

КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АУДИТОРСКИХ ФИРМАХ: ТРАНСАКЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Е. А. Капогузов, В. Ю. Никитина

Одной из немногих остающихся вне сферы рассмотрения российскими исследователями сфер транзакционного сектора является подсектор аудиторских услуг. Вместе с тем содержание процессов и отношений, в частности в сфере контрактации, является достаточно интересным с позиций методологии новой институциональной экономической теории (НИЭТ). В рамках данной статьи нами будет проанализирована специфика контрактных отношений в аудиторских фирмах с точки зрения НИЭТ. Авторами проанализирована специфика аудиторской услуги как доверительного блага. Представлены основные тенденции последних лет и особенности российского рынка аудиторских услуг. На основе классификации транзакционных издержек Р. Капелюшникова разработан методический подход к оценке величины транзакционных издержек аудиторских фирм.

В отечественной литературе целый ряд авторов с конца 1990-х годов рассматривал вопросы как функционирования транзакционного сектора в целом, так и его количественного измерения и классификации отдель-

ных видов издержек в данном секторе (можно выделить работы В. Кокорева, Е.В. Попова, А.Е. Шаститко, И.Ш. Хасанова, С.А. Савинцевой, А.Ю. Симонова и др.). Как отмечается в обзоре А.И. Татаркина и Е.В. Попова, вопрос о

транзакционном содержании экономических институтов является одним из императивов современной теории экономических институтов [26, с. 9]. При отнесении отрасли к транзакционным мы будем отталкиваться от позиции А.Е. Шаститко, предполагая, что к ним относятся отрасли, в которых основная деятельность субъектов связана с оказанием транзакционных услуг: финансы и операции с недвижимостью, банковское дело и страхование, правовые (юридические) услуги, оптовая и розничная торговля [28, с. 318-319].

Исходя из этой классификации, можно выделить целый ряд работ, прежде всего диссертационных исследований, посвященных вопросам функционирования отдельных отраслей (подсекторов) транзакционного сектора. Так в диссертации М.В. Красных речь идет о страховых компаниях, А.А. Ведяхина, Я.А. Клесовой — банковском секторе, О.А. Лыковой, в публикациях Е.С. Лавиновой и Г.М. Самошиловой, С.Н. Максимова — о транзакционных издержках субъектов в сфере недвижимости, статье С.А. Косова — в рекреационной сфере. Аудит также можно считать специфической транзакционной отраслью, так как аудиторские организации косвенно влияют на взаимодействие экономических агентов, упрощая его и снижая, прежде всего, издержки поиска информации и издержки оппортунистического поведения. Вместе с тем наблюдается дефицит работ (вернее, наш анализ доступного для исследования материала не смог выявить специализированных работ по данной тематике) применительно к подсектору аудиторских услуг. Это объясняется, на наш взгляд, целым рядом обстоятельств.

С одной стороны, превалирующим нормативно-юридическим подходом к содержанию контрактов в аудиторских фирмах, недостаточным использованием исследовательского потенциала НИЭТ, в частности экономической теории прав собственности, теории агентских отношений и транзакционных издержек, неинституциональной теории контрактов (теории неполных контрактов или теории контрактов в узком смысле)¹. Отталкиваясь от защитной функции контракта, НИЭТ объясняет контракт как соглашение, предусматривающее локализованный механизм поддержки транзакций и способствующее снижению транзакционных издержек, возникающих при взаи-

модействии сторон контракта. В этой связи аудиторская деятельность, которая обеспечивает правовую защиту имущественных интересов собственников и государства на основе независимого контроля достоверности отчетности, финансового состояния хозяйствующих субъектов, является одной из важнейших сфер функционирования транзакционного сектора. В настоящее время невозможно представить процесс предоставления аудиторских услуг без заключения соответствующих контрактов, фиксирующих права и обязанности отдельных сторон. Вместе с тем в современных условиях уделяется большое внимание анализу контрактных отношений на рынке аудиторских услуг с юридической точки зрения, при этом нивелируется значение экономической стороны вопроса. Это негативно отражается на эффективности деятельности предприятия, так как при его работе форма и содержание контрактов не рассматриваются как факторы снижения транзакционных издержек.

Другое объяснение, хотя и небесспорное, связано с недостаточным использованием потенциала НИЭТ исследователями в теории и практики аудита. Так, вопросы теории и методологии исследования аудиторских услуг рассматривались в работах таких авторов, как Р.П. Булыга, Е.М. Гутцайт, А.В. Крикунов, Е.Г. Остащенко, А.В. Парамонов, Т.М. Роголенко и др. Акцент данными авторами делается на выявлении внешних форм проявлений аудиторской деятельности, тогда как НИЭТ позволяет рассматривать дискретные структурные альтернативы, в том числе в сфере контрактации, исходя из различий как в трансформационных, так и в транзакционных издержках. Многие определяют и недостаточность глубины владения навыками институционального анализа вследствие специфики акцента на технологичность в образовании аудиторов-исследователей. Определяют ситуацию и такие факторы, как относительная информационная закрытость субъектов рынка аудиторских услуг, специфика контрактов и торгуемого товара (поскольку аудиторские услуги обладают признаками доверительного блага), что затрудняет возможности исследования специфики контрактных отношений и оценки величины транзакционных издержек, особенно на внутрифирменном уровне. М.В. Красных отмечал в целом применительно к транзакционному сектору в целом: «Существует ряд проблем, связанных с измерением транзакционных издержек: отсутствует четко отработанная методика количественной оценки транзакционных

¹ О различиях экономической теории прав собственности (*property rights theory*) и контрактной теории в широком смысле см. в частности А.Е. Шаститко [28, 29].

издержек, применимая к любой отрасли хозяйствования, во многих случаях невозможно выбрать подходящий индикатор, поскольку значительная часть транзакционных издержек носит скрытый характер» [9].

В рамках данной статьи понятие «контракт» будет рассматриваться как соглашение между экономическими агентами по поводу обмена правами и взятыми обязательствами, а также механизма их соблюдения. Различные виды контрактного устройства предназначены для экономики транзакционных издержек. Хотя в идеальных моделях контракты рассматриваются как полные и совершенные, в реальности заключение и обеспечение соблюдения полного и совершенного контракта в сфере производства аудиторских услуг в России сталкивается с рядом проблем, определяющих специфику контрактных отношений и транзакционных издержек. Во-первых — ограниченная рациональность субъектов контрактных отношений. Во-вторых — информационная асимметрия в контрактных отношениях и связанный с этим предконтрактный и постконтрактный оппортунизм. В-третьих — специфика производства аудиторской услуги как доверительного блага. И, наконец, существенно влияние и особенностей рынка аудиторских услуг вообще и в российской экономике в частности. Коротко остановимся на этих особенностях рынка аудиторских услуг.

Отнесение аудиторских услуг к числу доверительных благ связано с тем, что клиенты аудиторских фирм не могут *ex ante* оценить качество предоставляемых аудиторских услуг, либо получение информации о качестве услуг связано с запретительно высокими издержками, прежде всего в оценке качества данного блага потребителем. Для потребителя практически единственным сравнительно дешевым источником информации о товаре или услуге здесь является сам продавец. Кроме того, доверительные блага часто предлагаются покупателю вкуче с диагностикой или оценкой, предшествующей окончательному решению о заключении контракта, что значительно увеличивает цену блага. Все это создает благоприятные условия для оппортунистического поведения со стороны продавцов: неблагоприятного отбора, морального риска и вымогательства.

Доверительный характер аудиторских услуг проявляется в особенностях их производства и потребления. Им присущи комплексность услуг, неосязаемость, достаточно высокая степень риска потребителей, так как в ситуации рыночного обмена фирма-клиент, как пра-

вило, обладает менее достоверной и полной информацией об услуге, поиск которой связан с ненулевыми издержками. Оценка качества аудиторских услуг, предшествующая принятию решения об их приобретении, является типичным примером такой ситуации. Фирма-клиент строит стратегию своего поведения таким образом, чтобы минимизировать величину издержек измерения качества.

Существуют различные подходы к выбору аудиторской фирмы экономическими субъектами. Критериями для отбора аудиторских фирм являются: рейтинг по показателям — численность персонала, выручка от реализации, выручка на одного специалиста; уровень цен на услуги; возможные льготы, которые предоставляет аудиторская фирма; ответственность за качество работы в соответствии с договором; основные клиенты; ассортимент услуг; стаж работы на рынке; наличие филиалов в регионе [18, с. 88].

В аудиторских организациях существует определенный перечень контрактов, заключаемых как внутри организации, так и с внешними агентами: учредительные договоры, договоры на оказание аудиторских услуг, договоры на оказание сопутствующих аудиту услуг, трудовые договоры, договоры о приобретении товаров (услуг), неформальные соглашения между представителями аудиторской организации и контрагентами, а также непосредственно между сотрудниками аудиторской организации и др. Особого рассмотрения требует договор на проведение аудиторской проверки, так как он имеет ряд специфических черт.

Договор на проведение аудиторской проверки — официальный документ, регламентирующий взаимоотношения аудитора с клиентом. Подготовка договора начинается после предварительного ознакомления с деятельностью экономического субъекта и принятия решения о возможности оказания аудиторских услуг. Договор может носить разовый или долгосрочный характер исходя из наличия у аудиторской организации соответствующей лицензии.

Иногда возникает спор по поводу ответственности результатов оказания аудиторских услуг, в качестве которых выступает оформленный по особым правилам официальный документ — аудиторское заключение. Но поскольку заказчик, как правило, не вмешивается в процесс оказания услуг аудитором и их выполнение носит творческий характер, а заключение есть всего лишь зафиксированное в документальной форме мнение о достоверности от-

четности экономического субъекта, то требования по определению возмездных договоров довольно однозначны.

В настоящее время одновременно с увеличением числа аудиторов растет и конкуренция на этом рынке услуг, повышается требовательность заказчиков аудиторских проверок и пользователей аудиторской отчетности. Они все более заинтересованы в качестве и эффективности проводимой проверки, в соблюдении аудиторами федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности — то есть в получении объективной и достоверной информации о финансовом положении предприятия, состоянии его бухгалтерского учета. Наличие стандартов и ожиданий потребителей того, что производители им следуют, является одним из важных условий минимизации транзакционных издержек применительно к производству доверительных благ [25]. В свою очередь качество аудиторских услуг тесно связано с организацией контроля качества работы аудиторов. Это обеспечивается многоуровневой системой контроля за качеством, формализованной в частности в федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 34 «Контроль качества услуг в аудиторских организациях». В целом контроль качества осуществляется на государственном уровне, исходя из соблюдения требований Закона РФ «Об аудиторской деятельности» и других нормативных актов, внешнем (саморегулируемыми организациями аудиторов в отношении своих членов с точки зрения стандартов аудиторской деятельности, Кодекса профессиональной этики аудиторов), и внутреннем уровне системы контроля качества аудита. Последние также определены федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности №7 «Внутренний контроль качества аудита».

Что же касается специфики российского рынка аудиторских услуг, то к ней можно отнести некоторое затухание роста объемов рынка. Так, по данным Министерства финансов о выручке аудиторских компаний за 2013 год, годовой рост составил только 2 % (52,0 млрд руб. против 51,0 млрд руб. в 2012 году). С другой стороны, наблюдается рост концентрации рынка, рост доли транснациональных сетевых аудиторских организаций («большая четверка») при сокращении числа индивидуальных аудиторов. Количество аудиторов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. снизилось на 1,1 тыс. Положительный рост выручки аудиторско-консалтинговых компаний по итогам 2013 г. поддерживался за счет сопутствующих

аудиту услуг — оценки, консультирования, бухгалтерского аутсорсинга.

Рейтинговое агентство «Эксперт» ежегодно публикует рэнкинги аудиторско-консалтинговых групп (АКГ) в России. Объем аудита банков и страховщиков растет за счет новых клиентов, а также банковских и страховых групп. Свою роль играет Закон о консолидированной финансовой отчетности № 208-ФЗ от 27.07.2010, среди прочего предписывающий составлять такую отчетность и проводить ее аудит по дочерним и зависимым лицам. Кроме того, начиная с отчетности за 2012 г., аудит которой завершился в прошлом году, страховые компании должны составлять отчетность по МСФО и проходить ее аудит.

Отдельным фактором, влияющим на объем аудита и доход ведущих АКГ, остаются международные стандарты финансовой отчетности, последовательно внедряемые в России. С 2012 г., согласно положениям закона о консолидированной отчетности, МСФО стали обязательными для компаний, котирующихся на биржах и являющихся эмитентами. Поэтому логичным выглядит прирост выручки участников рэнкинга от аудита международной отчетности. По сопоставимым данным, в 2013 г. этот рост составил 15%, общий доход ведущих АКГ от МСФО-услуг — 5,5 млрд руб.

За последние два года особенно усилились тенденции к переходу российских систем учета и аудита на международные стандарты. Наблюдаемые изменения: ужесточение требований к аудиторам, расширение списка общественно значимых организаций, допуск к аудиту которых возможен при наличии аттестата нового образца, сокращение количества аудиторов и компаний, укрупнение бизнесов, выработка новых стандартов качества, приближенных к международным.

Увеличение объемов рынка и заказываемых услуг будет неминуемо сдерживаться стремлением клиента сэкономить. Уже сейчас лидеры рынка отмечают снижение средней цены контракта за счет постоянного ценового давления и конкуренции. Фирмы идут в сегменты рынка, где они не работали; для удержания престижного заказчика снижают расчетную маржу, а иногда идут на прямые убытки с расчетом на то, что в будущем их компенсируют. Гибкость в ценообразовании может быть обеспечена повышением технологии услуг путем внедрения ИТ, обучения, программ мотивации и удержания ключевого персонала, что создаст базу для снижения себестоимости при стабильно высоком качестве.

Серьезным резервом для повышения эффективности является выстраивание структуры контрактов с точки зрения минимизации транзакционных издержек (ТИ). Для оценки их величины в аудиторской фирме нами разработана соответствующая методика, отталкивающаяся от понимания транзакционных издержек как ценности ресурсов (денег, времени, труда и т. п.), используемых для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [27, с. 248]. Для классификации видов ТИ мы базируемся на подходе Р.И. Капелюшникова [4], выделяя издержки поиска информации, издержки измерения, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения. Рассмотрим ТИ применительно к филиалу одной из компаний «большой четверки», работающей на российском рынке, — ЗАО «КПМГ».

1. Издержки поиска информации возникают из того, что перед совершением сделки необходима информация о потенциальных клиентах, конкурентах и сложившемся на данный момент уровне цен. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством информации. Поиск может вестись на обеих сторонах рынка как продавцами, так и покупателями и принимать экстенсивные и интенсивные формы. В первом случае его целью является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов, во втором — как можно более углубленное изучение одного варианта (поиск прекращается, когда ожидаемые предельные выгоды сравниваются с предельными издержками его продолжения).

Поиск клиентов в компании осуществляется двумя способами: через поиск тендерных предложений и самостоятельный поиск клиентов на рынке. Тендеры заметно уменьшают транзакционные издержки поиска информации, так как вся необходимая информация уже представлена клиентом, однако в данном случае существует вероятность не выиграть тендер в связи с наличием большого количества конкурентов либо выиграть, но по цене ниже рыночной. При самостоятельном поиске клиентов необходимо найти информацию о потенциальных клиентах, их финансовом положении, о цене, которая бы устроила обе стороны. Также необходимо учитывать наличие

конкурентов, прежде всего фирмы «большой четверки». Между ними наблюдается большая конкуренция, и если клиент не соглашается на проведение аудита компанией КПМГ, он с большой вероятностью приобретет данные услуги в другой фирме «большой четверки», то есть структура рынка соответствует олигополии, где большое значение имеет такой аспект потребительского выбора, как репутация фирмы. Большую роль играют личные встречи с клиентом, проведение конференций, отзывы бывших клиентов. Потенциальные клиенты при выборе аудиторской фирмы ориентируются на цену проведения аудита, качество аудиторской проверки и сроки ее проведения. В связи с этим важными факторами при выборе аудиторской фирмы являются количество лет работы данной фирмы, занимаемая доля рынка, сложившаяся репутация.

Рассчитать издержки поиска информации для аудиторской фирмы можно с помощью данных о времени, затрачиваемом на поиск, и заработной плате сотрудников, осуществляющих поиск.

2. Издержки измерения вызваны тем, что любой продукт или услуга, в том числе аудиторские услуги, представляют собой комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются некоторые из них, причем точность их оценки бывает чрезвычайно низкой. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. От их величины зависит, кто (продавец или покупатель), когда и с какой степенью интенсивности будет производить измерение.

Во избежание нерационального дублирования действий желательно, чтобы измерение производилось однажды и его брал на себя тот, кто способен делать это с наименьшими затратами, в данном случае аудиторская организация. Ранее уже говорилось о том, что аудиторские услуги являются доверительным благом и оценить качество аудиторской проверки можно через определенное время после ее проведения. Одним из способов снижения издержек измерения для клиентов являются торговые марки, они сигнализируют о качестве проводимых услуг. Торговые марки используются в тех случаях, когда измерение качества услуг в момент заключения договора затруднено. Фирменный знак сигнализирует, что производитель не допускает отклонений в качестве услуг, так что покупатели вполне могут полагаться на производимые им измерения. Ведь если будет выявлен случай оказания некачественных услуг, то под ударом окажется репутация фирмы, и ее потери намного превзойдут

любой возможный выигрыш от манипуляций с качеством.

3. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов возникают в связи с тем, что рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем сложнее предмет сделки, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений. Сюда же входит оплата услуг юристов-консультантов.

Проведением переговоров занимается управленческий персонал компании, но в этом случае также составляет трудность рассчитать данный вид издержек, поскольку сложно получить данные о точном времени, затраченном на переговоры и на оформление контрактов.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой спецификации и ненадежной защиты. Любое нарушение в работе требует сначала его фиксации, затем оценки тяжести, выявления нарушителя, наложения взыскания.

Наличие развитой правовой системы позволяет осуществлять защиту контрактов не самими экономическими агентами в частном порядке, а с помощью третьей стороны — государства.

В контракте невозможно указать все условия взаимодействия сторон и рассмотреть все ситуации и обстоятельства, которые могут возникнуть при исполнении контракта. Решением спорных вопросов между аудитором и клиентом занимается арбитражный суд, и от суда зависит дальнейшее разрешение конфликта и возможный размер компенсаций сторон.

5. Издержки оппортунистического поведения связаны с недобросовестным поведением, нарушающим условия сделки или нацеленным на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику подпадают различные случаи лжи, обмана, фальсификации, пренебрежения взятыми на себя обязательствами и т. д. Издержки этого типа обусловлены трудностями точной оценки постконтрактного поведения каждого участника сделки. По существу, это те же издержки измерения, но только относящиеся не к результатам, а к процессу, не к передаваемым продуктам и услугам, а к поведению контрагентов сделки.

Вследствие того, что никакая система правовой защиты контракта (даже самая суровая) не может до конца устранить риск оппортунизма, стороны будут продолжать использовать доступные им частные средства защиты контракта, в основе которых лежит механизм репутации. Различие между частными и государственными механизмами защиты контракта имеет, скорее всего, не качественный, а количественный характер — это различие в относительных издержках использования различных механизмов защиты контракта.

Механизм репутации будет обладать преимуществом перед правовой системой в следующих случаях: когда информация известна, но ее трудно наблюдать со стороны; в тех случаях, когда особое значение имеет скорость разрешения споров; когда проблемы слишком сложны, чтобы их можно было решить в суде с низкими издержками или их решение требует специальных знаний.

Если рассматривать аудиторскую деятельность фирм «большой четверки», то можно определить, что им во многом невыгодно вести себя оппортунистически, ведь случай ненадлежащего оказания услуг станет известен другим участникам рынка, что поставит под удар репутацию аудиторской компании, а в дальнейшем уменьшит количество клиентов. К тому же государством определяется необходимый уровень качества аудиторских услуг, о чем уже говорилось ранее, и при проверке аудиторских организаций соответствующими органами случаи ненадлежащего оказания услуг будут выявлены, что повлечет за собой соответствующие санкции либо лишение лицензии.

Также весьма нерациональным со стороны клиентов аудиторских организаций будет нарушение условий договора (например, непредоставление необходимой для проверки документации или невыплата суммы по договору за оказание услуг), так как в их же интересах провести качественную аудиторскую проверку и получить немодифицированное аудиторское заключение.

Что касается случаев оппортунистического поведения непосредственно работников ЗАО «КПМГ», то здесь можно привести несколько ситуаций. Работа над проектом всегда осуществляется группой аудиторов, в среднем группа состоит из 6–8 человек. Каждому члену команды дается своя секция, которую ему необходимо выполнить до конца проекта. Если кто-то из работников не успевает сделать свою работу вовремя, то ему могут помочь осталь-

ные члены команды. В этом случае может возникнуть вероятность «отлынивания», ведь заработная плата работников не меняется в зависимости от проделанной работы в течение проекта. Однако в КПМГ существует практика обсуждения успехов каждого аудитора на специальных собраниях, в которых участвуют все менеджеры отдела. На таких мероприятиях обсуждаются мнения о работе каждого аудитора, собранные за предшествующий период от всех менеджеров и ин-чарджей (руководителей группы аудиторов), с которыми взаимодействовал аудитор. По результатам успехов каждого работника выносится решение о переводе его на следующий уровень, о повышении заработной платы, либо, в противном случае, об увольнении работника. Поэтому в интересах аудиторов «не отлынивать» и не передавать часть работы своим коллегам. В связи с этим в компании распространена практика работы в нерабочее время, работы по выходным.

Еще одна ситуация, в которой работник может вести себя оппортунистически, связана непосредственно с рабочим графиком. Все работники в специальной программе на сайте компании каждые две недели должны заполнять так называемый таймшит (лист с расписанием видов работы, которой занимался аудитор в течение этого времени, с разбивкой по часам). По наработанным часам выдается заработная плата сотрудникам и учитывается баланс овертаймов (переработанных часов, которые впоследствии могут быть использованы в качестве дополнительных выходных). Заполнением своих таймшитов каждый работник занимается самостоятельно, поэтому потенциально каждый может ввести неверную информацию о своей деятельности и овертаймах. Однако в большинстве случаев аудиторы должны обговаривать проставление овертаймов со своими ин-чарджами, к тому же среди сотрудников распространено мнение, что если аудитор много перерабатывает, значит, он не справляется со своей работой в отведенное время, что также будет учитываться на собраниях по обсуждению успехов работников.

Из этого следует вывод, что организационная работа в компании ведется таким образом, чтобы минимизировать риски проявления оппортунизма.

В экономической литературе можно найти два подхода к проблеме измерения транзакционных издержек [16, 18]. Первый из них — ординалистский — является доминирующим в современной экономической науке и основыва-

ется на том, что на практике имеет значение лишь направление изменения уровня издержек. В данном случае исследовательская стратегия сводится к сравнению имеющихся альтернатив путем установления их относительной величины в пределах действующих институциональных соглашений. Такой подход исходит из предположения, что транзакционные издержки не поддаются прямому измерению, поскольку само понятие транзакционных издержек не имеет четкой однозначной трактовки в современной экономической науке.

Второй подход — кардиналистский — предполагает возможность прямого количественного измерения затрат на транзакции. Такая оценка была проведена рядом как зарубежных — Г. Демсецем, Д. Нортон и Дж. Уоллисом, так и отечественных экономистов — В.Л. Тамбовцевым, В.В. Радаевым, В.Е. Кокоревым, Т.П. Скуфьиной, Р.И. Капелюшниковым. Эти исследователи полагают, что существуют транзакционные затраты, которые невозможно измерить, но другая часть издержек может и должна быть подвергнута количественной оценке. Такие попытки прямо оценить затраты на транзакции предпринимались и на макро-, и на микроэкономическом уровне в различных отраслях [2, 3, 8, 10, 13, 14, 17, 20, 21, 22, 23, 27]. На основе данных работ была разработана методика применительно к аудиторским фирмам.

По форме, в которой проявляются издержки, их можно разделить на явные и неявные. К явным издержкам можно отнести все транзакционные издержки, которые имеют определенную рыночную цену в денежном выражении и могли бы быть отражены в бухгалтерских документах фирмы (например, покупка информации, услуги адвокатов и т. д.). К неявным транзакционным издержкам относятся не выражаемые в денежной форме транзакционные издержки, которые не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах фирмы (например, затраты, складывающиеся из потерь свободного времени экономического агента, рисков различной природы, оппортунистического поведения и т. д.) [16, 18]. Наличие неявных транзакционных издержек делает процесс измерения транзакционных издержек фирмы трудновыполнимым.

В процессе реализации сделки на проведение аудиторской проверки можно выделить три основные стадии, которым присущи свои транзакционные издержки и которые должны находить свое отражение в анализе затрат, связанных с реализацией такой сделки:

1) предконтрактная стадия, на которой возникают затраты, связанные с подготовкой и ведением первичных переговоров, поиском и оценкой информации о потенциальном клиенте;

2) контрактная стадия, где транзакционные издержки определяются заключением договора о проведении аудиторской проверки и договоров, его обеспечивающих;

3) постконтрактная стадия, издержки которой вызваны необходимостью мониторинга исполнения контракта и принуждением к исполнению контракта в случае нарушения его условий.

Для каждого клиента существуют свои специфические транзакционные затраты. В то же время существуют транзакционные затраты, присущие всем видам сделок по проведению аудиторской проверки.

Далее будет исследована структура таких «общих» транзакционных издержек, возникающих при осуществлении сделки по проведению аудиторской проверки, и разработана методика измерения величины таких издержек на каждой стадии: предконтрактной, контрактной и постконтрактной.

1. Предконтрактная стадия. На этой стадии заключения сделки по проведению аудиторской проверки аудиторская организация должна осуществить следующие затраты:

а) издержки поиска информации, которые можно выразить формулой

$$TC_{\text{инф}} = T_{\text{инф}} \times ЗП_{\text{инф}} + C_{\text{иа}} + C_{\text{св}}, \quad (1)$$

где $T_{\text{инф}}$ — время, затраченное на поиск информации о потенциальном клиенте, его деятельности и финансовых показателях; о возможной цене сделки, которую может позволить себе клиент и которая будет выгодна для аудиторской организации; о конкурентах, которые могут переманить к себе клиента, дн.; $ЗП_{\text{инф}}$ — средняя дневная заработная плата сотрудников, занимающихся мониторингом рынка и поиском клиентов, руб.; $C_{\text{иа}}$ — оплата услуг информационных агентств при изучении потенциального клиента, руб.; $C_{\text{св}}$ — затраты на обеспечение каналов связи, руб.;

б) издержки подготовки и ведения переговоров

$$TC_{\text{пер}} = T_{\text{пер}} \times ЗП_{\text{пер}} + C_{\text{ком}} + C_{\text{св}}, \quad (2)$$

где $T_{\text{пер}}$ — время, затраченное на подготовку и ведение переговоров, включая издержки измерения качества услуг (обычно такие издержки несет покупатель услуг, но на рынке аудиторских услуг в условиях олигополистической кон-

куренции в интересах аудиторской организации представить клиенту подробный перечень услуг и уровень качества предоставляемых услуг; также особую роль здесь играет государство, которое регламентирует необходимый уровень качества аудита), дн.; $ЗП_{\text{пер}}$ — средняя дневная заработная плата сотрудников, занимающихся подготовкой и ведением переговоров, руб.; $C_{\text{ком}}$ — командировочные и представительские расходы, включая расходы на проживание в гостиницах, покупку проездных билетов, визовое оформление, оплату питания, транспортные расходы, руб.; $C_{\text{св}}$ — затраты по обеспечению связи, руб.

Таким образом, формула расчета предконтрактных транзакционных издержек будет иметь следующий вид:

$$TC_{\text{предконтр.}} = TC_{\text{инф}} + TC_{\text{пер.}} \quad (3)$$

2. Контрактная стадия. Эта стадия включает издержки, необходимые для заключения контракта:

$$TC_{\text{контр}} = T_{\text{контр}} \times ЗП_{\text{контр}} + C_{\text{юр}}, \quad (4)$$

где $T_{\text{контр}}$ — время, необходимое для подготовки и оформления контракта, дн.; $ЗП_{\text{контр}}$ — средняя дневная заработная плата сотрудников, занимающихся подготовкой и оформлением контрактов, руб.; $C_{\text{юр}}$ — стоимость юридических услуг от подразделений, специализирующихся на сопровождении сделок (издержки спецификации прав собственности), руб.

3. Постконтрактная стадия. Эта стадия характеризуется следующими издержками:

а) издержки мониторинга исполнения контракта и предупреждения оппортунизма

$$TC_{\text{мон}} = T_{\text{мон}} \times ЗП_{\text{мон}} + T_{\text{пер}} \times ЗП_{\text{пер}} + C_0, \quad (5)$$

где $T_{\text{мон}}$ — время, затраченное сотрудниками предприятия на мониторинг исполнения контракта, дн.; $ЗП_{\text{мон}}$ — средняя дневная заработная плата сотрудников, занимающихся мониторингом исполнения контракта, руб.; $T_{\text{пер}} \times ЗП_{\text{пер}}$ — издержки, связанные с повторными переговорами по пересмотру контракта в ходе его исполнения, руб.; C_0 — штрафы, пени и т. п., а также процент, предусмотренные в договоре за невыполнение условий контракта, руб.;

б) издержки принуждения к исполнению контракта

$$TC_{\text{прин}} = T_{\text{прин}} \times ЗП_{\text{прин}} + C_{\text{юр}} + C_{\text{суд}}, \quad (6)$$

где $T_{\text{прин}}$ — время, затраченное сотрудниками предприятия на разрешение спорных вопросов в суде, дн.; $ЗП_{\text{прин}}$ — средняя дневная заработная плата сотрудников, занимающихся раз-

решением спорных вопросов, руб.; $C_{юр}$ — стоимость юридических услуг, в том числе услуги адвоката, руб.; $C_{суд}$ — судебные издержки (издержки защиты прав собственности), руб.

Формула расчета постконтрактных издержек будет иметь следующий вид:

$$TC_{\text{постконтр}} = TC_{\text{мон}} + TC_{\text{прин.}} \quad (7)$$

Таким образом, общие издержки сделки по проведению аудиторской проверки будут представлять собой сумму издержек трех вышеназванных стадий:

$$TC_{\text{сделки}} = TC_{\text{предконтр}} + TC_{\text{контр}} + TC_{\text{постконтр}} \quad (8)$$

По приведенной нами методике можно считать трансакционные издержки по сделке в аудиторской организации. Однако издержки их расчета будут весьма высоки, так как в компании не учитывается точное время на проведение отдельных операций, к тому же ведение учета издержек по отдельным сделкам будет не всегда эффективным. В настоящее время существует метод расчета трансакционных издержек предприятия, достаточно понятный и простой с точки зрения информационной доступности, однако не учитывающий все виды трансакционных издержек, возникающих при функционировании предприятия.

Общие трансакционные издержки деятельности аудиторской фирмы можно рассчитать по данным финансовой отчетности по следующей формуле:

$$TC = CC + MC + P \times T, \quad (9)$$

где CC — коммерческие расходы компании, руб.; MC — управленческие расходы компании; P — прибыль до налогообложения компании; T — ставка налога на прибыль.

Данная формула позволит определить приблизительный уровень трансакционных издержек, так как она не включает неявные трансакционные издержки. Применительно к ЗАО «КПМГ» величина трансакционных издержек за период 2010–2012 гг. приведена в таблице.

Как видно из данных таблицы, уровень трансакционных издержек ежегодно снижается. Основную часть трансакционных издержек составили управленческие расходы, которые включают в себя зарплату и премии управленческого персонала, расходы на командировки, почтовые, конторские нужды, транспорт, содержание зданий административного назначения, затраты на амортизацию, содержание офиса (аренда, коммунальные услуги, связь), услуги сторонних организаций (страховые, юридические, аудиторские) и др.

Таблица

Уровень трансакционных издержек компании ЗАО «КПМГ»*

Год	Коммерческие расходы, тыс. руб.	Управленческие расходы, тыс. руб.	Налог на прибыль, тыс. руб.	Уровень ТИ (% к выручке)
2010	15 620	2 981 860	46 483	0,49
2011	40 565	3 117 742	58 151	0,43
2012	31 605	2 200 534	60 822	0,32

* Источник: составлено автором В. Никитиной по материалам СПАРК (см.: <http://www.spark-interfax.ru/> (дата обращения 13.05.2014)).

В последние годы снижение трансакционных издержек можно объяснить тем, что филиалы компании, открытые в городах России 7–10 лет назад, в настоящее время могут функционировать вполне самостоятельно и не требуются большие управленческие расходы по регулированию деятельности в региональных офисах.

В заключение рассмотрим вопрос о выборе оптимальной для рынка аудиторских услуг формы контракта, исходя из классификации Я. Макнейла.

Если рассматривать классический контракт, то для рынка аудиторских услуг такой контракт будет содержать ряд недостатков, которые будут увеличивать трансакционные издержки. Составление относительно полного договора будет сопровождаться высокими издержками заключения контракта, к тому же ограниченная рациональность не позволит сторонам четко прописать нынешнее состояние дел и предусмотреть все будущие состояния с вероятностной оценкой их осуществления и сопутствующие таковому осуществлению издержки и выгоды. К тому же для разрешения споров необходим специализированный орган, компетентный в данных вопросах, так как обычный суд не в состоянии будет разрешить конфликт между сторонами.

В отношенческом контракте над формальными пунктами преобладают прошлые и ожидаемые будущие отношения сторон, и важной чертой такого контракта является доверие между участниками. Однако такие отношения могут привести в итоге к отрицательным последствиям для сторон и серьезным нарушениям законодательства, ведь основной из принципов работы аудиторской организации — это независимость при проведении аудиторской проверки. А создание неформальных отношений и негласного свода правил ведения бизнеса между клиентом и аудиторской компанией может повлиять на независимость ау-

диторского мнения. Явным примером нарушения закона служит аудиторская компания «Артур Андерсен», некогда входившая в «большую пятерку» и надежность аудиторских отчетов которой едва ли вызывала у кого-либо сомнения. «Артур Андерсен» являлась аудитором компании «Энрон» и скрывала проводившиеся в ней махинации с активами и фальсификацию отчетности. После раскрытия данного преступления у компании отобрали лицензию на проведение аудиторской деятельности.

В отношенческом контракте для разрешения споров не привлекается третья сторона, контракт является самовыполняющимся. Такой договор предполагает, что стороны самостоятельно могут уладить конфликт, но складывающиеся неформальные отношения между аудиторской организацией и клиентом снова могут поставить под сомнение независимость аудиторского мнения.

С учетом специфики рынка аудиторских услуг отношенческий контракт не может составляться при проведении аудиторской проверки.

Исходя из данных обстоятельств, на наш взгляд, оптимальной формой договора по оказанию аудиторских услуг является неоклассический контракт. Но следует иметь в виду, что такой договор (опять же в силу специфики бизнеса) имеет черты самовыполняющегося контракта в том смысле, что условия в нем составлены таким образом, что (фактическое) нарушение контрактных обязательств приносит ущерб тому, кто отказывается от соблюдения условий соглашения. Однако в таком контракте также имеются свои сложности и спорные вопросы по его составлению.

Подводя итоги, можно констатировать наличие существенного поля для исследований с позиции неинституциональной методологии функционирования аудиторских фирм в целом и изучения контрактных отношений в них в частности. Значимым является учет особенностей аудиторских услуг как доверитель-

ных благ и характеристик текущего состояния российского рынка аудиторских услуг. Это связано с тем, что компании — клиенты аудиторских фирм начинают рассматривать аудит как инструмент управления, контроля и коммуникации с внешним миром, а не только как формальное соблюдение требования закона. В таких случаях при выборе аудитора клиенты отдают приоритет неценовым параметрам — качеству, опыту и авторитету аудиторских организаций, значимым является и обеспечение контроля качества предоставляемых услуг на разных уровнях (государственном, отраслевом и внутреннем).

Предложенная в статье методика измерения величины трансакционных издержек может быть использована на уровне отдельных фирм для выявления их величины и принятия управленческих решений для оптимизации трансакционных издержек. Вместе с тем в настоящее время существует проблема их количественного измерения, так как в большинстве случаев они носят вероятностный или неформальный характер и не могут быть учтены как издержки, величину которых можно получить из бухгалтерской отчетности. Преимуществом предлагаемой нами методики является возможность рассчитать трансакционные издержки по данным финансовой отчетности, что и было показано на примере ЗАО «КПМГ» (формулы 1–8). Нами были рассчитаны общие трансакционные издержки деятельности ЗАО «КПМГ», основную часть которых составили управленческие расходы (формула 9), однако такой способ не включает неявные трансакционные издержки. В последние годы уровень трансакционных издержек компании снижался в связи с тем, что региональные офисы, открытые около 10 лет назад, в настоящее время могут вполне самостоятельно функционировать на рынке, поэтому не требуются большие управленческие расходы на регулирование их деятельности.

Список источников

1. Ведяхин А. А. Минимизация трансакционных издержек кредитных институтов: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Волгоград, 2001.
2. Дубровский В. Ж., Кузьмин Е. А. Трансакционные издержки и трансакциоёмкость экономической системы // Региональная экономика. Теория и практика. — 2013. — № 18(297). — С. 18-25.
3. Искосков М. О. Оценка трансакционных издержек в корпоративных структурах // Вектор науки ТГУ. — 2011. — № 2(16). — С. 246-251.
4. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. — М.: ИМЭМО, 1990.
5. Карпов Ю. А. Развитие трансакционного сектора российской экономики: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Волгоград, 2008.
6. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России. Анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. — 1996. — №12. — С. 61-72.

7. Клесова Я. А. Институциональный анализ функционирования субъектов трансакционных отраслей. На примере коммерческих банков России : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Омск, 2007.
8. Косов С. А. Оценка трансакционных издержек в туристско-рекреационной сфере [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/2522-2013-11-12-06-03-06> (дата обращения: 16.04.2014).
9. Красных М. В. Формирование и количественная оценка трансакционных издержек страховой фирмы : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Пермь, 2010.
10. Кузьмин Е. А. Нормальные и рецедативные трансакционные издержки в оценках «вязкости» экономической среды // Региональная экономика. Теория и практика. — 2012. — № 36(267). — С. 51-60.
11. Лесных В., Попов Е. Минимизация трансакционных издержек // Общество и экономика. — 2005. — №5. — С. 36-53.
12. Лыкова О. А. Институциональные условия минимизации трансакционных издержек реализации отношений собственности: на примере рынка жилой недвижимости. автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Ростов/н-Д., 2007.
13. Максимов С. Н., Васильева Н. В., Бачуринская И. А. Проблемы оценки и снижения трансакционных издержек на рынке недвижимости. // Проблемы современной экономики. — 2013, № 1 (45). — С. 160-162 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4459> (дата обращения: 14.04.2014).
14. Николаева Е. В. Особенности трансакционных издержек российских корпораций в трансформируемой экономике: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Челябинск, 2008.
15. Парамонов А. В. Отечественный рынок аудита и консалтинга в 2012 году // Аудитор. — 2013. — № 5. — С. 32-40.
16. Попов Е. В. Трансакции. — Екатеринбург, УрО РАН, 2011. — 679 с.
17. Попов Е. В. Трансакционность экономических институтов развития // Вестник УрФУ. — 2011. — № 4. — С. 4-14. — (Экономика и управление).
18. Рогоуленко Т. М., Пономарева С. В. Аудит: учебник. — М.: КНОРУС, 2010. — 416 с.
19. Савинцева С. А. Трансакционные издержки в российской экономике : автореф. дисс. ... канд. экон. наук. — Кемерово, 2005
20. Самоволева С. А. Совершенствование экспертизы инновационных проектов. Проблемы учета трансакционных издержек // Проблемы информационной экономики : сб. науч. тр. Вып. 7. Стратегия инновационного развития российской экономики / Под ред. Р. М. Нижегородцева. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2008. — С. 397-408.
21. Сараева И. Н. Проблемы оценки уровня трансакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины // Научные труды ДонНТУ. — 2006. — № 2(103). — С. 153-159.
22. Симонов А. Ю. Проблема количественного измерения трансакционных издержек // Гуманитарные научные исследования. — 2014. — №1 (янв.). [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2014/01/5366> (дата обращения: 14.04.2014).
23. Скуфьина Т. П. Расчет трансакционных издержек потребительского рынка. По результатам обследования потребительского рынка Мурманской области // Проблемы прогнозирования. — 2003. — № 4. — С. 138-143.
24. Стукач В. Ф., Крюкова О. Н. Исследование трансакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной теории // Современные проблемы науки и образования. — 2010. — № 1. — С. 119-125.
25. Тамбовцев В. Л. Стандарты публичных услуг. Экономическая теория, международный опыт и российские реформы. [Электронный ресурс]. URL: http://www.recep.ru/files/documents/Public_service_standards_rus.pdf (дата обращения: 10.07.2014).
26. Татаркин А. И., Попов Е. В. Императивы современной теории экономических институтов // Журнал экономической теории. — 2013. — № 4. — С. 7-9.
27. Хасанов И. Ш. Трансакционный сектор экономической системы. Национальное счетоводство общественного воспроизводства : автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. — Челябинск, 2009.
28. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория : 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ТЕИС, 2010. — 828 с.
29. Шаститко А. Е. Методологический статус новой институциональной экономической теории // Журнал экономической теории. — 2013. — № 4. — С. 36-48.
30. North D. C., Wallis J. J. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

УДК 330.1

Ключевые слова: контракт, трансакционные издержки, доверительные блага, трансакционная отрасль, качество услуг, классический, неоклассический и отношенческий контракты