и да намалят обема на транзакционните разходи. Очевидно е в същото време, че само директивното създаване на съответните административни органи не е гаранция за тяхното пълноценно и ефективно функциониране. Възникват паралелни неформални структури и процеси, които намаляват транзакционните разходи (време и алтернативни финансови средства). Замествайки в много случаи формалните институти, корупцията получава свойства и атрибути на формалната институция, което по определение е институция. „Полезното” действие на корупцията се забелязва в няколко аспекта: личностен – материални придобивки за лицата получаващи пари и други облаги; фирмен – подкупите позволяват да се назначават необходимите хора и да се печелят изгодни обществени поръчки; функционален - корупцията позволя да се получават по ускорен начин лицензи, сертификати, разрешителни режими и пр.

Въпреки общото негативно отношение към корупцията, самото ѝ съществуване говори за нейната обективност и наличието на обстоятелства, които я правят неизбежна. Сред някои от

⁷ Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии - 1997. Краткое содержание). Вопросы экономики. - 1997. - №7. - с. 5 - 19.

⁸ Цит. по Скритата икономика в България. Център за изследване на демокрацията. София 2004. с. 14

тези обстоятелства е различната скорост, с която работи бюрократичната система и реалния бизнес. Техните интереси би трябвало да са еднакви, но ако бюрокрацията не вижда личната си изгода от конкретен инвестиционен проект може и да не бърза да съдейства в неговото реализиране. Реакцията на бюрокрацията може да се дължи и на некомпетентност на служителите, която се компенсира със съответна сума. Корупцията може и да компенсира по-ниските заплати на чиновниците, като способства за смекчаване на социалното напрежение.

Корупцията е своеобразен фундамент на икономиката в сянка и двете явления са доказателство за несъвършенството на администрацията и регулиращите органи. Тези две явления намират условия за съществуване, защото чрез тях икономическите субекти намират резерв за ограничаване на транзакционните си разходи. Без съмнение разходите за корумпиране са по-малки от изискваните легални разходи, защото в противен случай те не биха съществували. В Специалното проучване на Евробарометър от 2013 г се отбелязва, че лично засегнати от корупцията в ежедневието са 21% от интервюираните.⁹ Този резултат съответства в голяма степен на относителния дял на неформалната икономика, като обнадеждаваща е положителната тенденция към намаляване, както на корупцията, така и на неформалната икономика.

Въпреки голямото разнообразие от фактори и обстоятелства влияещи на размера на транзакционните разходи, тяхното измерване на микро ниво се свежда до прилагането възможностите на кардиналисткия или ординалисткия подход. Именно проблема с измерването на транзакционните разходи е главното препятствие за прилагането на институционалната теория в икономически анализ. Остава открит въпроса за количественото измерване (в пари) на всички типове транзакционни разходи. Ординалният подход от своя страна предполага ранжирането на различните варианти, което ще позволи да се избегне измерването на транзакционните разходи в пари. В рамките на това изложение ще акцентираме върху кардиналисткия подход.

Друг много важен проблем в оценката на транзакционните разходи е неотделимостта на тези разходи от трансформационните. В ежедневната практика от дейността на предприятието при вземането на решения се отчита общото равнище на приходите и равнището на общите разходи. При това най-подробен източник на информация е отчетността непосредствено на фирмата, като една част от нея е явна (за пред формалните, контролиращи органи), а другата част е вътрешна на базата, на която се приемат и икономическите решения. Разбира се достъп до тази информация не може да има, и единствената възможност за анализ си остават официалните отчетни документи, които все пак в голяма степен отразяват реалното състояние на фирмата. Основание за това са сравнително ниските фирмени данъци у нас (разходите и рисковете по тяхното избягване са несъизмерими с възможните ползи). Остава си традицията за избягване на данъчното облагане, но това е проблем на контролиращите органи и не толкова на фирмите. Колкото до корупционните практики, с увеличаването на средното равнище на заплатите в страната, възможните разходи за подкупи също нарастват, а това ограничава възможностите за нерегламентирано въздействие.

Основният документ регламентиращ отчитането на разходите на фирмите у нас е Отчета за приходите и разходите. Какво се разбира под разходи в съществуващата практика на отчитане? Отчита се себестойността на реализираната продукция, което предполага разходи за суровини, материали, външни услуги; разходи за персонала (заплати, осигуровки); амортизации и обезценка на материални и нематериални активи; финансови разходи – лихви, такси, заеми; данъчни разходи. Така посочените оперативни разходи или разходите свързани с производството и продажбата на продукцията включват две съставляващи: трансформационна, свързана с изготвянето на продукцията и транзакционна, свързана с продажбата на продукцията и оказването на услуги съпътстващи нейното използване. Транзакционните разходи могат да бъдат открити във всеки вид разход по производството и реализацията дори и по отношение на амортизацията, в случаите на морално и фактическо изхабяване, което не се отчита от реалните амортизационни норми. Голяма част от оперативните разходи могат да се отнесат към транзакционните, сред тях са: лихвите за обслужването на кредити, лизинг на оборудване, разходи за използване на интелектуална

⁹ Доклад на ЕС за борбата с корупцията. Брюксел, 3.2.2014 г. COM(2014) 38 final, ANNEX 2 http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/organized-crime-and-human-trafficking/corruption/anti-corruption-report/docs/2014_acr_bulgaria_chapter_bg.pdf

собственост, провизии и резерви, разходите за продажба или бракуване на основни средства, глоби и неустойки за неизпълнени клаузи по договор, разходи за подобряването на бита на работниците, социалните разходи; извънредни разходи причинени от форсмажорни обстоятелства, климатични и природни, политически сътресения – санкции, национализация и пр.; данъци.

Очевидно е, че дори в рамките на съществуващата отчетност, могат да бъдат открити количествени измерители на транзакционните разходи. Все още няма въведени нормативни изисквания и регламенти за тяхното специфично групиране и разграничаване от трансформационните. Това е така поради факта, че те не се възприемат, като нещо различно от всеки друг паричен разход и не се признават от масовия предприемач, като фактор за приемане на икономически решения. Счетоводните разходи по същество са ретроспективни и неизбежни разходи. Транзакционните в голяма степен притежават „алтернативен потенциал” на приложение или на бъдещи разходи, които имат за цел да ограничат трансформационните. Според Ароу: „разликата между транзакционните и производствените разходи е, че първите могат да се изменят чрез промяна в начина на алокация на ресурсите, докато вторите зависят само от технологията и вкусовете и биха били еднакви във всички икономически системи”.¹⁰ „Промяната в начина на алокация” предполага вземането на икономически решения и сравняването на алтернативи. Тук съществува риск от прекомерно увеличаване на транзакционните разходи, с цел да се ограничат трансформационните. Трябва да се има предвид също така, че една част от транзакционните разходи имат невъзстановим характер или те са „потънали” разходи, като данъците, подкупите и др., от които не зависи вземането на икономически решения, независимо от размера им, тъй като тези разходи са безалтернативни. Веднъж направени, предприемачът не може да контролира резултата, т.е. не е възможно вземането на икономическо решение.

Ако допуснем, че светът на Коуз съществува (без транзакционни разходи), тогава производителите биха предлагали своята продукция по максималната за тях цена, а потребителите биха закупували стоките по възможно най-ниската цена. Развитието на пазарните отношения неизбежно предизвиква разширяване и развитието на сферата на обръщение, която в голяма степен обуславя осъществяването на договорни взаимоотношения с наличието на транзакционни разходи. Тези разходи имат значителен обем особено при условията на страните в преход и с развиващи се пазарни системи, където институционалната и правна среда е неустойчива и уязвима. В качеството на основен източник на информация маже да се ползва финансовата и счетоводна отчетност на фирмите или тя е достъпна, а транзакционните разходи в голяма степен количествено измерими. Необходимостта от оптимизирането на тези разходи обаче не е напълно осъзнато от предприемачите и съответно тяхната роля и значение все още се подценява. В същото време транзакционните разходи е невъзможно да се избегнат, което предопределя проблема за тяхната минимизация, а някои видове разходи и до пълното им отстраняване. Решаваща роля в съкращаването на транзакционните разходи имат институциите. Възникването на институциите имат една главна цел – да се съкратят усилията и ресурсите изразходвани за реализирането на размяната на стоки и услуги, т.е. на транзакционните разходи. За да възникнат очакваните институции обаче, е необходимо преди всичко да бъде забелязан проблема, особено на микро ниво.

Използвана литература

1. Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии - 1997. Краткое содержание). Вопросы экономики. - 1997. №7. с. 5 – 19;
2. Доклад на ЕС за борбата с корупцията. Брюксел, 3.2.2014 г. COM (2014) 38 final, ANNEX 2 http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/organized-crime-and-human-trafficking/corruption/anti-corruption-report/docs/2014_acr_bulgaria_chapter_bg.pdf;
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. с. 36;
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М.:

¹⁰ Arrow, K. J. The organization of economic activity. The analysis and evaluation of public expenditures: The PBB – system, Joint Economic Committee (91st Congress, 1st session, vol. 1) Washington: Government Printing Office, 1969. pp 59-73.

- Начала-Пресс, 1997. с. 93;
5. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире. Вопросы экономики. -1997. - № 10. - с. 35;
 6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. - СПб.: Лениздат, 1996. с. 187;
 7. Цит. по Скритата икономика в България. Център за изследване на демокрацията. София 2004. с. 14;
 8. Arrow, K. J. The organization of economic activity. The analysis and evaluation of public expenditures: The PBB – system, Joint Economic Committee (91st Congress, 1st session, vol. 1) Washington: Government Printing Office, 1969. pp 59-73;
 9. Arrow K. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation. 1969 (цит. no: Case-Studies in Contracting and Organization/Ed. By S. E. Masten. Oxford: Oxford University Press, 1997. P. 6);
 10. Stigler G. The economics of information// Journal of Political Economy 1961 V.69, June, P. 213-225.

За контакти:

Гл. ас. д-р Калин Йовчев Господинов
Икономически университет - Варна
k.gospodinov@ue-varna.bg