

И.Н. САРАЕВА, к.ф.н., старший научный сотрудник,
Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины
 (г.Одесса)

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Концепция трансакционных издержек сформировалась в 30-х годах XX столетия в рамках теории "неоинституционализма" (Д.Норт [1], Р.Коуз [2], О.Уильямсон [3]). Эта проблематика весьма активно исследуется российскими учеными (В.Радаев [5], А.Шаститко [6] и др.). Общая оценка уровня трансакционных издержек, связанных с преодолением так называемых административных барьеров в секторе малого бизнеса России, была проведена группой специалистов под руководством проф. В.Л.Тамбовцева в 2001 г. [7]. В отечественной научной литературе следует отметить работы И.Коропецкого [8] и С.Архиерева [9], И.Булеева [10] и др., анализирующих трансакционный сектор экономики Украины. Однако предложенные в них методики измерения трансакционных издержек могут дать лишь весьма приблизительные оценки в силу отсутствия отдельного учета трансакционных издержек ведения бизнеса и соответствующих статистических данных.

Следует отметить, что в отечественной литературе, посвященной развитию предпринимательства в Украине, в той или иной мере присутствует проблематика трансакционных издержек. Так, например, ежегодно проводятся социологические исследования предпринимательского сектора экономики Украины в рамках проектов: "Дослідження підприємницького сектору в Україні" Международной финансовой корпорации (МФК) [11] и "Doing Business" Всемирного Банка, в частности, "Вартість ведення підприємницької діяльності в Україні" [12,13]. Однако эти работы посвящены, главным образом, анализу барьерных издержек ведения бизнеса, не носят комплексного характера и не вписываются в более широкий контекст теории трансакционных издержек. Единой методологии механизмов формирования трансакцион-

ных издержек в предпринимательском секторе Украины, анализа их структуры, динамики и оценки их уровня в настоящее время не существует. Даже в рамках одного проекта не было выделено единой структуры показателей, исследуемой на протяжении хотя бы нескольких лет подряд (как правило, в каждом новом ежегодном исследовании показатели меняются), что не дает возможности проследить динамику изменения трансакционных издержек. Кроме того, отсутствуют интегральные оценки уровня трансакционных издержек и межстрановой анализ.

Целью предлагаемой работы является изучение структуры трансакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины, механизмов их формирования и анализ существующих оценок уровня непроизводительных трансакционных издержек ведения предпринимательской деятельности на основе обобщения результатов имеющихся социологических исследований.

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, требующими детального документального оформления и предполагающими простое взаимопонимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название трансакционных издержек.

Механизм формирования трансакционных издержек в предпринимательском секторе экономики включает в себя множество составляющих. Проанализируем

© И.Н. Сараева, 2006

основные из них в зависимости от этапа ведения бизнеса. Структура транзакционных издержек в процессе предпринимательской деятельности приведена в таблице 1.

Исследования транзакционного сектора показывают, что в Украине чрезвы-

чайно высок уровень так называемых непроизводительных издержек, т.е. тех издержек, которые приходится нести экономическим агентам для преодоления всевозможных искусственно созданных барьеров – экономических, административных и пр.

Таблица 1

Основные виды транзакционных издержек в процессе предпринимательской деятельности

	Этапы предпринимательской деятельности	Транзакционные издержки
1.	Изучение рынка (маркетинг)	Издержки, связанные с получением необходимой информации (о законодательной базе, о востребованности данного вида деятельности, о соотношении спроса и предложения на данную продукцию, о возможных торговых партнерах и т.д.).
2.	Поиск новой идеи	Издержки, связанные с получением информации (проведение научно-исследовательских работ, патентная информация и пр.)
3.	Составление бизнес-плана	Издержки на повышение квалификации (прохождение необходимых тренингов, курсов, изучение литературы)
4.	Поиск необходимых ресурсов	Платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам (именно за доступ, а не оплата собственно ресурса), издержки на поиск необходимой информации, получение кредитов, выгодных контрактов, индивидуальных льгот и привилегий, заключение франчайзинговых соглашений и пр.)
5.	Получение прав собственности	Платежи за получение прав собственности (регистрация, лицензирование, сертификация, покупка патентов), издержки, связанные с преодолением бюрократических барьеров, оплата услуг представителей государственной власти (формальные и неформальные)
6.	Организация и управление созданным предприятием	Издержки, связанные с подбором и обучением персонала, арендой помещений, покупкой нового или модернизацией старого оборудования, заключением лизинговых и франчайзинговых соглашений и пр.)
7.	Выход на рынок	Издержки, связанные с получением информации о состоянии рынка, оплатой маркетинговых услуг, прогнозной информации, рекламных услуг
8.	Деятельность на рынке	Издержки обращения, совершения сделок, обеспечения качества продукции, оплата юридических и посреднических услуг, издержки конкурентной борьбы (потери от недобросовестной конкуренции), издержки ведения экспортно-импортных операций, прохождения таможенных процедур
9.	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

	Этапы предпринимательской деятельности	Транзакционные издержки
		приобретения к месту их использования
10.	Обеспечение безопасности	Расходы на охрану предприятия и его руководителей, выплаты внешним защитным структурам, оплата дополнительных силовых услуг (формальных и неформальных)
11.	Отношение с деловыми партнерами	Материальные издержки, связанные с нарушением деловых обязательств, оплата судебных и арбитражных издержек, издержки на поиск и приобретение информации о партнерах, на неформальные деловые услуги (в том числе силовые методы), создание деловых сетей (формальных и неформальных), издержки доступа к нелегальным процедурам разрешения конфликтов.
12.	Отчетность, уплата налогов, взносов и пр.	Издержки, связанные с изменением налогового законодательства, несоответствие стандартов учета, оплата бюрократических услуг, коррупционные издержки, издержки по обслуживанию «теневых» операций (расходы по оформлению ухода от налогов, оплата за обналичивание средств и пр.).
13.	Спецификация и защита прав собственности	Оплата юридических услуг и аудиторских проверок, судебные и арбитражные издержки, коррупционные издержки
14.	Обеспечение экологической безопасности	Издержки, связанные с обеспечением мер экологической безопасности (приобретение соответствующего оборудования, оплата штрафов и пр.)
15.	Взаимоотношения с союзами предпринимателей, политическими организациями	Издержки, связанные с защитой интересов и лоббированием
16.	Закрытие бизнеса	Издержки, связанные с реализацией процедуры банкротства предприятия

Количественно оценить уровень транзакционных издержек достаточно сложно, поскольку, во-первых, до сих пор среди специалистов не существует единого мнения, что следует относить к категории транзакционных издержек, во-вторых, большая их часть осуществляется в сфере неофициальных взаимоотношений.

Чаще всего в предпринимательском секторе экономики исследуется такая составляющая транзакционных издержек, как непроизводительные издержки, связанные с преодолением административных барьеров [6,7].

Основные непроизводительные, «барьерные» издержки возникают в про-

цессе:

- × регистрации юридических и физических лиц;
- × обязательной сертификации товаров и услуг, под которую попадает около 80% товарной номенклатуры (для сравнения в странах ЕС – около 4%);
- × лицензирования отдельных видов деятельности;
- × текущего контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов со стороны различных контролирующих ведомств, который складывается из двух частей: прямые затраты на уплату штрафов и "отступных" и непроизводительные затраты времени;

× получении 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.

Используя методологию, предложенную де Сото [4], оценку уровня непроизводительных транзакционных издержек в процессе предпринимательской деятельности, можно производить по следующей формуле:

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

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 (расходы на "крышу", подкуп должностных лиц и т.д.);

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, естественно, не отражают всего многообразия транзакционных издержек. Тем не менее, они дают основную картину. Некоторые из компонентов могут быть непосредственно измерены экспериментальным путем – например, организацией реально действующей фирмы и прохождение всех бюрократических процедур, как это делали иссле-

дователи под руководством де Сото или специалисты проекта МФК "Дослідження підприємницької діяльності в Україні" [10]. Другие поддаются непосредственному измерению – измерение уровня официальных тарифов на прохождение бюрократических процедур, превышение уровня налогообложения над оптимальным. Некоторые компоненты могут быть получены экспертным путем с использованием существующих методик. В любом случае, вычисление эффекта в части снижения транзакционных издержек представляется достаточно реальным.

Общий уровень регуляторных транзакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины (по первым трем компонентам затрат), согласно проведенных автором расчетов (см.[14]), составил в 2002 г. около 600 млн. долл.США или 3180 млн.грн., т.е. почти в 2,5 раза больше, чем в России [8].

Динамика изменения регуляторных издержек предприятий приведена в табл.2. Анализ показывает удивительную стабильность их уровня на протяжении последних пяти лет.

Наиболее проблемной сферой для украинских предпринимателей на протяжении последних лет остается получение всевозможных разрешений для того, чтобы начать предпринимательскую деятельность.

В 2002 г. предпринимательские структуры для получения разрешений на строительство и реконструкцию зданий (включая разрешение на использование земли и утверждение плана работ) затратили в среднем 925,1 долл.США, что свидетельствует о некотором снижении по сравнению с 1999г. (1058 долл. США). Однако, данные последнего социологического опроса [13] показывают, что уже в 2004 г. процесс получения разрешений на использование земли и утверждение плана строительства подорожал и составил 547,8 долларов (в 2002 г – 437,1 долл.США). В сравнении с другими странами показатель денежных затрат на получение разрешений остается в Украине одним из самых высоких.

Таблица 2

Динамика изменения регуляторных издержек предприятий [12,13]

	Временные издержки, дней			Денежные издержки, \$			Коррупционные издержки, %		
	1999	2002	2004	1999	2002	2004	1999	2002	2004
Регистрация	26,4	34,9	30,6	158,0	64,3	50,3	12,0	3,6	6,4
Разрешения на строительство	39,3	14,3	-	668,0	437,1	547,8	25,0	22,8	н/д
Разрешения на эксплуатацию	20,2	6,8	37,2	390,0	488,0	241,2	31,9	21	91
Лицензирование ¹	21,0	69,3	20,6	236,8	252,3	163,8	18,6	19,0	20,8
Сертификация	15,3	2,3	-	1212,0	313,0	177,8	18,8	12,5	10,7
Издержки, связанные с проверками (штрафы, ГНАУ)				1262	2910,1	238,5	246	218,8	95,6
Общие издержки на проведение инспекций	15,7	14,8	10,0	1393	1177,8		-	-	-

В заключение приведем результаты кросс-страновых социологических исследований уровня издержек по другой методике. Всемирный Банк в своем проекте "Вести Бизнес" (Doing Business) [15-17] на протяжении последних трех лет анализировал государственные системы (в 2005 г. – 155) государств мира, включая почти все постсоветские государства по ряду критериев: 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 3 приведены показатели Украины и некоторых соседних государств по некоторым критериям, поддающимся простому сравнению.

В 2005 году Украина занимала одно из последних мест (152-е) в рейтинге по показателю легкости уплаты налогов, который учитывает объем налоговой нагрузки, количество платежей и время, необходимое для их уплаты. В Украине государ-

ство забирает 51% валового дохода предприятия, на выполнение налоговых обязательств (включающих 84 платежа в год) необходимо потратить 2185 часов в год или 91 день. Результаты данного исследования говорят о несоответствии украинской бюджетно-финансовой политики современным европейским стандартам, поскольку, в Швеции, например, налоговая нагрузка на предприятия в 2 раза меньше [17].

Высокий уровень транзакционных издержек заставляет предпринимателей искать пути их снижения. Как правило, это уход в теневой сектор экономики, который, согласно оценкам специалистов, составил в 2004 г. 52,2% от ВВП [17].

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Слишком высокий уровень непроизводительных регуляторных транзакционных издержек в предпринимательском секторе Украины по сравнению даже со странами СНГ говорит о недостатках государственной транзакционной и регуляторной политики в отношении развития бизнеса в Украине, которая не улучшилась с приходом новой власти.

¹ Издержки, связанные с получением одной лицензии

Таблица 3

Сравнение общего уровня издержек ведения бизнеса в некоторых странах[15-17]

Показатель		Украина, Украина, Украина, Беларусь, Россия,					Латвия,	Литва,	Польша,
		2003	2004	2005	2005	2005	2005	2005	2005
Валовой национальный доход на душу населения, \$		770	970	1260	2120	3410	5460	5740	6090
Население, млн.чел.		49,0933	48.4	48.4	9,9	143	2,3	3,5	38,2
Место по качеству делового климата (из 155 стран)		-	-	124	106	79	26	15	54
Открытие бизнеса	Число процедур	14	15	15	16	8	7	8	10
	Время (дней)	40	34	34	79	33	18	26	31
	Издержки (% дохода на душу населения)	27.3	17.6	10.6	22,9	5	4,2	3,3	22,2
	Минимальный капитал (% дохода на душу населения)	450.8	113.9	183	42,8	4.4	31,8	57,3	220,1
Лицен- зирова- ние	Число процедур	-	-	18	18	22	21	14	25
	Время (дней)	-	-	265	354	528	160	151	322
	Издержки (% дохода на душу населения)	-	-	229.4	22,7	353.7	43,9	17,5	83,1
Регис- трация собст- венно-	Число процедур	-	9	10	7	6	9	3	6
	Время, дней	-	93	93	231	52	54	3	197
	Цена (% стоимости собственности)	-	4.3	3.8	0,1	0.4	2,1	0,8	1,6
Налоги	Число платежей	-	-	84	113	27	39	13	43
	Время, часов в год	-	-	2185	1188	256	320	162	175
	Общий объем уплачиваемых налогов (% валовой при- были)	-	-	51	121,8	40.8	38,7	41,6	55,6
Издержки экс- порта-импорта	Число документов на экспорт	-	-	6	7	8	9	5	6
	Число подписей для экспорта	-	-	9	9	8	6	5	5
	Время для экспорта, дней	-	-	34	33	29	18	6	19
	Число документов на импорт	-	-	10	7	8	13	12	7
	Число подписей для импорта	-	-	10	10	10	7	4	8
	Время для импорта, дней	-	-	46	37	35	21	17	26
Прину- ждение к полне-	34. Число процедур	20	28	28	28	29	20	17	-
	35. Время, дней	224	269	269	225	330	186	154	-
	36. Издержки, % долга	11	11	11	26,7	20.3	10,4	9,1	-
Закры- тие биз- неса	37. Время, лет	2.97	2.6	3	6	4	1	1	1
	38. Стоимость % активов	18	18	42	22	9	4	7	22
	39. Возмещение долга (центов с доллара)	-	25.5	8.4	21,6	27.6	83,1	53,6	64

Оценка уровня непроизводительных транзакционных издержек, особенно их регуляторной составляющей, может и должна служить индикатором качества бизнес-среды в предпринимательском секторе Украины и критерием эффективности проводимой государством транзакционной и регуляторной политики в отношении предпринимательского сектора экономики, а анализ их структуры должен служить основой для определения направлений государственного регулирования бизнеса.

Анализ уровня транзакционных издержек должен всегда служить основанием для принятия важных управленческих решений на государственном уровне, например, такого, как вступление Украины в ВТО. Этот шаг, как показывает опыт восточноевропейских стран, приводит к резкому повышению транзакционных издержек хозяйствующих субъектов.

Однако, как пытаются доказать сторонники этого решения, такое повышение может компенсироваться другими выгодами. Доказательство или опровержение данного утверждения должно базироваться, помимо всего прочего, на комплексном анализе изменения уровня и структуры транзакционных издержек предпринимательского сектора экономики Украины (включая сектор малого и среднего бизнеса и крупные корпорации), который обязательно должен проводиться перед принятием важных управленческих решений на всех уровнях.

Литература

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.:Начала, 1997. – С. 93.
2. Коуз Р.Г. Фирма, рынок и право. / Научн. ред. рус. перевода – Р.И. Капелюшников. – М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy», 1993. – 192с.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб:Лениздат; CEV Press,

1996. – 702 с.

4. Сото Э.де. Иной путь. – М.: "Gallaxy", 1995. – С.176-189.

5. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. – М.:Центр политических технологий, 1998. – 56с.

6. Шаститко А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации). // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С.65-76.

7. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства (NISSE), 2001 (www.nisse.analytics2.php4.htm).

8. Коропецкий І.С. Сектор трансакцій в сучасній Україні// Економіка України. – 1997. – №7. – С.43-51.

9. Архієреєв С.І. Трансакційний сектор економіки України. – Харків:ХФ НІСД, 2003. – 56 с.

10. Булеев И.П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике/ Ин-т экон. пром-ти НАН Украины. – Донецк, 2002. – 154 с.

11. Бізнес-середовище в Україні. Проект „Дослідження підприємницького сектору в Україні”. – МФК, 2003. – 112с.

12. Паляниця А. Вартість ведення підприємницької діяльності в Україні. – МБПР, 2002. – 58с.

13. Паляниця А. Дослідження бізнес середовища. Україна, 2004. – Всемирный Банк, 2004. – 89с. /<http://www.worldbank.org>

14. Бутенко А.И., Сараева И.Н. Управление предпринимательством: критерии эффективности. – Одесса:Феникс, 2004. – 364 с.

15. Doing Business in 2004: Understanding Regulation. – Washington: World Bank&Oxford University Press, 2004. – 211с.

16. Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth. – Washington: World Bank&Oxford University Press, 2005. – 161с.

17. Doing Business in 2006: Creating Jobs. – Washington: World Bank&Oxford University Press, 2006. – 188с.

Статья поступила в редакцию 29.11.2005