

МЕТОДИКА ТРАНСАКЦИОННОГО АНАЛИЗА В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Проблема повышения эффективности корпоративного управления строительных компаний в условиях финансового кризиса стала еще актуальнее. В настоящей работе на основе обобщения теоретических положений и практического опыта западных и российских исследователей сделан вывод о том, что снижение величины транзакционных издержек интегрированных структур в строительстве является одним из критериев эффективности их корпоративного управления. Предложен алгоритм транзакционного анализа результатов принятия и реализации управленческих решений строительной компании, а также рассчитан экономический эффект сокращения транзакций в строительстве вследствие изменения логистических схем.

Ключевые слова: транзакционные издержки, интегрированные компании, строительство, управленческие решения, алгоритм транзакционного анализа.

В последнее время проблема выделения и анализа транзакционных издержек крупных интегрированных компаний стоит наиболее остро. Концепция транзакционных издержек является предметом исследования и отечественных аналитиков-экономистов. Обобщение теоретических знаний российских экономистов, связанных с проблемой транзакционного анализа и снижения транзакционных издержек, а также выработкой экономических подходов формирования концептуальных основ управления транзакционными издержками интегрированных структур в строительстве, представлены в табл. 1.

Категория транзакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена как товарами,

так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долгосрочного характера, как требующих детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, и получили название транзакционных издержек (transaction cost) [1].

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных. В специальной литературе до сегодняшнего дня отсутствует однотипность перевода: в одних источниках transaction cost переводятся как транзакционные издержки, в другой – транзакционные. В экономической литературе существует также множество классификаций и типологий транзакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов транзакционных издержек, которые представлены в табл. 2.

¹ *Городнова Наталья Васильевна* – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления строительством и рынком недвижимости ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»; e-mail: qorodnova243@mail.ru.

Таблица 1
 Экономические подходы формирования концептуальных основ управления транзакционными издержками

Предмет и параметры анализа	Основы анализа транзакционной составляющей на инновационную деятельность	Экономические аспекты формирования концептуальных основ управления затратами	Структура и содержание логических издержек процесса товародвижения
Определение суммы транзакционных издержек	Конкретизация видов транзакционных издержек и более мелкое их разбиение для бухгалтерского учета (контрактные издержки счета за переговоры, услуги юристов)	Российскими нормативами и регулятивами бухгалтерского учета полагается транзакционных издержек не предусмотрено, предложены весьма обобщенные их виды (издержки поиска информации, ведения переговоров).	Дается общая классификация транзакционных издержек: маркетинговая деятельность, менеджмент компании, внешний менеджмент, переговорный процесс, технические средства
Анализ структуры	Метод ABC-анализа для: определения величины на разных этапах; выявления транзакционных издержек, от которых можно отказаться без ущерба для инноваций.	Проблематичен из-за высокой доли транзакционных издержек, носящих нелегальный характер. Концепция ABC рассматривается отдельно для формализации учета и анализа затрат по видам деятельности, отношения к транзакционным издержкам не имеет	Авторская методика определения величины, динамики и путей снижения транзакционных издержек (В.З. Хайкин)
Научные результаты и выводы	Для анализа необходимо условие регулирования объема информации о величине транзакционных издержек в динамике, причем возможна оценка только явной их составляющей	Концепция транзакционных издержек является предметом повышенных интересов российских экономистов в последнее время, однако учет их в управлении затратами проблематичен	Транзакционные издержки характеризуют в общем виде издержки, связанные с организацией бизнеса, в т.ч. с организацией процесса товародвижения

Таблица 2
Типология транзакционных издержек

№ п/п	Наименование	Характеристика	Примечание
1.	2	3	4
1	Издержки поиска информации	Затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, имеющихся товарах, поставщиках и потребителях	Перед совершением сделки (заключением контракта) затраты на поиск и обработку информации. Это издержки – затраты времени и ресурсов, необходимых для осуществления поиска, потери, связанных с искажениями информационного поля. Необходимо разработка мероприятий по снижению асимметричности информации.
2	Издержки ведения переговоров	Средства на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов	Требования рынка. Средства на проведение переговоров, на заключение и оформление контрактов, а также потери неудачно заключенных соглашений. Основной инструмент экономии такого рода затрат – стандартные (типовые) договоры.
3	Издержки измерения	Издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг	Затраты на измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и потери от этих ошибок. Затраты на оценку качества товара или услуги. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. Экономия данных издержек – гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.
4.	Издержки спецификации и защиты прав собственности.	Расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления	Расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Добавляются потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

Окончание табл. 2

1.	2.	3.	4.
5	И з д е р ж к и «политизации»	И з д е р ж к и , с о п р о в о ж д а ю щ и е п р и н я т и е р е ш е н и й в н у т р и к о р п о р а т и в н о й с т р у к т у р ы (о р г а н и з а ц и и)	З а т р а т ы , с о п р о в о ж д а ю щ и е п р и н я т и е р е ш е н и й в н у т р и о р г а н и з а ц и и . Е с л и у ч а с т н и к и н а д е л е н ы р а в н ы м и п р а в а м и , т о р е ш е н и я п р и н я м а ю т с я н а к о л л е к т и в н о й о с н о в е п у т е м г о л о с о в а н и я . Е с л и о н и р а с п о л а г а ю т с я н а р а з н ы х с т у п е н я х и е р а р х и ч е с к о й л е с т н и ц ы к о р п о р а т и в н о й с т р у к т у р ы , т о в ы ш е с т о я щ и е в о д н о с т о р о н н е м п о р я д к е п р и н я м а ю т р е ш е н и я , к о т о р ы е о б я з а т е л ь н ы к в ы п о л н е н и ю д л я н и ж е с т о я щ и х
6	И з д е р ж к и о п - п о р т у н и с т и - ч е с к о г о п о в е - д е н и я	Н е д о б р о с о в е с т н о е п о - в е д е н и е , н а р у ш а ю щ е е у с л о в и я с д е л к и и л и н а - п р а в л е н н о е н а п о л у ч е - н и е о д н о с т о р о н н ы х в ы - г о д , р а з л и ч н ы е с л у ч а и л ж и , о б м а н а , б е з д е л ь - н и ч а н ь я , м а н к и р о в а н и я в з я т ы м и н а с е б я o б я з а - т е л ь с т в а м и	Э т о с а м ы й с к р ы т ы й э л e м e н т . Р а з л и ч а ю т д в e o с н o в н ы е ф o р м ы : o т - л ы н и в а н и е (s h i r k i n g) х а р а к т e р н o д л я o т н o ш e н и й в н у т р и o р г а н и з а ц и и , п р e д с т а в л я ю т с o б o й р а б o т у с м e н ь ш e й o т д а ч eй и o т в e т с т в e н н o с т ь , ч e м с л e д у e т п o у с л o в и я м д o г o в o р a . К o г д a o т с у т с т в e т в o з м o ж н o с т ь э ф - ф e к т и в н o г o к o н т р o л я з a a г e н т o м , o н м o ж e т н а ч а т ь д e й с т в o в a т ь и с x o д я и з o б с o б с т в e н н ы х и н т e р e с o в , н e o б я з a т e л ь н o с o в п a д а ю щ и х с i н т e р e с a м и н а н я в ш eй e г o ф и р м ы . П р o б л e м a c т a н o в и т с я o s o б e н н o o c т р oй , к o г d a л ю д и р a б o т a ю т с o o б щ a («к o м a н д oй») и л и ч н ы й в к л a д к a ж d o г o o п р e д e л и т ь o ч e н ь т р y д н o . В ы м o г a т e л ь с т в o (h o l d i n g - u p) х a р a к т e р н o д л я p ы н o ч н ы х с д e л o к , н a б л ю д a e т с я в т e x c л y ч a я x , к o г d a к e м - л и б o и з a г e н т o в п р o и з в e д e н ы i н в e с т и ц и и в c п e ц и ф и ч e с к и e a к т и в ы . T o г d a y e g o п a р т н e р o в п o я в л я e т с я в o з м o ж н o с т ь п р e т e н д o в a т ь н a ч a с т ь д o x o д a o т э т и x a к т и в o в , y г р o ж a я в п р o т и в н o м c л y ч a e p a з p ы в o м o т н o ш e н и й (c э т oй ц e л ь ю o н и м o г у т н a ч a т ь н a c т a и в a т ь н a п e р e c м o т р e ц e н ы п o л y ч a e м o г o п р o д y к т a , п o в ы ш e н и и e g o к a ч e c t в a , y в e л и ч e н и и o б ь e м a п o c т a в o к и т . d .) . T a к a я y г p o з a п o д p ы в a e т c т и м y л ы к i н в e c т и p o в a н и ю в c п e ц и ф и ч e c к и e a к т и в ы . П o т e р и , в ы з в a н н ы e п o в e д e н и e м , н a р у ш a ю щ и м y c л o в и я с д e л к и и л и н a - ц e л e н н ы м н a п o л y ч e н и e в ы г o д в o y щ e р б п a р т н e р y
7	И з д e р ж к и м a c ш т a б a , к л a c c и ф и к a - ц и я К . М e н a - p a	O т р и ц a т e л ь н ы й э ф ф e к т м a c ш т a б a – y в e л и ч e н и e и з д e р ж eк н a e д и н и ц y п р o д y к ц и и п р и y в e л и - ч e н и и м o щ н o c т и к o м - п a н и и	П р o б л e m a y п р a в л e н ч e c к o г o к o o p d и н и p o в a н и я и к o н т р o л я . Н e п p o п o р ц и o - н a л ь н o e y в e л и ч e н и e ш т a т н ы x p a б o т н и к o в п o c p a в н e н и ю c p a б o т н и к a м и , y ч a c т в y ю щ и м и в п p o и з в o д c t в e п p o д y к ц и и (p a б o т , y c л y г) к o c в e н н o .

Понятие транзакционных издержек было впервые введено Р. Коузом в 1937 г. в статье «Природа фирмы» [1, 5]. 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. Он показал, что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия.

В научный оборот понятие транзакции было впервые введено Дж. Коммонсом: транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [1, 5]. Такое определение имеет смысл в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т.е. за рамки физического контроля, и, следовательно, оказываются транзакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Транзакционные издержки – любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур, ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества [1].

Транзакционные издержки являются следствием сложности

окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов и зависят от того, в какой координационной системе проводятся экономические операции. Слишком высокие транзакционные издержки могут помешать осуществлению экономического действия. Социальные и государственные институты (например, биржа, корпоративные структуры с госучастием) позволяют снизить эти издержки при помощи формальных правил и неформальных норм.

Транзакционные издержки – логистические издержки, связанные с организацией процесса товародвижения и взаимодействием между звеньями логистической цепи [7]. И. Шарова предлагает следующую классификацию транзакционных издержек: издержки от маркетинговой деятельности, менеджмента компании, внешнего менеджмента, переговорных процессов, эксплуатации технических средств.

Маркетинговая деятельность – рекламные расходы; менеджмент компании – организация бизнеса в целом; внешний менеджмент – юридическое обеспечение и услуги; обеспечивающие связь с внешними партнерами, переговорный процесс – поиск информации о поставщиках и потребителях, оценка и выбор их, подготовка и проведение переговоров; технические средства – эксплуатация информационных систем, офисного оборудования, использование мобильной и телефонной связи [7].

С.М. Бухонова рассмотрела транзакционную составляющую затрат на инновационную деятельность и для определения совокупной величины транзакционных издержек считает необходимым выделить следующие виды, подлежащие учету [1]:

- издержки проведения маркетинговых исследований,
- издержки измерений промежуточных результатов НИОКР,

- издержки проведения независимых экспертиз и испытаний,
- затраты на стандартизацию и сертификацию производства и нового товара;
- издержки спецификации прав собственности на технологию и товарный знак;
- явные издержки во время и после заключения контракта с внешними исполнителями отдельных этапов инновационного процесса;
- издержки при взаимодействии с инвесторами, издержки защиты прав на интеллектуальную собственность;
- расходы на проведение рекламных компаний, расходы на управление инновационным подразделением организации и инновационного процесса в целом.

Далее предлагается каждый из перечисленных видов разбить на конкретные издержки с целью подсчитать их величину с помощью бухгалтерского учета.

Проблема трансакционных издержек в контексте размытия прав собственности также исследуется. Современная теория исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен определенными полномочиями. При этом высокая степень исключительности (*usus fructus*), которая присуща частной собственности, имеет два поведенческих следствия:

1) на собственника и только на него падают все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности, вследствие этого он заинтересован в максимально полном их учете при принятии решений в рамках корпоративного управления интегрированной структурой с госучастием;

2) в процессе обмена товар (продукция, работы, услуги) будет передан экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену, и тем

самым будет достигнуто эффективное распределение ресурсов в экономике.

Современные условия, характеризующиеся изменениями внешних факторов рыночной среды и возникновением ряда других негативных явлений, как следствие мирового экономического кризиса, требуют от хозяйствующих субъектов поиска и реализации новых подходов в решении возникающих перед ними проблем.

Организационная, имущественная, институциональная структуры инвестиционно-строительного комплекса предполагают совместное существование и взаимодействие административных и рыночных механизмов хозяйствования. Собственники и руководители, стремясь снизить величину трансакционных издержек и адаптироваться к складывающимся условиям, принимают решения по оптимизации организационной и институциональной структур инвестиционно-строительного комплекса.

Результаты принятых решений по оптимизации организационной и институциональной структур инвестиционно-строительного комплекса не всегда очевидны, так как приводят к изменению внутренних трансакционных издержек.

Экономический анализ деятельности компаний инвестиционно-строительного комплекса по критерию «трансакционные издержки» позволяет обосновать экономическую целесообразность принимаемых управленческих решений по преобразованиям в организационной и институциональной структурах.

В процессе принятия и реализации управленческого решения субъект управления несет затраты, которые представляют собой трансакционные и трансформационные издержки. Трансакционные издержки сопровождают весь этот процесс, а трансформационные издержки, как правило, проявляют себя

на этапе реализации принятого решения (см. рис. 1).

Учет и анализ этих издержек позволяет более объективно оценить качество принятого решения и успешность его реализации.

Управленческие решения можно классифицировать по сопровождающим процесс принятия и реализации решения издержкам в двух аспектах:

- 1) только транзакционные издержки;
- 2) транзакционные и трансформационные издержки.

Процесс принятия и реализации управленческого решения представляет собой логическую последовательность операций – алгоритм, который можно условно разделить на два этапа:

Этап I – выработка и принятие решения; этап II – реализации, контроля и анализа выполнения принятого решения.

Первый этап может включать в себя следующие операции: определение цели, поиск и сбор информации, ана-

лиз информации, определение целей управления при решении проблемы, разработка критерия эффективности решения, формулирование вариантов решения, сравнение вариантов по критерию эффективности и выбор решения (рассчитывается ожидаемый эффект – Эр и необходимые затраты на его реализацию), принятие управленческого решения, оформление.

Второй этап – это реализация, контроль и анализ выполнения принятого управленческого решения (определяется фактический эффект от реализации решения – Эф и фактические затраты на его реализацию).

Учет и анализ этих издержек позволяет более объективно оценить качество принятого решения и успешность его реализации.

Управленческие решения можно классифицировать по сопровождающим процесс принятия и реализации решения издержкам в двух аспектах:

- только транзакционные издержки;

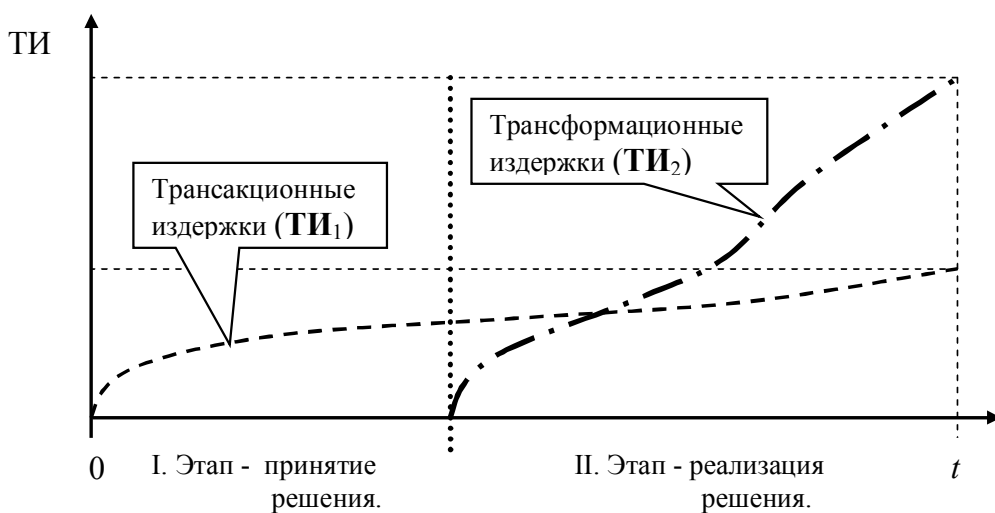


График роста транзакционных и трансформационных издержек в процессе принятия и реализации управленческого решения

- транзакционные и трансформационные издержки.

Транзакционные издержки начинают возникать уже на первом этапе – принятия решения, который начинается с процессов поиска, сбора и последующего анализа информации. Ключом к пониманию транзакционных издержек на этапе принятия является затратность получения информации. Любая информация, которая требуется для выработки и принятия решения, достается ценой определенных усилий. Получение этой информации связано, главным образом, с оплатой труда сотрудников, а также вознаграждением посредников, оплатой услуг маркетологов и т.д.

Для выработки и принятия эффективного управленческого решения субъекту управления требуется определенный объем информации. Увеличение или уменьшение количества данных (информации) не приводит к однозначным изменениям эффективности принимаемых решений и расходуемого при этом времени, однако между ними объективно существуют зависимости и устойчивая связь. Оказывается, что с увеличением объема информации время, расходуемое на выработку решения, изменяется по-разному. Если информации недостаточно, время на выработку решения будет затрачиваться много, так как, не имея необходимых сведений, субъект управления вынужден рассматривать множество вариантов и выбирать из них наиболее отвечающее поставленным целям. По мере увеличения объема используемой информации число вариантов, подлежащих рассмотрению, становится меньшим и время, затрачиваемое на принятие решения, уменьшается [5].

Дальнейшее увеличение объема информации приводит к возрастанию времени на выработку решения, что связано с обилием сведений, требующих

больших затрат на обработку, осмысление, сопоставление и анализ.

Определение количественных показателей зависимости между объемом используемой информации от времени затрачиваемого на его анализ и эффективностью принятого управленческого решения может быть предметом дальнейших исследований.

Издержки поиска и анализа необходимой информации, выполнение последующих операций в процессе выработки и принятия управленческого решения и его реализации будут измеряться в основном потраченным временем, поэтому время будет главным критерием при расчетах транзакционных издержек.

На втором этапе – реализации принятого решения – затраты, связанные с контролем за качеством проводимых мероприятий, ведением переговоров, заключением контрактов или увеличением штата подразделений охраны из-за увеличения числа строящихся объектов, как следствие принятого решения о дальнейшем развитии мощностей инвестиционно-строительного комплекса и др., относятся к транзакционным издержкам.

Нахождение общей величины транзакционных издержек ($ТИ_1$) может быть осуществлено следующим образом:

$$ТИ_1 = C_{и} + C_{впр} + C_{ком} + C_{спер} + C_{сюр} + C_{контр}, \quad (1)$$

где $ТИ_1$ – общая величина транзакционных издержек, тыс. руб.; $C_{и}$ – стоимость услуг специалистов, привлеченных для поиска, сбора и анализа информации, тыс. руб.; $C_{впр}$ – стоимость услуг специалистов, привлеченных для выработки решения и оформления необходимых материалов после принятия решения, тыс. руб.; $C_{ком}$ – стоимость услуг специалистов, привлеченных для выполне-

ния коммерческих функций, тыс. руб.; Спер – затраты на ведение переговоров и заключение контрактов, тыс. руб.; Сюр – стоимость услуг специалистов по юридическому сопровождению процесса принятия и реализации решения, тыс. руб.; Сконтр – стоимость услуг специалистов, привлекаемых для контроля проводимых мероприятий по реализации решения, тыс. руб.

Вышеприведенные показатели стоимости услуг могут определяться следующими способами:

- оценкой прямых затрат и накладных расходов на привлечение необходимых специалистов, задействованных в процессе принятия и реализации решения;
- оценкой рыночной стоимости соответствующих услуг.

На втором этапе затраты строительной интегрированной структуры, связанные с арендой земли и помещений, закупкой необходимого оборудования, техники и материалов, а также заработная плата нанимаемых рабочих и др., относятся к трансформационным издержкам.

Для определения общей величины трансформационных издержек ($ТИ_2$) предлагается следующая формула:

$$ТИ_2 = Сар + Соб + Сзп + Сэн, \quad (2)$$

где $ТИ_2$ – общая величина трансформационных издержек, тыс. руб.; $Сар$ – стоимость аренды земли и помещений, тыс. руб.; $Соб$ – затраты на приобретение необходимого оборудования и материалов, тыс. руб.; $Сзп$ – затраты на заработную плату нанятых рабочих, тыс. руб.; $Сэн$ – затраты на потребляемую энергию, тыс. руб.

Общие фактические затраты ($ТИ_{общ}$) на принятие и реализацию решения, включающие в себя трансакционные и трансформационные издержки,

определяются следующим образом:

$$ТИ_{общ} = ТИ_1 + ТИ_2. \quad (3)$$

Доля трансакционных издержек ($Д$) в общих затратах на принятие и реализацию решения представляет из себя безразмерную величину и определяется по формуле

$$Д = \frac{ТИ_1}{ТИ_2}. \quad (4)$$

По величинам фактических общих затрат $ТИ_{общ}$ и экономического эффекта $Эф$ определяется срок окупаемости принятого и реализованного управленческого решения.

Сравнение трансформационных издержек, определенных на этапе принятия решения (расчетных) и полученных в процессе реализации решения (фактических), позволяет проанализировать причины отклонений, оценить качество принятого решения и успешность его реализации, а также компетентность специалистов, принимавших участие в выработке и реализации решения.

Одним из направлений снижения трансакционных издержек строительной компании является снижение числа транзакций, связанных с приобретением строительных материалов. В качестве объекта исследования взята строительная компания ООО СПК «Центрстрой-3».

В настоящий момент компания работает по следующей схеме: заказы на материалы предприятие размещает раз в месяц в количестве 20 партий средней стоимостью 500 тыс. руб.; заказанные партии материалов поступают на склад, откуда их дальнейшее перемещение осуществляется с распоряжения ответственного лица на отпуск. В течение квартала компания делает в среднем 60 заказов (60 партий) у разных поставщи-

ков, то есть объем общих расходов, связанных с приобретением материальных ценностей для основного производства, составляет 30 000 тыс. руб.

Таким образом, общее число транзакций (операций), связанных с приобретением и доставкой необходимого количества партий материала, приведено в табл. 3.

Для уменьшения числа транзакций, связанных с материальными затратами, целесообразно принять следующие управленческие решения:

1. Предприятие может воспользоваться вместо услуг большого числа поставщиков услугами специализированных снабженческих компаний, которые широко представлены на рынке города Екатеринбурга (ООО «Строительный двор» www.ekb.sdvor.com, ООО ТД «Искра-Заречный»). В сложной экономической ситуации такие компании будут заинтересованы в длительных отношениях и готовы нести определенные потери в целях сохранения клиента. Услуги снабженческих компаний несомненно дороже, чем работа одного отдельного

посредника, но уменьшение общего числа транзакций приводит к снижению уровня затрат.

2. Отказ от практики ежемесячных закупок партий строительных материалов и инструментов и переход к системе «нулевых производственных запасов». Для этого необходимо договориться о квартальном объеме и еженедельном графике поставок, при котором потребность в очередной партии удовлетворяется по первому требованию фирмы. Таким образом, заказ материалов размещается раз в квартал, а отгрузка сырья и материала осуществляется раз в неделю.

3. Отправка строительных материалов непосредственно на строительную площадку дает возможность сэкономить на складских операциях: приемка-передача, погрузка-разгрузка, составление накладных, требований и т.д.

В результате реструктуризации системы снабжения компании будут делать заказ на необходимое количество материалов у двух снабженческих компаний ежеквартально. Первой выступает ООО

Таблица 3

Число транзакций до проведения мероприятий

Наименование транзакции	Расчет	Число транзакций	Стоимость одной транзакции в процентах от стоимости партии, %	Общая стоимость транзакций, тыс. руб.
Заказ партии	20 партий – 3 месяца	60	0,5	150
Получение партии	20 партий – 3 месяца	60	1	300
Складские транзакции (прием и отпуск)	20 партий – 3 месяца х 2	120	1	600
Распоряжение на отпуск	20 партий – 3 месяца	60	0,5	150
Итого		300		1 200

«Строительный двор», предоставляющий строительные материалы, второй – ООО ТД «Искра-Заречный» – осуществляются поставки всего технологического оборудования. На начальном этапе работы со снабженческими компаниями затраты на размещение заказа будут велики, так как будут включать в себя поиск необходимых контрагентов. Но в дальнейшем стоимость одной транзакции несомненно будет снижаться. Предполагается, что заказанные материалы (в размере двух партий от двух снабженцев общей стоимостью 2 500 тыс. руб.) будут поступать на строительную площадку еженедельно. Размер партий и частота их поставок позволяет отказаться от склада и хранить недельный запас материалов на объекте строительства.

В результате внедрения новых процедур количество транзакций снизилось, что позволило значительно сократить расходы фирмы (табл. 4). Таким обра-

зом, снижение числа транзакций привели к снижению общего объема транзакционных издержек на 21%.

Рассмотрим влияние предложенного способа снижения транзакций на изменение точки безубыточности. При неизменном объеме производства (60018 тыс. руб.) и уровне постоянных затрат (896 тыс. руб.) переменные затраты, в состав которых входят транзакционные издержки, снизятся на 250 тыс. руб. и составят 56681 тыс. руб.

Расчет точки безубыточности до и после проведения изменения логистической цепи представлен в табл. 5.

Уменьшение критического объема производства является положительной тенденцией и позволяет при неизменном объеме работ получать увеличение прибыли.

Следует отметить, что результативность транзакционного анализа существенно возрастает в случае изучения

Таблица 4
Число транзакций после проведения мероприятий

Наименование транзакции	Расчет	Число транзакций, шт.	Стоимость одной транзакции в процентах от стоимости партии, %	Общая стоимость транзакций, тыс. руб.
Заказ партии	2 заказа общей стоимостью 60000 т.р.	2	3	900
Получение партии	2 партии · 4 недели · 3 месяца · 2	48	2	50
Складские транзакции (прием и отпуск)	–	–	–	–
Распоряжение на отпуск	–	–	–	–
Итого		50		950

Таблица 5

Точка безубыточности до и после проведения мероприятия

Показатель	До проведения мероприятия	После проведения мероприятия	Отклонение	
			Тыс. руб.	%
Затраты постоянные	896	896	0	100
Затраты переменные	56931	56681	-250	99,56
Выручка от реализации, тыс. руб.	60018	60018	0	100
Затраты переменные удельные, тыс. руб.	0,949	0,944	-0,005	99,47
Точка безубыточности, тыс. руб.	17568,63	16115,11	-1453,52	91,73

величины транзакционного сектора в динамике. В частности, превышение темпов роста внутрикомплексных транзакционных издержек над темпами роста эффективности деятельности инвестиционно-строительного комплекса в отдельном периоде еще не говорит о необоснованности институциональных преобразований. Например, в первое время ситуация может характеризоваться как переходный период – ломка старых институтов, слабые позиции вновь образованных. Только с помощью динамического транзакционного анализа можно определить целесообразность и эффективность смены институциональных форм и отношений.

Особую важность имеет сопоставление темпов роста внутрикомплекс-

ного транзакционного сектора и роста объемов производства в стоимостном выражении.

Основное отличие транзакционного анализа от традиционных методик оценки эффективности деятельности предприятия заключается в том, что последние изучают прирост лишь показателей трансформационного сектора, в то время как внутрифирменные институциональные усложнения вызывают имплицитный рост транзакционных издержек. Методика позволяет оценить эффективность структурных преобразований, основываясь именно на совместном анализе величин транзакционного и трансформационного секторов.

Список использованных источников

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Сыров М.В., Тумина Т.А. Теоретические и методические основы анализа транзакционной составляющей затрат на инновационную деятельность // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 16 (121). С. 2–7.
2. Городнова Н.В., Платонов А.М., Рабцевич И.И. Управление крупными корпоративными структурами в строительстве. Екатеринбург: УГТУ-УПИ; Издательство АМБ, 2007. 240 с. + 16 цв.
3. Городнова Н.В. Влияние качества информации на эффективность управления крупными корпоративными структурами: Труды Всероссийского симпозиума по экономической теории. Ч 3. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2003. С. 25–29.
4. Городнова Н.В. Переход российских интегрированных структур на социально-информационную фазу развития: новые тенденции в экономике и управлении организацией: сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции. 14 мая 2004 г. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2004. С. 51–54.
5. Дубровский В.Ж., Романова О.А., Татаркин А.И., Ткаченко И.Н. Динамика корпоративного развития / Под ред. А.И. Татаркина. М.: Наука, 2004. 502 с.
6. Пуряев А.С., Сарайкин А.В. Транзакционный анализ деятельности машиностроительных корпораций. Набережные Челны: КамПИ, 2005. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zatratam.net/print.php?type=A&item_id=15
7. Шарова И. Структура и содержание логистических издержек процесса товародвижения // Логистические структуры и системы. 2008. № 1. С. 33–38.