

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА, МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.С. Акулова, студент группы 17Б00

Научный руководитель: Лисачев А.Н.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

E-mail: akulenok1101@mail.ru

Введение в экономический анализ понятия трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением. Признание «платности» процесса взаимодействия между индивидами позволило совершенно по-новому осветить природу экономической реальности. Без понятия трансакционных издержек, которое по большей части отсутствует в современной экономической теории, невозможно понять, как работает экономическая система, продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в ней проблем, а также получить основу для выработки политических рекомендаций.

Исследованию данных проблем, как с теоретической, так и с практической позиции, посвятили свои труды такие известные российские ученые, как Абалкин Л.И., Кантор Л.М., Агангбегян А.Г., Безруких П.С., Палий В.Ф., Булатова А.С., а также зарубежные экономисты Б. Естрем, П. Хейне, Ф. Котлер.

Под трансакционными издержками понимается ценность ресурсов (финансовых, трудовых, временных), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля за выполнением взятыми индивидами обязательствами в процессе отчуждения и присвоения прав собственности или свобод, принятых в обществе [1].

Рассмотрим особенности формирования трансакционных издержек на примере предприятия пищевой промышленности – ОАО «Гормолзавод» (г. Анжеро-Судженск).

По оценкам экспертов, для малых предприятий пищевой промышленности процентное отношение трансакционных издержек к затратам на производство и реализацию продукции достигает 10 %.

Для раскрытия сущности трансакционных издержек рассматриваемого предприятия сформируем основные этапы рыночной трансакции, а также основные виды дополнительных издержек, относящиеся к трансакционным и возникающие при усложнении (упрощении) процесса перераспределения прав собственности (табл. 1).

Таблица 1

Этапы трансакции и трансакционные издержки

Этап трансакции	Перечень дополнительных затрат
Поиск и изучение партнера: - поставщика сырья и материалов, - потребителя продукции	Маркетинговые исследования рынка, реклама, оценка потенциального поставщика, командировочные и другие расходы
Проведение переговоров	Представительские, командировочные и канцелярские расходы; телефонные и телеграфные расходы
Заключение контракта	Канцелярские расходы, юридические услуги, делопроизводство
Оплата контракта	Оформление счета, платежных документов
Обеспечение гарантии реализации соглашений и точного выполнения контракта	Контроль размещения заказа, прохождения счетов, приемки закупаемых товаров, отправляемой продукции
Тяжбы, связанные с нарушением обязательств, сбоями, претензиями	Издержки на дефекты, оформление рекламаций, претензий, юридические услуги, судебные издержки

Трансакционные издержки, в данном случае проявляются во всех этапах согласования позиций экономических агентов. При первичном подходе, участниками данной трансакции являются:

- экономические агенты, производящие средства производства (оборудование, инвентарь);
- сельские хозяйства, поставляющие сырье заводу (молоко, молочную закваску);

– обслуживающие экономические агенты и некоторые элементы производственной структуры (посредники, транспортные компании, компании, предоставляющие услуги связи, маркетинговые структуры).

Для рассматриваемого предприятия характерна следующая специфика и уровень транзакционных издержек:

– высокий уровень разногласий в отношениях с экономическими агентами. Пищевая промышленность, как ни парадоксально, не в достаточной степени обеспечена необходимыми стартовыми условиями для взаимодействия хозяйствующих субъектов, что в конечном итоге отражается на уровне транзакционных издержек;

– транзакционные издержки по управлению качеством продукции в большей степени зависят от вкусов и предпочтения покупателей. В такой ситуации уровень неопределенности при принятии управленческих решений резко возрастает, так как требуется учесть региональные, сезонные, возрастные другие особенности покупательского контингента;

– огромное влияние на величину транзакционных издержек имеет сезонный характер сельскохозяйственного производства. Сезонность влияет, практически на все основные параметры отношений между экономическими агентами: цену, объем производства и продажи продукции, затраты, качество, денежные поступления и т.д.

– для производителей сельскохозяйственной продукции характерна высокая внутриотраслевая конкуренция. В силу деятельности в единых природно-климатических условиях в каждом регионе сельхозпредприятия имеют аналогичную специализацию. Конкурентная среда способствует росту уровня транзакционных издержек во взаимоотношениях производителей с контрагентами.

Говоря о транзакционных издержках, необходимо учитывать, что в условиях рынка это обычное явление. Поэтому речь идет не об исключении транзакционных издержек, а об их минимизации.

Снижение информационных транзакционных издержек, не должно отрицательно влиять на прозрачность экономических отношений. Поэтому одним из основных направлений минимизации транзакционных издержек является применение прогрессивных информационных технологий [2].

Высокий уровень договорной дисциплины, бесперебойность и устойчивость поставок также способствуют снижению издержек во взаимоотношениях партнеров. Значительным фактором минимизации транзакционных издержек является рост удельного веса постоянных партнеров.

В заключении следует отметить, любой хозяйствующий субъект может оптимизировать собственные транзакционные издержки используя свои внутренние резервы, свой внутренний потенциал. Многообразие транзакционных издержек является препятствием для их измерения, не все их виды поддаются прямой количественной оценке. Следовательно, необходим детальный учет и анализ каждого вида издержек предприятия для контроля совершенных транзакций.

Литература.

1. Транзакции и транзакционные издержки. URL: http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/institucionalnaja_yekonomika/p3.php
2. Шаститко А. Е. Транзакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав собственности на товарные знаки в России /Бюро экономического анализа – М.: ТЕИС, 2012.

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ НА ПРИМЕРЕ ОТКРЫТИЯ САЛОННОГО БИЗНЕСА

А.С. Бакулина, студент группы 17180

*Научный руководитель: Трифонов В.А., доцент, кандидат экономических наук
Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета*

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

Каждый, кто планирует открытие бизнеса, должен уметь четко и эффективно планировать свою деятельность, находить источники получения финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсов, а также знать, как рассчитать эффективность использования ресурсов в процессе работы организации. При неумении планировать свою деятельность, предприниматель не сможет достигнуть желаемого результата.

Салонный бизнес – бурно развивающаяся отрасль, в которой представлены различные предприятия (парикмахерские, салоны красоты, имидж-студии, студии нейл-дизайна, студии загара, кос-