

Рассчитаем уровень значимости для показателей (табл. 2):

Таблица 2 – Уровень значимости факторов-показателей

Показатели	Вес, a_n	Значимость, k_i
X1 Коэффициент абсолютной ликвидности	8	0,055
X2 Коэффициент текущей ликвидности	8	0,055
X3 Коэффициент быстрой ликвидности	8	0,055
X4 Коэффициент автономии	5	0,109
X5 Коэффициент обеспеченности СОС	9	0,036
X6 Длительность оборота ДЗ	10	0,018
X7 Рентабельность активов	2	0,164
X8 Рентабельность продаж	2	0,164
X9 Рентабельность собственного капитала	1	0,182
X10 Рентабельность продукции	2	0,164

Полученные значения рассматриваемых 10 показателей (X_i) и их значимости (k_i) являются основой для выбора наиболее привлекательных для инвестирования предприятий, для которых рассчитывается комплексный финансовый показатель инвестиционной привлекательности (Ω):

$$\Omega = \sum (X_i * k_i), \quad (3)$$

Проанализировав более 10 предприятий, была выведена *следующая рейтинговая шкала* (табл. 3).

Таблица 3 – Рейтинговая шкала инвестиционной привлекательности предприятий

Инвестиционная привлекательность	Ω
ВЫСОКИЙ уровень инвестиционной привлекательности	
СРЕДНИЙ уровень инвестиционной привлекательности	от 7,98 до 15,38
НИЗКИЙ уровень инвестиционной привлекательности	менее 7,98

Таким образом, можно определить наиболее инвестиционно привлекательные предприятия, работа с которыми не повлечет возникновению просроченной задолженности для банковской структуры Республики Беларусь.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Статистический ежегодник 2010. – Мн., 2010.
2. Фишберн, П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – С. 425.

УДК 658

Ярмольчик Т.В.

Научный руководитель: доцент Сланик Ю.Н.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ: ИХ СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Актуальность темы. В настоящее время для оформления различных фактов хозяйственной жизни используются более 450 видов договоров. При их заключении возникают так называемые транзакционные издержки, детальные исследования вопросов учета которых в РБ отсутствуют. Это приводит к искажению финансовой отчетности, а информация, представленная в ней, не является полной и достоверной.

Цель работы – изучение понятия транзакционных издержек, их классификации и разработка на этой основе теоретических и методических положений, а также рекомендаций по формированию эффективной системы управления транзакционными издержками.

Большинство людей живет в обществе, в котором процесс взаимодействия происходит постоянно, благодаря общению, обмену информацией, заключению договоров, трансакциям. Если обратиться к английскому слову «трансакция» (transaction), то в нем можно выделить две составные части: «транс» (trans) в данном контексте означает «между», «акция» (action) – «действие». Ближе всего по смыслу к данному иностранному термину подходит слово «взаимодействие». Таким образом, **трансакция** – любая операция субъекта экономики, в котором участвует хотя бы один контрагент.

Однако чтобы трансакция могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому совершение трансакций может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. Эти издержки получили название «*трансакционные*».

В 1937 году впервые на эти издержки обратил внимание американский экономист Рональд Коуз: «... чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем именно желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желательно заключить сделку и сообщить ее условия, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в выполнении условий контракта и так далее». В своей более поздней работе Р. Коуз приводит определение: Издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта». Трансакционные издержки проявляются в любой трансакции. С ними сталкиваются и фирмы, и домохозяйства, и государство. В какой роли не выступал бы субъект: в качестве продавца, потребителя, налогоплательщика или чиновника, ему не избежать затрат ресурсов, связанных с поиском информации, контролем, выбором и принятием решений.

Итак, под **трансакционными издержками** понимаются затраты взаимодействия субъектов экономики. Этот вид издержек включает любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.

В настоящее время в научных кругах нет единого мнения по поводу понятия трансакционных издержек. На протяжении многих лет авторы предлагают определения трансакционных издержек со своей точки зрения, обобщенные и конкретизированные в зависимости от области их исследования, иногда и совершенно противоположные (табл. 1).

Как и подходов к определению понятия «трансакционные издержки», в экономической литературе существует множество классификаций трансакционных издержек.

Классификация трансакционных издержек

Трансакционные издержки бывают **постоянными и переменными**. К переменным относят затраты, которые растут с увеличением числа трансакций: издержки контроля, принятия решений, а также затраты, связанные с переговорами и поиском информации и т.д. Постоянные не зависят от объема трансакций и состоят, в первую очередь, из затрат на создание и поддержание структур управления сделками.

Относительно момента заключения контракта различают затраты, «**предшествующие сделке**» и «**возникающие в ходе сделки**». Главное отличие между ними заключается в том, что издержки, возникающие до момента совершения сделки, планируются заранее и представляют собой приемлемую для сторон цену взаимодействия, а издержки, возникающие после совершения сделки, часто возникают непредвиденно. Это потери сторон, которые ставят бизнес под угрозу срыва.

Таблица 1 – Эволюция понятия транзакционных издержек

Авторы	Определение
Р. Коуз и О. Уильямсон	Прежде чем осуществить транзакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются.
О. Уильямсон	Сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерные для альтернативных структур управления.
Д. Норт	Издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению.
К. Эрроу	Издержки эксплуатации экономической системы.
К. Далман	Издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта.
Х. Демсец	Издержки обмена правами собственности.
Р. Капелюшников	Взаимодействие людей, что дает основание противопоставить трансформационные издержки издержкам взаимодействия с природой.
А.Е. Шаститко	Ценность ресурсов, затрачиваемая на осуществление транзакций.
Б.Л. Кузнецов	Затраты на реализацию рыночных экономических отношений внутри корпорации и с субъектами внутрикорпоративных отношений.
А.В. Сарайкин	Издержки, которые несет экономический агент при создании организации, осуществлении и мониторинге транзакций, направленных на синергетическое развитие в условиях гиперконкуренции и которые могут принимать скрытый и неденежный характер.
П.С. Лемещенко	Издержки, которые опосредуют всякую транзакцию и защиту правомочий собственности.
Б.Л. Кузнецов	Плата за усложнение институциональных структур в корпорациях и усложнение взаимодействий между агентами рынка.

В зависимости от механизма зарождения транзакционных издержек различают:

- **внешние;**
- **внутренние;**
- **политические.**

1. Внешние издержки состоят из затрат на проведение переговоров и поиск информации. Если стороны решили заключить сделку, им необходимо побольше узнать друг о друге, оценить, насколько это возможно, способность контрагента успешно выполнить свои обязательства. Для выработки приемлемых условий контракта необходимы переговоры (иногда с участием юристов). Кроме того, требуются мероприятия по мониторингу в течение всей сделки.

Классифицировать внешние издержки можно следующим образом:

- расходы на подготовку контракта (поиск информации);
- расходы на заключение контракта (переговоры и принятие решений);
- расходы на мониторинг и отстаивание своих интересов.

Поиск информации

Субъект, который хочет заключить сделку, будет вынужден провести поиск партнера, и этот поиск обязательно приведет к издержкам. В целом можно выделить группы расходов, которые связаны с информацией и ее поиском:

- издержки, связанные с общением сторон;
- издержки поиска информации о ценах различных поставщиков и покупателей того или иного продукта;
- расходы на тестирование и контроль качества;
- издержки подбора квалифицированного персонала.

Особого внимания заслуживает вторая статья расходов. Поиск информации о поставщиках и клиентах – одна из существенных проблем современной фирмы. К примеру,

если фирма собирается «продвигать на рынок» новый продукт, необходимо понять, что именно хочет от этого продукта покупатель. Кроме того, значение имеет простота и скорость покупки, уровень сервиса, стабильность качества и многое другое. Для того чтобы выяснить, какие критерии оказывают наибольшее влияние на выбор потребителем товара, может потребоваться специальное маркетинговое исследование, включающее в себя интервью с потенциальными клиентами. После этого выдвигается гипотеза, проводится ее тестирование и принимается решение. Подобные работы, как правило, заказываются фирмами в специализированных маркетинговых агентствах и обходятся недешево. С другой стороны, сэкономив на данных затратах, можно совершить серьезную ошибку.

Переговоры и принятие решений

Эти издержки возникают в том случае, когда суть сделки примерно ясна и стороны торгуются, пытаясь получить для себя наиболее выгодные условия. Это значительная категория расходов уже потому, что ведение переговоров и принятие решений – функция самых высокооплачиваемых сотрудников предприятия.

Контроль и принуждение

Наличие подписанного контракта с партнером автоматически не гарантирует исполнение обязательств по этому контракту. Кто бы ни являлся контрагентом по сделке, следует контролировать соблюдение сроков, соблюдение параметров качества, объемов поставок и т.д. Все эти мероприятия проводятся за счет фирмы ее сотрудниками либо приглашенными специалистами. Иными словами, если перестать контролировать партнеров, они непременно начнут нарушать свои обязательства даже там, где такого ранее не наблюдалось.

Необходимо отметить, что контроль и принуждение – крайне сложные и дорогостоящие процедуры. В качестве примера здесь можно привести контроль над налогоплательщиками со стороны государства. Для проверки правильности исчисления налогов, своевременности и полноты их уплаты государству приходится содержать солидный аппарат. Средства, отчисляемые на работу данных служб, весьма значительны. Тем не менее расходы окупаются, так как желание субъектов экономики уклоняться от уплаты налогов снижается с ужесточением процедур контроля.

Несовершенство контроля

Полная осведомленность невозможна вследствие высоких затрат, поэтому и контроль не может быть совершенным. Любые процедуры контроля – это всегда компромисс между издержками и экономической выгодой. Если вернуться к примеру с налогами, то можно сказать, что, несмотря на всю сложность структуры налоговых органов, продуманность и строгость мер, применяемых к неплательщикам, выявить абсолютно все нарушения пока не удавалось ни одному «правителю». Чтобы получить стопроцентно достоверную информацию о налогооблагаемой базе всех субъектов, государству, скорее всего, потребуется взять все предприятия под свое управление, что, разумеется, повлечет за собой другие издержки. Аналогичная картина складывается с отставанием прав субъекта. Принуждение состоит в том, что сторона-нарушитель всегда должна представлять пострадавшей стороне такую компенсацию, которая делает невыгодным нарушение контракта.

2. Внутренние транзакционные издержки связаны с выполнением заключенных фирмой трудовых контрактов. Предположим, что сами трудовые соглашения уже заключены, и теперь необходимо обеспечить их успешную реализацию. Управленческие расходы, таким образом, сводятся к следующему:

- 1) расходы по построению, поддержанию и совершенствованию организационной структуры компании;

2) расходы по управлению организацией. Здесь можно выделить две группы издержек:

- информационные затраты – наши расходы, связанные с принятием решений, мониторингом и контролем исполнения распоряжений, проверкой выполнения служебных обязанностей, агентские издержки, издержки по обработке информации и т.д.;

- расходы, связанные с физическим перемещением товаров и комплектующих по технологическим цепочкам. Примером могут служить внутрифирменные накладные расходы: транспортные и прочие, связанные с перемещением незавершенной продукции.

3: Политические издержки аналогичны внутренним транзакционным затратам: в какой-то степени они могут считаться агентскими издержками. В частности, к политическим транзакционным затратам относятся:

- затраты на создание и поддержание властных структур. Они включают в себя издержки по созданию правовой системы, исполнительного и полицейского аппарата, судов и т.д.;

- текущие затраты политической системы. К этой категории относят расходы, связанные с выполнением властью своих контрактных обязательств перед обществом. Политические транзакционные расходы необходимы не только с политической точки зрения. В развитых демократических обществах становятся все более выгодными такие формы поведения, как обман и мошенничество, поэтому очень важно третье лицо, выполняющее функции независимого арбитра и полицейского. Рынок сегодня не может существовать в отрыве от политической системы, следовательно, издержки, которые вызваны ее работой, неизбежно ложатся на экономику.

На основе существующих классификаций на рисунке 1 схематично показаны основные укрупненные группы транзакционных издержек [1].

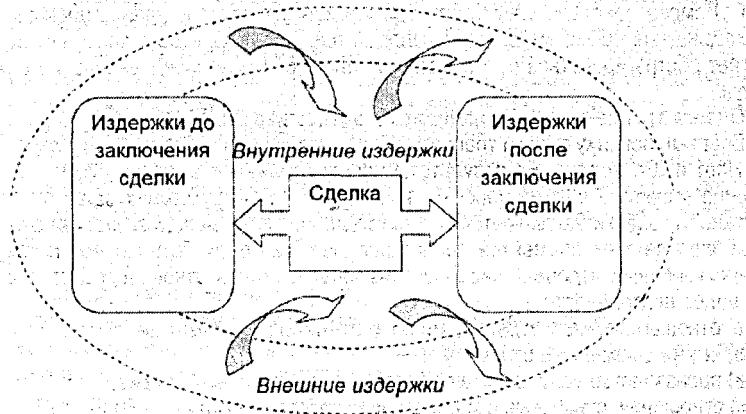


Рисунок 1 – Основные укрупненные группы транзакционных издержек

Список цитированных источников

1. Зоткина, Е.В. Проблемы и перспективы учета транзакционных издержек в системе управления предприятием: материалы науч.-практ. конф., Тольятти, 2011. / Тольятт. гос. ун-т. – Тольятти, 2011. – С. 55-59.

2. Транзакционные издержки как объект управленческого учета. / Москва, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referent.mubint.ru/security/8/6920/1> – Дата доступа: 02.04.2013

3. Транзакционные издержки и их измерение. / Уфа, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.coolreferat.com/> – Дата доступа: 03.04.2013

4. Шастико, А.В. Транзакционные издержки: содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации: материалы науч.-практ. конф., Москва, 2010. / Моск. гос. ун-т. – Москва, 2010. – С. 65-76.