

Оптимизация транзакционных издержек как условие повышения эффективности международной торговли

© 2009 Д.С. Лебедев

кандидат экономических наук, доцент

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

В данной статье анализируется развитие международной торговли в мире и в России, выделяется влияние экстенсивного фактора (изменения цен) и интенсивного фактора (изменения физического объема экспорта на изменение экспорта. Отмечается, что российская внешняя торговля за последнее время развивалась преимущественно экстенсивным путем. Одним из способов преодоления данного пути развития является оптимизация транзакционных издержек международной торговли на различных субъектных уровнях и проблемы, связанные с этим.

Ключевые слова: международная торговля, внешняя торговля, экспорт, транзакционные издержки, оптимизация транзакционных издержек международной торговли.

Международная торговля является традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений. Для любой страны и для мира в целом ее роль трудно переоценить. В условиях нестабильности развития мировой экономики торговые отношения между странами выступают как один из факторов стабилизации и преодоления экономического спада. Особенно актуален рост международных торговых отношений в условиях нынешнего мирового экономического кризиса, снижения объема международных инвестиций. Для отдельно взятой страны внешняя торговля и ее развитие являются важным инструментом в достижении основных макроэкономических целей: роста валового внутреннего продукта, повышения национального дохода и уровня жизни населения.

среднем составлял 11% в год, причем максимум был достигнут в 2004 г. по сравнению с 2003 г. В дальнейшем наблюдается снижение прироста экспортных поставок, однако темпы его все еще достаточно велики (14 - 15% в год). Аналогичная ситуация складывалась за эти годы и в Российской Федерации. Среднегодовые темпы прироста экспорта за анализируемый период были даже выше мировых (14% в год). Начиная с 2006 г. также наблюдается сокращение темпов прироста.

Для более объективной оценки тенденций развития международных торговых отношений (и в частности, экспорта) необходимо проанализировать, какие факторы повлияли на сложившуюся ситуацию. Известно, что за последние годы наблюдался беспрецедентный рост цен на

Таблица 1. Динамика развития экспорта в мире и в России за 1995 - 2006 гг. в текущих ценах*

Показатель	Годы					
	1995	2000	2003	2004	2005	2006
Объем мирового экспорта, млрд. долл.	4118	6456	7548	9183	10 475	12 088
Темп роста мирового экспорта, %		156,8	116,9	121,7	114,1	115,4
Объем экспорта из РФ, млрд. долл.	78,2	103,1	133,7	181,6	241,5	301,2
Темп роста экспорта из РФ, %		131,8	129,7	135,8	133,0	124,7

* UNCTAD Handbook of Statistics, 2008. N.Y.; Geneva, 2008. P. 2, 3, 340, 388.

Однако нельзя не отметить, что в развитии внешнеторговых связей существует целый ряд проблем, что требует проведения не только количественного, но и качественного ее анализа с целью выявления возможных негативных тенденций и их своевременного преодоления. Основные показатели развития экспорта товаров, как одной из ведущих форм внешнеторговых отношений, в мире и в Российской Федерации за последние годы представлены в табл. 1.

Анализ динамики экспорта показал, что его прирост в мире за период с 1995 по 2006 г. в

нефть и другую продукцию топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Поэтому необходимо оценить, за счет чего наблюдалось изменение экспортных поставок: за счет экстенсивной составляющей (изменения цен) или за счет интенсивной составляющей (изменения физического объема). Для этого сравним динамику цен и объемов продаж на основные товарные группы в мировом и российском экспорте (см. табл. 2).

Исходя из полученных результатов, можно оценить влияние каждого из факторов (цен и физического объема экспортируемых товаров) на

Таблица 2. Динамика изменения объема продаж и цен* на основные товарные группы в мировом и российском экспорте к 2006 г. по отношению к 1995 г. (уровень 1995 г. = 100)**

Товарные группы	Уровень изменения объема экспортных продаж в 2006 г. по отношению к 1995 г.		Уровень изменения экспортных цен в 2006 г. по отношению к уровню 1995 г. в мире и в России
	в мире	в России	
Продовольственные товары	140	393	108
Сельскохозяйственное сырье	137	393	99
Руды, металлы, драгоценные камни, немонетарное золото	234	234	217
Продукция обрабатывающей промышленности	176	208	101
Продукция ТЭК	336	598	380

* Динамику изменения цен на экспортные поставки из России примем аналогичную мировой, так как продукция продавалась в основном по мировым ценам.

** UNCTAD Handbook of Statistics, 2008. N.Y.; Geneva, 2008. P. 72, 73, 296; Российский статистический ежегодник. 2007. Режим доступа: http://www.gks.ru/doc_2007/year07.zip.

Таблица 3. Анализ влияния факторов на развитие международной торговли в мире и в России в целом и по отдельным товарным группам*

Товарные группы	Мировой экспорт			Российский экспорт		
	Влияние факторов на общее изменение, %		Средняя доля товарной группы в общей структуре мирового экспорта за 1995 - 2006 гг., %	Влияние факторов на общее изменение, %		Средняя доля товарной группы в общей структуре российского экспорта за 1995 - 2006 гг., %
	цен на товары	физического объема		цен на товары	физического объема	
Продовольственные товары	20	80	7,2	2,7	97,3	0,9
Сельскохозяйственное сырье	- 3	103	2,5	-0,3	100,3	0,9
Руды, металлы, драгоценные камни, немонетарное золото	87	13	6,5	87,3	12,7	18,4
Продукция обрабатывающей промышленности	1	99	69,3	0,9	99,1	18,5
Продукция ТЭК	119	-19	14,5	56,2	43,8	61,3
В целом по торговле	25	75	100,0	51	49	100,0

* Таблица составлена автором по: UNCTAD Handbook of Statistics, 2008. N.Y.; Geneva, 2008. P. 72, 73, 296; Российский статистический ежегодник. 2007. Режим доступа: http://www.gks.ru/doc_2007/year07.zip, свободный.

изменение общего объема торговых поставок в мире и из Российской Федерации в целом и по отдельным товарным позициям. Аналитические данные для этого представлены в табл. 3.

Данные, представленные в табл. 3, позволяют сделать вывод, что рост мировой торговли обусловлен на 25% изменением цен на товары и на 75% изменением физического объема поставляемой продукции, что говорит о преимущественно интенсивном характере ее развития. Тем не менее, значение экстенсивного фактора (влияния изменения цен) также достаточно велико. Одной из причин такого характера развития меж-

дународной торговли является большой уровень издержек, чем при торговле на внутреннем рынке, что снижает эффективность торговых операций на мировом рынке, а соответственно замедляет темпы их роста и способствует замещению другими формами международных экономических отношений. Причем таковыми издержками являются как производственные издержки, так и трансакционные, которые связаны с осуществлением внешнеторговых сделок.

Иную ситуацию показывает факторный анализ российского экспорта: его изменение за рассматриваемый период обусловлено на 51% из-

менением цен и на 49% изменением физического объема поставляемой продукции. Это вполне объяснимо, так как в среднем 61,3% всех поставок за границу составляет продукция ТЭК. Таким образом, российская внешняя торговля развивается преимущественно экстенсивным путем в отличие от общемировой. Для исправления сложившейся ситуации необходимо принятие определенных мер, среди которых особо следует выделить отраслевую диверсификацию российской экономики для нивелирования ее зависимости от продукции ТЭК. Но данное направление действий носит долгосрочный характер. В краткосрочном же периоде необходимо повышение эффективности экспортных поставок отраслей обрабатывающей промышленности. Одним из способов этого является снижение издержек. Выше было отмечено, что возможно снижение не только производственных, но и транзакционных издержек внешней торговли. Причем потенциал снижения последних гораздо выше. Высокий уровень производственных издержек в отраслях обрабатывающей промышленности обусловлен различными причинами, в том числе применением устаревшей техники и технологии изготовления продукции, высоким уровнем цен на используемые ресурсы российских естественных монополий и т.д. Решение этих проблем требует структурной перестройки национальной экономики, а следовательно, носит долгосрочный характер. В данной связи один из основных способов повышения эффективности внешнеторговых отношений в краткосрочном периоде - снижение транзакционных издержек. Однако здесь кроется самая главная проблема. Дело в том, что транзакционная теория в экономике, которая занимается изучением транзакционных издержек, на сегодняшний день не является до конца выстроенной для ее применения на практике. До сих пор и в специальной литературе, и в научных, и в прикладных исследованиях наблюдается отсутствие единства мнений по многим вопросам, в том числе основополагающим.

В частности, что касается оптимизации транзакционных издержек¹, то некоторые представители неинституционализма отождествляют ее с их минимизацией. Предприятию это, например, позволит снизить себестоимость производимой продукции или оказываемых услуг, а следовательно, повысить их конкурентоспособность на мировом рынке.

¹ Забегая вперед, отметим, что простое снижение транзакционных издержек не всегда оправдано при осуществлении хозяйственной деятельности, в том числе внешнеторговой. Поэтому вместо проблемы снижения обозначим проблему их оптимизации.

С нашей точки зрения, в хозяйственной практике компании, в том числе и при осуществлении внешнеторговых операций, не всегда можно следовать данному выводу представителей институциональной школы экономики (тем более, что минимизация значения формальных экономико-математических моделей в реальной экономической деятельности - это основа их критики представителей неоклассической экономической теории). К тому же снижение определенных элементов транзакционных издержек (например, расходов на получение информации о зарубежных контрагентах) далеко не всегда является желаемой целью. Дополнительные издержки (скажем, расходы на рекламу или участие в зарубежных выставках) могут приносить и немалые дополнительные выгоды в ближайшей или отдаленной перспективе. Таким образом, применяя формальный критерий экономии транзакционных издержек, не следует, по нашему мнению, приписывать ему слишком широкие функции.

На наш взгляд, при определении оптимального объема транзакционных издержек во внешней торговле на уровне компании должен использоваться дифференцированный подход. В процессе планирования и осуществления внешнеторговой сделки их увеличение допустимо только на этапах ее подготовки (во время поиска потенциальных контрагентов, выбора непосредственных ее участников, разработки внешнеторговых контрактов) и лишь в масштабах, ограниченных бюджетом компании. В дальнейшем (во время исполнения сделки) это позволит свести к минимуму транзакционные издержки, а также совершенствовать структуру общих затрат по осуществлению внешнеэкономических связей².

В процессе анализа и контроля проведенных предприятием внешнеторговых сделок должен использоваться другой подход. Для этого необходимо определить совокупные и средние (удельные) транзакционные издержки. Совокупные издержки транзакций, в том числе и внеш-

² Такое обоснование выдвинуто в рамках направленной оптимизации транзакционных издержек в деятельности промышленных предприятий при осуществлении экспортно-импортных сделок: их увеличении на доконтрактной стадии и снижении на постконтрактной. Например, внедрение пакета мероприятий по снижению транзакционных издержек экспорта дает наибольший эффект на этапах заключения и исполнения контракта. На этих стадиях возможно снижение транзакционных издержек на 50 - 100%. В частности, это касается использования ранее разработанных форм внешнеторговых контрактов, электронных документов и документов стандартного формата и организации собственного отдела таможенного декларирования (см.: *Волобуева Ю.А.* Управление транзакционными издержками экспортно-импортной деятельности промышленных предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2008. С. 23-26).

неторговых, могут расти без ущерба для эффективности за счет увеличения количества сделок. Наоборот, величина средних транзакционных издержек находится с эффективностью обмена на рынке в обратной зависимости. Соответственно, одной из первоочередных управленческих задач в будущем должно стать снижение именно их удельной величины (уровня издержек на одну внешнеторговую сделку)³. С нашей точки зрения, использование такого двухуровневого подхода в планировании и распределении транзакционных издержек в отдельных компаниях приведет в конечном итоге к сокращению совокупных затрат на изготовление и реализацию продукции, будет способствовать повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке и повышению эффективности внешнеторговых операций.

Считаем также, что для повышения эффективности внешней торговли оптимизация транзакционных издержек должна осуществляться не только на уровне предприятия. Решение данной проблемы со стороны государства и региональных органов власти может быть достигнуто в части оптимизации бюрократического аппарата и инструментария при осуществлении экономических и административных мер контроля экспорта и импорта (например, упрощение тамо-

женных процедур и валютного регулирования, сокращение численности занятых в этих сферах, широкое внедрение электронных документооборота и баз данных и т.д.).

Таким образом, одним из способов повышения эффективности международной торговли, ее преимущественно интенсивного характера развития в краткосрочном периоде является сокращение транзакционных издержек. С этой целью необходимо определить пути их оптимизации на всех субъектных уровнях международной торговли (со стороны государства, региональных властей, отдельных компаний, предприятий и фирм) и на разных стадиях процесса внешнеторговых связей. Однако, прежде чем реализовывать на практике данное направление действий в целях повышения эффективности внешней торговли, теоретически необходимо выяснить: 1) что такое транзакции в международной торговле и каковы их виды; 2) какие издержки возникают при осуществлении транзакций в международной торговле (иначе, что такое транзакционные издержки) и какова их классификация; 3) как измерить данные издержки; 4) какие методы и инструменты использовать для их оптимизации. Особенно остро данная проблема стоит в плане определения, спецификации и классификации транзакционных издержек.

Поступила в редакцию 07.09.2009 г.

³ Это утверждение представлено при анализе транзакционных издержек нефтегазового сектора России (см.: Дробышев Д.М. Институциональные условия развития корпоративных структур топливно-энергетического комплекса (на примере предприятий нефтегазового сектора): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. С. 18-19).