

Влияние транзакционных издержек на гудвилл

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е годы в его статье «Природа фирмы».¹ Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал 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.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок. Так К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике.² На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению».³

Типичной транзакцией может быть заключение сделки на поставку тех или иных товаров. Спустя много лет после написания этой работы Р. Коуз был удостоен Нобелевской премии, однако ранее не определялось, как транзакционные издержки влияют стоимость фирмы, где и как учитывается подобное влияние. Известно, что стоимость предприятия складывается из многих активов, одним из которых является гудвилл. Стоит отметить, что

¹ Коуз Р., Теория фирмы, Экономическая школа, М.: 1995, С.534.

² Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – Thesis, 1993, т. 1, вып. 2

³ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.

влияние различных активов на стоимость фирмы детальным образом описывается в теореме ММ (Миллера-Модильяни). Согласно Теореме ММ стоимость предприятия определяется денежным потоком, который оно приносит, и не зависит от структуры активов предприятия. В данном случае гудвилл рассматривается расширенно и с позиции исключительно учётной.

В научных публикациях за рубежом, существуют деления на личный и корпоративный, но до сих пор в ряде случаев они не определены и не имеют чётких границ.⁴ TEGOVA MP-8 выделяет личный гудвилл наряду с гудвиллом бизнеса и идентифицируемыми нематериальными активами. Существует оговорка в том плане, что по TEGOVA личный гудвилл оценивается только в том, случае если менеджер будет продолжать управлять компанией, даже при смене собственников. В данном случае личным гудвиллом⁵ будем считать компетенции менеджера, элементами которого являются:

- Знание рынка и его субъектов.
- Знания специфики функционирования той или иной отрасли.
- Личные качества, используя которые фирма может извлекать дополнительный доход.
- Связи с правительством и влиятельное положение в обществе.
- Владение эффективными управленческими технологиями.
- Возможность получения того или иного благоприятного контракта.⁶

В свою очередь корпоративный состоит из следующих элементов:⁷

- Синергетический эффект возникший от бизнес-комбинаций.⁸

⁴ Valuation of Personal Goodwill, R James Alerding, American Academy of mantrimontial Lawyers, 2003

⁵ TEGOVA MP- 8 считает личный гудвилл частью человеческого капитала

⁶ Благоприятный контракт относится к идентифицируемым нематериальным активам

⁷ Основным допущением является то, что гудвилл в данном случае включает те элементы, которые не могут быть отделены от фирмы

⁸ Прято говорить, что гудвилл (корпоративный) возникает в т.ч. от более эффективного использования ресурсов объединённых предприятий. В этом случае постановка его на учёт более чем оправдана.
http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/AccPrimer/goodwill.htm

- Все неидентифицируемые НМА, которые не поддаются точной оценке и не имеют срока полезного использования⁹

Сведения о том, что издержки, а именно, организационные и технологические могут быть частью гудвилла, были опубликованы в научном журнале «Journal of Accountancy», June 1992, p.77. Автор работы R.H. Nelson в своей работе “The momentum theory of Goodwill, the Accounting Review” привёл список возможных компонентов гудвилла, среди которых он отдельно классифицировал некоторые издержки. Авторы G.R. Catlett и N.O. Olsen публикуя свою версию компонентов особый акцент сделали на: сработанной менеджерской команде и благоприятные ситуации с контрагентами. Таким образом, в научном мире учёные уже давно высказывали мнения о важности и значимости влияния на гудвилл таких компонентов, как менеджерские способности. Следует отметить, что существуют и другие высказывания и подходы к содержанию гудвилла. В данном случае речь идёт об исключительно бухгалтерской интерпретации содержания личного гудвилла фирмы, несмотря на то, что в бухгалтерии личный и корпоративный не делятся.

Справедливо можно заметить, что транзакционные издержки зависят не только от субъектов транзакции, но и от внешних факторов, таких как, информационная обеспеченность, совершенство законодательства и т.д., однако, в наших рассуждения мы их рассматривать не будем, поскольку на внешние факторы фирма воздействовать не может. Она их может только принять. Единственный ресурс фирмы, с помощью которого она может нивелировать транзакционные издержки – это за счёт рабочей силы, а, именно, действий менеджеров.

Оценивая предприятие, рынок реагирует не только на перспективу получения дополнительной сверх выручки, но и на перспективу экономии на

⁹ Особенность в том, что некоторые ноу-хау как раз относятся и учитываются как гудвилл, лишь потому, что не имеют легальной защиты и в ряде случаев не могут быть отделены от фирмы.

затратах, т.к. в конечном итоге прибыль акционеров, зависит как от величины выручки, так и от величины затрат. Минимизируя затраты фирма приобретает долгосрочное конкурентное преимущество, которое подвержено меньшему влиянию чем величина выручки.

Одним из элементов суммарных издержек являются транзакционные издержки. В этой связи и возникла необходимость в рассмотрении теоремы Р. Коуза.

Теорема Р. Коуза

В работе «Теория фирмы» Р. Коуз классифицировал транзакционные издержки следующим образом:

- 1) издержки поиска информации - затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, имеющихся товарах, поставщиках и потребителях;
- 2) издержки ведения переговоров;
- 3) издержки измерения - любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причём точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок.
- 4) издержки по спецификации и защите прав собственности - расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;
- 5) издержки оппортунистического поведения - под которым

понимается недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или направленное на получение односторонних выгод.

Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму. Но если фирма прекращает экспансию, при значении затрат меньшим, чем на открытом рынке, и равном затратам на организацию через другую фирму, в большинстве случаев (за исключением случая "комбинации") это будет означать, что между двумя производителями осуществляется рыночная сделка, хотя каждый из них был бы способен организовать ее с затратами меньшими, чем сейчас. Разрешить парадокс этот можно следующим образом.

Это делается ясным с помощью следующего примера. Предположим, что *A* покупает нечто у *B* и при этом *A* и *B* могли бы организовать рыночную транзакцию с издержками меньшими, чем текущие. Предположим, что *B* организует не один процесс или стадию производства, а несколько. Если *A* захочет избежать рыночной транзакции, ему придется взять на себя все контролируемые *B* процессы производства. До тех пор пока *A* не возьмет на себя все процессы производства, рыночные транзакции будут сохраняться, хотя и на другие продукты, чем прежде. Но раньше мы предположили, что каждый производитель по мере расширения сокращает свою эффективность; дополнительные затраты на организацию добавочных транзакций растут. Вполне возможно, что затраты *A* на организацию транзакций, которые прежде организовывал *B*, окажутся большими, чем у *B*. В силу этого *A* возьмет на себя всю организацию *B* только в том случае, если его затраты на организацию операций *B* будут превышать затраты *B* на величину, равную затратам на осуществление транзакции обмена на открытом рынке. Но как только рыночная транзакция делается экономичной, становится выгодным

разделить производство так, чтобы затраты на организацию дополнительной транзакции в каждой из фирм уравнились.

При минимизации транзакционных издержек у фирмы образуется экономическая добавленная стоимость.¹⁰ Кроме того, концепция экономической добавленной стоимости раскрывается в современной концепции EVA.

Таким образом, транзакционные издержки, с точки зрения их оценки можно описать следующим образом.

1. Сокращая время на поиск информации – фирма становится более мобильной, при этом она может более оперативно принимать управленческие решения. Умение принимать оперативные решения – гарантия того, что фирма будет находиться «в рынке», т.е. увеличивает шансы выпустить на рынок нужный товар во время.
2. Сокращая издержки по ведению переговоров, фирма может быстро и продуктивно устанавливать контакт с контрагентом. Результатом будет также то, что фирма будет находиться в «рынке», т.е. выбранные ею контрагенты будут точнее улавливать её предложения.
3. Издержки, связанные с измерением могут компенсироваться за счёт компетенций менеджера проводить комплексную оценку и мониторинг результатов, наличие собственных методик и опыта в измерении результата позволят избежать некачественных результатов. Важной компетенцией может быть способность контролировать и корректировать сам процесс.
4. Функционируя в конкурентной среде, фирма может предупреждать любые попытки конкурентов нарушить права собственности. Нивелирование этой транзакции может за счёт компетенций и квалификации юристов – менеджеров.

¹⁰ Коуз Р., Теория фирмы, Экономическая школа, М.: 1995, С.534.

5. Если фирма позиционирует себя, как стабильный и надёжный партнёр, контрагент будет стараться соблюдать все условия по договорам в интересах фирмы, т.к. риск потери партнёра будет иметь для него невосполнимые финансовые потери.

Деятельность рынка предполагает некоторые затраты и, формируя организации и предоставляя предпринимателю право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные затраты. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими затратами. А если он этого не сумеет, всегда есть возможность вернуться к услугам открытого рынка.

Сокращая рыночные затраты, фирма (предприниматель) тем самым обеспечивает себя конкурентным преимуществом. Источник конкурентного преимущества – это экономия на издержках, которая возникает от более эффективного использования информацией. Владение и умение грамотно использовать информацию – прерогатива менеджеров.

Используя потенциал фирмы, предприниматель сокращает издержки, обеспечивая фирме большую эффективность. Умение более эффективно использовать ресурсы и возможность дополнительной экономии на издержках генерирует дополнительную внутреннюю добавленную стоимость (гудвилл). Все пять элементов классификации транзакционных издержек являются неотъемлемыми от участника сделки, а именно от менеджера.

Прямым следствием использования теоремы Р. Коуза является следующее:

Во-первых, с увеличением размеров фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции, иными словами, затраты на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы могут возрастать. Естественно, должна достигаться точка, в которой затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы равны

затратам осуществления трансакций на открытом рынке или затратам организации другим предпринимателем.

Во-вторых, может оказаться, что по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается не способным использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т. е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью. Опять-таки должна достигаться точка, в которой затраты от непроизводительного расходования ресурсов будут равны рыночным трансакционным затратам на открытом рынке или потерям при организации этой трансакции другим предпринимателем. Наконец, цена предложения одного или нескольких факторов производства может возрасти из-за того, что "прочие преимущества" малой фирмы больше, чем большой.¹¹

Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к парадоксальному на первый взгляд выводу о том, что если участники могут договориться сами и издержки таких переговоров ничтожно малы (трансакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможная ценность производства.

Однако при учете транзакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских

¹¹ (Обсуждение вопроса об изменениях цены предложения факторов производства фирмам различного размера см.: Robinson E. A. G. The Structure of Competitive Industry. London, 1931. Иногда утверждают, что цена предложения организаторских способностей увеличивается вместе с размерами фирмы, так как люди предпочитают возглавлять небольшое независимое дело, а не быть руководителями отделов в большом бизнесе. См.: Jones E. The Trust Problem in the United States. New York, 1921. P. 531; Macgregor D. H. Industrial Combination. London, 1906. P. 63. Это общий аргумент тех, кто оправдывает политику рационализации. Утверждают, что фирмы большего размера были бы эффективнее, если бы не дух индивидуализма мелких предпринимателей, которые предпочитают сохранять независимость, несмотря на то, что рационализация и рост эффективности открывают для них возможность повышения доходов).

предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются транзакционные издержки, и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной. Любопытно, что теорема Коуза доказывает значение транзакционных издержек “от противного”. В реальной действительности они играют огромную роль и удивительно то, что неоклассическая экономическая теория до недавнего времени их совсем не замечала.

Логично заметить, что все транзакционные издержки связаны непосредственно с одним или группой конкретных менеджеров, которые своими действиями обеспечивают фирме долгосрочные конкурентные преимущества. Логично и то, что 2-м, 3-м, всегда легче договориться, чем двадцати. Любая рыночная транзакция, в рыночных условиях, требует тех или иных затрат, однако не всегда ясно для кого эти затраты являются более существенными.

Из вышесказанного вытекает, что в случае эффективного управления транзакциями фирма имеет долгосрочные конкурентные преимущества, обеспечивающие получение сверхприбыли будут положительным образом воздействовать на величину суммарного гудвилла, который из предположения состоит из личного и корпоративного. Таким образом, величина личного гудвилла – это не что иное, как величина сокращенных транзакционных издержек.

Менеджер с большим личным гудвиллом (хорошей и широко известной репутацией) может очень сильно сокращать транзакционные издержки

фирмы. Одного его слова может быть достаточно там, где при другом менеджере потребуются изнурительные проверки и переговоры.

Корпоративный гудвилл не может быть механизмом сокращения транзакционных издержек, поскольку по определению не имеет элементов никак не связан с людьми (менеджерами).

В своей работе Р. Коуз показал, что транзакционные издержки связаны с текущей деятельностью предприятия, расширение рынка сбыта, выпуск новой продукции. При уменьшении издержек увеличивается прибыль.

Существуют ещё зависимости, что гудвилл определяется не только внутренними факторами, но и рыночными, а именно возможными комбинациями с внешними компаниями¹², симметричностью информации, возможностью отделить тот или иной нематериальный актив от фирмы.

Итак, согласно теории Р. Коуза, была построена взаимосвязь между гудвиллом и транзакционными издержками, было описано их влияние величину гудвилла. Было замечено, что величина личного гудвилла является отражением величины транзакционных издержек. В рыночной среде фирма сама решает, каким образом ей минимизировать транзакционные издержки. Сведение транзакционных издержек к нулю в рыночной экономике практически невозможно в условиях конкурентной борьбы, т.к. это будет означать, что все фирмы обладают одинаковой (симметричной) информацией и их поведение будет идентичным. Одним из механизмов, которым можно минимизировать транзакционные издержки – это финансирование компетенций менеджеров. Личный гудвилл является одним из источников долгосрочных конкурентных преимуществ фирме в лице своих менеджеров.

Список литературы:

¹² То о чём горят статьи посвящённые тому, что гудвилл причина бизнес-комбинаций
<http://iib.liacs.nl/index.php3?m=17&c=34>

1. Коуз Р., Теория фирмы, Экономическая школа, М.: 1995, С.534.
2. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V. 21. P. 652.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 45.
4. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – Thesis, 1993, т. 1, вып. 2
5. Менар К. Экономка организаций. М., 1996. С. 30-31.
6. Valuation of Personal Goodwill, R James Alerding, American Academy of matrimonial Lawyers, 2003, p.17
7. «Journal of Accountancy», June 1992, p.77
8. www.libertarium.ru (Р.И. Капелюшников)
9. Библиотека Дамодорана
(http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/AccPrimer/goodwill.htm)