

*Охлопков А.С.,
магистрант ИГУП ГОУ ВПО
«УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»,
г. Екатеринбург*

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ФИРМЫ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ И ИСПОЛНЕНИИ КОНТРАКТОВ

***Аннотация:** в статье рассматриваются транзакционные издержки *ex ante* и *ex post*, возникающие при заключении и исполнении фирмой контракта. На основе анкетирования собственников и руководителей российских компаний анализируются транзакционные издержки, возникающие при проверке благонадежности потенциальных контрагентов на заключение сделок, согласовании и оформлении условий контрактов с потенциальными контрагентами, и при обеспечении исполнения контрагентами условий заключенных контрактов. Наиболее существенными, по мнению опрошенных автором респондентов, являются транзакционные издержки, связанные с обеспечением исполнения контрагентами условий заключенных контрактов. Опрошенные респонденты не ведут отдельный учет транзакционных издержек в управленческой и бухгалтерской отчетности. Основной упор в оптимизации транзакционных издержек, связанных с заключением и исполнением контрактов с контрагентами, по мнению части респондентов, необходимо делать на выявлении и отсеивании неблагонадежных контрагентов на этапе заключения контрактов.*

***Ключевые слова:** транзакционные издержки, издержки, оппортунистическое поведение, добросовестность, право, юридический бизнес, издержки *ex post*, издержки *ex ante*.*

TRANSACTION COSTS OF THE COMPANY WHEN CONCLUDING AND PERFORMING CONTRACTS

Alexey Okhlopkov,

postgraduate of the research of GOU VPO

«Ural Federal University named after first President of Russia B.N. Yeltsin»

***Annotation:** the article discusses the transaction costs ex ante and ex post arising from the conclusion and execution of a contract by a firm. Based on a questionnaire of owners and heads of Russian companies, transaction costs are analyzed that arise when checking the reliability of potential counterparties to conclude transactions, negotiating and formalizing contract terms with potential counterparties, and ensuring that counterparties comply with the terms of the concluded contracts. The most significant, according to the respondents polled by the author, are transaction costs associated with ensuring that counterparties comply with the terms of contracts. The interviewed respondents do not separately account for transaction costs in management and accounting reports. The main emphasis in optimizing transaction costs associated with the conclusion and execution of contracts with counterparties, according to some respondents, should be done on the identification and screening of unreliable counterparties at the stage of contracting.*

***Keywords:** transaction costs, costs, opportunistic behavior, good faith, law, legal business, ex post costs, ex ante costs.*

Трансакционные издержки – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций (1, с. 108). Трансакционные издержки – это издержки, связанные с закреплением прав собственности за экономическими субъектами, с процессом обмена этими правами, инициируемым как условиями функционирования фирмы на рынке, так и внутри нее (2, с. 23). Трансакционные издержки – это издержки поиска информации, проведение переговоров,

издержки измерения, спецификации и защиты интересов собственности, издержки оппортунистического поведения и т.д., а также альтернативные издержки, понесенные в результате наилучшего исполнения трансакций (3, с. 15).

Трансакционные издержки – это расходы фирмы, направленные на получение информации, а также издержки, связанные с процессом получения информации (анализ потребительских предпочтений, отслеживание рыночной конъюнктуры, оценка поведения конкурентов и т.д.), а также по защите прав собственности (4, с. 58, 90). Трансакционные издержки – это затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашений, связанные с плохой адаптацией к непредвиденным событиям затраты, расходы на тяжбы, организационные и эксплуатационные расходы, затраты, связанные с точным выполнением контрактных обязательств, затраты на поиск и обработку необходимой информации (5, с. 15).

В рамках подготовки этой статьи автором было проведено исследование на тему информированности собственников и руководителей бизнеса о трансакционных издержках, которые несут их компании в процессе осуществления своей деятельности при заключении и исполнении контрактов.

При подготовке статьи использовалась классификация трансакционных издержек, предложенная О.Уильямсон, на издержек *ex ante* и *ex post* (см. классификацию в Таблице 1).

Таблица № 1

Классификация трансакционных издержек (О.Уильямсон) в изложении А. Н. Олейника (6, с. 140, 141)

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
Издержки поиска информации: затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, потери,	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма: затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращения

связанные с неполнотой и несовершенством информации	оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
Издержки ведения переговоров: затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности: расходы на содержание судов, затраты времени и ресурсов для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
Издержки измерения: затраты, необходимые для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц: затраты на защиту от претензий государства, мафии и т. д. на полезный эффект от сделки
Издержки заключения контракта: затраты на правовое или нелегальное оформление сделки	

На первом этапе исследования было проведено неформализованное интервью на тему ассоциаций с транзакционными издержками. Респондентам был задан вопрос: «Что у вас ассоциируется со словосочетанием «Транзакционные издержки»?». Опрос 16 руководителей и собственников бизнеса выявил одну основную ассоциацию со словосочетанием «Транзакционные издержки»: Транзакционные издержки – это расходы, связанные с заключением и исполнением сделки.

В понятие «Транзакционные издержки» предприниматели вкладывают различные издержки:

- на маркетинговое продвижение продукции и услуг,
- на переговоры с потенциальными покупателями,
- на поездки в командировки,
- на взятки сотрудникам клиентов с целью заключения сделки,

- на поиск информации о потенциальных клиентах,
- на проверку благонадежности потенциальных клиентов (как путем личных переговоров, встречи в офисе клиента, так и с помощью использования информационных технологий),
- на составление и согласование условий договоров, защищающих от противоправных действий контрагентов,
- на мониторинг исполнения контрагентами условий контрактов (включая поездки на объекты, анализ промежуточных этапов выполнения проектов, и т.д.),
- на разрешение конфликтных ситуаций с контрагентами, включая судебные разбирательства и последующее взыскание дебиторской задолженности, а также урегулирование конфликтов с помощью заключения мировых соглашений.

При этом треть опрошенных респондентов на вопрос «Что у вас ассоциируется со словосочетанием «Трансакционные издержки»?» ответить затруднились.

На втором этапе исследования был осуществлен формализованный сбор данных предпринимателей в формате анкетирования с анализом полученных ответов. Была подготовлена анкета из 9 вопросов, содержание которых было направлено на выявление степени информированности и определение представлений респондентов о «Трансакционных издержках», выявлении отношения респондентов к «Трансакционным издержкам».

Было опрошено 19 респондентов, проживающих в России. В результате анкетирования подтвердилось мнение собственников и руководителей бизнеса о трансакционных издержках как о расходах, сопутствующих заключению и исполнению сделок.

Результаты анкетирования для удобства можно представить на этапе возникновения трансакционных издержек перед совершением сделки (*ex ante*) и на этапе трансакционных издержек, возникающих после совершения сделки (*ex post*).

При проверке благонадежности потенциального контрагента на заключение сделки респонденты, согласно результатам анкетирования, несут следующие издержки:

- издержки проверки финансовой отчетности потенциального контрагента (ТИ 1, 30% респондентов указали, что несут эти издержки);
- издержки проверки отзывов о потенциальном контрагенте (ТИ 2, 73%);
- издержки проверки учредителей и руководства контрагента на предмет их благонадежности (ТИ 3, 82%);
- издержки проверки участия потенциальных контрагентов в судебных спорах и возбужденных в отношении них исполнительных производствах (ТИ 4, 79%).

При этом долевое соотношение издержек своих компаний при проверке потенциальных контрагентов на заключение сделок (мера измерения: затраты в деньгах) проанкетированные респонденты распределили следующим образом:

- издержки проверки финансовой отчетности потенциального контрагента (ТИ 1, от 0% до 15%);
- издержки проверки отзывов о потенциальном контрагенте (ТИ 2, от 15% до 25%);
- издержки проверки учредителей и руководства контрагента на предмет их благонадежности (ТИ 3, от 25% до 50%);
- издержки проверки участия потенциальных контрагентов в судебных спорах и возбужденных в отношении них исполнительных производствах (ТИ 4, от 25% до 50%).

На этапе согласования и оформления условий контрактов с потенциальными контрагентами респонденты, согласно результатам анкетирования, несут следующие издержки:

- издержки согласования защищающих компанию респондента условий контракта, включая определение размера неустойки, оформления залога, выбора подсудности и др. (ТИ 5, 73%);

- издержки проверки правомочий представителя потенциального контрагента на подписание контракта (ТИ 6, 90%).

При этом долевое соотношение издержек своих компаний при согласовании и оформлении условий контрактов с потенциальными контрагентами на заключение сделок (мера измерения: затраты в деньгах) проанкетированные респонденты распределили следующим образом:

- издержки согласования защищающих компанию респондента условий контракта, включая определение размера неустойки, оформления залога, выбора подсудности и др. (ТИ 5, от 75 до 100%);

- издержки проверки правомочий представителя потенциального контрагента на подписание контракта (ТИ 6, от 0% до 15%).

Для обеспечения исполнения контрагентами условий заключенных контрактов респонденты, согласно результатам анкетирования, несут следующие издержки:

- издержки мониторинга соблюдения контрагентом условий контракта при его исполнении (ТИ 7, 57%);

- издержки переговоров с контрагентом с целью обеспечения соблюдения им условий контракта (ТИ 8, 72%);

- издержки принудительного исполнения условий контракта, путем предъявления досудебных претензий, взыскание задолженности (ТИ 9, 88%).

При этом долевое соотношение издержек своих компаний при обеспечении исполнения контрагентами условий заключенных контрактов (мера измерения: затраты в деньгах) проанкетированные респонденты распределили следующим образом:

- издержки мониторинга соблюдения контрагентом условий контракта при его исполнении (ТИ 7, от 15% до 25%);

- издержки переговоров с контрагентом с целью обеспечения соблюдения им условий контракта (ТИ 8, от 0% до 15%);

- издержки принудительного исполнения условий контракта, путем предъявления досудебных претензий, взыскания задолженности, включая издержки утраты дебиторской задолженности или ее получения не в полном размере (ТИ 9, от 75% до 100%).

Долевое соотношение издержек своих компаний при проверке потенциальных контрагентов на заключение сделок, согласовании и оформлении условий контрактов с потенциальными контрагентами, и при обеспечении исполнения контрагентами условий заключенных контрактов (мера измерения: затраты в деньгах) проанкетированные респонденты распределили следующим образом:

- издержки при проверке потенциальных контрагентов на заключение сделок (от 0% до 15%);

- издержки согласования и оформления условий контрактов с потенциальными контрагентами (от 15% до 25%);

- издержки при обеспечении исполнения контрагентами условий заключенных контрактов (от 50% до 75%).

В анкете респондентам был задан вопрос: «Ведете ли вы учет транзакционных издержек в своей управленческой и/или бухгалтерской отчетности?». Только треть респондентов ответили на этот вопрос (вопрос анкеты был необязательным), указав, что учитывают транзакционные издержки, связанные с проверкой потенциальных контрагентов, согласованием условий контрактов, мониторингом исполнения контрактов и обеспечением принудительного исполнения контрактов, но не выделяют для этого специальные статьи в своей отчетности. Эти издержки учитываются в расходах, которые компании респондентов несут на выплату заработной платы профильным сотрудникам, а также на услуги юристов, привлеченных на условиях аутсорсинга, или юридических компаний, услуги которых оплачиваются.

В анкете респондентам был задан вопрос: «Какова, на ваш взгляд, доля транзакционных издержек в деятельности вашей компании в общем объеме издержек?». Ответы респондентов:

- до 20% (так ответили два респондента);
- от 30% до 50% (ответил один респондент);
- более 50% (так ответили два респондента).

В анкете респондентам был задан вопрос: «Как вы ведете работу по оптимизации (снижению) транзакционных издержек в вашей компании?».

Большинство респондентов затруднились дать ответ на этот вопрос. Два респондента указали, что в их компаниях создана жесткая система проверки контрагентов с целью выявления и отсеивания неблагонадежных контрагентов на этапе заключения контрактов. Если контрагент не проходит проверку службы безопасности или юридического отдела, то контракт с ним не заключается. Такая система позволяет снижать случаи возникновения просроченной дебиторской задолженности.

По результатам проведенного исследования видно, что компании всех опрошенных респондентов несут транзакционные издержки при проверке потенциальных контрагентов на заключение сделок, согласовании и оформлении условий контрактов с потенциальными контрагентами, и при обеспечении исполнения контрагентами условий заключенных контрактов. При этом наиболее существенными, по мнению респондентов, являются транзакционные издержки, связанные с обеспечением исполнения контрагентами условий заключенных контрактов. При этом опрошенные респонденты не ведут отдельный учет транзакционных издержек в управленческой и бухгалтерской отчетности. Основной упор в оптимизации транзакционных издержек, связанных с заключением и исполнением контрактов с контрагентами, по мнению части респондентов, необходимо делать на выявлении и отсеивании неблагонадежных контрагентов на этапе заключения контрактов. Такая система

позволяет снижать случаи возникновения просроченной дебиторской задолженности, которая может причинять компаниям значительные убытки.

Список использованной литературы

1) Агапова И.И. Институциональная экономика / И.И. Агапова. М.: Магистр, 2009. 264 с.

2) Бельченко С.В. Управление транзакционными издержками интегрированной группы предприятий: модели и методы / С.В. Бельченко, Л.А. Халиков, М. В. Щепилов. М.: ЗАО «Гриф и К», 2011. 172 с.

3) Григорьева Е.М. Транзакционные издержки финансовых предпринимательских структур / Е. М. Григорьева. М.: Финансы и статистика, 2006. 192 с.

4) Колодня Г.В. Сквозь призму практики: неинституциональная теория фирмы: монография / Г.В. Колодня. М.: Издательский дом «Финансы и кредит», 2007. 160 с.

5) Коновалов А.А. Транзакционные издержки поиска информации / А.А. Коновалов, Е. В. Попов. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. 41 с.).

6) Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. М.: ИНФРА-М, 2004. 416 с.