

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ

Н. А. Шикова

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель С. Е. Астраханцев

Введение в экономический анализ в 30-е гг. XX в. категории трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением. Признание «небесплатности» самого процесса взаимодействия между экономическими субъектами позволяет совершенно по-новому осветить природу экономической реальности. В основу теории трансакционных издержек положен акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Категория трансакции в настоящее время понимается предельно широко и используется для обозначения обмена товарами, юридическими обязательствами, сделками краткосрочного и долговременного характера. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название трансакционных издержек, т. е. это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций.

Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям - Рональду Коузу (1991) и Дугласу Норту (1993). Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное и рассматривает рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Неинституциональный подход отличается большей трезвостью, что находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках - ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Уильямсон делит трансакционные издержки на следующие категории:

- *предполагаемые* (ex-ante) издержки: расходы на сбор информации, переговоры, связанные с подписанием договора и другие издержки, возникающие до принятия договора.

•
- *фактические* (ex-post) издержки: расходы на контроль или достижение выполнения обязательств, возникающие после соглашения.

Также трансакционные издержки можно разделить на две большие группы:

- *внутренние* - издержки взаимодействия внутри компании;

- *внешние* - издержки взаимодействия компании с окружающей средой.

Единицей измерения трансакционных издержек могут выступать деньги, время, имидж, люди. Многие виды трансакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению.

Все трансакционные издержки можно разделить на две группы по степени возможности определения для фирмы их реальной стоимости, выраженной в денежном эквиваленте:

-явные транзакционные издержки: все транзакционные издержки, которые имеют определенную рыночную цену в денежном выражении и могут быть отражены в бухгалтерских документах, например, затраты на рекламу, услуги адвоката;

-неявные транзакционные издержки: не выраженные в денежной форме транзакционные издержки, которые не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах, например, затраты, складывающиеся от потерь свободного времени. Они могут быть покрыты за счет экономической прибыли от производства и реализации.

Современные экономисты предложили несколько классификаций транзакционных издержек:

1) *издержки поиска информации* - затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

2) *издержки ведения переговоров* представлены разработкой условий контракта, согласованием их между сторонами;

3) *издержки измерения количества и качества* вступающих в обмен товаров и услуг - затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей. Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен от издержек измерения его свойств;

4) *издержки по спецификации и защите прав собственности* - расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

5) *издержки оппортунистического поведения.* В научный оборот это понятие ввел Уильямсон и определяет его как «преследования собственного интереса, достигающее до вероломства». Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например, недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда это сулит им прибыль. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки.

Оппортунизм может предстать в активной и пассивной форме, а также проявляться *ex-ante* и *ex-poste*.

Представляется обоснованным деление оппортунистического поведения, по признаку соотнесения объекта с внутренней или внешней средой, на эндогенный и экзогенный оппортунизм.

Эндогенный оппортунизм объединяет оппортунистические отношения внутри предприятия, т. е. источник противоречий, приводящих к проявлениям оппортунизма и содержащих опасность гибели предприятия, находится внутри обособленной хозяйственной единицы.

Экзогенный оппортунизм включает в себя все проявления оппортунизма со стороны внешних по отношению к предприятию сил.

Из категории издержек оппортунистического поведения можно отдельно выделить издержки оппортунистического поведения покупателей. Это издержки, обусловленные невыполнением договорных обязательств (например, умышленная задержка или неосуществление платежей по контракту, т. е. дебиторская задолженность), расходы на обращения в хозяйственный суд, потери денежных средств в результате инфляции. Данный вид издержек относится к экзогенному оппортунизму и может проявляться *ex-ante* и *ex-poste*.

Ниже представлена оценка издержек оппортунистического поведения покупателей, проявляющихся *ex-poste*. Предложенная в работе методика расчета имеет уни-

версальный характер. Число и состав показателей может варьироваться в зависимости от целей исследования:

$$C = D + I + O + K + A + P + T,$$

где D - сумма безнадежной дебиторской задолженности; I - инфляционные потери; O - потери от снижения суммы оборотных средств; K - обслуживание части кредита, не превышающей сумму дебиторской задолженности, а также проценты по нему; A - судебные издержки, оплата услуг юристов; P - отражение повышения цен поставщиков; T - альтернативная стоимость времени, необходимого на выполнение регуляторных процедур, оформление кредита, судебный процесс, поиск новых поставщиков и т. д.

Говоря о транзакционных издержках, нужно учитывать, что в условиях рынка они являются обычным явлением. Вот почему речь идет не об исключении транзакционных издержек, а об их минимизации.

Для того чтобы снизить риск возникновения оппортунистического поведения, необходимо знать, какие условия способствуют его возникновению и, по возможности, снизить их влияние. Условия возникновения оппортунистического поведения: неполная или асимметричная информация о факторах, влияющих на поиск партнера и заключение контракта; нечеткая спецификация прав собственности; низкие стимулы к выполнению условий контракта; степень строгости санкций за невыполнение условий контракта.

Для минимизации издержек оппортунистического поведения покупателей недостаточно знать условия возникновения, также необходимо:

- 1) вести постоянный и полный контроль оплаты;
- 2) вести учет с использованием названия головной организации контрагентов;
- 3) предварительно оценивать кредитоспособность покупателей;
- 4) использовать специализированные программы по учету дебиторской задолженности;
- 5) анализировать структуру дебиторской задолженности в разрезе: покупателей, менеджеров по продажам, сбытовых отделов, структурных подразделений (филиалов) компании, в разрезе ассортимента, сроков дебиторской задолженности и периодов инкассации и т. д.;
- 6) стимулировать оплату товара - применять систему скидок за предварительную оплату товара и механизм увеличения цены в зависимости от срока оплаты;
- 7) внедрять системы оплаты труда работников сбытовых подразделений, стимулирующие их к эффективному управлению дебиторской задолженностью;
- 8) отказываться от клиентов, постоянно задерживающих оплату.

Литература

1. Королев, А. И. Тенденции оппортунистического поведения в условиях экономики неравновесности : автореф. ... дис. на соискание канд.- экон. наук / А. И. Королев. - Саратов, 2007.
2. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. - Москва : Catallaxy, 1993.
3. Меркулова, Е. П. Условия возникновения оппортунистического поведения при заключении и исполнении контракта / Е. П. Меркулова, 2000.
4. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. - Санкт-Петербург, 1996.
5. Чайковская, Ю. Транзакционные издержки в предпринимательском секторе экономики Беларуси / Ю. Чайковская, М. Шукан // Фондовый рынок. - № 11. - 2007.