

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон [от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ] // Российская газета, № 164, 31.07.2007.

2. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федер. закон [от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ] // Российская газета, № 266, 30.12.2008.

3. Президент Росси. [Электронный ресурс] –

Электрон. дан. – 2010 – Режим доступа: <http://президент.рф>

4. ИА REGNUM [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 1999-2010. – Режим доступа: <http://www.regnum.ru>

5. Иркутское Агентство Развития Бизнеса. Государственная поддержка малого бизнеса. [Электронный ресурс] – Электрон. дан. – 1999. – Режим доступа: <http://www.admin.irbp.ru>

6. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2001-2010. – Режим доступа: <http://www.qks.ru/>

INFLUENCE OF THE STATE SUPPORT ON DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

© 2010

O.V. Zyuzin, assistant of the chair «Economics and Quality Management in the enterprise»
Tolyatti branch of the Moscow state university Food manufactures, Tolyatti (Russia)

Keywords: small business; the state support; population employment.

Annotation: In article influence of the massed state support on development of small business and its role in the decision of the state problems is analyzed.

УДК 657.6

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В СНИЖЕНИИ ИЗДЕРЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В МАШИНОСТРОЕНИИ

© 2010

В.А. Ильяшенко, кандидат экономических наук, доцент

Филиал Самарского государственного экономического университета, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: институциональная экономика; институциональный подход; неинституциональный подход; издержки; транзакционные издержки; машиностроение; машиностроительный комплекс.

Аннотация: В статье автором рассматривается центральная объясняющая категория всего неинституционального анализа - транзакционные издержки. Приводится краткое исследование и понимание транзакционных издержек и их классификация различными учеными XX века. Далее автор анализирует и дополняет классификацию транзакционных издержек, с учетом условий, характерных для настоящего времени. Затем приводятся практические результаты по снижению транзакционных издержек на машиностроительном предприятии ОАО «АВТОВАЗ» с выведением экономического эффекта за период одиннадцати лет (1999-2009 гг.), а также структурированием транзакционных издержек в новом направлении.

Машиностроение - это базовая отрасль экономики страны, тесно взаимосвязанная с ведущими отраслями экономики и обеспечивающая их устойчивое функционирование, наполнение потребительского рынка, и являющаяся основой развития технологического ядра промышленности.

От уровня развития машиностроения зависят важ-

нейшие показатели эффективности народнохозяйственного комплекса страны, материалоемкость, энергоёмкость, ВВП, производительность труда в отраслях народного хозяйства, уровень экологической безопасности промышленного производства и обороноспособность государства. Социальная значимость машиностроения определяется тем, что оно объединяет около

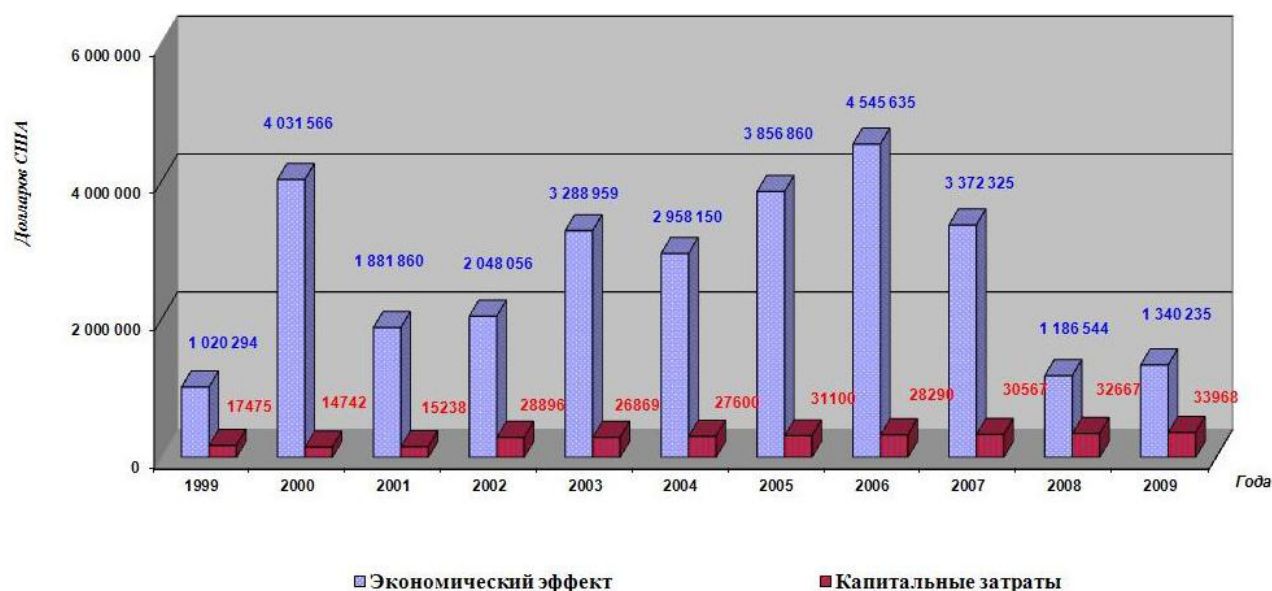


Рис. 1. Динамика годового экономического эффекта от деятельности созданного адаптивного подразделения проектно-матричного типа с капитальными затратами по годам.

7,5 тыс. крупных и средних предприятий и организаций, а также около 30 тыс. мелких, то есть около 40% от числа предприятий, состоящих на самостоятельном балансе в промышленности. Количество занятых работников в машиностроении — это примерно более трети всех работающих в промышленности.

Машиностроительный комплекс является важнейшей доминантой в развитии основных отраслей экономики. Определяется это тем, что модернизация производственных мощностей во всех отраслях национальной экономики тесно связана с перспективами его развития.

В последние десятилетия машиностроительный комплекс формировался в соответствии с текущими потребностями экономики и обороны страны и под конкретную номенклатуру конечной продукции. В результате были созданы предметно-специализированные предприятия с очень жесткими технологическими связями, низкой гибкостью и мобильностью производства.

Машиностроение, являясь одной из базовых отраслей российской экономики, наиболее тяжело пережило экономический кризис 90-х годов XX века.

В период спада экономики объем производства машиностроительной продукции снизился в несколько раз, причем удельный вес машиностроения в общем объеме промышленного производства сократился до 16%. Наибольший спад произошел в самых передовых отраслях машиностроительного комплекса, таких как станко-, авиа- и приборостроении, электронной и электротехнической промышленности и др.

По мнению ряда исследователей, причины кризиса машиностроения во многом схожи с причинами кризиса в других отраслях народного хозяйства. Во-первых, промышленность была построена по отраслевому

принципу с высоким уровнем специализации и низким уровнем межотраслевого и внутриотраслевого обмена. Во-вторых, разрушилось единое экономическое пространство СССР и стран СЭВ. В-третьих, российская экономика во многом зависела от сырьевых цен и импорта капитала. В-четвертых, в нашей стране искусственно сдерживалась инфляция, приведшая к кризису в августе 1998 года.

Отечественный машиностроительный комплекс сейчас в полной мере ощущает воздействие мирового экономического кризиса. Отечественная экономика сегодня характеризуется спадом производства и острыми диспропорциями развития в народном хозяйстве страны, усугубляясь кризисным положением одной из важнейших его отраслей — машиностроения.

Ключевыми задачами по выходу из экономического кризиса предприятий машиностроительного комплекса, прежде всего, будут решения, связанные с анализом эффективности экспортно-импортных операций. Это целый ряд направлений, связанных с целевым и рациональным использованием бюджета предприятия, грамотной инвестиционной политикой и организацией производства, эффективных маркетинговых решений и т.д.

Важной составляющей этих направлений, по мнению автора, может стать институциональный подход в области снижения издержек предприятия, а именно транзакционных издержек. Состоятельность и перспективу развития этого направления на предприятиях машиностроительного комплекса можно оценить на примере ведущего машиностроительного предприятия РФ — ОАО «АВТОВАЗ», которое в настоящее время переживает все тяготы и последствия мирового экономического кризиса. Результаты по применению дан-

ного институционального подхода приведены в конце статьи. Для ясности и полноты картины в целом, остановимся на ключевых теоретических аспектах институциональной экономики. Речь идет о транзакционных издержках.

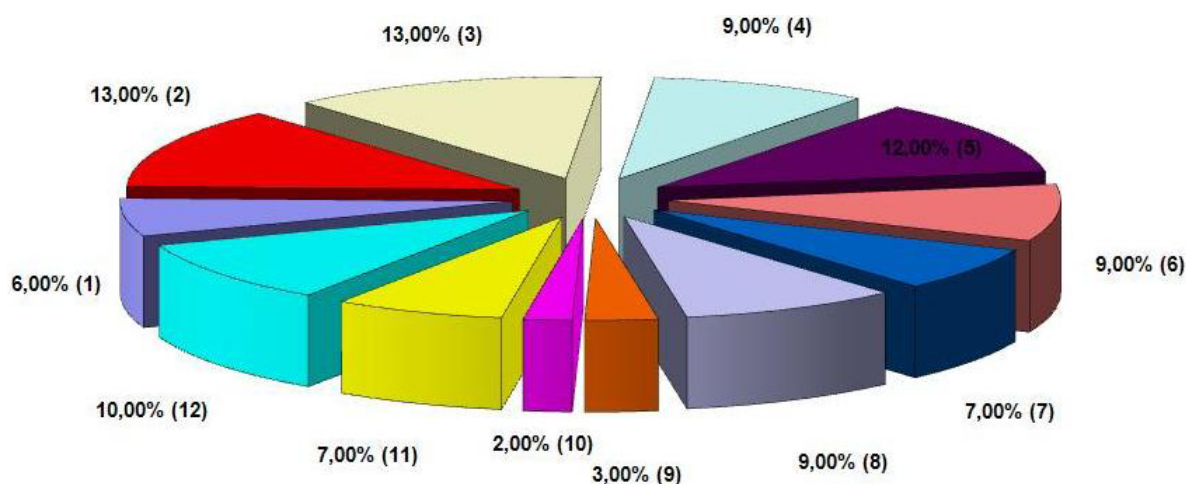
Введение в научный оборот идеи положительных издержек транзакции - одно из главных достижений неоинституционального подхода и центральная объясняющая категория всего неоинституционального анализа. Первоначально она была привлечена для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связал образование этих “островков сознательности” с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля. Это избавляет от издержек по поиску партнера по сделке, ведению переговоров, заключению контракта, его юридической защите и т.д. Другими словами, многие экономические решения обходятся дешевле, когда они осуществляются внутри фирм, без посредничества рынка.

Введение в экономический анализ понятия транзакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением. Признание “небесплатности” самого процесса взаимодействия между людьми позволило совершенно по-новому осветить природу экономической реальности: “Без понятия транзакционных издержек,

которое по большей части отсутствует в современной экономической теории, невозможно понять, как работает экономическая система, продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в ней проблем, а также получить основу для выработки политических рекомендаций”. Даже простое перечисление имеющихся определений много говорит о его содержании: “издержки по обмену правами собственности”, “издержки по осуществлению и защите контрактов”, “издержки получения выгод от специализации и разделения труда”, “издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов”.

Наиболее радикальное определение принадлежит, вероятно, С. Чуну: “В самом широком смысле слова “транзакционные издержки” состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо”. По С. Чуну, в экономике с двумя и более участниками к транзакционным издержкам следовало бы отнести все затраты сверх и помимо собственно издержек производства. Д. Норт считает возможным переинтерпретировать эти категории в марксистских терминах: издержки производства суть издержки, обусловленные состоянием производительных сил; издержки транзакции суть издержки, обусловленные характером производственных отношений.

Иначе говоря, транзакционные издержки можно было бы определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало: “Транзакционные издержки охватывают издержки



Структура видов затрат, характеризующая издержки анализа эффективности транзакции (транзакционные издержки)

- 1 Транспортно-заготовительные расходы
- 2 Накладные расходы
- 3 Прибыль
- 4 Таможенные платежи и расходы
- 5 Информационная дезориентация покупателя
- 6 Сопутствующие расходы по доставке и продаже изделий (сертификация, услуги экспедитора, страхование, хранение на складе и т.д.)
- 7 Банковские расходы (конвертация валют, кредитование и т.д.)
- 8 Использование скидок официальных представителей
- 9 Генеральные соглашения на ряд лет
- 10 Гарантийное обслуживание
- 11 Выполнение работ по шеф-монтажу
- 12 Выполнение работ по капитальному или техническому ремонту технологического оборудования, оснастки и т.д.

Рис. 2. Структура образования условной экономии средств в период 1999 – 2009 гг.

принятия решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности". По меткому выражению К. Эрроу, трансакционные издержки представляют собой "издержки по поддержанию экономических систем на ходу".

Трансакционные издержки ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества.

Общепринятой классификации трансакционных издержек не сложилось, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, направления и элементы. Дж. Стиглер выделил среди них "информационные издержки", О. Уильямсон – "издержки оппортунистического поведения", М. Дженсен и У. Меклинг – "издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения", Й. Барцель – "издержки измерения", П. Милгром и Дж. Робертс – "издержки влияния", Г. Хансманн – "издержки коллективного принятия решений". К. Далман включил в их состав "издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта". Развивая анализ Коуза, сторонники трансакционного подхода предложили различные классификации трансакционных издержек (затрат). Кратко рассмотрим их примерно в той последовательности, в какой они возникают по ходу совершения сделок.

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов, и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и нена-

дежно защищенных соглашений.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приближительной. Измерение – это квантификация информации: "Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен от издержек измерения его свойств". Важным способом минимизации издержек измерения является также вертикальная интеграция (организация фирмы).

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Любое нарушение требуется сначала зафиксировать, затем оценить его тяжесть, обеспечить поимку или явку нарушителя, наложить наказание. Все это обходится далеко не бесплатно. Некоторые авторы (Д. Норт) относят сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является во многих случаях более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Термин "оппортунистическое поведение" был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами и т.д.

6. Издержки "политизации". Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выиграют обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, неухудшение благосостояния никого из них).

7. Издержки анализа эффективности трансакции. Это понятие, характеризует процесс анализа эффективности по той или иной трансакции, в результате которой происходит снижение (увеличение) её стоимости по взаимному согласию сторон или в одностороннем порядке (не ущемляя прав другой стороны). Отчасти, термин имеет обобщенное значение и пересекается с приведенными выше видами трансакционных издержек, но только в общих плоскостях на стадии заключения контракта. Поскольку контракт является документом, который выражает взаимные интересы сторон, то в ре-

зультате анализа его эффективности могут обозначиться скрытые издержки, которые возникают только при детальном расчете с учетом всех внешних и внутренних особенностей, аспектов по условиям контракта. Это может выражаться в направлениях технического, экономического, финансового и социального характера. Причем, как правило, предварительные соглашения между сторонами уже достигнуты, предварительно всё просчитано и стороны в целом знают и доверяют друг другу. Издержки анализа эффективности трансакции предусматривают снижение эффективности контракта не только при взаимодействии с торговым партнером, но и возможные проблемы взаимодействия со всеми сторонними внутренними и внешними частными или государственными органами, влияющими на увеличение стоимости контракта как прямо, так и косвенно. Какие-то моменты этих отношений просчитать можно, но в отдельных случаях, это невозможно сделать вплоть до наступления подобных обстоятельств. Причем речь идет не о глобальных издержках, попадающих в разряд форс-мажорных обстоятельств, которые прописаны в соответствующих статьях контракта, а об обстоятельствах, которые стороны по контракту решают самостоятельно, за свой счет, признавая свои недоработки или оказываясь в безвыходном положении перед наступлением каких-либо возникших обстоятельств, увеличивающих стоимость их контракта, т.е. несущих в себе трансакционные издержки. Вступая в рыночные отношения, стороны всегда несут определенные риски и самое плохое в этой ситуации, это то, что понесенные трансакционные издержки стороны не могут возполнить в короткий период времени, так как предъявить их некому, затраты понесены и вследствие, например, ограниченности оборотных или заемных средств фирма вынуждена выживать на рынке, хотя при прочих равных условиях, конкурент понесший трансакционные издержки в меньшей мере, благополучно может получить запланированный доход.

Необходимо отметить, что приведенные виды трансакционных издержек в целом отражают условия, в которые попадают стороны в процессе заключения сделки, но более характерны к внешним условиям окружающей среды, чем внутренним, поэтому возможна классификация любых потерь, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур (трансакционных издержек) как характерных для внутренних, так и для внешних условий окружающей среды. Это богатое поле для исследований в понимании сущности институционального подхода в экономике.

Остановимся на последнем направлении - издержки анализа эффективности трансакции. Анализ эффективности сделок стало придаваться особое значение в последние десятилетия конца XX по настоящее время. Экспортно-импортные операции, проводимые организациями, агентами, требуют учитывать все более многочисленные аспекты сделок в сфере экономики и финансах, юриспруденции, производственно-хозяй-

ственных сферах, маркетинговой, налоговой сфере, мерах государственного регулирования и т.д. Причем перечисленные аспекты сделок в различных сферах, относятся как к предконтрактному (*ex ante*), так и послеконтрактному (*post ante*) периоду. Нехватка высококвалифицированных специалистов, достаточно быстрого реагирования на изменчивые условия внешней и внутренней среды организаций привели к тому, что в организациях, где анализ эффективности экспортно-импортных операций поставлен слабо, стали возникать проблемы с эффективностью оборотных средств, показателями эффективности производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности, а также проблемами в отчетности перед контролирующими органами. В связи с этим методологию исследований упомянутых выше ученых, можно развить, предложив для включения в классификацию направлений по образованию положительных трансакционных издержек как минимум еще одно - издержки анализа эффективности трансакции, тем более, что в приведенном описании этого направления существуют принципиальные отличия, характерные для сегодняшнего времени оценки трансакций.

Практическую значимость данного направления, можно привести оцененные полученные результаты за период одиннадцати лет на машиностроительном предприятии ОАО "АВТОВАЗ", где создали адаптивное подразделение проектно-матричного типа, с целью развития и совершенствования структуры управления системой закупки товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и анализа эффективности экспортно-импортных операций. Результаты выразились как в совершенствовании структуры управления системой закупки ТМЦ на предприятии ("качественные результаты"), так и в абсолютных значениях приведенных на рисунке 1, где приведена динамика годового экономического эффекта от деятельности данного адаптивного подразделения с приведением капитальных затрат по годам.

Достигнутый экономический эффект образовался как раз благодаря снижению трансакционных издержек посредством анализа эффективности трансакции. Управленческие решения и предложения, выработанные подразделением, позволяли повышать рентабельность основной выпускаемой продукции в среднем на 2-5 % в год от запланированных цен по продаже и закупать товарно-материальные ценности (ТМЦ) с условной экономией бюджета в 5 - 10 % от выделенных под закупку средств, тем самым, снижая себестоимость конечного продукта.

Структуру образования выявленных трансакционных издержек в этом направлении, автор классифицировал по итогам работы за период с 1999 по 2009 лет, проанализировав более 5000 различных договоров и контрактов (рис. 2.). На рисунке 2 отображена условная экономия средств и основные направления за счет которых удалось получить эту экономию в результате экономического анализа по различного рода контрактам (договорам). В результате этой классификации

образовалась структура определенного вида затрат по 12 направлениям, характеризующим издержки анализа эффективности транзакции. Необходимо отметить, что выявленные транзакционные издержки несут в основном предконтрактный (ex ante) и неявный характер. Выявленная структура образования транзакционных издержек помогает выявлять и не допускать снижение эффективности экспортно-импортных операций на стадии их заключения.

Полученные результаты вполне оправдывают институциональный подход как эффективное решение определенного рода задач на современных машино-

строительных предприятиях, особенно в сферах экономики и финансах. Центральная идея неoinституционализма описанная выше, подтверждается на практике, поскольку анализ эффективности экспортно-импортных операций привел к существенному снижению именно транзакционных издержек, позволив предприятию экономить и эффективно использовать свои оборотные средства, улучшить основные показатели производственно-хозяйственной деятельности и эволюционно развиваться дальше.

INSTITUTIONAL APPROACH IN REDUCTION OF THE COSTS ON ENTERPRISE IN MACHINE BUILDING INDUSTRY

© 2010

V.A. Ijashenko, candidate of economical sciences, associate professor
Branch of Samara state economic university, Tolyatti (Russia)

Keywords: institutional economy; the institutional approach; the neoinstitutional approach; costs; transaction costs; mechanical engineering; a machine-building complex.

Annotation: In article the author considers the central explaining category all neoinstitutional of the analysis - transaction of costs. The brief research both understanding transaction of costs and their classification by the various scientists XX centuries is resulted. Further author analyzes and supplements classification transaction of costs, in view of conditions, characteristic for the present time. Then the practical results on decrease transaction of costs at the machine-building enterprise JSC «AVTOVAZ» with reception of economic benefit for the period eleven years (1999-2009 are resulted.), and also structure transaction of costs in a new direction.

УДК 330.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

© 2010

А.С. Кияткин, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономика, финансы и бухгалтерский учет»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: справедливая стоимость; бухгалтерский учет; бухгалтерский номинализм; анализ баланса; финансовый результат предприятия.

Аннотация: В данной статье рассматривается процесс эволюции и предпосылки возникновения справедливой стоимости в историческом аспекте. Исследуя различные научные школы и течения, а так же научные взгляды выдающихся ученых в области бухгалтерского учета на проблему оценки статьей баланса, автор доказывает, что оценка по справедливой стоимости наиболее точно отражает имущественное состояние организации на дату его составления.