

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ УХУДШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

*Работа представлена кафедрой экономической теории
Псковского государственного педагогического университета им. С. М. Кирова.
Научный руководитель – доктор экономических наук, профессор О. А. Николайчук*

Наиболее распространенными антикризисными решениями российских предпринимателей являются сокращение расходов на персонал и внепроизводственных расходов. В статье представлена попытка рассмотреть эту тенденцию с точки зрения теории транзакционных издержек и вскрыть противоречие между финансовым и экономическим подходом к оптимизации издержек фирмы.

Ключевые слова: *транзакционные издержки, оптимизация издержек, управление персоналом, антикризисные решения.*

A. Pomylev

THEORETICAL ASPECTS OF A COMPANY'S COST MANAGEMENT UNDER AN ECONOMIC DOWNTURN

Downsizing of personnel costs and non-production expenses are the most widespread anti-crisis solutions used by Russian businessmen. The author of the article makes an attempt to view this tendency through the theory of transaction costs and to reveal the contradiction between the financial and economic approaches to cost optimisation.

Key words: *transaction costs, cost optimisation, human resources management, anti-crisis solutions.*

Ухудшение экономической ситуации в России и мире все чаще заставляет предпринимателей задумываться о целесообразности отдельных статей своих расходов и оптимиза-

ции численного состава. Анализ принимаемых и планируемых антикризисных решений российских компаний показывает, что каждая пятая компания, принявшая специальный план действий, реагирует на финансовый кризис посредством количественной гибкости, т. е. сокращения штата сотрудников, при этом 41% предпринимателей в состав этого плана действий включили бы сокращение непроизводственных издержек [1, с. 19].

Очевидно, сокращение непроизводственных издержек на первый взгляд выглядит наиболее оптимальным способом адаптации к изменившимся внешним условиям (что и подтверждается фактическими данными). Ослабление операционного рычага (основная часть постоянных издержек, как правило, имеет форму непроизводственных) закономерно приводит к сохранению рентабельности доходов при сокращении спроса, а величина расходов на оплату труда видится наиболее гибкой составляющей затрат фирмы в коротком периоде. Однако являются ли подобные решения оптимальными с точки зрения достижения долгосрочных целей, задумываются немногие предприниматели.

Эмпирический ответ на этот вопрос еще в 1990-х гг. попытались дать авторы книги «Конкурируя за будущее» – Гари Хэмел и К. К. Прахалад – известные специалисты в области делового администрирования и международного бизнеса. В своем исследовании [9] они проанализировали, как в долгосрочном периоде сложилась судьба фирм, которые в тяжелой ситуации прибегли к сокращению персонала, а также тех статей затрат, которые не принято считать жизненно важными. Большая часть корпораций, акционеры которых потребовали «сбросить жир», сократив разбухшие штаты, урезав бюджеты на НИОКР и крупные инвестиции и таким образом добившись улучшения формальных показателей, на протяжении последующих лет испытали снижение занимаемых ими рыночных долей, а некоторые и вовсе ушли в небытие. Особенно критически рассмотрен опыт многих корпораций США и Великобритании, в которых выросло целое поколение менеджеров, которые, по мнению авторов исследования, умеют только манипули-

ровать знаменателями (издержки), выработывая прямой бухгалтерский путь к увеличению производительности активов.

Вместе с тем и в теоретическом рассмотрении можно найти достаточно причин для негативного долгосрочного прогноза результатов деятельности таких фирм. Проанализируем возможные последствия сокращения персонала и расходов на оплату труда с точки зрения теории трансакционных издержек.

Учитывая сложившиеся настроения отдельной части предпринимателей в политике издержек (склонность к минимизации непроизводственной составляющей и расходов на оплату труда сотрудников), возможно предположить, что одним из их кадровых решений будет сокращение административно-управленческого персонала (далее АУП, менеджмент).

Рассмотрим эту тенденцию с точки зрения оптимального размера фирмы в ситуации, когда сокращение менеджеров осуществляется непропорционально общему сокращению персонала (т. е. уменьшение численности менеджеров при прочих равных условиях).

Как известно из институциональной экономической теории [6; 8], состояние оптимальности соответствует точке пересечения линий предельных рыночных и предельных внутрифирменных трансакционных издержек (рис. 1).

Сокращение удельной численности менеджмента (как один из способов уменьшения числа внутрифирменных трансакций), очевидно, не будет сопровождаться увеличением количества рыночных (внешних) трансакций (т. е. без замены высвобождаемого персонала рыночным субститутотом) ввиду того, что управленческая деятельность весьма специфична и учитывая изначальную мотивацию к количественному снижению наблюдаемых издержек. На первый взгляд, в результате трансформации данной схемы это приведет к сокращению общих трансакционных издержек ТТС: при выпрямлении кривой ЕТС кривая общих трансакционных издержек ТТС приобретает вид, аналогичный виду постоянно возрастающей кривой внутренних трансакционных издержек ИТС, со смещением на величину неизменных рыночных трансакционных издержек ЕТС.

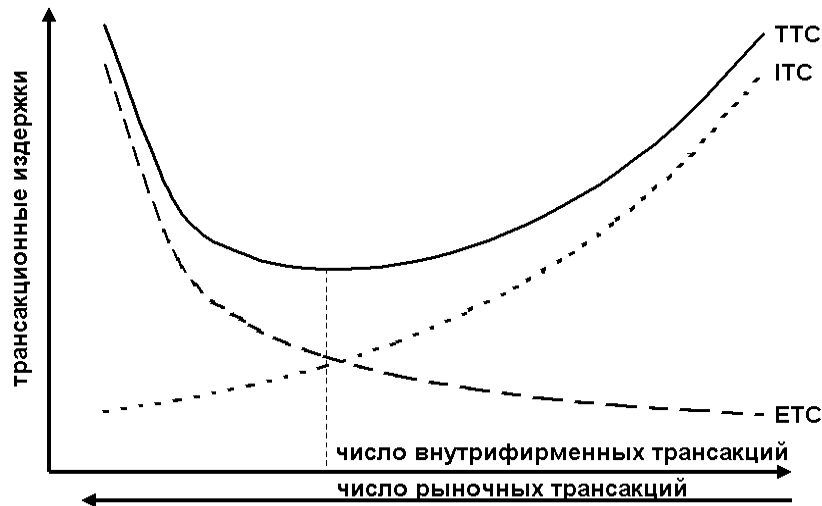


Рис. 1. Точка оптимального размера фирмы

TТС – общие транзакционные издержки, *ИТС* – внутрифирменные транзакционные издержки, *ЕТС* – рыночные (внешние) транзакционные издержки

Однако при более глубоком рассмотрении природы внутрифирменных транзакционных издержек данный вывод становится менее однозначным.

При рассмотрении функциональных обязанностей административно-управленческого персонала нескольких фирм были выявлены две основные составляющие транзакционных издержек, минимизация которых является основной сферой приложения их усилий:

- внутрифирменные издержки, возникающие в процессе управления прочим персоналом (отлынивание, оппортунизм производственного и коммерческого персонала) и рационализации (бюджеты, разрешение спорных ситуаций);

- внешние транзакционные издержки, возникающие в процессах рыночного взаимодействия с контрагентами, а также внешние издержки, возникающие в связи с взаимодействием с государственными институтами (содержание последних подробно проанализировано В. В. Радаевым в исследовании структуры издержек российских предприятий, связанных с оказанием им государственными институтами «бюрократических услуг» [7]).

Вместе с тем и сама деятельность менеджмента сопровождается транзакционными издержками, существующими в контексте разделения функций собственности и управ-

ления (к числу последних можно отнести различные проявления издержек оппортунистического поведения) [3]. Минимизация указанных издержек осуществляется, как правило, посредством осуществления контроля над формированием финансовой отчетности, организации служб внутренней безопасности и другими способами.

Таким образом, можно классифицировать внутрифирменные транзакционные издержки по двум уровням: на первом уровне – при передаче функций от собственника к управленческому персоналу, на втором уровне – непосредственно в связи с процессами управления и рационализации, входящими в компетенцию менеджеров. Абстрагируясь от наличия внешних транзакционных издержек, логично предположить, что существует точка оптимального соотношения между численностью управленческого и прочего (производственного и коммерческого) персонала, в которой суммарные внутрифирменные транзакционные издержки (*ИТС_{сумм}*) (складывающиеся из издержек, возникающих в результате взаимодействия собственников и менеджеров, и издержек, возникающих в результате взаимодействия менеджеров и прочего (управляемого) персонала), достигают минимума (см. рис. 2).

Сумма внешних транзакционных издержек (см. *ЕТС* на рис. 1), минимизация которых

также составляет основу деятельности менеджеров, будет предположительно также иметь обратную зависимость от удельной численности указанного персонала, что связано с изменением величины издержек на одну внешнюю транзакцию. При снижении удельной численности менеджеров трудоемкость минимизации внутренних транзакционных издержек становится выше, предположительно в ущерб минимизации внешних. Например, сокращение заместителей руководителя отдела продаж потребует от самого руководителя больше уси-

лий по управлению персоналом отдела и меньше времени оставит для налаживания контактов со стратегическими партнерами, что составляет основную часть его работы. В конечном итоге это приведет к возрастанию издержек внешнего взаимодействия.

В результате можно вывести примерный вид линии, отражающей функцию общих транзакционных издержек (суммы внутренних и внешних) от удельной численности административно-управленческого персонала в штате фирмы.

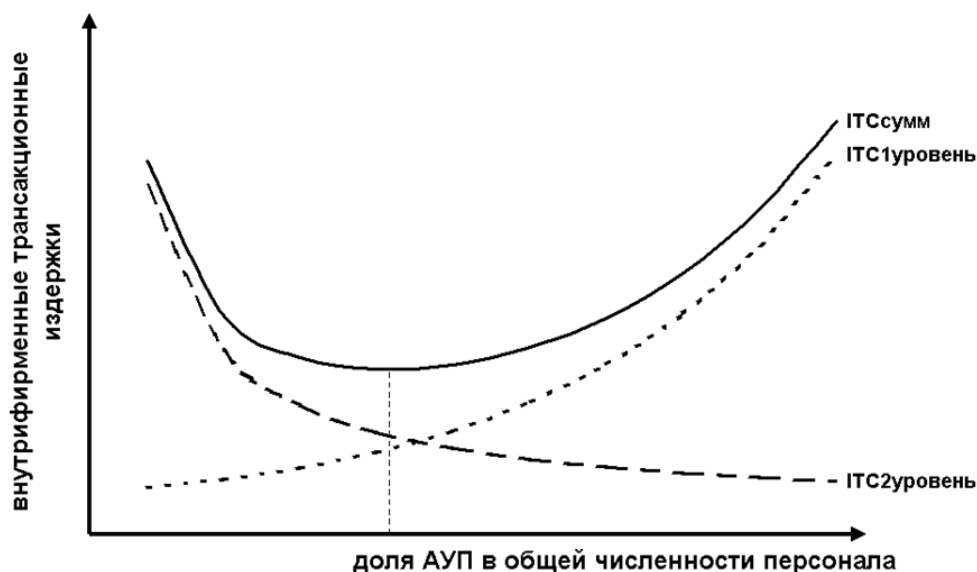


Рис. 2. Точка оптимального соотношения между численностью управленческого и прочего персонала (без учета влияния внешних транзакционных издержек)*

ITС1уровень – транзакционные издержки, возникающие в результате взаимодействия между собственниками и менеджерами; *ITС2уровень* – транзакционные издержки, возникающие в результате взаимодействия менеджеров и прочего (управляемого) персонала;

$$ITСсумм = ITС1уровень + ITС2уровень$$

Таким образом, U-образный вид кривой общих транзакционных издержек *TTC* обусловлен схожим видом кривой *ITC* и видом убывающей кривой *ETC*. Вид кривой *ITC* (как показано на рис. 2), в свою очередь, обусловлен динамикой двух групп внутрифирменных транзакционных издержек более низкого уровня: 1) возникающих в результате взаимодействия собственников и менеджмента; 2) возникающих в результате взаимодействия менеджмента и прочего (управляемого) персонала. Более крутой наклон левой половины кри-

вой *TTC* обусловлен возрастанием внешних транзакционных издержек *ETC* со снижением удельной численности менеджеров в общей численности персонала. Чем выше уровень внешних транзакционных издержек *ETC*, подвергаемых минимизации усилиями управленческого персонала, тем более крутым становится наклон левой части *TTC*. В случае если фирма функционирует в институциональной среде с чрезвычайно высокими транзакционными издержками, линия *TTC* будет стремиться к L-образной форме.

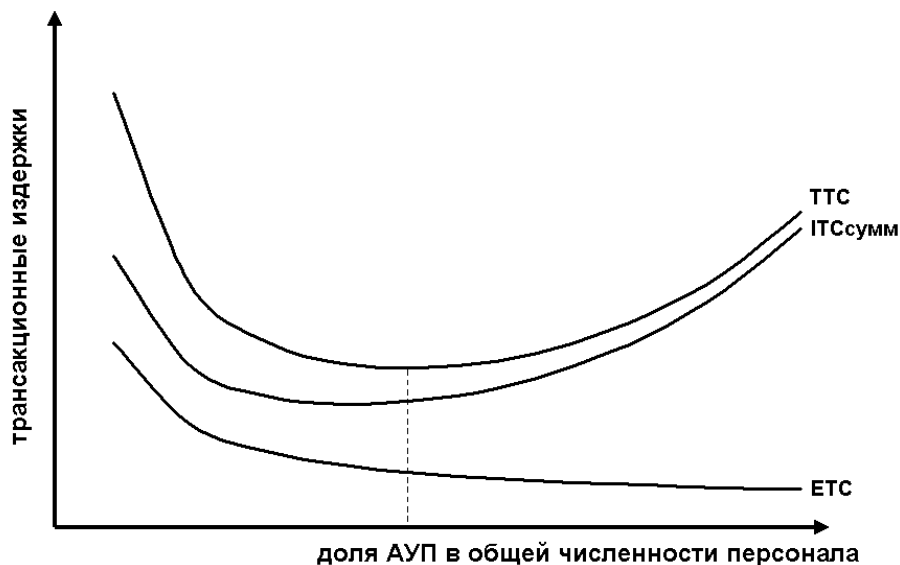


Рис. 3. Точка оптимального соотношения между численностью управленческого и прочего персонала (с учетом влияния внешних транзакционных издержек)

ETC – внешние транзакционные издержки, *ИТСсумм* – внутренние транзакционные издержки (1 и 2 уровня), *TTC* – общие транзакционные издержки (сумма внутренних и внешних)

Следует отметить, что возрастание внешних транзакционных издержек в связи со снижением доли менеджмента в структуре персонала может происходить на достаточно длительном временном интервале и реализовываться в форме единовременных и очень значительных затрат (крайний случай – банкротство). Поэтому существенное значение приобретает анализ потенциальных транзакционных издержек, связанных с оценкой вероятности наступления неких критических ситуаций.

Резюмируя вышеизложенное, возможно сделать следующие предположения:

- сокращение управленческого персонала может вызвать значительное возрастание внешних транзакционных издержек;
- равномерное сокращение различных категорий персонала (т. е. без изменения численной структуры предприятия) более предпочтительно относительно сокращения персонала, связанного со снижением доли управленческой составляющей;
- чем более эффективна организационная структура фирмы и выше ее роль в структуре конкурентоспособности, тем выше риски, связанные с сокращением доли управленческого персонала, т. е. описанные закономерности не будут характерны, например,

для фирмы, существование которой определяется исключительно доступом к какому-либо уникальному ресурсу – будь то уникальный материальный ресурс или наличие одного крупного клиента**. Роль организационной структуры, определяющей соотношение управленческого и производственного персонала фирмы, в данном случае будет вторична в плане поддержания и усиления конкурентоспособности;

- в менее совершенной с институциональной точки зрения экономике, характеризующейся более высокими транзакционными издержками на макроуровне, влияние изменения структуры внутрифирменных транзакций в сторону меньшей численности менеджмента будет сопряжено с большими рисками. Другими словами, высокий уровень внешних транзакционных издержек будет способствовать смещению оптимальной структуры персонала фирмы в сторону большей доли ее административно-управленческой составляющей.

Возможно также выдвинуть гипотезу о том, что российские предприниматели, интуитивно чувствуя ключевую роль управленческого персонала в минимизации транзакционных издержек, больше склонны к изъятию у сотрудников квазиаренды*** (путем

придания гибкости формам и срокам оплаты труда), чем к количественному сокращению, ослабляя мотивацию персонала к инвестициям в специфичные навыки, но сохраняя при этом текущую экономию на трансакционных издержках. Как известно, сверхнормальная прибыль является результатом взаимной специализации субъектов экономических отношений (в данном случае работодателя и персонала) в контексте сотрудничества и должна быть каким-либо образом между ними распределена [8]. Анализ российского рынка труда [5] показывает, что наиболее распространенными способами адаптации фирм к ухудшению внешней обстановки являются такие методы, как снижение и задержки заработной платы, сокращение рабочей недели и другие типичные формы «вымогательства». Уровень занятости при этом формально не испытывает снижения пропорционально сжатию в экономике. Некоторые имеющиеся данные, по которым можно судить об особенностях сегодняшней ситуации, косвенно подтверждают продолжение такой тенденции в корпоративном управлении [2, с. 2]. Причиной такого поведения являются высокие издержки количественной оптимизации, порожденные чрезмерной зарегулированностью трудовых отношений и негибкостью законодательства. Но нельзя исключать и вероятность внутренней мотивации предпринимателей к исключению рисков возрастания трансакционных издержек при трансформациях организационной структуры фирмы.

Таким образом, описанные функциональные связи иллюстрируют неоднородность структуры трансакционных издержек, а также тесную связь и взаимозаменяемость отдельных их категорий главным образом в трех аспектах:

- между внутренними и внешними трансакционными издержками;
- между различными уровнями внутрифирменных трансакционных издержек;
- между видимыми трансакционными издержками, подверженными количественной оценке, и невидимыми (неявными), существующими для фирмы до определенного момента виртуально – в виде неопределенно-

сти и рисков, как рыночных, так и административных.

Величину подобных так называемых «потенциальных» издержек, а также вероятность их возникновения часто невозможно спрогнозировать (т. е. оценки, как правило, субъективны), но их «материализация» вполне может стать серьезным испытанием для фирмы (налоговые претензии, санкции государства, технологические изменения, влекущие за собой падение спроса на продукт до нуля). Явные трансакционные издержки, которые принимает на себя фирма для исключения подобных рисков, являются по сути страховкой от чрезмерной величины «потенциальных» трансакционных издержек.

Отсюда возникает противоречие между финансовым и экономическим подходом к издержкам фирмы. С экономической точки зрения наращивание внепроизводственных издержек за счет снижения нормы прибыли можно рассматривать как долгосрочную минимизацию риска единовременного возникновения высоких внешних трансакционных издержек (возможно, непосильных для бюджета фирмы). С финансовой точки зрения, в свою очередь, это выглядит как увеличение операционного риска, характеризуемого уровнем явных внепроизводственных издержек. Разрешение этого противоречия через выработку количественного критерия оптимальности достаточно затруднительно, но введение категории риска в микроэкономический анализ издержек фирмы (*т. е. рассмотрение издержек фирмы с точки зрения фундаментальной идеи соотношения дохода и риска*), а также двухуровневой классификации внутрифирменных трансакционных издержек, рассмотренной нами выше, позволяет все-таки более комплексно подойти к вопросу оптимизации. Акцент только на явных (видимых) издержках и применение простых количественных методов в данном вопросе (например, отождествление трансакционных издержек фирмы с величиной внепроизводственных в бухгалтерской отчетности) говорит о слишком узком понимании категории трансакционных издержек и может привести в перспективе к возрастанию их общей величины.

ПРИМЕЧАНИЯ

* Понятие «доля АУП в общей численности персонала» в данном рассмотрении равнозначно понятию «доля внутрифирменных трансакций между собственником и менеджерами в общем количестве внутрифирменных трансакций».

** Как показывает практика, достаточно большое количество российских предприятий малого и среднего бизнеса ухитряются работать всего с одним покупателем, как правило, крупным монополистом. Нетрудно предположить, что управленческая эффективность в данном случае будет вторична по отношению к наличию такого ценного ресурса как единственный покупатель. Источник: Все для клиента // Smart Money (Смарт Мани). 27 апреля 2009. № 15 (153).

*** В данном случае под квазирентой мы понимаем доход сверх уровня, необходимого для удержания фактора производства в данной сфере применения, согласно трактовке Р. И. Капелюшникова. Источник: Капелюшников Р. И. Категория трансакционных издержек. Электрон. дан. URL: http://www.libertarium.ru/libertarium/1_libsb3_1-2 – Загл. с экрана.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Время сокращать // Коммерсант. 2008. № 201 (4018). С. 19.
2. Доходы падают на фоне зарплат // Коммерсант. 2009. № 80 (4135). С. 2.
3. Долгопятова Т. Г. Модели и механизмы корпоративности в российской промышленности (опыт эмпирического исследования) // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 46–60.
4. Капелюшников Р. И. Категория трансакционных издержек. URL: http://www.libertarium.ru/libertarium/1_libsb3_1-2 Загл. с экрана.
5. Капелюшников Р. Российская модель рынка труда. Вестник общественного мнения: Данные. Анализ. Дискуссии. 2004. № 3 (71). С. 26–34.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 218 с.
7. Радаев В. В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 5–19.
8. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
9. Хэмел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 288 с.

REFERENCES

1. Vremya sokrashchat' // Kommersant. 2008. N 201 (4018). S. 19.
2. Dokhody padayut na fone zarplat // Kommersant. 2009. N 80 (4135). S. 2.
3. Dolgopyatova T. G. Modeli i mekhanizmy korporativnosti v rossiyskoy promyshlennosti (opyt empiricheskogo issledovaniya) // Voprosy ekonomiki. 2001. N 5. S. 46–60.
4. Kapelyushnikov R. I. Kategoriya transaktсионnykh izderzhhek. URL: http://www.libertarium.ru/libertarium/1_libsb3_1-2 Zagl. s ekrana.
5. Kapelyushnikov R. Rossiyskaya model' rynka truda. Vestnik obshchestvennogo mneniya: Dannye. Analiz. Diskussii. 2004. N 3 (71). S. 26–34.
6. Kouz R. Firma, rynek i pravo. M.: Novoye izdatel'stvo, 2007. 218 s.
7. Radayev V. V. Rossiyskiy biznes: struktura transaktсионnykh izderzhhek // Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 1999. N 6. S. 5–19.
8. Uil'yamson O. I. Ekonomicheskiye instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya. SPb.: Lenizdat; CEV Press, 1996. 702 s.
9. Khemel G., Prakhhalad K. K. Konkuriруя za budushcheye. Sozdaniye rynkov zavtrashnego dnya. M.: Olimp-Biznes, 2002. 288 s.