

С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық зерттеу университетінің экономикалық факультетінің 60 жылдығына арналған «**Жаңа болмыс жағдайында экономика және қоғам**» Халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары, 25 мамыр 2023 жыл, II бөлім= **Материалы** Международной научно-практической конференции «**Экономика и общество в условиях новой реальности**», посвящённой 60-летию экономического факультета Казахского агротехнического исследовательского университета имени С.Сейфуллина, 25 мая 2023 год, II часть = **Materials** of the International scientific and practical conference «**Economy and Society in a new reality**» dedicated to the 60th anniversary of the Faculty of Economics of the S. Seifullin Kazakh Agrotechnical Research University, May 25, 2023, II part. – 2023. – Ч.2. – С.159-165.

## **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕЖКИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОТЕРИ ОБЩЕСТВА**

УДК 330.341

*Омарханова Ж.М., к.э.н., профессор  
КАТИУ им. С.Сейфуллина, г. Астана*

Формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций определяют именно структура и динамика трансакционных издержек, которые всегда возникают при взаимодействии людей в мире ограниченных ресурсов.

Именно трансакционные издержки координируют деятельность участников рыночных отношений в условиях неопределенности информации, ограниченных возможностей ее переработки и несовпадения экономических интересов взаимодействующих друг с другом структурных элементов (бизнес-единиц).

Трансакционные издержки многообразны по своему содержанию, а их объем и структуру во многом определяют цели управления, организационные формы предприятий, их внутренние и внешние контрактные взаимоотношения.

Экономические потери общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности, введенных нормативными актами органов государственного и регионального управления, складываются из двух составных частей:

- Прямых потерь населения от роста розничных цен, связанных с необходимостью несения хозяйствующими субъектами непроизводительных издержек, нацеленных на преодоление административных барьеров и отвлекаемых, тем самым, из процессов создания стоимости;

- Косвенных потерь, связанных с недопроизводством стоимости (и валового внутреннего продукта) из-за неэффективного использования ресурсов, вызванного несовершенством структуры рынков и слабостью стимулов к развитию производства, обусловленной низким уровнем конкуренции; снижение объемов производства, т.е. объемов предложения на

рынке, также проявляется в росте уровня цен, который был бы ниже, если бы предложение оказалось относительно более высоким.

По своей экономической природе эти потери складываются из двух компонентов: во-первых, непроизводительных транзакционных издержек, связанных с необходимостью преодоления искусственных административных барьеров, а во-вторых, снижения эффективности использования имеющихся ресурсов. В величине прямых потерь населения от роста розничных цен (тип I) скрываются как транзакционная составляющая (на покупателя перекладываются дополнительные издержки производителей и торговцев), так "эффективная", вызванная низким уровнем предложения [1].

Косвенные потери общества (тип II) лишь частично сказываются на благосостоянии населения, выражаясь в сокращении налогов, из которых финансируется заработная плата работников бюджетной сферы, а также в сокращении заработной платы работников, занятых в недостаточно эффективно работающих организациях. Одновременно косвенные потери, как отмечалось, могут отразиться и в повышении цен, поскольку предприниматели в условиях нынешнего рынка могут повышать цены, не рискуя сразу столкнуться со спросовыми ограничениями вследствие невысокого уровня конкуренции на большинстве отечественных рынков.

Непосредственным основанием для возникновения прямых потерь для населения от роста розничных цен служат официальные и теневые выплаты, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения правил, устанавливающих административные барьеры хозяйствования.

Эти выплаты по своей экономической природе представляют разновидность транзакционных издержек.

Транзакционные издержки, как известно, представляют собой затраты ресурсов на фиксацию, изменение и защиту прав собственности на различные факторы (ресурсы) экономической деятельности. Это не плата за сами ресурсы, а плата за право пользования ими. Тем самым, различные помехи и барьеры на пути получения прав пользования и порождают транзакционные издержки.

Непроизводительные транзакционные издержки, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, можно сгруппировать следующим образом:

Получение доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);

Получение права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование деятельности, рабочих мест, сертификация производимой и ввозимой из-за рубежа продукции);

Поддержание деловых отношений и применение санкций (согласование принимаемых решений с контролирующими организациями,

получение различных льгот).

Особый вид транзакционных издержек ведения хозяйственной деятельности представляет собой явление, получившее в экономико-правовой литературе название "вымогательство ренты". Речь идет о создании властями различных угроз (в форме "информационных утечек") ухудшения условий хозяйствования, в ответ на которые предприниматели, как правило, развивают активную лоббирующую деятельность, дабы не допустить воплощению угрозы в реальность. Выплачиваемые при этом суммы тем значительнее, чем большую угрозу бизнесу несет намечаемое изменение правил.

Любая иерархическая структура внутри организации ведет к возникновению транзакционных издержек:

- 1) издержки контроля над персоналом;
- 2) издержки организации рабочих групп;
- 3) издержки контроля качества;
- 4) издержки поиска потенциальных клиентов;
- 5) коммуникационные издержки.

Антонимом транзакционных издержек выступают трансформационные издержки. Если транзакционные издержки имеют непосредственное отношение к издержкам на поиск информации, то трансформационные издержки связаны непосредственно с производством продуктов и услуг. И те, и другие издержки связаны друг с другом. Если бы отсутствовали трансформационные издержки, не было бы базиса для возникновения транзакционных издержек, и наоборот [2].

Транзакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, распыляя полезность этих ресурсов по ходу экономического прогресса.

Любой известный институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек, чтобы минимизировать их воздействие, увеличивая тем самым выгоды от обмена.

Главная функция институтов - экономия транзакционных издержек. В той мере, в какой они справляются с этой задачей, углубляются процессы специализации и разделения труда, возрастают интенсивность и масштабы обмена.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что эффективность большинства институциональных структур, в частности институтов инвестирования, в целом способствующих росту транзакционных издержек - препятствуют перемещению инвестиционных ресурсов к их потребителям.

В современном менеджменте проблема издержек производства, в том числе и транзакционных вызывает повышенное внимание. Это объясняется ролью, которую играют издержки в рыночных позициях фирмы. Все большее число компаний, в том числе отечественных, пересматривают свое отношение к издержкам, рассматривая их как фактор стратегического развития.

Политика фирмы в отношении издержек, как правило, сводится к их

снижению. В связи с этим говорится о факторах, резервах, значении сокращения издержек. При характеристике конкурентных стратегий называется стратегия снижения производственных издержек. Конечно, издержки важно снижать, добиваясь за счёт этого более высоких результатов.

Однако такой подход, на наш взгляд, упрощает проблему издержек и является односторонним.

Во-первых, низкие издержки не могут быть самоцелью, поскольку способны принести не только пользу, но и вред предлагаемому фирмой продукту из-за ослабления его конкурентоспособности. Последнее может произойти ввиду снижения качественных характеристик, которые ценит покупатель.

Во-вторых, устойчивое экономическое развитие и рост фирмы с точки зрения издержек не обязательно связаны со снижением самих издержек. Развитие может обеспечиваться на определённом этапе за счет роста издержек.

Постольку поскольку динамика издержек производства может быть различной, более обоснованно, по нашему мнению, говорить не только и не столько о снижении, сколько об эффективности издержек производства. Хотя снижение издержек производства является ключевым моментом в этом процессе, эффективность - более многогранное явление.

Эффективность издержек учитывает, как величину расходов, которые несёт фирма, так и влияние расходов на результаты работы. Результаты выражаются прежде всего в стоимости товаров и услуг, которые могут быть произведены из данных ресурсов в других, наиболее выгодных и доступных сферах. К результатам следует отнести также объём производимой продукции, номенклатуру с учетом спроса, качество поставляемых на рынок товаров. Эффективность издержек является одной из составляющих экономической эффективности. Традиционный подход к экономической эффективности и её росту (минимум затрат - максимум результатов) при более внимательном рассмотрении нуждается в конкретизации. В самом деле, что значит «минимум затрат»? Следует учитывать не только количественную сторону, но и другие моменты. В частности, чтобы общие и средние издержки в будущем были меньше, необходимы определенные вложения в новую технологию, подготовку персонала, стимулирование работников. Любая стратегия ресурсосбережения в этом отношении может обходиться дешевле или дороже. Фирма ищет наиболее дешёвую комбинацию факторов («комбинация минимальных издержек»). Большие вложения в уменьшение издержек могут быть связаны с риском потери преимуществ низкостоймостного производства. Дело не только в размере прибыли, падающей ввиду дополнительных затрат. Стремление снижать издержки любой ценой может помешать фирме увидеть растущее «иное предпочтение» [3].

Для определения эффективности издержек производства необходимо учитывать всю совокупность факторов, которые прямо или косвенно влияют на издержки. В зарубежной практике не случайно получили широкое

распространение концепции, в которых максимально реализуется требование учёта сравнительной величины затрат. К их числу можно отнести концепцию добавленной стоимости. В рамках концепции составляющие затрат учитываются и сравниваются на всех стадиях добавленной стоимости, начиная с закупок сырья и материалов и заканчивая реализацией продукции (услуг). Ключевым моментом такого подхода является максимизация разницы между закупками и реализацией. Другая, не менее известная, концепция альтернативности затрат основывается на том, что любое финансовое решение принимается в результате сравнения альтернативных затрат. Практическая реализация управленческого решения в этом случае связана с отказом от альтернативного варианта.

Так как издержки производства - многофакторный процесс, их эффективность может рассматриваться как общая и частная. В последнем случае речь идёт об эффективности отдельных видов затрат. Меняя их количественную величину и качественный состав, можно воздействовать на общую эффективность издержек, а через неё - на эффективность производства.

Для ощутимого воздействия издержек на устойчивость фирмы на рынке издержками необходимо управлять. Важнейшим компонентом этой работы является разработка и реализация стратегии, обеспечивающей рост эффективности издержек производства. Несмотря на важное значение этой проблемы, она ещё не получила должного теоретического освещения. Видимо, трудность в том, что проблема находится на стыке нескольких экономических наук.

Стратегия эффективности издержек производства, независимо от сферы применения, базируется на определённых концептуальных положениях. В качестве основополагающих мы выделяем принципы разработки, содержание, результат применения [4].

Особое внимание в стратегии повышения эффективности издержек в настоящее время следует обратить на рыночные факторы, прежде всего на существующий платежеспособный спрос. Активный маркетинг - способ увеличения спроса, развития производства и уменьшения издержек на единицу продукции. На этапе разработки стратегии следует прогнозировать возможные изменения спроса и их последствия для издержек производства. Попытаемся показать ситуации, с которыми может столкнуться фирма на рынке.

Чем точнее в процессе разработки стратегии отражены последствия изменения спроса, тем реалистичнее будет сама стратегия.

Реализация стратегии (применение) - наиболее ответственный этап, поскольку он позволяет проверить обоснованность разработанной стратегии и её эффективность. В теоретических исследованиях, и особенно в хозяйственной практике, можно встретить утверждения, согласно которым процесс реализации стратегии - рутинная деятельность по выполнению принятого долгосрочного плана. Это не так, поскольку начало реализации корпоративной стратегии знаменует собой завершение одного цикла

стратегического развития и переходом к другому циклу.

Для успешной реализации стратегии повышения эффективности издержек требуется, как минимум, три принципиальных условия. Во-первых, руководители всех уровней должны знать общую стратегию в области издержек в виде системы чётких стратегических указаний и осуществлять такие указания строго в соответствии с текущим оперативным планом реализации стратегических изменений. Во-вторых, все основные моменты стратегии издержек, в первую очередь текущие стратегические указания, необходимо довести до всего персонала фирмы. При этом следует учитывать уровень мотивации работников в снижении издержек и выполнении всей стратегии. Достаточная мотивация всего персонала - третье необходимое условие.

#### Список использованной литературы

1. Коуз Р. Природа фирмы. [Текст]: Фирма, рынок и право / пер. с англ. - М., - 2007. – 48 с.
2. Ляско, А. Доверие и транзакционные издержки. [Текст]: Вопросы экономики. - № 1. - 2019. - С. 42-58.
3. Малахов, С. Транзакционные издержки, экономический рост и предложение труда. [Текст]: Вопросы экономики. - № 9. - 2020. - С. 49-61.
4. Моисеева, Н. Транзакционные издержки и их влияние на конкурентные позиции фирмы. [Текст]: Маркетинг. - № 3. - 2021. - С. 101-112.