

УДК 331.5

Шальнева Власти Витальевна,

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов предприятий и страхования,
Институт экономики и управления (структурное подразделение),
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация.

Блажевич Олег Георгиевич,

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры финансов предприятий и страхования,
Институт экономики и управления (структурное подразделение),
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,
г. Симферополь, Российская Федерация.

Shalneva Vlasta Vital'evna,

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Business Finance and Insurance,
Institute of Economics and Management (structural subdivision),
FSAEI HE «V.I. Vernadsky Crimean Federal University»,
Simferopol, Russian Federation.

Blazhevich Oleg Georgievich,

Ph.D. in Economics,
Senior lecturer of the Department of Business Finance and Insurance,
Institute of Economics and Management (structural subdivision),
FSAEI HE «V.I. Vernadsky Crimean Federal University»,
Simferopol, Russian Federation.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ЗАТРАТ

BASIC METHODOLOGICAL APPROACHES TO DETERMINING TRANSACTION COSTS

В статье рассматриваются концептуальные основы теории транзакционных затрат. Говорится об актуальности данной теории. Описывается понятие транзакционных затрат как экономической категории, раскрывается экономическая сущность понятия транзакционных затрат и приведена обобщенная характеристика трактовки вышеуказанного понятия. Описываются основные факторы формирования транзакционных затрат и их значение. Отмечается практическое применение теории транзакционных затрат как на микроуровне, так и на макроуровне. Рассматривается сущность, механизм образования, величина и рост транзакционных затрат предприятий. Выделяются факторы, от которых зависит уровень и структура транзакционных затрат. Систематизированы основные методологические подходы к определению транзакционных затрат, что позволило выделить различные формы восприятия данных расходов: негативную, нейтральную и положительную. Проанализированы факторы, влияющие на объем и структуру транзакционных затрат. Уточнено определение и классификация транзакционных затрат для отражения особенностей транзакционных затрат в условиях рыночной трансформации. Установлена взаимосвязь транзакционных затрат с другими видами расходов, благодаря выходу за пределы связи транзакционных затрат с трансформационными затратами, которые традиционно находятся в центре внимания исследователей. Доказано, что важна не минимизация, а оптимизация объема и структуры транзакционных затрат. Раскрыта роль транзакционных затрат в усилении экономического неравенства в условиях трансформационной экономики. Одновременно следует помнить, что транзакционные затраты не только усиливают конкурентоспособность предприятия, но и повышают эффективность его деятельности, также данные расходы часто связывают с монополизмом продавцов, коррупцией и административным давлением. Как правило, такие расходы не систематизируются на счетах бухгалтерского учета и не обобщаются в отчетности, формируя теневую экономику. Поэтому они нуждаются в постоянном мониторинге и контроле.

Ключевые слова: транзакционные затраты, классификация транзакционных издержек, факторы влияния, подходы к управлению.

The article discusses the conceptual foundations of the theory of transaction costs. It is a question of the relevance of this theory. The concept of transaction costs as an economic category is described, the economic essence of the concept of transaction costs is disclosed, and a generalized interpretation of the above concept is presented. It describes the main factors of formation of transaction costs and their value. Practical application of the theory of transaction costs both at the micro level and at the macro level is noted. The essence, mechanism of formation, size and growth of transaction costs of enterprises are considered. The factors that determine the level and structure of transaction costs. The main methodological approaches to determining transaction

costs have been systematized, which made it possible to identify various forms of perception of these expenses: negative, neutral and positive. The factors affecting the volume and structure of transaction costs are analyzed. Clarified the definition and classification of transaction costs to reflect the characteristics of transaction costs in a market transformation. The interrelation of transaction costs with other types of expenses has been established, due to going beyond the connection of transaction costs with transformation costs, which traditionally have been the focus of attention of researchers. It is proved that minimization is not important, but optimization of the volume and structure of transaction costs. The role of transaction costs in enhancing economic inequality in a transformational economy is revealed. At the same time, it should be remembered that transaction costs not only increase the competitiveness of an enterprise, but also increase its efficiency, and these costs are often associated with the monopolism of sellers, corruption, and administrative pressure. As a rule, such expenses are not systematized in the accounts of accounting and are not summarized in the statements, forming the shadow economy. Therefore, they need constant monitoring and control.

Keywords: transaction costs, classification of transaction costs, influence factors, management approaches.

ВВЕДЕНИЕ

Понятие «экономика транзакций» было введено в экономическую науку в 1937 году. Средства транзакций — это те расходы покупателей или собственников предприятия, которые не получает производитель. Внимание, уделяемое в российской экономике проблемам транзакций, является одним из аспектов целого комплекса ее неконкурентоспособной структуры, унаследованной от советской системы.

В современной России ознакомление с экономической транзакций происходит медленно. Однако именно сегодня, в процессе формирования российской рыночной экономики, развитию экономики транзакций надо уделять большее внимание, а это невозможно без изучения этого раздела экономики. Тем более считается, что высокая производительность западных экономик в определенной степени связана именно с развитым сектором транзакций.

В основе рыночной экономики лежат процессы осуществления транзакций. Большой прогресс в экономической науке в свое время состоял в признании факта, что сделки сопровождаются транзакционными затратами. Рыночная трансформация предусматривает налаживание системы отношений, которые обеспечивают осуществление транзакций, и поэтому сопровождается ростом транзакционных затрат. Хотя эта проблема была предметом определенного внимания исследователей, она еще остается малоизученной, а осознание важности ее решения в условиях рыночной трансформации — неполным. С точки зрения исследователей выпал важный макроэкономический аспект этой проблемы, который связан с анализом теории транзакционных затрат.

Кроме того, в экономической литературе отсутствует понимание факта, что транзакционные затраты являются расходами эксплуатации переходной экономической системы и поэтому имеют непосредственное отношение к расходам рыночной трансформации, оказываются неотъемлемой и существенной характеристикой этого актуального для современной России процесса.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью исследования является определение сущности, видов и факторов формирования транзакционных затрат на макро- и микроуровне в условиях глобализации, а также подходов к управлению ими. Транзакционные затраты формируются в любой экономике, их нельзя воспринимать исключительно негативно, поскольку они являются необходимой составляющей эффективной деятельности компаний. Игнорирование важности транзакционных затрат может привести к необоснованным управленческим решениям и, соответственно, к ухудшению результатов деятельности и финансового состояния компаний.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Развитие специализации производства на отдельных предприятиях и возможности преимуществ крупномасштабной деятельности, требуют обмена продуктами и услугами между производителями и потребителями.

По мнению некоторых известных экономистов, средства, возникающие при обмене, были игнорированы неоклассической школой экономики.

Представители неоклассической школы экономики считали, что в условиях свободного рынка: 1) обменные процессы происходят без каких-либо препятствий; 2) права собственности являются совершенно и бесплатно определенными; 3) получение информации для обеих сторон обмена является также бесплатным.

Однако такое предположение нереалистично по двум причинам: а) рыночные обмены требуют дополнительных ресурсов; б) некоторые обмены происходят не через рынок, а через другие каналы [9].

Что касается первой причины, то спонтанно созданная цена на рынке не дает всей нужной информации для партнеров обмена. В связи с этим остается большая доля неуверенности. Поэтому нужны дополнительные расходы (средства транзакций) продавцов и покупателей на ресурсы, снижающие степень этой неуверенности.

Кроме цены, для заключения соглашения, продавцы и покупатели, могут действовать оппортунистически. Это проявляется в попытке одной из сторон, заключающих договор, искать преимущества за

счет другой стороны (обмен, использование информации, доступной лишь одной стороне, сокрытие истинных намерений, избирательная трактовка неоднозначных положений договора).

Поэтому если покупатель или продавец не заключили договор, он по возможности стремится исключить возможность такого поведения своего партнера. Он захочет проверить: 1) качество и 2) количество данного продукта, а затем 3) проследить за реализацией этого договора и соблюдением всех его пунктов.

Причем важным фактором, влияющим на степень неуверенности участников обмена, является еще такое обстоятельство, когда обмен происходит часто, тогда люди приобретают определенный опыт и уверенность в себе. Это снижает неуверенность в отношении взаимного поведения участников обмена и уменьшает транзакционные расходы по сравнению с разовым обменом.

Есть еще одно обстоятельство, когда каждая сторона в процессе ведения сложного делового контракта должна контролировать выполнение договорных обязательств другой стороной [11].

Известно, что человеческие знания ограничены. Например, покупатель хочет приобрести автомобиль. Цена ему известна, но она не содержит многого из важной информации. Ему необходимо знать: 1) каково качество данной машины; 2) можно ли доверять продавцу и др. Ответы на эти вопросы можно получить бесплатно. Но на большинство вопросов ответ могут дать только специалисты. В случае покупки автомобиля будут нужны услуги: механика, оценщика, адвоката, страхового агента, банка. За такие услуги нужно платить, и поэтому цена автомобиля для покупателя возрастет на сумму этих средств транзакций. Это средства транзакции покупателя.

Продавец также имеет транзакционные расходы. Он должен: рекламировать свои машины, проверить платежеспособность покупателя, убедиться выполнит ли покупатель свое обязательство относительно оплаты и др. Реальное уменьшение риска для обеих сторон обмена это легальный контракт между ними.

Рыночное взаимодействие субъектов хозяйствования не является бесплатным координирующим механизмом, оно сопровождается расходами, которые связаны с поиском информации о новых партнерах, конкурентах, рынках сбыта и изменении в законодательстве и т.д. Эти и другие подобные расходы принято рассматривать как транзакционные. Основными методологическими подходами к определению транзакционных затрат является (табл. 1): расходы взаимодействия, поведенческий подход, расходы отчуждения и присвоения прав собственности, расходы функционирования институтов, контрактный подход [13].

Таблица 1. Методологические подходы по определению транзакционных затрат *

Название подхода	Представители	Основные положения	Примечания
Затраты взаимодействия	Р. Коуз	Транзакционные затраты — это издержки использования механизма цен или рынка.	Понятие транзакционных затрат — возникает вместо «затрат рыночных транзакций»
	К. Эрроу	Транзакционные затраты являются «издержками эксплуатации экономической системы», приводят к различию цен продавцов и покупателей, дополнительным потерям, уменьшению общественного благосостояния.	Доказано, что издержки эксплуатации существуют в любой экономической системе. Преимуществом подхода является возможность сравнивать эффективность различных типов экономических систем.
	П. Милгр, Дж Робертс	Транзакционные затраты рассматриваются, как «затраты торга»	Сосредоточение внимания на определении границ фирмы.
	У. Николсон	К транзакционным затратам относит оплату за услуги посредников и затраты на поиск и сбор информации.	Транзакционные затраты делятся на эксплицитные и имплицитные.
Поведенческий подход	Г. Демсец	Транзакционные затраты являются затратами контрактации	Расходы на управление транзакциями называются управленческими расходами.

Продолжение таблицы 1

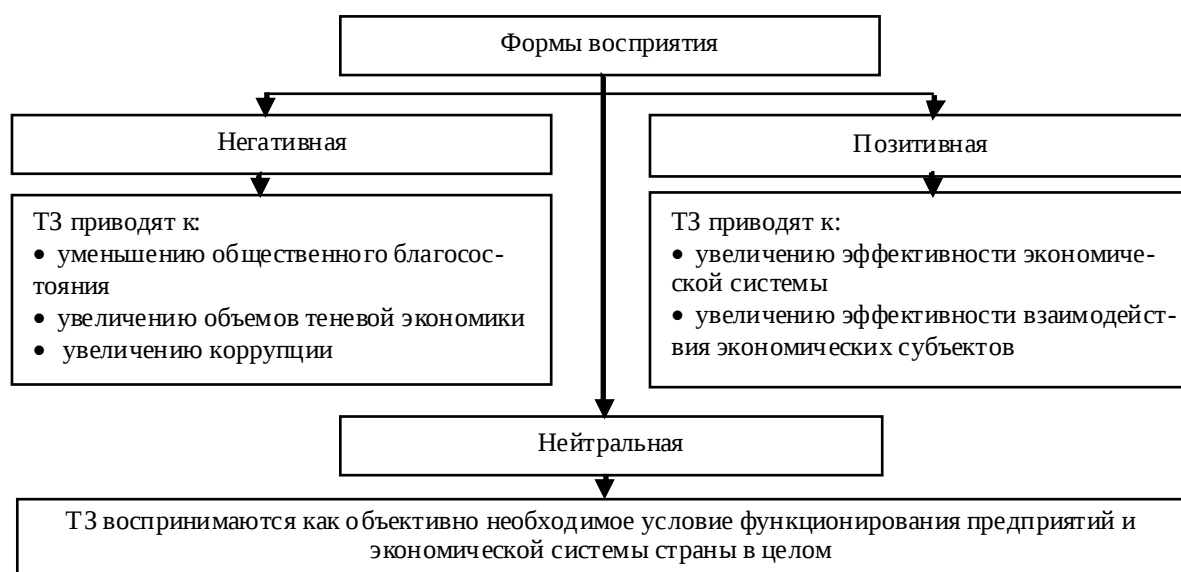
Название подхода	Представители	Основные положения	Примечания
Затраты отчуждения и присвоения прав собственности	А. Алчиан, Г. Демсец	Особое внимание уделили таковой составляющей транзакционных затрат, как издержки осуществления контроля отношений «принципал-агент», возникающих вследствие «уклонения»	Существование транзакционных затрат связано с проблемами обобщения, сбором и систематизацией информации, соблюдения условий договоров.
	О. Уильямсон	Транзакционные затраты исследованы во взаимосвязи с ограниченной рациональностью (принятие решений без сбора всей доступной информации) и оппортунизмом (тайное или явное соблюдение собственных интересов в ущерб целям партнера).	Сосредоточивает внимание на оценке поведения участников сделок, решении споров, возникающих при применении санкций к нарушителям и т. п.
	Д. Аллен	Транзакционные затраты являются расходами на установку и обеспечение права собственности	Исследование затрат доступа к ресурсам и защиты прав собственности.
	Дж. Коммонс	Транзакционные затраты возникают вследствие отчуждения и присвоения прав собственности, созданных обществом.	
Затраты функционирования институтов	Д. Норт	Транзакционные затраты являются составной частью затрат производства. Капитал используется как для трансформации, так и для осуществления транзакций.	Общие расходы делятся на: • трансформационные (изменение физических свойств продукции); • расходы на осуществление транзакций (права на использование, получение дохода от пользования, исключение использования другими лицами).
	Д. Уоллис, Д. Норт	К транзакционным затратам на макроуровне относят расходы всей непродуцированной сферы.	Если трансформационные затраты обусловлены состоянием производственных мощностей, то транзакционные затраты — характером производственных отношений.
	Э. Фуруботн, Р. Рихтер	Транзакционные затраты — это совокупность всех расходов, связанных с созданием или изменением института и организаций	Сосредотачивают внимание не только на процессе обмена, его платности, сфере возникновения затрат, но и на функционировании институтов.

Продолжение таблицы 1

Название подхода	Представители	Основные положения	Примечания
Контрактный подход	У. Меклинг, М. Дженсен	Транзакционные затраты сопровождаются отношениями агента и принципала.	Фирма является «сетью контрактов», а основная проблема компании — выбор оптимальной контрактной формы, которая обеспечит максимальную экономию затрат.
	К. Делмен	Транзакционные затраты — это затраты на сбор и обработку информации, проведение переговоров и принятие управленческих решений, осуществление контроля и юридическую защиту выполнения условий контрактов.	
	Р. Метьюз	Транзакционные затраты — это расходы, связанные с заключением контракта, контролем за соблюдением контракта, в отличие от трансформационных издержек, которые являются расходами, необходимыми только для непосредственного исполнения контракта.	

* Составлено на основании [13].

Анализ методологических подходов к определению «транзакционных затрат» свидетельствует, что трактовка осуществляется с различных форм восприятия: негативной, нейтральной и положительной (рис. 1).

**Рис. 1.** Отношение к транзакционным затратам (Составлено на основании [1])

Согласно экономики транзакций, кроме распределения ресурсов с помощью рынка, ресурсы распределяются внутри предприятий и в результате решений различных административных органов государства. Имеются и другие каналы дистрибуции ресурсов. Наиболее важными из этих каналов являются распределение ресурсов и связанные с этим транзакционные расходы внутри предприятий и в государственных структурах.

Например, компания чтобы продать свои продукты, должна их рекламировать, исследовать спрос на них, нанимать продавцов. Она также должна платить людям, отвечающим за доставку материалов и полуфабрикатов. Представим себе ситуацию, в которой собственник компании собственноручно производит какой-то продукт. Он, обычно, кроме инженеров и рабочих нанимает менеджеров, финансистов, адвокатов и др. специалистов, чтобы эффективно вести дела компании. Со своей стороны, менеджеры (А) нанимают бригадиров и контролеров (В), чтобы они руководили рабочими и проверяли их продукцию. Зарплата этих двух категорий работников (А + В) — это средства транзакций. Наконец,

зарплата инженеров (С) и рабочих (Д) является фактическими средствами трансформации или производственными затратами. Иными словами, собственники покупают продукт в своем предприятии, чтобы потом его продать. Разница между суммой денег, которую собственники выплачивают всем занятым на предприятии и оплатой, которую получают действительно производители, является внутренними средствами транзакций.

Компании не должны выполнять все необходимые транзакционные функции сами. Их собственники могут покупать некоторые транзакционные услуги на рынке. Подобные альтернативы имеются и относительно трансформационной функции. Компания может перестать производить какой-либо продукт или услугу вообще и покупать их готовыми у других предприятий, а потом их лишь перепродавать. Решение как поступать, будет зависеть от того, в каком случае суммарные средства трансформации и транзакции продуктов или услуг будут более низкими: при покупке на рынке или же при собственном производстве [12].

Отсюда вывод: объем транзакций зависит от того, насколько возможно уменьшить неуверенность для покупателей и продавцов. Другими словами, когда партнеры по обмену поступают согласно общепринятым правилам, тогда их поведение можно предусмотреть, а значит и степень неуверенности будет низкой и объем транзакций — относительно большим.

Некоторые ученые делали попытки оценить транзакционные затраты и выделить определяющие факторы. Используя макроэкономические показатели Д. Норт и Дж. Уоллис рассчитали динамику относительных величин транзакционных затрат. Авторы использовали следующую методологию: экономика страны была разделена на 3 группы по важности сектора транзакции США:

1. Частные отрасли, в которых все производство можно классифицировать как транзакционные услуги.

2. Частные отрасли, частично поставляющие транзакционные услуги.

3. Государственный сектор, состоящий из трех частей:

а) агентства, специализирующиеся на поставках транзакционных услуг;

б) агентства, частично предоставляющие транзакционные услуги;

в) все другие агентства, не имеющие никакого отношения к транзакционному сектору.

В 1 группу включены следующие отрасли: торговля, секторы операций с недвижимым имуществом, финансов, страхования. Их вклад (в форме транзакционных услуг) в ВВП исчислен по данным об их выплатах за использованные ими ресурсы.

Отрасли 2 группы производят главным образом продукты и в меньшей мере — транзакционные услуги. Но, как было отмечено, предприятия этой группы потребляют также определенное количество ресурсов на производство транзакционных услуг, которое частично проходит через рынок, а частично проходит внутри предприятий [2].

Чтобы разделить транзакционное производство от другого эти два автора приняли, что некоторые профессии исключительно заняты в производстве транзакционных услуг. К ним относятся: бухгалтеры, адвокаты, специалисты по вопросам занятости и персонала, менеджеры компаний, менеджеры других предприятий, продавцы, инспекторы. Их вклад в ВВП оценен по сумме их заработной платы.

Чтобы проанализировать российский сектор транзакций, во-первых, предположим, что некоторые экономические отрасли поставляют исключительно транзакционные услуги. Эти предложения касаются таких отраслей, как торговля, коммуникации, финансирование, кредитование и страхование.

Важным фактором в выборе этих отраслей является доступность одних и тех же статистических данных для России и других стран. Разумеется, что сумма вклада отраслей в ВВП не дает полного представления о важности всего транзакционного сектора в России, так как вне нашего внимания останутся многие другие отрасли, которые предоставляют подобные услуги.

Во-вторых, стоимостные показатели не используются в данном анализе, поскольку применение стоимостных показателей потребовало бы устранения влияния инфляции и проблем, обусловленных конверсией рубля на валюты других стран. Имеется еще и другая причина, почему стоимостные показатели не используются в нашем анализе. Это — нехватка специалистов необходимых в рыночной экономике, например, адвокатов, специалистов рекламы, финансистов, маркетинговых аналитиков и других специалистов, необходимых в рыночных условиях, и это делает стоимость их услуг — «транзакционные средства» — высокой на единицу продукта или услуги [3].

Считаем, что природу транзакционных затрат стоит анализировать на макро- и микроуровне (рис. 2). Главными факторами, влияющими на объем и структуру транзакционных затрат, является [9]:

1) на макроуровне:

- характер институциональной среды, эффективности хозяйственной системы и государственного управления (неспособность защищать права собственности и чрезмерное вмешательство в регулирование рыночной активности, создание искусственных административных барьеров для входа и выхода на рынки);

- трансформация экономики и разрушение системы хозяйственного управления способствовали «размыванию» прав собственности и границ полномочий органов государственного управления, разрыву традиционных хозяйственных связей и созданию ряда неэффективных институтов;
- недостаточный уровень развития инфраструктуры рынка вызывает повышение нагрузки на инфраструктурные сети;

- параметры рынка и обострение конкуренции требуют дополнительных

расходов по организации сбыта товаров и поиску потенциальных потребителей;

- рост транзакционного сектора, расширяет и усложняет контрактные отношения, поскольку в данном секторе существенно выше норма прибыли и скорость обращения денег, чем в производственном;

2) на микроуровне:

- размер и особенности деятельности корпорации;
- характер стратегии и процесса ее формирования;
- сложность контрактных отношений и увеличение расходов на поиск бизнес-партнеров и принятие соглашений;

- значительный рост уровня деловых рисков, оппортунистическое поведение, низкий уровень доверия к партнерам;

- развитие информационно-коммуникационных технологий, высокая стоимость экономической информации; замена бумажного документооборота электронным, усиление инновационной активности;

- необходимость адаптации к рыночной среде и создание соответствующих рыночных подразделений в сфере маркетинга, учета, управления, контроля.

Рыночные транзакционные затраты – это затраты на организацию экономических связей по законам рынка.

Нерыночные транзакционные затраты представляют затраты, связанные с планированием, контролем за выполнением поставленных задач, исполнением взятых обязательств, осуществляемых альтернативными институтами или предпринимателями.

Предположим, что имеется производство с фиксированной технологией. Каждая деталь изделия должна быть произведена с использованием определенных материалов, оборудования, энергии и других производственных ресурсов. Все эти ресурсы определены и отобраны на выполнение соответствующего задания [8].

Координация этого процесса требует осуществления определенного числа сделок (транзакций).

Каждая из транзакций может быть реализована одним из двух способов:

- нерыночные транзакции, т. е. внутри компании;
- рыночные транзакции.

Если обозначить общее число транзакций через N , то это можно представить в виде:

$$N = N_{\text{нр}} + N_{\text{р}}, \quad (1)$$

где $N_{\text{нр}}$ — число нерыночных транзакций; $N_{\text{р}}$ — число рыночных транзакций.

Это можно представить на рисунке 3.

Точка А выгодно осуществлять транзакции нерыночные, т.е. самой фирмой, после точки А – выгоднее становятся транзакции. В этой точке предельные затраты использования рынка равны предельным затратам использования нерыночных транзакций.

Иначе говоря, точка А определяет оптимальный размер фирмы.

На рисунке 3 отражены общие и предельные затраты на проведение рыночных и нерыночных транзакций.

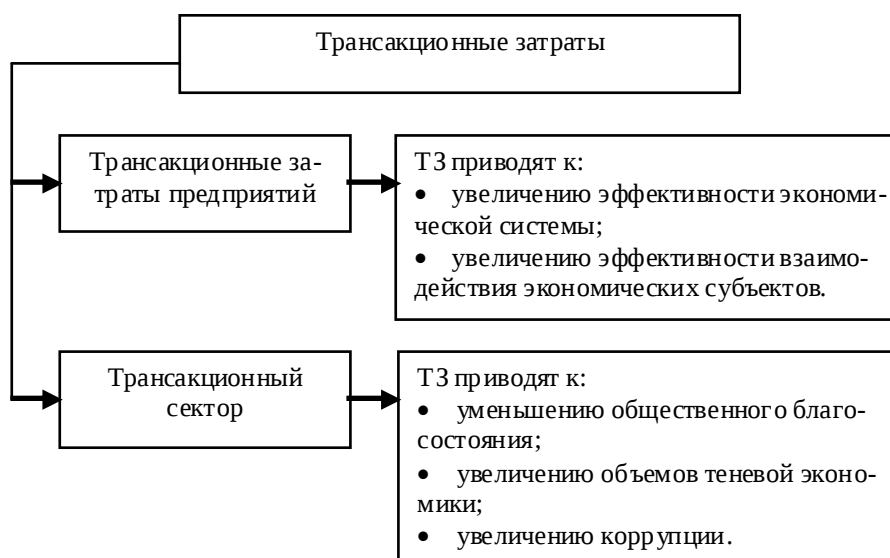


Рис. 2. Классификация транзакционных затрат по уровням возникновения (Составлено на основании [3]).

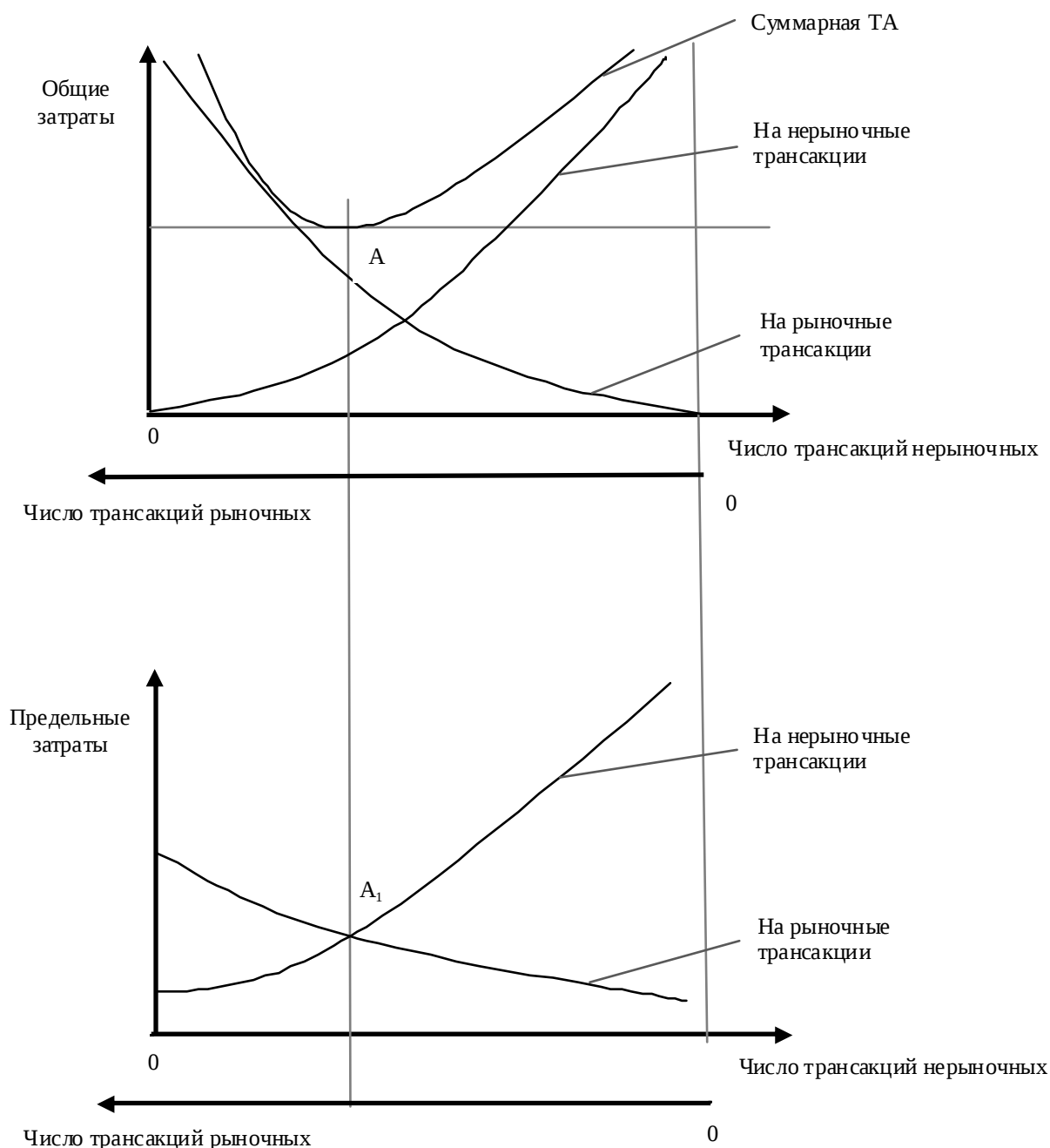


Рис. 3. Общие и предельные затраты на проведение рыночных и нерыночных транзакций (Составлено на основании [8]).

Рациональному уровню интеграции соответствует минимум суммарных затрат — точка А (рис. 3). Этой точке соответствует точка А1, где предельные нерыночные затраты равны предельным рыночным затратам.

Следует иметь в виду, что «чистый» рынок и «чистая» фирма — это два полюса, две крайние точки, не исчерпывающие всего многообразия организационных форм. Существует множество промежуточных, гибридных образований, своего рода «квазифирм».

Различные виды транзакций можно выстроить в определенный ряд:

- безличные акты «купли-продажи, совершающиеся «здесь и сейчас» и не требующие специального юридического оформления;
- разовые, краткосрочные контракты;
- регулярно повторяющиеся контракты;

- «квазифирмы» (или контракты с вертикальными ограничениями);
- полноценная фирма.

Из этого можно сделать вывод, что фирма оказывается необходимой только тогда, когда благодаря ей достигается более высокая эффективность, чем это было бы при нескольких мелких организационных единиц, которые можно из нее составить. Эффективность определяется минимальной суммой производственных и транзакционных затрат. И наоборот, экономическая эффективность требует ограничения размеров организации, когда одна крупная компания не в состоянии повторить результаты, которых добились 2, 3 и более мелких субъектов хозяйствования. Рассмотрим более детально концепцию транзакционных затрат [13].

Концепцию транзакционных затрат разработал Р. Коуз, сконцентрировав внимание экономической теории на транзакциях. Основоположителем современной «Экономики транзакционных затрат» по праву считают О. Вильямсона.

Для объяснения своей концепции он использует предпосылки ограниченной рациональности и оппортунизма. Данные предпосылки необходимы ему для обоснования центрального вопроса теории транзакционных затрат — «производить или покупать» (компания отказывается от приобретения товара в пользу собственного производства данного товара в том случае, когда издержки производства ниже затрат приобретения на рынке и / или когда компания не уверена, что условия контракта покупки будут соблюдены продавцом).

Таким образом, транзакционные затраты — это разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемой покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства.

Соответственно для продавца транзакционные затраты — это разница между данной ценой спроса и возможной более высокой ценой, которая выступает в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации и ожидания.

Таким образом, те же информационные издержки играют важную роль в формировании транзакционных затрат [5].

По мнению Д. Норта «затратность информации является основой стоимости заключения сделки». То есть, как видим, существует взаимосвязь затрат информации и транзакционных затрат. Но эта взаимосвязь не должна быть предметом путаницы.

Следует отметить, что на практике ни одно решение не принимается в чистом виде. Любому, даже самому быстрому решению о покупке предшествуют некоторые, пусть минимальные, издержки сбора информации или ожидания.

Это понятно, поскольку даже в условиях полной информации распределение ресурсов требует определенного времени для расчета оптимального варианта, что создает возможность совершения сделки на неоптимальных условиях до завершения расчетов или отказа от сделок в ожидании завершения расчетов и нахождения оптимального варианта [12].

Это исследовал Эрроу К. в труде «Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов» [14]. В этой связи, главной задачей анализа затрат сделки является определение оптимального соотношения или минимальной суммы транзакционных затрат и затрат поиска для приобретения данного товара Q.

Таким образом, нашей задачей становится поиск минимальной функции.

$$F(T, S) \quad (2)$$

где F — функция общих затрат; T — транзакционные затраты; S — издержки поиска (информации, ожидания).

Данная модель базируется на некоторых упрощениях и предположениях:

1. Возможная более низкая цена есть цена совершенного конкурентного равновесия.
2. Все издержки, альтернативные транзакционным, то есть затраты поиска, информации, ожидания и производства могут рассматриваться как издержки поиска.

Безусловно, между всеми этими типами затрат имеются различия, однако до определенного этапа нашего анализа эти различия являются несущественными (например, издержки ожидания могут быть приравнены к издержкам поиска, если мы сделаем предположение, что ожидание эквивалентно получению новой информации).

3. Прочие издержки, то есть издержки труда, капитала, предпринимательской способности и т.д., приняты равными при выборе любой альтернативы, они являются иррелевантными и могут быть исключены из анализа.

4. Поиск, как информацию «делим на некоторые единицы» И, имеющие денежный эквивалент.

5. Единица измерения транзакционных затрат является денежная единица.

6. Любой рынок может быть охарактеризован посредством своей специфики m .

m — подразумевает, что товар, который мы собираемся приобретать или продавать, произведен с помощью определенных активов. Но при этом, помимо отражения специфики активов производства, необходимо принимать во внимание специфику его распределения и обмена, то есть специфику рынка в целом.

Однако, мы предполагаем, что специфика рынка m может быть охарактеризована или измерена посредством процесса поиска, сбора информации, ожидания и производства.

Например, рынок недвижимости обладает своими характеристиками поиска и сбора информации. Так же своими характеристиками обладает рынок капиталов.

7. Специфика рынка m может быть выражена стоимостью «единицы поиска» I , или $m = I$.

Далее можно перейти к решению главной задачи экономики транзакционных затрат — минимизация затрат T , S при заданном объеме приобретения товара Q_0 .

Данная функция представляет собой стандартную 2-факторную модель. Она описывает область цен несовершенного равновесия.

Цена совершенного конкурентного равновесия задана в ней имплицитно как частный случай равенства нулю транзакционных затрат.

Модель предполагает, что транзакционные затраты — суть превышения цены несовершенного равновесия над ценой совершенного равновесия.

Математическая модель выражается следующим образом:

$$Q = f(T, S) = Q_0 \quad (3)$$

Если ввести в уравнение множитель Лагранжа L , то получим:

$$L = vT + uS + l[Q_0 - f(T, S)] \quad (4)$$

где v — стоимость единицы транзакционных затрат; T — количество единиц транзакционных затрат; u — стоимость единицы поиска; S — количество единиц поиска.

Соответственно получим:

$$\frac{dL}{dT} = v - \frac{ldf}{dT} = 0 \quad (5)$$

$$\frac{dL}{dS} = u - \frac{ldf}{dS} = 0 \quad (6)$$

$$\frac{dL}{dl} = Q_0 - f(T, S) = 0 \quad (7)$$

Разделив 2-е равенство на 1-е, получаем:

$$\frac{u}{v} = \frac{df/dS}{df/dT} \quad (8)$$

$$\frac{df/dS}{df/dT} = -dT/dS|_Q = Q_0 \quad (9)$$

Иначе говоря, минимум затрат при данном объеме покупки Q_0 обеспечивается в том случае, когда отношение стоимости единицы поиска u к стоимости единицы транзакционных затрат v равно отношению прироста транзакционных затрат T к приросту объема поиска S .

Но мы приняли, что единица стоимости транзакционных затрат равна стоимости денег, как таковых. Это значит, что отношение единицы стоимости поиска к единице стоимости транзакционных затрат равно стоимости единицы поиска или

$$\frac{u}{v} = I \quad (10)$$

Однако, мы предположили, что единица стоимости поиска и есть характеристика специфики рынка m , или $u = m$.

$$\text{А это значит, что } dT/dS = u = m \quad (11)$$

Иными словами, затраты сделки минимальны в том случае, когда отношение прироста транзакционных затрат к приросту объема поиска в данной сделке равно стоимости единицы поиска для данного рынка, то есть равна характеристике специфики самого рынка.

ВЫВОДЫ

Считаем, что управление транзакционными затратами является сложным, многоаспектным, динамичным процессом, направленным на оптимизацию величины и обеспечению эффективности этих расходов. Управление транзакционными затратами, осложняется спецификой таких затрат, поэтому необходимо их рассматривать, в первую очередь, с позиций следующих подходов:

- системного (состоит в наличии двух взаимосвязанных подсистем: управляющей, то есть субъекта управления (отделы и специалисты, которые имеют непосредственное отношение к процессу управления транзакционными затратами), и управляемой, то есть объекта управления (процесс осуществления рыночных транзакций и расходы, которые при этом возникают)
- функционального (совокупность функций управления транзакционными затратами: планирование; организация; мотивация; контроль; регулирование);
- стратегического (разработка стратегий управления транзакционными затратами и механизмов их реализации);
- адаптивного (рассмотрение управления транзакционными затратами с позиций необходимости приспособления к динамике внешней среды).

Таким образом, транзакционные затраты влияют на уровень экономической безопасности компании, поэтому стоит найти баланс между объемом данных расходов и желаемым уровнем безопасности. Принципиально важным является не минимизация, а оптимизация объема и структуры транзакционных затрат. Поскольку необоснованное и чрезмерное сокращение данных расходов может привести к ослаблению взаимосвязей с субъектами институционального окружения, потере рыночных позиций, снижению уровня доверия потребителей и партнеров, уменьшению лояльности персонала и, как следствие, потере доходов.

Одновременно следует помнить, что транзакционные затраты не только усиливают конкурентоспособность предприятия, но и повышают эффективность его деятельности, также данные расходы часто связывают с монополизмом продавцов, коррупцией и административным давлением. Как правило, такие расходы не систематизируются на счетах бухгалтерского учета и не обобщаются в отчетности, формируя теневую экономику. Поэтому они нуждаются в постоянном мониторинге и контроле.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антоненко Е.В. К раскрытию сущности и классификации транзакционных издержек / Е.В. Антоненко // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. — 2015. — № 1. — С. 74–80.
2. Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза Природа фирмы / О.И. Уильямсон, С.Дж. Уинтер (ред.). — М.: Дело, 2001. — 360 с. — С. 237–267.
3. Зарайченко И.А. Транзакционные издержки инновационной деятельности: классификация по типам рынка / И.А. Зарайченко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2009. — № 7 — С. 95–97.
4. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Дж. Р. Коммонс // Пространство экономики. — 2012. — № 3. — С. 69–76.
5. Коуз, Р. Природа фирмы / Р. Коуз // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. — 1993. — № 2. — С. 66–82.
6. Манукян М.М. Транзакционные издержки: сущность и динамика в российской экономике / М.М. Манукян, Л.В. Борзых // Вестник СамГУ. — 2014. — № 8 (119). — С. 71–74.
7. Марченко Т.И. Некоторые особенности импорта институтов в РФ / Т.И. Марченко, С.Е. Толкачева, И.С. Удалов / NovalInfo.ru. — 2016. — № 45-2. — С. 120–124.
8. Менгер К. Основы политической экономии / К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер; пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза; под ред. Р.М. Орженцкого. — М.: Экономика, 1992. — С. 31–242.
9. Номанова А.С. Управление транзакционными издержками и пути их оптимизации / А.С. Номанова, Б.М. Кузибаева // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия общественных наук. — 2015. — № 2. — С. 14–21.
10. Самошилова Г.М. Транзакционные издержки в современных экономических исследованиях / Г.М. Самошилова, И.И. Ванчина // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. — 2007. — № 2 — С. 52–58.
11. Сухарев О. С. Новый институционализм: «Ловушки», транзакционные издержки, «Теорема Коуза» и время / О.С. Сухарева // Пространство экономики. — 2012. — № 3 — С. 39–57.
12. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация: пер. с англ. / О.И. Уильямсон. — СПб.: Лениздат; SEVPress, 1996. — С. 55–59.
13. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер. — Пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — 702 с.
14. Arrow K.J. Теория и история экономических и социальных институтов и систем / Kenneth Joseph Arrow // Thesis — 1993. — Вып. 2. — С. 53–68.

SPISOK LITERATURY

1. Antonenko Ye.V. K raskrytiyu sushchnosti i klassifikatsii transaktsionnykh izderzhek / Ye.V. Antonenko // Vestnik YUUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment. — 2015. — № 1. — S. 74–80.

2. Priroda firmy. K 50-letiyu vykhoda v svet raboty R. Kouza Priroda firmy / O.I. Uil'yamson, S.Dzh. Uinter (red.). — M.: Delo, 2001. — 360 s. — S. 237–267.
3. Zaraychenko I.A. Transaktsionnyye izderzhki innovatsionnoy deyatel'nosti: klassifikatsiya po tipam rynka / I.A. Zaraychenko // Aktual'nyye problemy gumanitarnykh i yestestvennykh nauk. — 2009. — № 7 — S. 95–97.
4. Kommons Dzh R. Institutsional'naya ekonomika / Dzh. R. Kommons // Prostranstvo ekonomiki. — 2012. — № 3. — S. 69–76.
5. Kouz, R. Priroda firmy / R. Kouz // EKO: Ekonomika i organizatsiya promyshlennogo proizvodstva. — 1993. — № 2. — S. 66–82.
6. Manukyan M.M. Transaktsionnyye izderzhki: sushchnost' i dinamika v rossiyskoy ekonomike / M.M. Manukyan, L.V. Borzykh // Vestnik SamGU. — 2014. — № 8 (119). — S. 71–74.
7. Marchenko T.I. Nekotoryye osobennosti importa institutov v RF / T.I. Marchenko, S.Ye. Tolkacheva, I.S. Udalov // NovalInfo.ru. — 2016. — № 45-2. — S. 120–124.
8. Menger K. Osnovy politicheskoy ekonomii / K. Menger, Ye. Bom-Baverk, F. Vizer; per. s nem. G. Tiktina i I. Aberguza; pod red. R.M. Orzhentskogo. — M.: Ekonomika, 1992. — S. 31–242.
9. Nomanova A.S. Upravleniye transaktsionnymi izderzhkami i puti ikh optimizatsii / A.S. Nomanova, B.M. Kuzibayeva / Vestnik Tadzhikskogo gosudarstvennogo universiteta prava, biznesa i politiki. Seriya obshchestvennykh nauk. — 2015. — № 2. — S. 14–21.
10. Samoshilova G.M. Transaktsionnyye izderzhki v sovremennykh ekonomicheskikh issledovaniyakh/ G.M. Samoshilova, I.I. Vanchina // Vestnik OmGU. Seriya: Ekonomika. — 2007. — № 2 — S. 52–58.
11. Sukharev O. S. Novyy institutsionalizm: «Lovushki», transaktsionnyye izderzhki, «Teorema Kouza» i vremya / O.S. Sukhareva // Prostranstvo ekonomiki. — 2012. — № 3 — S. 39–57.
12. Uil'yamson, O.I. Ekonomicheskiye instituty kapitalizma. Firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya: per. s angl. / O.I. Uil'yamson. — Spb.: Lenizdat; SEVPress, 1996. — S. 55–59.
13. Furubotn E. Instituty i ekonomicheskaya teoriya. Dostizheniya novoy institutsional'noy ekonomicheskoy teorii / E. Furubotn, R. Rikhter. — Per. s angl. pod red. V.S. Kat'kalo, N.P. Drozdovoy. — SPb.: Izdat. dom Sankt-Peterb. gos. un-ta, 2005. — 702 s.
14. Arrow K.J. Teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsialnykh institutov i sistem / Kenneth Joseph Arrow // Thesis — 1993. — Вып. 2. — С. 53–68.

Статья поступила в редакцию 16 февраля 2019 года

Статья одобрена к печати 3 апреля 2019 года