держи чиновника, держи...

концепция издержек управления

Характерной особенностью издержек производства в настоящее время являются существенные изменения в их структуре. В самом общем плане эту специфику можно объяснить следующими факторами: сокращением доли живого (производительного) труда и увеличением доли управленческого труда; углублением разрыва в доходах населения (а, следовательно, и стоимости рабочей силы) в развитых и развивающихся странах, что проявляется в широкомасштабном переносе производств в Китай, Индию, Мексику и другие государства. Россия же пока остается на периферии этого потока прямых иностранных инвестиций.

Кондрашова Е.А.
канд. экон. наук, старший преподаватель Санкт-Петербургского государственного технологического института (Технического университета)

В теории предприятия (фирмы) издержки организаций подразделяются на *внутренние* (обеспечивающие их функционирование) и *внешние* - трансакционные – по сбору информации, ведению переговоров, заключению и исполнению сделок (контрактов). В 1991 году американскому экономисту Рональду Коузу, работы которого многие считают теоретическим обоснованием программ приватизации госсобственности в странах с переходной экономикой, была присуждена Нобелевская премия в области экономики «за открытие и прояснение точного смысла трансакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики», что подчеркивает их важность в обеспечении выживаемости фирм в рыночной среде хозяйствования. В то же время в отечественной экономической науке и практике хозяйствования при анализе издержек

(расходов организаций) основное внимание сосредотачивается именно на внутренних издержках.

В Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 п.2 «расходами организаций признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Причем выбытие активов на приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п. расходами организации не признается».

Применяемое в данном определении понятие «уменьшения капитала» является весьма расплывчатым. Ведь существуют несколько способов определения его величины, а рыночная стоимость (капитализация) компании может в разы отличаться от ее балансовой стоимости. Как в этом случае быть с основной теорией агентских отношений финансового менеджмента, рассматривающей конфликты интересов акционеров-собственников и менеджмента корпораций, которые требуют значительных расходов организаций? И, наконец, зачем из издержек исключать расходы на слияния и поглощения других фирм?

целью деятельности фирм всегда было расширение масштабов, увеличение доли рынка, обеспечение монопольного положения для получения прибыли за счет роста цен

Приведем лишь один пример эффективного управления издержками.

Карлос Гон по прозвищу «убийца расходов» в июне 1999 года возглавил Nissan, деятельность которого с 1996 года была убыточной, а долги составляли 10 млрд. долларов. К. Гон заслужил свое прозвище за склонность к экономии и драконов-

ским методам, которыми он ее добивался. Универсальный рецепт Гона – массовые увольнения, закрытие сборочных линий и серьезный пересмотр отношений с поставщиками комплектующих и дилерами.

издержки собственности имеют весьма важное значение как для развития предприятий, так и для общего подъема национальной экономики

В течение 2001/02 финансового года предполагалось закрыть пять заводов Nissan. Для тех, кого не уволили (из 130 тыс. уволено 30 тыс.), Гон удлинил рабочий день. Партнеров компании также ждали нелегкие времена: число поставщиков сократилось почти вдвое, с 1145 до 600, а реформа дилерской сети вылилась в ее распродажу. Действия Гона сразу принесли результат. Уже в первой половине 2000 финансового года прибыль Nissan Motor Co. составила 172 млрд. иен (1,6 млрд. долларов). По итогам 2002 финансового года компания получила рекордно высокий результат – 495 млрд. иен (4,19 млрд. долларов) прибыли. Затраты уменьшились на треть.

Гон получил блестящие результаты, приложив максимум усилий к сокращению трех основных статей затрат. Две из них – закупки и сбыт – являются внешними по отношению к компании, то есть трансакционными, одна – персонал – внутренней.

Приведенные выше доводы, по нашему мнению, дают основания предложить в качестве объекта исследования расходов организаций категорию «издержек управления». Как нам представляется, к издержкам управления, можно отнести четыре их группы:

1) издержки собственности;
2) издержки трансформации и реорганизации компаний;
3) издержки координации;
4) трансакционные издержки.

Необходимость учета издержек собственности предопределяется тем непреложным обстоятельством, что собственник (как владелец предприятия, так и сторонний инвестор – ак-

ционер) имеет право на управление и получение части дохода предприятия в виде ренты или участия в прибыли (дивидендов по акциям). Его доход должен генерироваться в процессе функционирования организации (фирмы) и в этом качестве для нее является частью издержек.

Издержки собственности имеют весьма важное значение как для развития предприятий, так и для общего подъема национальной экономики. По данным журнала «Форбс» собственность первой сотни самых богатых людей России превысила четверть ВВП страны. Сумма выплаченных собственникам дивидендов по акциям за 2003 год составила 4 млрд. 247 млн. долл. и по сравнению с 2000-м годом увеличилась почти в шесть раз. В нефтегазовой отрасли дивиденды составили 3543 млн. долл. или 83,9% от их общей суммы, в том числе в компаниях «ЮКОС» и «Сибнефть» - 1706 млн. долл. или 43,5%, то есть увеличились в 17,2 раза. Кто является получателем этих денег неизвестно, поскольку собственниками акций многих компаний являются оффшорные фирмы. Дело «ЮКОСа» и данные по многим другим компаниям свидетельствуют о сокрытии огромных доходов от налогообложения, утечке капиталов за рубеж, что наносит прямой ущерб наращиванию производственной базы предприятий и государства.

Целью деятельности фирм всегда было расширение масштабов, увеличение доли рынка, обеспечение монопольного положения для получения прибыли за счет роста цен. Эти издержки трансформации присущи, прежде всего, компаниям, реализующим стратегию своего развития и укрупнения масштабов за счет слияний и поглощений, являющихся индикатором силы национального капитала. Мировой объем таких сделок оценивается в сотни миллиардов долларов. В России по итогам первого полу-

дело "ЮКОСа" и данные по многим другим компаниям свидетельствуют о сокрытии огромных доходов от налогообложения

чрезвычайно важной и актуальной остается задача деблокирования административных барьеров в российской экономике

годия объем сделок M&A превысил 30 млрд. долларов, это пятое место в мире. Поскольку многие действия здесь носят принудительный, а то и незаконный характер (враждебные поглощения) их вряд ли можно отнести к разряду обычных трансакций. Здесь издержки управления налицо, а ожидаемый синергизм слияний и поглощений проявляется далеко не всегда.

Издержки координации внутри вертикально-интегрированных формирований и корпоративных структур в современной научной литературе изучены гораздо более обстоятельно. Также имеются формализованные методики оценки эффективности функционирования различных организационных структур. Однако анализ различных точек зрения, высказываемых по поводу критериев эффективности системы управления, позволяет сделать вывод, что поиск универсальных, обобщающих, синтетических, легко исчисляемых и рациональных по экономическому смыслу показателей оценки эффективности системы управления, объединяющий как показатели эффективности производства, так и системы управления, пока не дал приемлемых результатов и до сих пор остается дискуссионным.

Трансакционные издержки, то есть издержки осуществления сделок с внешними контрагентами фирмы, которые Коуз определяет как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта»,[1] имеют место во всех приведенных выше издержках управления.

Несмотря на серьезную перестройку структуры федерального правительства в 2004 году, чрезвычайно важной и актуальной остается задача деблокирования административных барьеров в российской экономике. Поскольку их функ-

держи финансовик

ционирование означает сохранение высокого уровня издержек управления и коррумпированности в стране, при которых (по Коузу) минимизировать трансакционные издержки и повысить эффективность функционирования национальной экономики никак не удастся.

В теоретическом плане административные барьеры в экономике можно рассматривать как особый институт и определять как формальные обязательные правила ведения хозяйственной деятельности на рынках товаров и услуг, устанавливаемые органами государственной власти и местного самоуправления, как частные издержки, введение которых для хозяйствующего субъекта, подпадающего под их действие, превышает частные выгоды от введения указанных барьеров с учетом эффекта дохода.

Поскольку преодоление административных барьеров требует значительных дополнительных расходов предпринимателей и потребителей, небезынтересной представляется оценка величины и уровня прямых и косвенных экономических потерь от существования административных барьеров.

В соответствии с результатами исследований экспертной группы МГУ, ежемесячные дополнительные издержки, связанные с преодолением административных барьеров в сфере торговли и производства при ежемесячном обороте розничной торговли около 188 млрд. руб., в 2000 г. превышали 18-19 млрд. руб. Таким образом, каждый десятый рубль потребителя шел на оплату преодоления торговлей и промышленностью административных барьеров, выстроенных властями всех уровней, в среднем подобные издержки составили от 500 до 550 руб. в месяц на семью.

каждый десятый рубль потребителя шел на оплату преодоления административных барьеров, выстроенных властями всех уровней

Согласно результатам исследования «Коррупция в России», проводившегося фондом «Информатика для демократии» (ИНДЕМ) при поддержке Всемирного бан-

ка, общая сумма взяток, выплачиваемых российскими предпринимателями чиновникам, составляет по минимальным оценкам 33,5 млрд. долл. в год, что приближается к размеру доходной части федерального бюджета за 2001 г.

Отмеченные выше отдельные элементы издержек управления очень велики и по своим масштабам сопоставимы с общими объемами себестоимости промышленной продукции. При этом их наличие, по нашему мнению, подтверждается тем, что официальные статистические данные о богатстве и бедности россиян, об уровне их доходов и расходов, в том числе и о масштабах теневой экономики, вряд ли отражают реальную действительность. Так, в сентябре 2002 года маркетинговое агентство Interactive Research Group (IRG) представило «Экономический обзор», в котором утверждалось, что потребительский рынок России на 100 млрд. долларов больше, чем его оценивает Госкомстат. Официальные объемы расходов российского населения в 2001 году последним оценивались в 140 млрд. долларов, а, по мнению IRG, составляли как минимум 240 млрд. долларов. Такой вывод был сделан IRG на основе прямого сопоставления официальных оценок отдельных потребительских рынков с данными компаний, отраслевых ассоциаций и результатами, полученными в ходе независимых маркетинговых исследований. Эта информация была опубликована в газете «Ведомости» и получила ответ председателя Госкомстата В. Соколина: «Если полагаться на выводы этих исследований, то ВВП России должен оказаться примерно в два раза больше, равно как и объем денежной массы, рассчитываемый ЦБ»[2]. Тем не менее, верность этих данных подтверждается и другими аналитиками, например, группой «Эксперт-МА».

[1] *Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М.: Дело, 1993.*
[2] *Эксперт, № 41. 2002. - С. 55.*

pn