

УДК 334.012

*Д. В. Воротникова*ФГБОУ ВО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: kinch.alisa@rambler.ru

БАЛЛЬНАЯ ОЦЕНКА СПЕЦИФИЧЕСКИХ АКТИВОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ

Ключевые слова: трансакционные издержки, специфические активы, производственная компания, оценка эффективности, контракт.

Данная статья рассматривает возможность использования специфических активов в стратегиях роста эффективности различных сфер деятельности компании. Основная задача данной работы – разработать актуальную на сегодняшний день классификацию активов производственной компании по уровню специфичности для повышения точности оценки «трансакционного» размера российской компании. В работе также рассмотрены основные понятия трансакционной теории фирмы и специфичности активов. Приведена методология балльной оценки специфических активов производственной компании и путь ее совершенствования, учитывающий современную специфику. Методологической основой работы являются труды многих отечественных и зарубежных ученых в области «трансакционных» издержек, в том числе Р. Коуза, А.Н. Олейника, Т. Фишера, С. Далмана, И. Уильямсона и Е. Оливера. В заключении приводятся доводы о ряде преимуществ усовершенствованной балльной оценки специфических активов производственной компании.

D. V. Vorotnikova

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: kinch.alisa@rambler.ru

POINT SCORE OF SPECIFIC ASSETS OF A PRODUCTION COMPANY

Keywords: transaction costs, specific assets, production company, efficiency assessment, contract.

This article examines the possibility of using specific assets in strategies for increasing the efficiency of various areas of the company's activities. The main objective of this work is to develop a current classification of the assets of a production company by the level of specificity in order to improve the accuracy of the assessment of the "transactional" size of a Russian company. The paper also discusses the basic concepts of the transactional theory of the firm and the specificity of assets. The methodology of scoring specific assets of a production company and the way to improve it, taking into account modern specifics, are presented. The methodological basis of the work is the works of many domestic and foreign scientists in the field of "transaction" costs, including R. Coase, A. N. Oleinik, T. Fischer, S. Dalman, I. Williamson and E. In conclusion, the author argues for a number of advantages of improved scoring of specific assets of a production company.

Введение

На современном этапе эффективность функционирования компании определяется не только рациональностью использования ресурсов, но и установлением эффективных экономических связей с внешними контрагентами, такими как производители и потребители. Еще одной проблемой эффективного функционирования компании в условиях рыночной экономики является определение ее оптимального размера с учетом цен рынков готовой продукции и факторов производства, так как организациям недостаточно просто выполнять непосредственные производственные функции, то есть обладать ресурсами и создавать их определенные комбинации для организация производства, им также необходимо предпринимать всё возможное для мини-

мизации издержек производства. Помимо общих издержек (постоянных и переменных), которые предприятие несет в течении одного цикла производства, компания несет также и дополнительные – трансакционные издержки, неподдающиеся строгому учету и стоимостной оценке.

Методологическую основу работы составили работы:

- зарубежных и отечественных «классиков» трансакционной теории, в том числе Р. Коуза [4], А.Н. Олейника [5], Т. Фишера [6], С. Далмана [7], И. Уильямсона и Е. Оливера [8], а также работы последнего времени преподавателей Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (М.А. Халикова, Д.А. Максимова, М.А. Горского, С.В. Бельченко, В.Н. Цуглевича, М.В. Щепилова [9-15];

- публикации российских ученых в области портфельного инвестирования, включая постановки и математические модели задач управления портфелем финансовых активов в статичном и динамическом вариантах [16,17];

- монографии и учебные пособия по проблемам институциональной экономики [18,19] и банковской деятельности [20,21].

Объект исследования – балльная оценка специфических активов производственной компании.

Предмет исследования – совершенствование балльной оценки специфических активов производственной компании.

Результаты исследования

1. Понятие и виды транзакционных издержек

Транзакционные издержки – издержки возникающие в ходе сделки, могут возникать как на этапе до заключения контракта (до реализации транзакции), так и в процессе реализации транзакции и даже после (таблица 1).

лизма) в 1985 году в своей работе «Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация» отмечает, что ограниченная рациональность менеджмента компаний, неспособного воспринимать и обрабатывать полученную информацию в полной мере в купе с ограниченным временем и интеллектом является главным источником трансакционных издержек. Он определил специфические активы как активы, «которые являются результатом специализированной инвестиции, и которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале» [1].

Уильямсон предложил следующие типы специфичности активов:

- специфичность местоположения – актив географически привязанный к месту сделки. Пример: железная дорога по которой проходят цистерны с нефтью от места, где эта нефть добывается, тогда при разрыве соответствующей транзакции (разрыве контракта) между владельцем вышки и владель-

Таблица 1

Виды транзакционных издержек

Возникающие до заключения контракта	Возникающие после заключения контракта
Связаны с поиском информации о товаре, цене, потенциальных контрагентах, их репутации и характеристиках	Связаны с проведением мониторинга выполнения обязательств
Связаны с проведением переговоров и сбором дополнительной информации	Связаны с принуждением к исполнению контракта
Связаны с составлением контракта	Связаны с защитой транзакции от посягательств третьих лиц

В свою очередь важнейшими характеристиками транзакций, которые необходимо учитывать для выбора оптимальной формы организации транзакции являются характеристики, участвующих в ней активов, а именно их специфичность.

Специфичный актив – актив, который невозможно без потерь использовать в других сделках. Иными словами, инвестиции, которые вложены в данную сделку будут приносить наибольшую выгоду по сравнению с вложением в другие сделки.

Оливер Итон Уильямсон (американский экономист, нобелевский лауреат и один из представителей институциона-

цем железной дороги, использовать железную дорогу иным альтернативным способом не представляется возможным, то есть данный актив – железная дорога, связан со специфичностью местоположения;

- специфичность физического актива – определенные физические характеристики актива делают его крайне необходимым в одной транзакции и практически не использованы в другой транзакции, другими словами, определенные физические характеристики актива блокируют его использование в рамках альтернативных транзакция, это случай специфичности физических характеристик;

- специфичность человеческого капитала (нематериальный актив) – это означает, что те инвестиции, что экономический агент делает в собственные знания и навыки могут быть использованы только в рамках определенной транзакции и практически не конвертируются в прибыль в рамках других транзакций. Не всегда человеческий капитал можно считать специфическим, например, если сотрудник изучил очень редкий иностранный язык, для того чтобы работать в определенной компании, если компания разрывает с ним контракт, то у данного сотрудника возникнут проблемы с поиском работы в рамках, которой он смог бы также использовать этот язык, обратным примером будет являться знание человеком таблицы умножения поскольку может использоваться во множестве операций (транзакций);

- целевые активы, возникают, когда агенты делают существенные инвестиции в рамках той или иной транзакции в производство для другого контрагента, например, определенный поставщик поставяет партию товара для очень крупного заказчика, такую партию товара, которую он бы не продал каким-либо более мелким заказчикам, тогда если данная транзакция разрывается, если сделка не состоится, поставщику будет очень сложно реализовать данный актив на рынке, тогда мы говорим о инвестициях в целевые активы.

К отраслям, в которых характерно приращение специфических активов, относятся:

1. нефтегазовая отрасль;
2. тяжелая промышленность;
3. металлургия;
4. добывающая промышленность;
5. энергетическая отрасль;
6. здравоохранение и некоторые другие.

В данных областях чаще всего распространена специфичность физических и нематериальных активов, то есть труд специалистов или специальное оборудование.

Интересным примером специфических активов, является проблема транспортировки нефти. Мелкие компании-производители нефти существенно зависят от компаний-перевозчиков, а их потери при перевозках и транспортировках нефти могут быть очень существенными.

Во второй половине девятнадцатого века транспортировка нефти на американском рынке осуществлялась на простых вагон-

ных платформах, в связи с чем возникали риски поджогов, пожаров и взрывов, а также за счет транспортировки нефти таким образом она определенным образом испарялась. В то время одной из самых крупнейших компаний на американском рынке, которая занималась добычей и переработкой нефти являлась Standard Oil, компания, принадлежащая Дж. Рокфеллеру.

Рокфеллер также владел патентом на металлические герметичные вагоны резервуары, которые были гораздо эффективнее при перевозке нефти и решали проблем о которых было сказано ранее. Более того Рокфеллер также секретно владел компанией Union Tanker, которая была крупнейшим железнодорожным перевозчиком о том, что Рокфеллер владеет этой компанией не было никому известно, что позволяло ему сдавать вагоны в аренду своим конкурентам, для того чтобы те перевозили продукцию на нефтеперерабатывающие заводы, имея возможность назначать очень выгодную для себя цену.

По сути со стороны Рокфеллера имело место вымогательство, основанное на специфичности актива, которым он владел. При появлении новых производителей, компания Union Tanker в одностороннем порядке разрывала контракт об аренде вагонов для транспортировки нефти, производители, вложившие крупные средства в модернизацию производства, несли колоссальные убытки и, в конечном итоге, разорялись. Компания Standard Oil скупала обанкротившиеся компании по низкой цене. Таким образом мы видим, что если в сделке участвует специфический актив, то такого рода сделка не свободна от риска возникновения вымогательства, а поведение Рокфеллера можно назвать примером оппортунистического поведения.

Если актив обладает крайней степенью специфичности (если его альтернативная отдача в других транзакциях равна нулю), его называют «идиосинкратический» актив.

2. Метод балльной оценки специфичности актива

В рамках данной работы была рассмотрена концептуальная модель определения «транзакционного» размера фирмы [2], основанная на оценке величины внутренних транзакционных издержек предприятия. Для определения транзакционного размера фирмы используется следующее ограничение:

$$C_0 \leq \sum_{i=1}^I C_i \quad (1)$$

где C_0 – совокупные издержки фирмы на изготовление всей номенклатуры изделий и отдельных комплектующих, необходимой для производства продукции, i – индекс ресурса, I – общее количество учитываемых ресурсов, C_i – совокупные издержки приобретения на свободном рынке и дальнейшего производственного использования i -го ресурса.

Способ выбора категории контракта, заключаемого с собственником актива, в данной модели, представле с использованием балльной оценки ресурса, учитываемой в контракте (таблица 2) [3]:

- 0 – 4 балла – общий;
- 5 – 9 баллов – специфический;
- 10 – 12 баллов – интерспецифический.

Наиболее ценными для компании являются интерспецифические активы, так как данный вид активов обеспечивает собственнику лучшую конкурентную позицию на рынке. Общие ресурсы, в меньшей степени влияют на структуру и размеры предприятия, так как их стоимость одинакова для всех участников рынка.

Можно сделать вывод, что активы, обладающие наибольшим уровнем специфичности, несут за собой более высокие финансовые результаты, а также риски, так как с повышением уровня специфичности активов увеличивается риск нарушения контракта, это создает дополнительную мотивацию для сторон, заключающих контракт, устанавливать, в рамках контракта, более четкие права, обязанности и ответственность сторон.

Таблица 2

Экспертная балльная оценка специфичности актива

Классификационный признак актива	Балльная оценка
1. Специфичность по месту расположения актива:	
- перемещаемый	0
- стандартизированный неперемещаемый	1
- уникальный неперемещаемый	2
2. Технологическая специфичность:	
- стандартная	0
- специализированная	1
- уникальная	2
3. Специфичность человеческого капитала:	
- неквалифицированный персонал	0
- квалифицированный персонал	1
- уникальные специалисты в данной сфере деятельности	2
4. Защищенность торговой маркой (товарным знаком):	
- актив не защищен	0
- актив защищен	2
5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенной группы потребителей:	
- универсальные объекты инфраструктуры	0
- объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), но допускающие возможность переналадки	1
- объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), не допускающие возможность переналадки	2
6. Специфичность активов во времени:	
- актив может быть замещен в любое время	0
- актив может быть приобретен или замещен только в долгосрочном периоде	1
- актив не может быть замещен ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде	2

Критерии оценки специфичности активов

Критерий оценки	Балльная оценка
Компания получает треть и менее от доходов	0
Компания получает половину всех доходов	1
Компания получает две трети и более от дохода	2

В рамках данной работы достаточным считается рассмотрение балльной оценки специфичности активов, так как методика расчета экономико-математической модели оценки специфических активов приводится непосредственно для участников сделки, что затрудняет получение данных.

Однако метод балльной оценки специфичности активов нуждается в некоторой модификации:

1. необходимо дополнить существующие критерии новыми, так как текущий вариант оценки не является всеохватывающим.

2. исходя из предыдущего пункта, необходимо пересмотреть систему баллов и типы контрактов, которые будут подходить под сумму критериев;

3. необходимо ввести такие категории, как возможность оппортунизма (т.н. «репутация») компании с которой планируется заключить контракт, возможность компенсации в случае проблем на этапе производства или реализации продукции и доля финансового результата в ходе реализации. Учет данных категорий позволит снизить риски при заключении контрактов с другой компанией.

Риск оппортунизма или, репутация, подразделяется на:

- крайне высокий уровень риска, баллы оценки специфичности отрицательные, будут иметь значения «-2»;

- средний уровень риска, баллы оценки специфичности отрицательные, будут иметь значения «-1»;

- практически отсутствующий риск, в данном случае оценка будет представлять из себя нулевой балл.

Хорошую возможность для снижения непредвиденных расходов компании представляет компенсация ущерба, при этом стоит учитывать четыре возможных варианта,

которые противоположная сторона при заключении договора может предложить:

1. компания не покрывает ущерб (0 баллов);

2. компания возместит небольшую часть или четверть от суммы ущерба (1 балл);

3. компания возместит половину суммы ущерба (2 балла);

4. компания возместит либо две трети, либо всю сумму ущерба (3 балла).

Так как цель любой компании – получение прибыли, наиболее важным фактором при выборе стороны, с которой заключается контракт будет доля от финансового результата деятельности компании. Выделим следующие пункты (таблица 3) для внесения категории «возможность компенсации» в модель балльной оценки.

Таким образом, приведем модифицированную балльную оценку специфичности актива, отличную от представленной в работе [1] (таблица 4).

Рассмотрим изменения, произошедшие в процедуре отбора:

1. добавлены два новых критерия оценки специфичности актива;

2. на 5 единиц увеличилось максимальное число баллов;

3. была пересмотрена система баллов и типы контрактов, которые подходят под сумму критериев (таблица 5)

Заключение

Необходимо отметить, что несмотря на то что предложенный подход не является точным инструментом, он обладает рядом преимуществ. Данный подход прост при проведении расчетов, позволяет на раннем этапе заключения договора составить оптимальный контракт, позволяет минимизировать риск оппортунизма со стороны контрагента.

Таблица 4

Модифицированная таблица критериев балльной оценки специфических активов

Классификационный признак актива	Балльная оценка
1. Специфичность по месту расположения актива:	
- перемещаемый	0
- стандартизированный неперемещаемый	1
- уникальный неперемещаемый	2
2. Технологическая специфичность:	
- стандартная	0
- специализированная	1
- уникальная	2
3. Специфичность человеческого капитала:	
- неквалифицированный персонал	0
- квалифицированный персонал	1
- уникальные специалисты в данной сфере деятельности	2
4. Защищенность торговой маркой (товарным знаком):	
- актив не защищен	0
- актив защищен	2
5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенной группы потребителей:	
- универсальные объекты инфраструктуры	0
- объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), но допускающие возможность переналадки	1
- объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), не допускающие возможности переналадки	2
6. Специфичность активов во времени:	
- актив может быть замещен в любое время	0
- актив может быть приобретен или замещен только в долгосрочном периоде	1
- актив не может быть замещен ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде	2
7. Компенсация ущерба	
- не будет покрывать ущерб	0
- покрывает только небольшую часть или четверть от суммы ущерба	1
- покрывает половину суммы ущерба	2
- покрывает либо две трети, либо всю сумму ущерба	3
8. Доля от финансового результата	
- получает треть и менее от доходов	0
- получает половину всех доходов	1
- получает две трети и более от дохода	2

Таблица 5

Сумма баллов и типы активов

Сумма баллов	Тип актива
<25%	Обычный актив
От 25% до 75%	Специфический актив
>75%	Интерспецифический актив

Библиографический список

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация (1985). СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
2. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия / под общ. ред. проф. Халикова М.А. М.: Коммерческие технологии, 2015. 595с.
3. Зайцева О.А. Экономико-математические модели оценки специфических активов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13. СПб., 2005. 232 с.
4. Коуз Р. Природа фирмы / под ред. Уильямсона О.И., Уинтера С.Дж. / пер. с англ. М.: Дело, 2001.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. 148 с.
6. Фишер Т. Координация управления качеством в свете теории трансакционных издержек // Проблемы теории и практики управления. 1999. №3. С. 62-67.
7. Dalman C.J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics 22. April 1979. № 1. P. 148.
8. Williamson, Oliver E., Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: Free Press, 1975.
9. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия / под общ. ред. проф. Халикова М.А. М.: Коммерческие технологии, 2015. 595 с.
10. Бельченко С.В., Халиков М.А., Щепилов М.В. Управление трансакционными издержками интегрированной группы предприятий: модели и методы. М.: ЗАО «Гриф и К», 2011. 172 с.
11. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. 220 с.
12. Бельченко С.В., Халиков М.А. Концептуальная модель определения «трансакционного» размера фирмы // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2010. №23. С. 24-33.
13. Максимов Д.А., Халиков М.А. Моделирование устойчивого развития предприятия в условиях изменчивости внешних и внутренних факторов с критерием эгалитаризма // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №8-3. С. 566-572.
14. Халиков М.А., Цугилевич В.Н. Определение критического размера фирмы в условиях падения объемов производства // Финансовая математика: сб. ст. М.: МГУ, 2001. С. 368-378.
15. Максимов Д.А., Халиков М.А. О приоритетной модели российской экономики // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. №4-2. С. 309-310.
16. Халиков М.А., Антиколь А.М. Методы и модели поддержки решений по управлению инвестиционным портфелем // Финансовый менеджмент. 2011. № 4. С. 116-125.
17. Халиков М.А., Максимов Д.А. Многошаговая оптимизация портфеля финансовых активов неинституционального инвестора // Путеводитель предпринимателя. 2017. № 33. С. 211-219.
18. Курс институциональной экономики. В 4 частях. Часть 3. Трансакционные издержки / А.А. Бальсевич, Е.А. Подколзина, М.М. Юдкевич. М.: Высшая Школа Экономики (Государственный Университет), 2019. 210 с.
19. Бендукидзе К.А. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М.: ИЛ, 2019. 156 с.
20. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2018. 368 с
21. Крюков Р.В. Банковское дело и кредитование. М.: А-Приор, 2017. 236 с.
22. Лаврушин О.И. Банковские риски. М.: КноРус, 2019. 71 с.