

УДК 338.33

***УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ
ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК***

Благодерова М.С.

Студент,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

Москва, Россия

Аннотация: В данной работе будет рассмотрена концепция транзакционных издержек с точки зрения управления затратами, она является довольно важной составляющей при рассмотрении предметной области, так как является относительно молодой и современной – эта теория и её исследование позволяет повысить эффективность многих предприятий на практике и снизить скрытые риски при ведении их деятельности. Кроме того, будут приведены теоретические материалы для описания предметной области, а также раскрыта ключевая тема – как исследование транзакционных издержек позволяет обеспечить и поддерживать эффективную модель управления затратами.

Ключевые слова: затраты, транзакция, транзакционные издержки, виды транзакционных издержек, концепция транзакционных издержек.

***COST MANAGEMENT BASED ON THE CONCEPT OF TRANSACTION
COSTS***

Blagoderova M.S.

Student,

Plekhanov Russian University of Economics,

Moscow, Russia

Abstract: The concept of transaction costs will be considered from the point of view of cost management, it is a rather important component when considering the subject

area, as it is relatively young and modern - this theory and its study can improve the efficiency of many enterprises in practice and reduce hidden risks in the conduct of their activities. In addition, theoretical materials will be presented to describe the subject area, and a key topic will be disclosed - how the study of transaction costs allows you to provide and maintain an effective cost management model.

Keywords: costs, transaction, transaction costs, types of transaction costs, the concept of transaction costs.

Термин транзакция (или трансакция) образован от латинского слова *transactio* и переводится как договор, соглашение. Транзакция – это какая-либо логическая операция, которая имеет конечную цель и смысл, но такая операция может называться транзакцией, только если имеет конечность, то есть может быть осуществлена только полностью [1, с.56]. Классическим примером является банковская транзакция, при которой деньги переводятся с одного счета на другой. При данной операции возможно однозначно определить её начало и конец, поэтому она имеет право называться транзакцией.

Транзакционные издержки возникают при осуществлении транзакций как результат заключения неполного либо неэффективного контракта, а складываются они из временных и ресурсных затрат на совершение сделки, а также из любых других потерь.

Существует несколько видов трансакционных издержек, среди которых [3, с.48]:

- Рыночные трансакционные издержки – издержки при использовании рыночных механизмов;
- Управленческие трансакционные издержки – это издержки, которые связаны с процессами, протекающими сугубо внутри предприятия;
- Политические трансакционные издержки – издержки, которые возникают при создании и поддержании институциональных рамок общества.

Также трансакционные издержки разделяются по их характеру [5, с.57]:

- Постоянные трансакционные издержки – специфические вложения в создание институционального устройства;
- Переменные трансакционные издержки – это издержки, которые зависят от объема сделки либо количества сделок.

Управление затратами – это процесс, при котором происходит точечное, целенаправленное формирование затрат и градация по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стремлении к их уменьшению. [6, с.5] Актуальность данного процесса обусловлена тем, что он отражает собой одну из фундаментальных и важных идей экономики и бизнеса в целом – это максимальное извлечение прибыли при минимизации затрат. Также, принцип управления затратами важен с понятием эффективного менеджмента, эффективным управлением проектами: на сегодняшний день во многих сферах наблюдается рост конкуренции, поэтому для того, чтобы её выигрывать, предприятию просто необходимо быть эффективным и внедрять управление затратами в максимально возможном числе процессов, начиная от их инициации и заканчивая завершением процесса.

Градация трансакционных издержек, которые позволяют реализовать управление затратами, следующая [2, с.105]:

- Издержки оценки качественных и количественных характеристик товара/услуги

Если не проводить такую оценку, то вполне возможно, что характеристика заключаемого контракта будет не в пользу фирмы, тогда как, наоборот, проведение анализа, что из себя представляет благо, в каком объеме и периоде (долгосрочном/краткосрочном) предприятие получит выгоду от контракта, в котором фигурирует данный товар/услуга позволит предприятию оценить и сам контракт – вполне возможно, что характеристики субъекта контракта (товара/услуги) окажутся уникальными либо будут обладать

выдающимися характеристиками, которые покроют возможные риски от контракта, либо же наоборот, анализ позволит понять, что данный контракт по условиям совершенно несопоставим с качеством продукта/товара, который по этому контракту предлагается.

- Издержки поиска информации и альтернативных сделок

Данные издержки лучше всего иллюстрируются текущим рыночным механизмом в сравнении с экономической моделью большинства Европейских и Восточных стран в средних веках: в то время при осуществлении торговли практически отсутствовала «отправная точка» в составлении цен и ценовая политика как таковая: большинство сделок происходило путём торгов с конкретным продавцом и вследствие этого фактора трансакционные издержки на поиск информации и альтернативных сделок были чрезвычайно высоки. Действительно, понятно это и в наше время при осуществлении простейших и повседневных операций: например, для выяснения лучшей цены на определенный товар в супермаркете достаточно просто открыть электронный каталог и отсортировать вид товара по цене, тогда как для выяснения лучшей цены на обычном рынке необходимо обойти десяток продавцов. Итого, вполне возможно, что на обычном рынке можно найти ценовое предложение, которое будет выгоднее, чем предложение в супермаркете, но трансакционные издержки, которые в случае с супермаркетом будут связаны с несколькими минутами потраченного времени, а в случае с рынком будут связаны с несколькими часами – абсолютно не сопоставимы. Данный пример легитимно проецировать и на «большую» экономику и предприятия и, более того, здесь разница будет гораздо более значима, так как для обычного человека трансакционные издержки могут быть не так ощутимы в краткосрочной перспективе. Для управления затратами на такой вид трансакционных издержек предприятия активно используют, к примеру, какие-либо аутсорсинговые агентства, которые ориентированы либо на предоставление сводной информации в кратчайшие сроки, либо на предоставление анализа рынка и

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

альтернативных сделок. Действительно, раньше многие компании располагали внутренними отделами для такой деятельности, но с ростом рынка растут и транзакционные издержки на поиск информации – следовательно, отделы тратят гораздо больше своего рабочего времени на поиск этой информации и им необходимо постоянно расширять свой штат/внедрять больше технологий для анализа большого количества информации. Такой процесс иллюстрирует возрастающую с каждым днём ценность информации и знания альтернатив, но при этом компании всё равно стремятся к управлению затратами в данном сегменте – аутсорсинговые компании, либо автоматизированные системы обработки и управления информацией являются трендом сегодняшнего времени и позволяют осуществлять эффективное управление затратами на транзакционные издержки на поиск информации и альтернатив.

- Доверительные товары и услуги

Данный вид товаров и услуг также напрямую связан с транзакционными издержками, так как он характеризуется недостаточным количеством информации у одной стороны и преобладанием информации у другой, экспертной стороны. В предприятии, например, такие издержки возникают в тех случаях, когда развитие каких-либо отделов недостаточно и недостаточна компетенция сотрудников, включая управляющих и менеджеров отделов, которые не знают точно, какой товар или услуга и какого качества им нужна [4, с.68]. Из повседневной жизни можно привести пример ремонта автомобиля: подавляющее большинство людей не имеет каких-то особых экспертных знаний по тому или иному узлу своей машины, поэтому при обращении в автосервис нередки случаи, когда человеку навязывают ряд лишних, можно даже сказать – фиктивных услуг и работ, без которых автомобиль спокойно мог бы функционировать исправно. В этом случае существует несколько подходов: человек может обратиться за платной консультацией к знающему человеку, чтобы впоследствии сэкономить на самом ремонте, либо же самостоятельно изучить вопрос, потратить время и овладеть этой экспертизой, которая поможет

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

сэкономить на ремонте и на услугах эксперта. Самый же экономный вариант – постараться исправить поломку своими руками. Данные варианты расположены по возрастанию транзакционных издержек по поиску информации, времени по сравнению с прямыми денежными затратами – тут каждый человек самостоятельно оценивает, важнее ли для него избежать транзакционных издержек либо же сэкономить какую-либо сумму «в моменте».

С точки зрения бизнеса и предприятий, например, компания нанимает низкоквалифицированных IT-специалистов, желая сэкономить на развитии IT-области в данный момент времени, но из-за этого она сталкивается с тем, что IT-подрядчики компании могут предлагать ей завышенные по стоимости услуги либо контракты, выгодные только этим самым подрядчикам – а собственный IT-менеджер не будет обладать компетенцией, чтобы распознать завышение стоимости либо невыгодный контракт. В этом случае борьба с транзакционными издержками, вызванными феноменом доверительного товара, опять же, заключается в оценке самой компанией, насколько существенен для неё IT-сегмент и насколько приемлемы транзакционные издержки – если компания держит курс на автоматизацию, цифровизацию и модернизацию процессов, тогда транзакционные издержки могут негативно на него повлиять и определённо стоит либо вложить больше денег в развитие собственного IT-отдела, либо же пользоваться услугами аутсорсинга.

При экономии транзакционных издержек и управлении данным видом затрат всегда можно столкнуться с факторами, которые так или иначе не позволяют достигнуть 100% эффективности в нивелировании влияния транзакционных издержек на предприятия [10, с.5].

Первая проблема, с которой может столкнуться предприятие на рынке – это, безусловно, торговля неоднородным товаром, качество которого можно определить только в процессе отбора, который вызывает определенные транзакционные издержки. Среди примеров данного товара можно привести картофель и необработанные алмазы. На товары данных категорий может быть

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

установлена схожая либо единая цена по рынку, но покупателю, в особенности фирме, требуется затратить больше ресурсов, чтобы, во-первых, определить продавца, предлагающего товар наиболее надлежащего качества. Здесь трансакционные издержки могут возникнуть в двух сценариях: первый – это поиск информации и анализ рынка, какая у поставщика репутация, какой опыт взаимодействия с этим поставщиком имеется у другой компании; второй – это отбор и селекция товара уже после приобретения у поставщика, то есть, к примеру, предприятие приобретает определенную партию картофеля и, уже на своих мощностях проводит определенную селекцию, проверяя, какой процент поставки удовлетворяет требуемому качеству. Таким образом, проведя определенный бенчмаркинг, можно выявить, какой поставщик является более желательным для сотрудничества.

Вторая проблема, которая очень важна и всегда может возникнуть и вызвать трансакционные издержки – это сокрытие информации [9, с. 10]. Здесь издержки такого рода возникают уже после подписания контракта, например, выясняется, что у поставщика имеются проблемы с документацией, либо же он ведёт часть деятельности нелегально. В этом плане компания может понести прямые убытки, либо же убытки на повторные переговоры/судебные разбирательства. Опять же, если в области, в которой компания ведёт деятельность, такие случаи являются очень частыми, то трансакционные издержки непременно будут вызваны подробным анализом контрагентом и выявлением его порядочности.

Для того, чтобы обеспечить экономию трансакционных издержек с разных сторон «по умолчанию», существует несколько механизмов, заранее подающих сигнал контрагенту о качестве товаров/услуг.

Первый – это механизм гарантии. Если фирма заключает контракт с малоизвестным контрагентом, но информация о качестве предоставляемых услуг и их стоимости является средней по рынку, то здесь для принятия решения можно либо уделить больше времени и средств на анализ контрагента, Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

либо обратить внимание на дополнительные сигналы при изучении разрабатываемого с контрагентом соглашения [7, с. 494]. Одним из которых является гарантия – с одной стороны, она позволяет контрагенту заключить выгодный для себя контракт, а со стороны покупателя гарантия позволяет нивелировать риск, что услуга либо товар не оправдают себя в процессе эксплуатации, так как эти риски покрываются гарантийными обязательствами контрагента. Важно отметить, что такие гарантии чаще всего учитываются при сделках со сложным техническим оборудованием, качества которого становятся ясны только в процессе продолжительного периода эксплуатации (например, при покупке картофеля можно сразу определить его качество по внешнему виду, а вот автомобиль может показать себя только спустя несколько лет).

Второй механизм – это торговая марка. Это можно рассматривать больше как дополнение к первому, так как если торговая марка является именитой и узнаваемой, то, зачастую, её изделия сопровождаются солидной гарантией. Соответственно, в этом случае для предприятия подается сигнал, что товар, произведенный под определенной торговой маркой, является высококачественным просто из-за того, что стандарты бренда не пропустят товар качества более низкого – естественно, за подобные гарантии и сигналы зачастую владельцы торговой марки закладывают более высокую стоимость, но покупатели готовы переплачивать для того, чтобы нивелировать свои транзакционные издержки и повысить эффективность процессов предприятия [8, с.713].

Третий механизм – это самовыполняющиеся контракты. Такие контракты характеризуются тем, что невыполнение соглашений одной стороной ведёт к неизменному разрыву контракта второй стороной. Проиллюстрируем примером: предприятие заключает с контрагентом контракт по поставке оборудования, по которому оплата происходит только после получения. Если оборудование не будет соответствовать стандартам покупателя, то он просто

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

откажется от взаимоотношений с таким поставщиком. В результате такого контракта у поставщика возникают дополнительные издержки на обеспечение требуемого уровня качества, но эти издержки он закладывает в конечную стоимость оборудования и, так как покупатель готов покупать продукцию по такой цене, то контракт для поставщика является выгодным, но тут важную роль играет ценообразование, которое должно находиться на таком уровне, чтобы прибыль от контракта в долгосрочном периоде для поставщика превышала прибыль от обмана в периоде краткосрочном. Компания-покупатель же в таком случае обеспечивает себе страховку от возможных транзакционных издержек [8, с.714].

В заключении необходимо отметить, что тема управления затратами очень актуальна и особо важна в текущих экономических реалиях по всему миру: увеличивающийся объем информации, постоянно растущая конкуренция, сильное влияние цифровой трансформации и перехода многих сфер деятельности в онлайн – всё это порождает новые транзакционные издержки для предприятий и стимулирует их быть максимально гибкими и эффективными - иначе на рынке закрепиться и выживать будет довольно трудно. Данная работа показала, что фундаментальные основы теории транзакционных издержек работают и применимы и по настоящий момент тоже, соответственно, тема управления ими непременно способствует главной задаче экономики: максимизации прибыли при минимальных затратах и обеспечении максимальной эффективности предприятия.

Библиографический список:

1. Бусыгина, И.В. Политическая модернизация государства в России. Необходимость, направления, издержки, риски / Ирина Бусыгина, Михаил Филиппов. - М.: Либеральная Миссия, 2015.
2. Кузьмин, Е. А. Конкурентная среда: границы экономического агента (транзакционный аспект проблемы) / Е.А. Кузьмин. - М.: Синергия, 2017.

3. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. - М.: Издательская группа Норма - Инфра-М, 2018.
4. Симон, Х. Продажи в кризис. Как повысить объем продаж, снизить издержки и увеличить прибыль / Х. Симон. - М.: Бизнес Психологии, 2015.
5. Симонов, А.Ю. Проблема анализа транзакционных издержек кредитных организаций России / Александр Юрьевич Симонов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018.
6. Барсукова, С.Ю. Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования.- 2019.- №1. — С. 4-6.
7. Гурова И. М. Транзакционный сектор в современной экономике // Молодой ученый. — 2017. — №4. — С. 494.
8. Илюхина Я. П. Особенности транзакционных издержек в российской экономике и способы их снижения // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 712-714.
9. Кокорев В. И. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. - 2019.- №12. — С. 3-10.
10. Малахов С.П. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. - 2018. -№11— С. 3-5.

Оригинальность 97%