

7. Staxanov, V. (2001), Theoretical bases of logistics [Teoreticheskie osnovy logistiki], Feniks, Rostov na Donu.

Ключові слова: логістична діяльність, конкурентоспроможність підприємства, матеріальні потоки, транспортна логістика, логістичне управління.

Ключевые слова: логистическая деятельность, конкурентоспособность предприятия, материальные потоки, транспортная логистика, логистическое управление

Keywords: logistical activity, competitiveness of the enterprise, material streams, transport logistics, logistical management

УДК 334.7

АНАЛИЗ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЯХ

Хаджинова Елена Викторовна, доцент кафедры финансы и банковское дело, к.н., доцент, ГБУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь, Украина

Khadzhynova Olena, PhD in Economics, Finance and banking Department Associate Professor Economics Faculty, State Higher Educational Institution «Priazovskyi State Technical University», Mariupol, Ukraine

Khadzhynova O.V. Analysis of transaction costs in enterprise networks

Slowing economic growth contributes to the passive position of the various entities in relation to the development of entrepreneurship and business structures. Constraining factors are the low efficiency of economic activities of industrial enterprises and increase transaction costs in the creation and modification of business, innovation and the formation of business networks. This article devoted to finding ways to improve the methods of analysis of the transaction costs of business entities, to enter into relationships with each other within the framework of business and economic activities in the context of the establishment and development of business networks. In the current circumstances, the industry faces challenges of transition from the traditional type businesses to support the entrepreneurial type and intrapreneurship. It should be workable strategy for relations with businessmen, contractors and other business entities, allowing to intensify and accelerate the processes of formation of enterprise networks to increase competitiveness, efficiency and stabilizing the core business. Transaction costs accompanying business with members of business networks it is advisable to differentiate by type of activity - business and economic. Based on transaction costs for each activity set of expenditure and losses that entity is in the periods before and after the conclusion of transactions to establish and maintain business as well as in case of failure of these transactions.

Хаджинова Е.В. Анализ транзакционных издержек в предпринимательских сетях

Замедлению экономического роста способствует пассивная позиция различных субъектов хозяйствования по отношению к предпринимательству и развитию предпринимательских структур. Сдерживающими факторами выступают низкая эффективность хозяйственной деятельности промышленных предприятий и повышение транзакционных издержек в ходе создания и изменения бизнеса, внедрения новшеств и образования предпринимательских сетей. Данная статья посвящена поиску путей совершенствования методов анализа транзакционных издержек субъектов хозяйствования, вступающих в отношения между собою в рамках предпринимательской и хозяйственной деятельности, в контексте становления и развития предпринимательской сети. В современных условиях перед промышленными предприятиями стоят задачи перехода от

традиционного типа предприятий к предпринимательскому типу и поддержки интрапренерства. При этом необходима дееспособная стратегия отношений с предпринимателями, контрагентами и другими субъектами хозяйствования, позволяющая активизировать и ускорить процессы формирования предпринимательской сети для повышения уровня конкурентоспособности, эффективности и стабилизации основной деятельности. Транзакционные издержки сопровождающие деловые отношения участников предпринимательской сети целесообразно разграничить по видам деятельности – предпринимательской и хозяйственной. На основе транзакционных издержек для каждого вида деятельности устанавливаются статьи расходов и потерь, которые субъект несет в периоды до и после заключения сделок по созданию и ведению бизнеса, а также в случае срыва этих сделок.

Хаджинова О.В. Аналіз трансакційних витрат у підприємницьких мережах.

Сповільненню економічного зростання сприяє пасивна позиція різних суб'єктів господарювання щодо підприємництва і розвитку підприємницьких структур. Стримуючими факторами виступають низька ефективність господарської діяльності промислових підприємств і підвищення трансакційних витрат у ході створення і зміни бізнесу, впровадження нововведень і утворення підприємницьких мереж. Дана стаття присвячена пошуку шляхів вдосконалення методів аналізу трансакційних витрат суб'єктів господарювання, що вступають у відносини між собою в рамках підприємницької та господарської діяльності, в контексті становлення і розвитку підприємницької мережі. У сучасних умовах перед промисловими підприємствами стоять завдання переходу від традиційного типу підприємств до підприємницького типу і підтримки інтрапренерства. При цьому необхідна дієздатна стратегія відносин з підприємцями, контрагентами та іншими суб'єктами господарювання, що дозволяє активізувати і прискорити процеси формування підприємницької мережі для підвищення рівня конкурентоспроможності, ефективності та стабілізації основної діяльності. Транзакційні витрати, що супроводжують ділові відносини учасників підприємницької мережі доцільно розмежувати за видами діяльності - підприємницької та господарської. На основі трансакційних витрат для кожного виду діяльності встановлюються статті витрат і втрат, які суб'єкт несе в періоди до і після укладення угод щодо створення та ведення бізнесу, а також у разі зриву цих угод.

С активизацией предпринимательства ускоряются положительные сдвиги в экономике страны, характеризующиеся расширением рыночных отношений и успешным внедрением новшеств в механизмы развития субъектов хозяйствования. Чем меньше преград стоит перед предпринимателями, то есть чем легче ведение бизнеса, тем меньше их потери времени и денежных средств. Благоприятные условия во внешней среде и концентрация усилий и средств на вопросах развития бизнеса приводит к становлению предпринимательских сетей, что позитивно влияет на экономический рост.

В настоящее время обеспечение положительного экономического роста является особо актуальной задачей, поскольку экономика Украины относится многими мировыми аналитическими агентствами, например, Британским журналом “The Economist”, к группе «худших», «неконкурентоспособных» экономик (табл. 1). Современные условия для зарождения и развития бизнеса в экономике Украины характеризуются как неблагоприятные. Большинство предпринимателей лишены полноценной государственной поддержки. Многие промышленные предприятия относятся к предприятиям традиционного типа, сущность которого заключается в постоянстве или медленном изменении режима функционирования, управленческого аппарата и организационной структуры [1].

Внутренние заинтересованные стороны подобного предприятия (собственники, менеджеры и работники) склонны игнорировать новые технологии и оказывать

сопротивление относительно возможных изменений. Это чревато тем, что такое предприятие утрачивает свой рыночный статус и несет все большие убытки.

Таблица 1

**Темпы прироста реального ВВП по странам
за период с 04.2014 по 04.2015 г.**

п/п	Страна	Темп прироста, %
1	Украина	-6,5
2	Ливия	-6,4
3	Макао	-6,0
4	Экваториальная Гвинея	-5,5
5	Российская Федерация	-4,0
6	Бразилия	-1,0
7	Сербия	-0,1

Источник: The Economist

Предприятия же предпринимательского типа активно ведут поиск новых идей и возможностей, внедряют технические, организационные управленческие новации. Успех таких поисков и инноваций позволяет им быстро приспособиться к изменениям рынка, укрепить свои рыночные позиции и повысить эффективность деятельности.

Тем не менее, несмотря на понимание бесперспективности управленческой инертности и консерватизма, нередко инновационные программы развития могут вовсе не разрабатываться или быть «замороженными». Те субъекты хозяйствования, которые инициативны в данных вопросах, могут не обладать достаточным экономическим и интеллектуальным потенциалом. Чтобы восполнить брешу, можно прибегнуть к привлечению к исследованиям и разработкам программ развития сторонних организаций, обладающих необходимыми ресурсами, знаниями и компетенциями. Но в таких отношениях возникают свои трудности, например, непонимание организацией специфики бизнеса и его проблемных аспектов, слабое стремление сотрудников организации, прежде всего, научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений к коммерциализации своих разработок [2].

Следовательно, отечественным промышленным предприятиям следует акцентировать свое внимание на следующих стратегических задачах:

- 1) создать предпосылки для создания предпринимательской структуры;
- 2) обеспечивать переход от традиционного к предпринимательскому типу;
- 3) поддерживать интрапренерство на предприятии;
- 4) активно участвовать в становлении и развитии предпринимательской сети.

Генезису предпринимательства и предпринимательских сетей в социально-экономических системах посвящены работы таких ученых, как: В.В. Томилов, А.А. Крупанин, Т.Д. Хакунов [1], А.Н. Асаула, Е.Г. Скуматова, Г.Е. Локтевой [3], М.Г. Светуныкова [4] и др. Влияние категории трансакционных издержек на теории управления предприятиями и организациями учитывается в работах О. Вильямсона [5], Дж. Лафты [6], Д. Норта и Дж. Уоллиса [7], Е. Попова [8], А.Ю. Симонова [9], В.Ф. Стукача и О.Н. Крюкова [10] и др. В то же время, не разрешенными остаются научно-практические проблемы анализа трансакционных издержек в моно- и поли-центрических предпринимательских сетях с учетом особенностей их жизненного цикла. При этом участники таких сетей заключают и реализуют множество сделок, преследуя разные цели развития и функционирования.

Целью данной статьи является совершенствование методов анализа трансакционных издержек субъектов хозяйствования, вступающих в отношения между собою в рамках предпринимательской и хозяйственной деятельности, в контексте выделенных выше стратегических задач становления и развития предпринимательской сети.

Становление предпринимательской сети означает, что в деловых отношениях между разными заинтересованными сторонами, относящихся к данной сети, необходимо устранение угроз экономической безопасности [1]. К таким угрозам относятся действия физических и юридических лиц, способные привести к прекращению деятельности или различного рода потерям: дополнительному расходу финансовых средств, недополученной прибыли, утраты рыночной доли, ухудшению имиджа и так далее. Разобщенность интересов и целей субъектов внутри предпринимательской сети ослабляют защиту от негативных действий со стороны внешних субъектов. Поэтому принципами построения механизма деловых отношений в предпринимательской сети являются согласованность интересов и целей, стимулирование инновационной активности, взаимное доверие и предупреждение оппортунистического поведения.

Чтобы обеспечивать эффективную предпринимательскую и хозяйственную деятельность, необходимы рациональное (бережливое) использование ресурсов и организация выгодных связей с контрагентами, учреждениями денежно-кредитной и финансовой системы. Однако поддержание деловых отношений и применение санкций относится к непроизводственным, транзакционным издержкам [6]. К таковым издержкам принято относить, прежде всего, затраты на мониторинг рынка, ведение переговоров, заключение контрактов и товародвижение через распределительно-сбытовую сеть [5].

Теоретический базис транзакционных издержек, несмотря на присутствие альтернативных подходов к их определению, можно считать сформированным. Принципиальные положения в нем сфокусированы на понятии транзакционного сектора и классификации транзакционных издержек. Однако ряд вопросов, и в первую очередь, вопросы их измерения и оценки остаются дискуссионными в научном сообществе и в среде специалистов-практиков по управлению предприятиями. Следует также подчеркнуть условное разделение затрат на производственные и транзакционные [10]. К тому же многие положения выведены для традиционных рыночных институтов, тогда как природа транзакционных издержек в сетевых образованиях, таких как предпринимательская сеть, требует дальнейшего более детального изучения.

Для выявления и оценки транзакционных издержек анализируются следующие типы отношений и соответствующие им виды деятельности [10]:

- а) отношения между контрагентами (поставщик - потребитель);
- б) внутрифирменные отношения;
- в) аутсорсинг и посреднические услуги;
- г) отношения касательно защиты прав собственности.

Добавим к отмеченным отношениям такие, как отношения предпринимателей между собой и с другими субъектами экономики. В рамках внутрифирменных отношений выделим отношения предпринимателя с другими внутренними заинтересованными сторонами. Здесь следует также упомянуть интрапренерство, которое нацелено на использование творческого потенциала сотрудников, создание условий для выдвижения новаторских идей и их реализации. Как видно, транзакционные издержки присущи всем типам поведения акторов в предпринимательской сети, предполагающим взаимодействие друг с другом.

По мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса [7] необходимо закрепление в организационной структуре фирмы тех должностей, которые связаны с транзакционными функциями, а именно: снабжение ресурсами, маркетинг, сбыт и распределение готовой продукции, координация активностей контрагентов и членов «команды проекта», а также контроль за выполнением данных процессов. Это позволяет количественно оценивать величину транзакционных издержек посредством вычисления заработной платы сотрудников, занимающих такие должности [10].

Транзакционные издержки возникают как в ходе предпринимательской, так и – хозяйственной деятельности участников предпринимательской сети (табл. 2).

Статьи расходов и потерь суммируются по видам деятельности по-отдельности и в общем. Суммы могут показывать транзакционные издержки в разрезе одного или группы предпринимателей, одного или группы предприятий, а также по всей предпринимательской сети. Аналогично, по видам и субъектам подсчитывается количество заключаемых сделок.

Таблица 2

Классификация транзакционных издержек в предпринимательской сети

Период	Издержки		Статьи расходов и потерь
	Предпринимательская деятельность	Хозяйственная деятельность	
1	2	3	4
До заключения сделки	Поиск и обработка информации		Маркетинг. Покупка информации о рынке
	Подготовка и распространение информации о бизнесе для акторов ПС, инвесторов, покупателей	Подготовка информации о продукции для акторов ПС	Реклама. Печатная продукция. Командировки. Услуги связи. Web-сайт, интернет-площадки.
	Ведение переговоров и принятие решений относительно бизнес-модели	Ведение переговоров и принятие решений относительно бизнес-процессов	Оплата труда менеджеров. Представительские расходы.
	Анализ и оценка стоимости бизнеса	Измерение и оценка качества продукции	Измерение и оценка стоимости бизнеса и качества продукции
	Регистрация и лицензирование. Привлечение инвесторов. Выпуск акций.	Оформление сертификата качества	Регистрация, получение лицензии. Выпуск акций. Оформление сертификата. Оплата труда лиц, связанных с оформлением сделок.
	Заключение договоров об инвестиционных проектах, слиянии и поглощении, купле-продаже бизнеса	Заключение договоров о сотрудничестве, купле-продаже продукции, совместных проектах	
Срыв (аннулирование) сделки			Организационные, информационные, экономические и другие потери
После заключения сделки	Мониторинг и контроль договоров		Оплата труда ответственных лиц. Штрафы, пени, неустойки. Расходы на работу контактных групп
	Информационная и организационная поддержка реализации мероприятий, предусмотренных договором, исполнения проектов, управления бизнесом	Недополученная прибыль. Предупреждение оппортунизма	Задолженности внешних сторон и перед ними. Уценка, списание товаров. Потери вследствие конфликтов и оппортунистического поведения. Расходы на поощрения. Расходы на работу контактных групп
		Спецификация и защита прав собственности	Вневедомственная охрана. Отдел безопасности. Налоги. Оплата труда юристов и консультантов.
	Защита от третьих лиц		Налоги, связанные с содержанием налоговых

		органов
Принятие решений о капитализации бизнеса, его модификации или ликвидации	Аудит и консалтинг	Оплата аудиторских проверок и консалтинговых услуг
Сумма транзакционных издержек		
Количество заключаемых сделок (общее и по видам деятельности)		
Удельные транзакционные издержки (на 1 сделку в целом и по видам деятельности)		

Соотношение количества заключенных и сорвавшихся сделок дает приблизительную оценку результативности управления деловыми отношениями. Чем больше доля сорвавшихся и аннулированных сделок, тем хуже результативность управления. Кроме того, рассчитывается удельная величина транзакционных издержек в расчете на 1 сделку.

Залогом жизнеспособности предпринимательской сети является превышение экономической выгоды над суммой затрат на осуществление предпринимательской и хозяйственной деятельности с учетом транзакционных издержек. Исходя из этого, проверке подлежат следующие решающие условия:

прогнозные продажи на основе потенциального спроса покрывают ожидаемые общие издержки;

отношение накладных расходов к основным затратам не превышают допустимую норму, исходя из принятой отраслевой практики и возможности достижения конкурентного преимущества;

удельные транзакционные издержки не превышают значение предыдущего периода или желательное значение, исходя из мнения субъекта(ов) хозяйствования;

отношение количества заключенных сделок к общему количеству обращений к субъектам хозяйствования (сумме заключенных и отмененных сделок), как на текущий момент времени, так и за отчетный период больше либо равно его прошлому значению или установленному нормативному значению;

соотношение между количеством повторных сделок и количеством сделок с новыми субъектами в рамках определенного вида хозяйственной деятельности.

По Р. Метьюзу транзакционные издержки состоят из издержек подготовки и заключения контракта (затрат до заключения сделки) и издержек мониторинга и контроля за соблюдением выполнения контракта (затраты после заключения сделки) [8].

Для предпринимательской сети предлагается разделять эти типы издержек по видам деятельности акторов в сети — предпринимательской и хозяйственной. Иными словами, в предпринимательской сети учитываются затраты до и после заключения сделок, с одной стороны, на создание и изменение бизнеса, а с другой стороны, на ведение бизнеса.

На основе засвидетельствованных в литературе [6, 8, 9] зависимостей транзакционных издержек от параметров экономической системы можно уточнить зависимости для предпринимательской сети. Во-первых, чем больше предпринимателей и бизнес-единиц в такой сети, тем выше транзакционные издержки. Во-вторых, чем выше транзакционные издержки в отрасли, тем сильнее концентрация рынка. Как следствие, усиливаются рыночные возмущения на предпринимательскую сеть, повышается неопределенность факторов ее существования. В-третьих, можно предположить, что с увеличением числа акторов, имеющих между собой договорные отношения и утвержденные нормы их осуществления, замедляется скорость роста издержек.

Таким образом, для обеспечения экономического роста важно стимулирование предпринимательства и формирование предпринимательских структур с привлечением к этим процессам промышленных предприятий, субъектов государственного сектора, научно-

исследовательских институтов. Перед промышленными предприятиями стоят задачи перехода от традиционного типа предприятий к предпринимательскому типу и поддержки интрапренерства. Вместе с этим необходима дееспособная стратегия отношений с предпринимателями, контрагентами и другими субъектами хозяйствования, позволяющая активизировать и ускорить процессы формирования предпринимательской сети для повышения, прежде всего, своего уровня конкурентоспособности, стабилизации и повышения эффективности основной деятельности. Деловым отношениям между заинтересованными сторонами присущи транзакционные издержки, без учета и анализа которых снижается адекватность планирования и контроля активности участников предпринимательской сети. Здесь предлагается относить транзакционные издержки по видам деятельности – предпринимательской и хозяйственной. На основе транзакционных издержек для каждого вида деятельности устанавливаются статьи расходов и потерь, которые субъект несет в периоды до и после заключения сделок по созданию и ведению бизнеса, а также в случае срыва этих сделок. Полученные значения этих затрат вместе с другими показателями деловых отношений используются в условиях проверки жизнеспособности и эффективности предпринимательской сети и ее участников.

Список использованных источников

1. Томилов В.В. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства: учеб. пособ. / В.В. Томилов, А.А. Крупанин, Т.Д. Хакунов. – СПб: СПбГУЭФ, 1998. – 130 с.
2. The bloomberg Innovation Index (2015), available at: <http://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>.
3. Асаул А.Н. Предпринимательские сети в строительстве / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева. – СПб.: Гуманистика, 2005. – 256 с.
4. Светуньков М.Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований / М. Г. Светуньков // Теория и практика общественного развития [Электронный журнал]. – 2011. – №1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2011/1/ekonomika/svetunkov.pdf.
5. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / Williamson O. // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36.
6. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учеб. пособие / Дж.К. Лафта. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
7. North D.C. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach / North, D.C. and J.J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – V. 150. № 4. – P. 609-624.
8. Попов Е. Транзакционная функция / Е. Попов // Общество и экономика. – 2007. – №9-10. – С. 212-224.
9. Симонов А.Ю. Проблема количественного измерения транзакционных издержек [Электронный ресурс] / А.Ю. Симонов // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 1. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2014/01/5366>
10. Стукач В.Ф. Исследование транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / Стукач В.Ф., Крюкова О.Н. // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – №1. – С. 119-125.

Keywords: transaction costs, business, economic activity, entrepreneurship, entrepreneurial network, business relationship, enterprise.

Ключові слова: транзакційні витрати, господарська діяльність, підприємницька діяльність, підприємницька мережа, ділові відносини, підприємство

Ключевые слова: транзакционные издержки, хозяйственная деятельность, предпринимательская деятельность, предпринимательская сеть, деловые отношения, предприятие