

М.В. Красных

Пермский государственный технический университет

ОЦЕНКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Дано понятие и приведена классификация транзакционных издержек для страховой компании, матрица формирования транзакционных издержек страховой компании. Представлено ранжирование транзакционных издержек страховой компании с точки зрения возможности оценки. Предложен методический подход к оценке транзакционных издержек страховой компании.

Транзакционные издержки – одна из ключевых категорий новой институциональной экономической теории (НИЭТ). В рамках НИЭТ институты значимы с точки зрения поведения экономических агентов, однако в исследовании институтов делается акцент на эффективность размещения ресурсов. А.Е. Шаститко определяет транзакционные издержки как ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня [4, с. 28].

Экономические агенты в процессе контрактации несут определенные издержки, которые в 1937 г. Рональд Коуз назвал транзакционными: «Чтобы осуществить рыночную транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее» [2, с. 9]. С момента выхода статей Коуза («Природа фирмы», «Проблема социальных издержек») до настоящего времени опубликован ряд работ, посвященных вопросам транзакционных издержек. Важно отметить, что каждый автор по-своему трактует транзакционные издержки и рассматривает отдельные аспекты теории транзакционных издержек. Наибольший интерес представляет изучение транзакционных издержек отдельной отрасли. Автор исследует транзакционные издержки страховой компании.

Страховая компания – организация, проводящая страхование, принимающая на себя определенные обязательства в обмен на вознаграждение в виде страховых взносов, а также ведающая вопросами создания и расходования страхового фонда [1, с. 50].

Транзакционные издержки страховой компании – издержки взаимодействия страховщика и страхователя, а также издержки, связанные с инвестированием страховых резервов. Разработана матрица формирования транзакционных издержек страховой компании, представленная в табл. 1.

Таблица 1

Матрица формирования транзакционных издержек страховой компании

	Этап контракта		Явные издержки		Неявные издержки
			Прямая оценка	Косвенная оценка	
До заключения договора страхования	<i>Предварительный этап</i>				
	Поиск страховых посредников, поиск аквизиторов		Представительские расходы	Издержки на поиск страховых посредников	
	Ведение переговоров со страховыми посредниками, аквизиторами			Издержки составления контрактов	
	Заключение договора			Издержки на оформление договора	
	Обучение страховых посредников		Издержки на повышение квалификации персонала (в т.ч. на обучение)		
	<i>Этап привлечения страхователей</i>				
	Поиск страхователей		Представительские расходы. Издержки на рекламу, страховые бланки (полисы, квитанции)	Издержки «перемещения» страховых агентов	Издержки на сбор информации о страхователе
	После заключения договора страхования	До страхового случая	Заключение договора со страхователем	Комиссионное вознаграждение страховых посредников	
Комиссионное вознаграждение аквизиторов					Издержки на проверку договоров и документов
<i>Этап урегулирования убытков</i>					
После страхового случая		Подача заявления страхователем и ведение страховщиком выплатного дела		Издержки на аварийных комиссаров, аджастеров, сюрвейеров, юристов, адвокатов	Издержки эндогенного характера, возникающие при взаимодействии подразделений

Матрица формирования транзакционных издержек страховой компании построена на основе следующих классификаций:

- в зависимости от этапа контракта взаимодействия страховщика и страхователя;

- по времени возникновения;
- по форме;
- по способу оценки.

Выделим этапы контракта взаимодействия страховщика и страхователя:

- предварительный этап;
- этап привлечения страхователей;
- этап урегулирования убытков.

Предварительный этап предполагает поиск страховых посредников, аквизиторов, ведение переговоров со страховыми агентами, брокерами и аквизиторами об условиях заключения договора, издержки на заключение договоров со страховыми посредниками и аквизиторами, обучение страховых посредников.

Издержки, связанные с подготовкой осуществления сделки страхования, – издержки поиска информации. Перед тем как заключить договор страхования, необходимо найти информацию о потенциальных продавцах и покупателях страховой услуги. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Поиск может быть двух видов: поиск, целью которого является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов (изучение всей совокупности страховых брокеров и аквизиторов), и поиск – как можно более углубленное изучение одного из них (качественных показателей брокера или аквизитора – оценка степени потенциальной надежности рыночного агента). Издержки поиска информации непосредственно связаны с получением информации о покупателях страховой услуги – страхователях. Для определения возможностей страховой компании необходимо изучить страховой рынок – состояние, тенденции, динамику и определить прогнозный объем продаж на планируемый период.

После анализа собранной информации страховщик ведет переговоры со страховыми посредниками и аквизиторами об условиях заключения договора, что приводит к возникновению издержек ведения переговоров. Их величина зависит от количества контрагентов, числа участников переговоров, сложности предмета договора, формы договора, параметров заключаемых договоров, цены привлечения. После согласования всех вопросов, связанных с заключением договоров, страховая компания несет издержки на оформление договора с каждым страховым посредником и аквизитором.

На этапе привлечения страхователей представители страховщика (страховые агенты и брокеры, аквизиторы) заключают договор страхования – со-

глашение между страхователем и страховщиком, по которому страховщик обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю, а страхователь – оплачивать страховые взносы [3, с. 30].

Данный этап целесообразно рассматривать в разрезе двух стадий: поиск страхователей и заключение договора со страхователем. Для поиска страхователей страховщик несет определенные издержки, связанные с рекламой, с продвижением своей страховой услуги на рынок. На данной стадии страховые агенты и брокеры находятся в поиске страхователей, при этом значимым моментом является сбор информации о страхователе для проверки на оппортунизм. При заключении договоров со страхователями страховые посредники и аквизиторы получают комиссионное вознаграждение – издержки заключения договоров страхования.

Этап урегулирования убытков наступает при возникновении страхового случая, предусмотренного договором.

Страховым случаем признается совершившееся событие, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого связывается возникновение у страховщика обязанности произвести страховую выплату страхователю [1, с. 163].

Осуществление страховой выплаты предусматривает определенные этапы:

- наступление страхового события;

- уведомление страховщика о наступлении события, являющегося, по его мнению, страховым, и извещение страховщика обо всех известных ему обстоятельствах. Данная информация излагается в заявлении и подается страховщику. Заявление о наступлении страхового события должно быть подано страховщику в определенные сроки, установленные договором страхования. Неисполнение этой обязанности страхователем дает страховщику право отказать в выплате страхового возмещения.

Аджастер (специалист отдела урегулирования убытков) осуществляет оценку риска после страхового случая, и стремится достичь соглашения со страхователем о сумме страхового возмещения, подлежащего выплате, исходя из обязательств страховщика, взятых по заключенному им договору страхования. Аджастер представляет интересы страховой компании в решении вопросов по урегулированию заявленных претензий страхователя в связи со страховым случаем [1, с. 69]. Аджастер анализирует факты и обстоятельства страхового случая, составляет по материалам экспертное заключение для страховщика.

О. Уильямсон классифицирует транзакционные издержки по времени их возникновения. Критерием данной классификации является момент заключения контракта: до заключения (*ex ante*) и после (*ex post*) [5, с. 55–56].

Выделим следующие категории транзакционных издержек страховой компании по времени возникновения:

- до заключения договора страхования (предконтрактные);
- после заключения договора страхования (постконтрактные): до и после страхового случая.

Транзакционные издержки страховой компании могут выступать в явной или неявной форме:

- явные издержки, т.е. имеющие определенную рыночную цену в денежном выражении (могут быть отражены в бухгалтерских документах);
- неявные, т.е. не выраженные в денежной форме издержки, которые не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах.

Выделяют способ прямой и косвенной оценки: прямая оценка непосредственно определяет размерность и характеристики объекта или его части по тем или иным качественным параметрам. Косвенная оценка не всегда определяет размерность, поскольку единицы измерения могут быть разнородными. Косвенная оценка предполагает составление модели, поэтому достоверность оценки зависит от достоверности модели.

На основе разработанной матрицы формирования транзакционных издержек страховой компании проведено ранжирование с точки зрения возможности оценки (табл. 2). В табл. 2 используются следующие условные обозначения:

3 – разработан методический подход к оценке данного вида транзакционных издержек, оценку можно производить методом прямой оценки;

2 – разработан методический подход к оценке данного вида транзакционных издержек; оценка требует дополнительных расчетов и затрат времени, поскольку в отчетности страховой компании данные издержки представлены в совокупности с другими издержками;

1 – оценить транзакционные издержки данного вида можно, но оценка требует значительных затрат;

0 – на данный момент оценить данный вид транзакционных издержек невозможно.

**Ранжирование транзакционных издержек страховой компании
по возможности оценки**

Классификационная группа	Вид издержек	Ранг
Издержки поиска информации	Издержки на поиск страховых посредников, аквизиторов	2
Издержки поиска информации	Представительские расходы	3
Издержки защиты прав собственности	Издержки составления контрактов	1
Издержки ведения и заключения переговоров	Издержки на обучение страховых агентов	2
Издержки поиска информации	Издержки на рекламу	3
Издержки ведения и заключения переговоров	Издержки на страховые бланки (полисы, квитанции)	3
Издержки ведения и заключения переговоров	Издержки «перемещения» страховых агентов	1
Издержки измерения	Издержки на получение (сбор) информации о страхователе	0
Издержки ведения и заключения переговоров	Комиссионное вознаграждение страховых посредников	3
Издержки ведения и заключения переговоров	Комиссионное вознаграждение аквизиторов	2
Издержки ведения и заключения переговоров	Издержки для сдачи страховых премий агентами и брокерами в кассу компании	0
Издержки оценки и контроля качества	Издержки на проверку договоров и документов	1
Издержки оппортунистического поведения	Издержки на аварийных комиссаров	2
Издержки оппортунистического поведения	Издержки на аджастеров	2
Издержки оппортунистического поведения	Издержки на сюрвейеров	2
Издержки оппортунистического поведения	Издержки на юристов, адвокатов	2
Издержки поиска информации	Издержки эндогенного характера, возникающие при взаимодействии подразделений	0

Для транзакционных издержек страховой компании с рангом 2 и 3 разработаны методические рекомендации для оценки данных издержек. Положения методического подхода для оценки транзакционных издержек страховой компании представлены в табл. 3.

Таблица 3

Статьи транзакционных издержек и модели их оценки

Статья транзакционных издержек	Модель оценки транзакционных издержек
<i>Транзакционные издержки с рангом 3</i>	
Представительские расходы	$РП = [\text{стр. Представительские расходы сметы расходов по основной деятельности}]$, где РП – расходы представительские
Издержки на рекламу	$ИР = [\text{стр. Рекламные расходы сметы расходов по основной деятельности}]$, где ИР – издержки на рекламу
Издержки на страховые бланки (полисы, квитанции)	$ИСБ = [\text{стр. Расходы на страховые бланки, полисы, квитанции сметы расходов по основной деятельности}]$, где ИСБ – издержки на страховые бланки
Комиссионное вознаграждение страховых посредников	$ИКВ = [\text{стр. Агентское вознаграждение юридическим лицам, Агентское вознаграждение физическим лицам сметы расходов по основной деятельности}]$, где ИКВ – издержки на комиссионное вознаграждение
<i>Транзакционные издержки с рангом 2</i>	
Издержки на поиск страховых посредников, аквизиторов	$ИПСП = Т_{псп} \cdot ЗПс + Т_{п} \cdot ЗПр + Т_{п} \cdot ЗПзр$, где ИПСП – издержки на поиск страховых посредников и аквизиторов; Т _{псп} – затраты времени сотрудника отдела страхования на поиск страховых посредников, ч; ЗПс – средняя часовая заработная плата сотрудника отдела страхования, руб./ ч; Т _п – затраты времени руководителя, первого заместителя руководителя предприятия на поиск страховых посредников и аквизиторов, ч; ЗПр – средняя часовая заработная плата руководителя предприятия, руб./ ч; ЗПзр – средняя часовая заработная плата первого заместителя руководителя предприятия, руб./ ч
Издержки на обучение страховых агентов	$ИОСА = Тоса \cdot ЗПс$, где ИОСА – издержки на обучение страховых агентов; Тоса – затраты времени сотрудника отдела страхования на обучение страховых агентов, ч; ЗПс – средняя часовая заработная плата сотрудника отдела страхования, руб./ ч

Статья транзакционных издержек	Модель оценки транзакционных издержек
Комиссионное вознаграждение аквизиторов	$\text{ИКВА} = \sum_1^i (\text{К} \cdot \sum \text{СтрВ}),$ <p>где ИКВА – издержки на комиссионное вознаграждение аквизиторов; К – процент комиссионного вознаграждения, установленный в заключенном договоре о сотрудничестве страховщика и аквизитора, %; $\sum \text{СтрВ}$ – величина страховых взносов по договорам, которые заключены аквизитором за определенный период времени; i – количество аквизиторов, заключившие договор со страховщиком о сотрудничестве</p>
Издержки на аварийных комиссаров	$\text{ИАВК} = \text{ИОТ} + \text{ИТС},$ <p>где ИАВК – издержки на аварийных комиссаров; ИОТ – затраты на оплату труда аварийных комиссаров; ИТС – затраты на содержание транспортных средств аварийных комиссаров</p>
Издержки на оплату труда аварийных комиссаров	$\text{ИОТ} = \text{Чак} \cdot \text{ЗПак} \cdot \text{Так},$ <p>где Чак – численность аварийных комиссаров, чел.; ЗПак – средняя часовая заработная плата аварийных комиссаров, руб./ ч; Так – количество отработанных часов одним аварийным комиссаром, ч</p>
Издержки на содержание транспортных средств аварийных комиссаров	$\text{ИТС} = \text{Зремонт} + \text{Зтех.обсл} + \text{Збензин},$ <p>где Зремонт – затраты на ремонт транспортных средств аварийных комиссаров; Зтех.обсл – затраты на техническое обслуживание транспортных средств аварийных комиссаров, Збензин – затраты на горюче-смазочные материалы транспортных средств аварийных комиссаров</p>
Издержки на аджастеров	$\text{ИА} = \text{Ча} \cdot \text{ЗПа} \cdot \text{Та},$ <p>где ИА – издержки на аджастеров; Ча – численность аджастеров (специалистов отдела урегулирования убытков), чел.; ЗПа – средняя часовая заработная плата аджастеров, руб./ ч; Та – количество отработанных часов одним аджастером, ч</p>

Статья транзакционных издержек	Модель оценки транзакционных издержек
Издержки на сюрвейеров	$ИС = \sum_1^n T_c \cdot ЗП_{сюр}$ <p>где ИС – издержки на сюрвейеров; T_c – затраты времени сюрвейера на проведение осмотра и подготовку заключения, ч; $ЗП_{сюр}$ – средняя часовая заработная плата сюрвейера, руб./ч; n – количество осмотров, проведенных сюрвейером за определенный период времени для определения размеров повреждений</p>
Издержки на юристов, адвокатов	$ИЮА = Ч_{юр} \cdot ЗП_{юр} \cdot Т_{юр} + N_c \cdot Тад,$ <p>где ИЮА – издержки на юристов и адвокатов; $Ч_{юр}$ – численность юристов (специалистов юридической службы) страховой компании, чел.; $ЗП_{юр}$ – средняя часовая заработная плата юристов, руб./ч; $Т_{юр}$ – количество отработанных часов одним юристом, ч; N_c – количество договоров страхования, по которым возникает судебное дело; $Тад$ – затраты времени адвоката на изучение материалов страхового случая, сбор материалов, подготовку к судебному делу, участие в судебных процессах, ч; $ЗП_{ад}$ – средняя часовая заработная плата адвоката, руб./ч</p>

Предложенный методический подход к оценке транзакционных издержек будет использоваться для определения уровня явных транзакционных издержек в совокупных издержках страховой компании, а также для построения модели взаимосвязи транзакционных и трансформационных издержек страховой компании.

Библиографический список

1. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 462 с.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
3. Никулина Н.Н., Березина С.В. Страхование. Теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 511 с.

4. Шаститко А.Е. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С. 24–41.

5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – 704 с.

Получено 7.07.2010