

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Введение в экономический анализ в 30-е годы XX века категории трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением. Признание «небесплатности» самого процесса взаимодействия между экономическими субъектами позволяет совершенно по-новому осветить природу экономической реальности. В основу теории трансакционных издержек положен акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Категория трансакции в настоящее время понимается предельно широко и используется для обозначения обмена товарами, юридическими обязательствами, сделками краткосрочного и долговременного характера. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, и получили название трансакционных издержек, то есть это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций.

Таким образом, издержки производства, в соответствии с современной институциональной теорией, состоят из двух частей — трансформационных издержек (связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ) и трансакционных издержек. Значительный удельный вес трансакционных издержек в общем составе издержек предпринимательских структур в развитых странах вызван ростом объема рыночных взаимодействий и соответственно количества рыночных контрагентов, а, следовательно, и числа осуществляемых между ними трансакций. В странах с переходной экономикой высокий показатель трансакционных затрат обусловлен прежде всего неразвитостью рынков, отсутствием налаженного механизма взаимодействия между государственными органами и предпринимательскими структурами.

Механизм формирования трансакционных издержек в предпринимательском секторе включает в себя множество затрат и платежей, осуществляемых в зависимости от этапа ведения бизнеса, то есть возникающие до и после заключения сделки. В качестве основных составляющих трансакционных издержек можно выделить следующие:

Издержки доступа к ресурсам и правам — это расходы, связанные с получением преимущественного права доступа к материальным и нематериальным ресурсам (права на производство, продажу, передачу, потребление). Т.е. на официальные и неофициальные расходы на регистрацию предприятия, регистрацию изменений в уставных документах, получение разрешений на ведение хозяйственной деятельности, лицензирование товаров и услуг, согласование с контролирующими органами.

Издержки поиска информации. К этому виду издержек относят: расходы на рекламу, маркетинговые исследования, пользование каналами связи, печатными изданиями, на услуги информационных агентств, затраты времени на ожидание при выборе лучшего варианта (поставщика, услуги, товара),

расходы на изучение деловой репутации партнера по сделке (аудит), а также затраты, связанные с получением неполной или искаженной информации.

Издержки ведения переговоров и заключения сделки представлены разработкой условий контракта, согласованием их между сторонами, стоимостью юридических, нотариальных услуг по оформлению контракта.

Логистические издержки. Стоимость ресурсов, используемых для нахождения торговых партнеров, проведения переговоров об условиях поставок, составления контрактов и обеспечения прав собственности, затраты времени на достижение соглашения; плата за посреднические услуги, затраты на транспортировку товаров от пункта приобретения к месту их использования.

Издержки деятельности на рынке включают в себя издержки обращения, совершения сделок, обеспечения качества продукции, оплата посреднических услуг, издержки конкурентной борьбы, издержки ведения экспортно-импортных операций.

Издержки, связанные с отчетностью, уплатой налоговых платежей и взносов и прочее. Затраты, связанные с изменением налогового законодательства, несоответствие стандартов учета, оплата бюрократических услуг, издержки по обслуживанию «теневых» операций, включая расходы по оформлению ухода от налогов, оплата за обналичивание денег и т.д.

Издержки оппортунистического поведения — это издержки, обусловленные невыполнением договорных обязательств (например, умышленная задержка или неосуществление платежей по контракту), мошенничеством или обманом со стороны партнера по сделке. Это расходы на обращение в хозяйственный суд и сопутствующие им затраты на оплату услуг юристов, потери денежных средств в результате инфляции при задержке оплаты отгруженного товара (оказанной услуги), убытки из-за остановки производства при нерегулярных поставках сырья и материалов, а также затраты на контроль за поведением партнеров.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. В условиях трансформационной экономики, когда нормы и правила ведения хозяйственной деятельности находятся в стадии формирования, проблема издержек спецификации и защиты прав собственности приобретает особое значение. Издержки защиты прав собственности возникают вследствие некорректных формулировок пунктов контракта, а также в условиях нестабильной правовой системы в обществе. Это расходы на разрешение спорных вопросов в суде или при привлечении третьих лиц, юридические услуги, а также затраты времени на восстановление нарушенных прав.

Издержки, связанные с закрытием бизнеса и реализацией процедуры банкротства предприятия.

Количественно оценить уровень всех трансакционных издержек достаточно сложно, прежде всего потому, что большая их часть осуществляется в сфере неофициальных взаимоотношений. В связи с этим, при количественных методах анализа трансакционных издержек исследуется такая состав-

ляющая часть, как регуляторные издержки, то есть непроизводительные издержки, связанные с преодолением административных барьеров и процедур.

Они возникают в процессе:

- регистрации юридических и физических лиц;
- обязательной сертификации товаров и услуг;
- лицензирование отдельных видов деятельности;
- текущего контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов со стороны различных контролирующих ведомств. Этот контроль складывается из двух частей: прямых затрат на уплату штрафов и отступных и непроизводительных затрат времени;
- получения всевозможных разрешений и согласований с органами исполнительной власти всех уровней;
- ведения экспортно-импортных процедур, таможенных процедур.

Аналогичные издержки возникают при получении контрактов на государственные закупки, субсидий или кредитов через государственные механизмы поддержки предпринимательства.

Оценить уровень непроизводительных транзакционных издержек в процессе предпринимательской деятельности можно по следующей формуле [2]:

$$TC = t + T_m + B + T_x + S_f + T_{ms} + M_g,$$

где t – официальные тарифы на прохождение бюрократических процедур;

T_m – альтернативная стоимость времени, необходимого на выполнение регуляторных процедур;

B – прямая стоимость взяток за успешное прохождение бюрократических процедур и обеспечение преференциальных условий;

T_x – налоговые издержки (налоговая нагрузка, издержки налогового администрирования);

S_f – затраты по неформальному обеспечению защиты и выполнения контрактов;

T_{ms} – альтернативная стоимость затрат времени по поиску достоверной информации о контрагентах, проверке их надежности, другие информационные издержки;

M_g – затраты по мониторингу выполнения контрактов.

Перечисленные затраты дают основную картину, хотя и не отражают всего многообразия транзакционных издержек. В любом случае, вычисление эффекта в части снижения издержек представляется достаточно реальным.

На сегодняшний день, исследования показывают, что в Беларуси чрезвычайно высок уровень непроизводительных издержек, так регуляторные транзакционные издержки в предпринимательском секторе лишь малых предприятий республики, согласно проведенным расчетам, составили около 103 млн.долл. США в 2002 г.[3]. Анализ динамики регуляторных издержек малого бизнеса демонстрирует «завидную» стабильность их уровня на про-

тяжении последних лет. Это объясняется тем, что наиболее проблемной сферой для белорусских предпринимателей остается получение всевозможных разрешений (лицензий, сертификатов и пр.) для того, чтобы начать предпринимательскую деятельность, регулирование цен на готовую продукцию и ставок аренды и т.д. — все это во многом предопределяет динамику и интенсивность ведения бизнеса в стране. Одна из белорусских особенностей в этой сфере — противоречивость и нестабильность нормативных актов, регламентирующих осуществление предпринимательской деятельности, дороговизна всех необходимых процедур, сложности законодательства при одновременном присутствии множества государственных проверяющих организаций и высокие штрафы [4].

Подтверждением вышеизложенного являются результаты кросс-страновых исследований уровня транзакционных издержек, проведенных по другой методике. Всемирный Банк в своем проекте «Doing Business» на протяжении последних лет анализировал государственные системы стран мира, включая почти все постсоветские государства по следующим критериям: сколько времени и средств необходимо затратить, чтобы создать и зарегистрировать компанию, получить кредит, нанять (уволить) сотрудников, заключить (зарегистрировать, юридически защитить и, если понадобится, оспорить через суд) контракт и обанкротить свою фирму.

В таблице ниже приведены показатели Беларуси и некоторых соседних государств по некоторым критериям, поддающимся простому сравнению (табл. 1).

Сравнительное исследование Всемирного банка показывает, что, несмотря на некоторое улучшение ситуации по сравнению с 1999-2000 годами, в Беларуси издержки входа на рынок, ведения бизнеса и его закрытия, расчета и уплаты налогов, получения разрешений и другие показатели качества делового климата остаются высокими по сравнению с показателями ближайших соседей (Латвии, Литвы, Польши, России). Так, на протяжении последних трех лет Беларусь занимала последнее место в рейтинге по показателю уплаты налогов, который учитывает объем налоговой нагрузки, количество платежей и время, необходимое для их уплаты. В нашей стране на выполнение налоговых обязательств (включающих 124 платежа в год) необходимо потратить 1188 часов в год или 49 дней [5].

Высокий уровень транзакционных издержек заставляет предпринимателей искать пути их снижения, как правило, это уход в теневой сектор экономики. По словам заместителя министра по налогам и сборам Республики Беларусь Василия Карпенко доля теневой экономики в Беларуси в 2006-2007 годах составляет около 15% ВВП, бюджет соответственно не получает ежегодно около 6 трлн. рублей и самопроизвольно ситуация не изменится.

Оценка уровня непроизводительных транзакционных издержек, особенно их регуляторной составляющей, может и должна служить индикатором качества бизнес-среды в предпринимательском секторе Беларуси и критерием эффективности проводимой государством регуляторной политики в отношении предпринимательского сектора экономики, а анализ их структуры

должен служить основой для определения направлений государственного регулирования бизнеса.

Слишком высокий уровень регуляторных трансакционных издержек в предпринимательском секторе Беларуси говорит о недостатках государственной политики в отношении развития бизнеса в Беларуси. Закономерно, что динамика развития бизнеса в Беларуси отстает от динамики развития бизнеса в странах-соседях (как с Востока и Юга, так и Запада). Удельный вес малого и среднего бизнеса в ВВП по оценкам Исследовательского центра ИПМ по-прежнему составляет всего 10-12%, а в общей занятости не превышает 20% [4].

В заключение можно отметить, что рыночная национальная экономика будет эффективна в том случае, когда совокупные издержки на единицу продукции имеют тенденцию к снижению. Трансакционные издержки могут возрасти в краткосрочном периоде, но суммарные издержки (трансформационные и трансакционные) на единицу продукции должны иметь нисходящий тренд. При этом общая институциональная среда должна улучшаться, способствуя развитию контрактного экономического человека, предприятий, экономической системы в целом.

Таблица 1. Сравнение общего уровня издержек ведения бизнеса в некоторых странах

Показатель		Беларусь (2005 г.)	Беларусь (2006 г.)	Беларусь (2007 г.)	Россия (2007 г.)	Украина (2007 г.)	Латвия (2007 г.)	Литва (2007 г.)	Польша (2007 г.)
Валовой национальный доход на душу населения, \$		2120	2760	3380	5780	1950	8100	7870	8190
Население, млн. чел.		9,9	9,8	9,7	142,4	46,6	2,29	3,4	38,1
Место по качеству делового климата		106/155	123/175	110/178	106	139	20	24	68
Открытие бизнеса	Количество процедур	16	16	10	8	10	5	7	10
	Время (дней)	79	69	48	29	27	16	26	31
	Издержки (% от величины средне-душевого дохода)	22,9	26,1	8,8	3,7	7,8	3	3	21,2
	Минимальный капитал (% дохода на душу населения)	42,8	36,4	29,7	3,2	203,1	22	46,2	196,8
Лицензирование	Число процедур	18	17	17	54	29	26	17	30
	Время (дней)	350	350	350	704	429	188	156	308
	Издержки (% от величины средне-душевого дохода)	86,9	67,7	60,9	3788,4	668,5	27,5	133	159,8
Регистрация собственности	Число процедур	7	7	7	6	10	8	3	6
	Время (дней)	231	231	231	52	93	54	3	197
	Издержки (% от стоимости собственности)	0,1	0,1	0,1	0,3	3,3	2	0,7	0,5
Налоги	Число платежей	125	125	124	22	99	7	24	41
	Время (часов в год)	1188	1188	1188	448	2085	219	166	418
	Общий объем уплачиваемых налогов (% валовой прибыли)	161	161	144,4	51,4	57,3	32,6	48,3	38,4
Издержки экспорта-импорта	Число документов на экспорт	8	8	8	8	6	6	6	5
	Время для экспорта, дней	24	24	24	36	31	13	10	17
	Число документов на импорт	8	8	8	13	10	6	6	5
	Время для импорта, дней	29	29	29	36	39	12	13	27
Приведение контрактов в исполнение	Число процедур	28	28	28	37	30	27	30	38
	Время, дней	225	225	225	281	354	279	210	830
	Издержки, % от суммы долга	23,4	23,4	23,4	13,4	41,5	12,9	23,6	10
Закрытие бизнеса	Время, лет	5,8	5,8	5,8	3,8	2,9	3	1,7	3
	Стоимость % от стоимости недвижимости	22	22	22	9	42	13	7	22
	Коэффициент взыскания (центов с доллара)	22	32	33,2	29	9,1	34,6	51	27,8

Источник: Doing business 2008, World bank, IFC. Адрес в Интернет: <http://www.worldbank.org/>

Литература:

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А.Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 416 с. — (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова).
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 416 с. — (Высшее образование).
3. Бутенко А.И., Сараева И.Н. Управление предпринимательством: критерии эффективности. — Одесса: Феникс, 2004. — 364 с.
4. Осмоловец С.С. Трансакционные издержки столичных предприятий. — Мн.: МНИИСЭПП, 2004. — 90 с.
5. Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы. 2006. Аналитический отчет. Ракова Е., Тарасевич Ж., Чубрик А., Шиманович Г. — 80 с.
6. Doing Business in 2007: Paying Taxes. <http://www.worldbank.org/>