

Лібанова та ін. – К., Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.

8. Про розвиток малого підприємництва в Україні у 2007 році // Експрес-інформація Держкомстату України від 11.09.2008 р. № 213. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Регіональний аспект розвитку малих підприємств в Україні у 2007 році // Експрес-випуск Держкомстату України від 17.07.2008 р. №164. – С.5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Малі підприємства в Одеській області. Статистичний збірник. – Одеса: Держкомстат України, Головне управління статистики в Одеській області, 2008. – 286 с.

11. Про розвиток малого підприємництва в Одеській області у 2007 році // Прес-випуск Головного управління статистики в Одеській області №37 від 3.07.2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.odessastat.od.ua>

12. Бізнес-середовище в Україні. Проект «Розвиток підприємництва в Україні». – К.:

Міжнародна Фінансова Корпорація (IFC), 2007. – 109 с.

13. Про соціально-економічне становище України за січень-березень 2009 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

14. The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity. – Geneva: Switzerland: World Economic Forum, 2008. – 266 p.

15. Doing Business 2009. Country Profile for Ukraine. – Washington: The International Bank for Reconstruction and Development & The World Bank, 2009. – 85 p.

16. Бутенко А.І. Концептуальні засади ефективності інституціонального забезпечення підтримки промислового підприємництва / А.І. Бутенко, І.М. Сараєва. – Одеса: Вид-во «ВМВ», 2008. – 117 с.

Статья поступила в редакцию 15.06.2009

А.В. КОШКИН, к.э.н., доцент,

Е.А. ФИСИЧ,

Новокузнецкий филиал Кемеровского государственного университета

СНИЖЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК ПУТЕМ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Опыт ведения хозяйственной деятельности западных предприятий показал, что для достижения своих целевых установок менеджерам организаций необходимо руководствоваться не только повышением физических показателей производства и расширением клиентской базы, но и контролировать издержки, связанные с передачей прав собственности на продукцию, т. е. трансакционные издержки.

Необходимо понимать, что понятие трансакционных издержек не является инновационным, данный термин достаточно подробно освещен в отечественной и зарубежной литературе, но, как правило, сущность и анализ трансакционного сектора связывается с макроэкономическими процессами, издержки рассматриваются на макроуровне. Мы, со своей стороны, предполагаем рассмотрение трансакционных издержек на микроуровне, в частности на примере конкретной сферы бизнеса – лизинговой деятельности. Более того, мы считаем, что трансакционный сектор лизинговых

делок имеет некоторые отличия от любого другого сектора экономики. Для определения специфики трансакционного сектора лизингового бизнеса мы отталкиваемся от базовых классификаций форм трансакционных издержек и от соответствующих теорий.

Наибольшее развитие институционализм получил в середине 20 века, неоспоримым является факт существования некоторых этапов развития экономической мысли, и пусть не всегда данные этапы производили фурор на научную общественность современников, но таким образом происходило развитие институциональной теории в целом. Безусловно, первым экономистом, затронувшим тему трансакционного сектора и исследовавшим трансакции с позиции институциональной экономики, явился Рональд Коуз[1].

Являясь пионером в области исследования трансакционных издержек, бизнес-про-

© А.В. Кошкин, Е.А. Фисич, 2009

цессы рассматривались Коузом с точки зрения существования двух или более сторон в определенном бизнесе, при этом под понятием бизнеса понимался любой вид экономических трансакций, связанных с достижением поставленных целей внутри фирмы. При этом Коуз не принимал во внимание существование различных по своему содержанию трансакций, конечно, можно сказать о том, что всегда есть определенные нюансы в сделке, которые присущи всем без исключения договорным взаимодействиям, но следует учесть, что в случае, когда мы пытаемся продать какой-либо товар в мультидивизиональной структуре и в случае, когда мы пытаемся оказать определенного вида услугу, то степень влияния отдельных экономических субъектов на бизнес-процесс различна. Если в компании производство протекает на основе разработанной технологии, определенной руководством бизнес-процесса, мы можем судить о том, что для сотрудников предприятия в целом разработан план действий, по которому собирается деталь, упаковывается, поставляется на склад и реализовывается отделом продаж, то в случае предоставления услуг едва ли можно определить такой типовой механизм. Речь не идет о том, насколько крупная будет та или иная компания, речь идет о том, что именно хочет продавать руководство: «овеществленную» или «неовеществленную» продукцию, а принципиальным отличием между этими двумя составляющими является степень присутствия трансакционных издержек.

Таким образом, можно сделать первый вывод о том, что необходимо различать трансакционные издержки по степени влияния на реализацию сделки овеществленной и неовеществленной продукции[2].

Предлагаемая классификация не останавливается на формальном разделении товара и услуги, в сфере бухгалтерского учета и финансов, в Российской практике сложилось представление о трех видах деятельности отечественных организаций: текущей, финансовой и инвестиционной. В настоящий момент данные виды деятельности выделяются в четвертой форме бухгалтерского учета – «Отчете о движении денежных средств». «Неовеществленную» продукцию мы предлагаем понимать с точки зрения данных видов деятельности, при этом вполне вероятно, что текущей деятельностью может оказаться лизинговая, факторинговая, форфейтинговая и любая другая деятельность, которая при реализации, скажем,

товарной продукции вполне подходила бы под финансовую либо инвестиционную. В данном случае под текущей деятельностью в сфере реализации «неовеществленных» товаров понимается любой вид бизнеса, не связанный с финансовой и инвестиционной деятельностью, например, услуги сапожника, парикмахера, рекламного агента и т. д. В отличие от текущей деятельности, финансовую и инвестиционную разграничить достаточно тяжело, так как существует прямая взаимосвязь между данными видами деятельности, однако, несмотря на это, мы все же предлагаем рассматривать в инвестиционной деятельности услуги лизинга, факторинга, различных форм кредитования и все те области бизнеса, которые связаны с привлечением капитала на определенные цели для реализации поставленных задач перед высшим звеном управления[2-7].

Под финансовой сферой бизнеса мы предлагаем понимать все те виды деятельности, где предметом торговли являются либо определенного рода риски, выраженные в денежном выражении, либо непосредственно деньги, классическим примером финансового вида деятельности является страховой бизнес.

Отметим, что мы определили существование теории институционализма как на микроуровне экономических трансакций, так и на макроуровне, при этом следует понимать, что классификация издержек на трансформационные и трансакционные происходит на всех уровнях взаимодействия, различия заключаются лишь в том, что в рамках макроуровня трансакций происходит рассмотрение институциональных проблем в глобальных её аспектах, в частности, на уровне экономики страны, в разрезе совокупности предприятий внутри страны, что характеризуется набором определенных закономерностей, присущих всем хозяйствующим субъектам. На микроуровне понимается рассмотрение трансакционных и трансформационных издержек внутри конкретной компании, при этом состав и структура издержек прямо зависит от специфики деятельности организации. Таким образом, мы предлагаем разделить понятие различных сфер бизнеса на экономические деятельности, ориентирующиеся на производство и реализацию «овеществленных» и «неовеществленных» групп продуктов, конкретно, товаров и услуг. Отталкиваясь от третьего уровня классификационного признака, разделение бизнес-процессов различных компаний на несколько видов деятельности, а именно, текущей, фи-

нансовой и инвестиционной, было бы, с нашей точки зрения, наиболее логичным. В итоге, можно сказать, что лизинговые отношения являются транзакциями, возникающими по поводу создания «неовещественной» группы продуктов, кроме того, являются инвестиционным видом деятельности в рамках концепции транзакционных издержек, а также мы предлагаем рассматривать данные взаимодействия с точки зрения инсайдеров организации, т. е. на микроуровне.

Для формирования системы бюджетов и определения транзакционных затрат в рамках теории бюджетирования необходимо понимать, что лизинговый бизнес имеет определенную специфику, вытекающую частично из понятия «неовещественной» категории товара, так и из своих «природных» особенностей. В частности, с учетом вышесказанного можно сказать, что, рассматривая лизинговый бизнес уже с точки зрения классической классификации транзакционных издержек, необходимо отметить определенные отличия между «классическим» пониманием транзакционных издержек от транзакционных издержек, возникающих ввиду специфики деятельности, а именно, в отношении «информационных затрат» – соотношение времени и вероятности достижения целевых установок лизингополучателя, в отношении «издержек, связанных с ведением переговоров» – невозможность создания типовых контрактов, а также в отношении оппортунизма – возникновение высокой вероятности оппортунистического поведения со стороны третьих лиц (в том числе государственных органов) и лизингополучателя.

Кроме вышеперечисленного, одним из основных отличий инвестиционной деятельности является факт того, что по своей природе мы планируем поступления и затраты, отталкиваясь от того, какие денежные средства нам пришлось вложить сегодня и какие риски при этом мы понесли, фактически, торговозакупочная или финансовая деятельности (в соответствии с приведенной классификацией) планируют свои доходы исходя из будущих продаж, таким образом можно выделить несколько особенностей бюджетирования лизинговых операций:

- Лизинговая деятельность предполагает, по сути, торговлю «денежными средствами»;
- Будущие доходы зависят от продаж сегодня;

- Характер и частота поступлений зависят от того, на какой риск готов пойти Лизингодатель при заключении договора лизинга.

Отталкиваясь от специфики лизинговой деятельности, сформируем необходимый «специализированный» бюджет лизинговой компании. Для этого введем ряд понятий, необходимых для формирования формата бюджетирования.

Портфель привлеченных ресурсов (ППР) – стоимость всех активов, привлеченных на возмездной, платной основе, с учетом остатка ссудной задолженности в конкретный момент времени, на определенную дату. Принципы формирования ППР представлены на рис. 1.

Портфель размещенных ресурсов (ПРР) – денежное выражение задолженности контрагентов в части инвестиционных затрат Лизингодателя в конкретный момент времени, на определенную дату. Принципы формирования ПРР представлены на рис. 2.

Сальдо собственных оборотных средств (СС) – разница между портфелем размещенных ресурсов и портфелем привлеченных ресурсов на одну и ту же дату.

Портфель размещенных ресурсов формируется несколько сложнее в первую очередь потому что, проконтролировать правильность исполнения данного документа практически невозможно, однако, неправильные управленческие решения на основании данного формата документа могут иметь непоправимые последствия.

Сальдо собственных оборотных средств представляет собой разницу между сформированными портфелями и говорит о том, сколько собственных активов компании вложено в приобретение предметов лизинга, иными словами, с учетом некоторых поправок в будущем, в основном, на налог на добавленную стоимость, мы получаем информацию о том, сколько денежных средств останется в распоряжении лизинговой фирмы, в случае, если будут уплачены все лизинговые платежи в части инвестиционных затрат и при этом будут погашены обязательства компании. В случае, если сальдо получается положительным, можно говорить о ликвидной деятельности компании, в случае, если сальдо выходит отрицательным, единственным выводом может быть абсолютная неликвидность организации. Формат бюджета лимита собственных оборотных средств представлен в таблице 1.

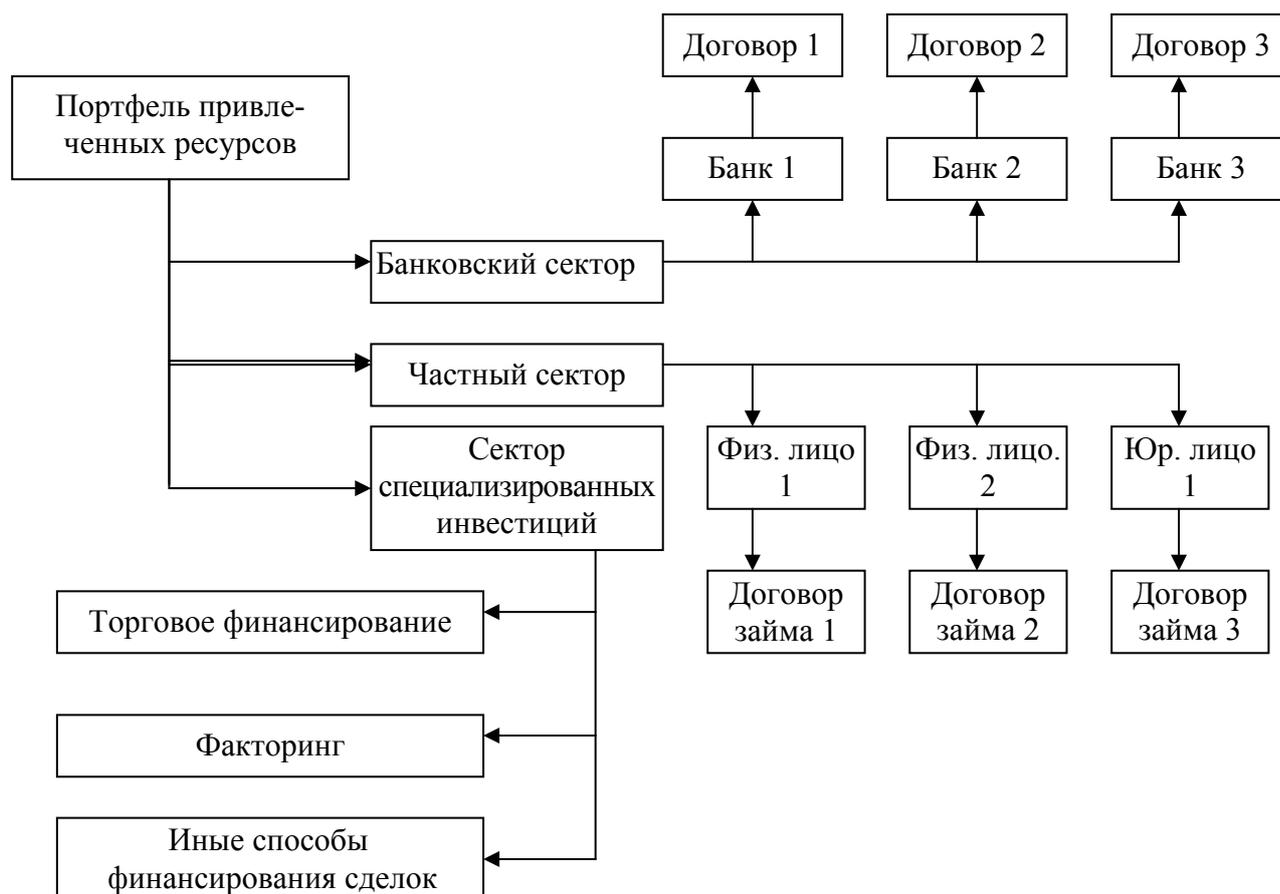


Рис. 1. Принципы формирования Портфеля привлеченных ресурсов

Построив бюджет собственных оборотных средств, мы не говорим о ликвидности или качестве портфелей, мы имеем ввиду структуру активов лизингодателя, качество же портфелей можно отследить, исследуя тренд роста оборотного капитала компании. Возвращаясь к упомянутым ранее понятиям активов лизинговой компании и оборотного капитала Лизингодателя, необходимо уточнить данные понятия для того, чтобы не складывалось идентичного впечатления от одноименных показателей финансового анализа. В классической теории управления собственный оборотный капитал показывает, какая сумма оборотных средств останется в распоряжении предприятия после расчетов по краткосрочным обязательствам, однако, возникают очень большие вопросы, которые нередко являются огромным препятствием для получения кредитов Лизинговыми компаниями: во-первых, кредиторская задолженность как таковая, как правило, очень не большая по сравнению с обязательствами компании, во-вторых, дебиторская задолженность

является долгосрочной и далеко не всегда отображает реальную задолженность клиентов по лизинговым платежам и, наконец, в-третьих, соотношение выручки организации и кредитов и займов столь высоко, что делает неадекватным анализ финансового состояния кредитными учреждениями. Оборотный капитал, который имеет место в нашей точке зрения на систему бюджетирования, имеет не просто значение разницы активов организации и краткосрочной кредиторской задолженности, он, в силу специфики лизинговых операций, учитывает все доходы будущего периода. При этом возникает очередной вопрос, который настаивает инвесторов, как определить ликвидность компании и каким образом измерить качество активов Лизингодателя. Как уже отмечалось, просто отобразить портфель размещенных и привлеченных ресурсов недостаточно, необходимо более детально проанализировать тренд изменения сальдо собственных оборотных средств (Рис.4).

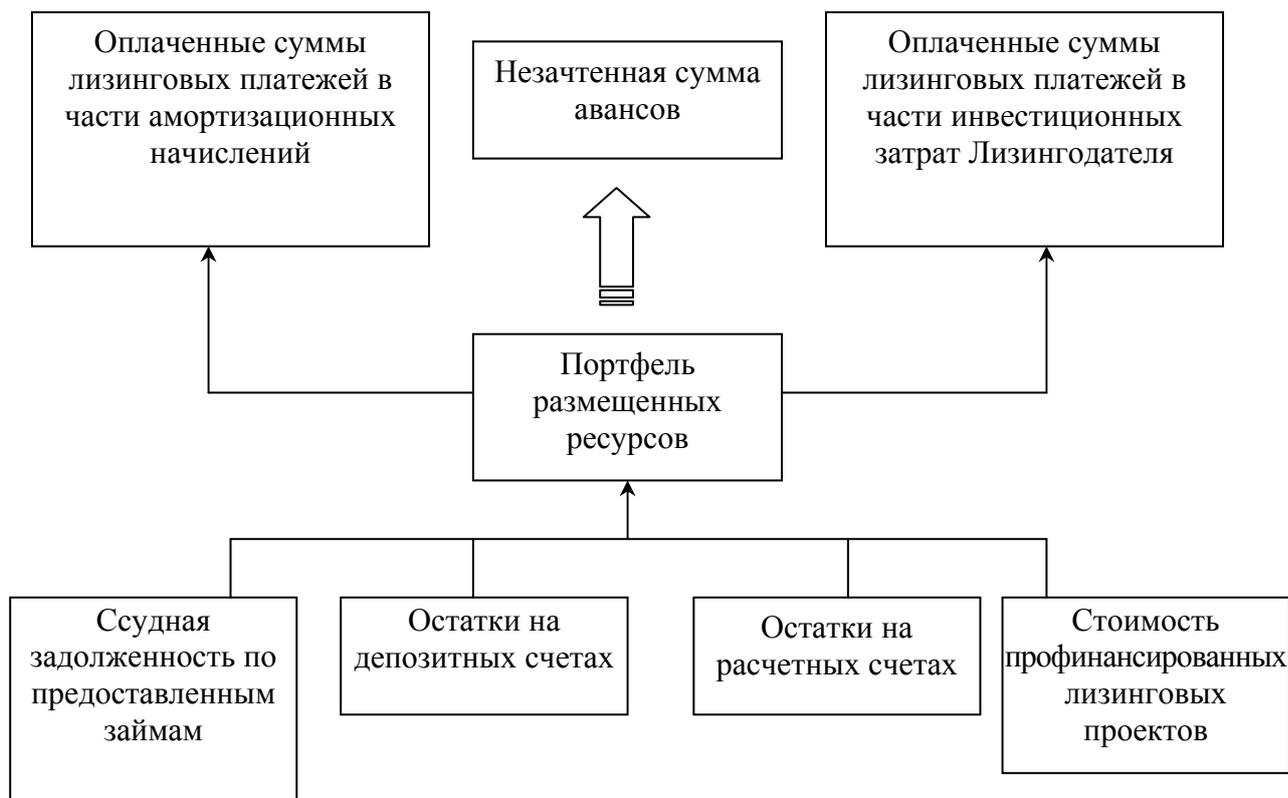


Рис. 2. Принципы формирования Портфеля размещенных ресурсов

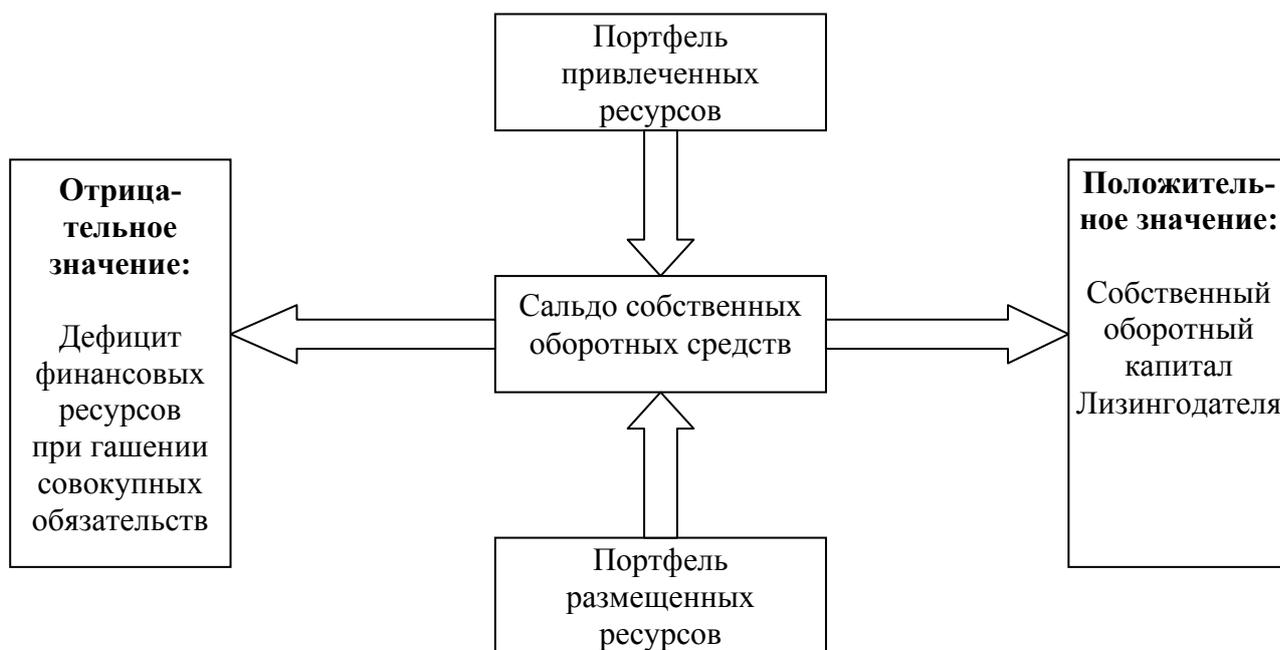


Рис. 3. Формирование сальдо собственных оборотных средств лизингодателя

Таблица 1

Бюджет лимита собственных оборотных средств

	Статья / месяц:	Месяц 1	Месяц 2	Месяц 3
1	2	3	4	5
2	Портфель размещенных ресурсов:			
3	Остаток инвестиционных затрат			
4	Договор 1			
5	Ссудная задолженность по займам			
6	Договор 1			
7	Остаток денежных средств на расчетных счетах			
8	Остаток денежных средств на депозитных счетах			
9	Портфель привлеченных ресурсов:			
10	Ссудная задолженность с частными инвесторами			
11	Договор 1			
12	Ссудная задолженность в банках			
13	Договор 1			
14	Специализированные инвестиции			
15	Договор 1			
16	Сальдо собственных оборотных средств:			

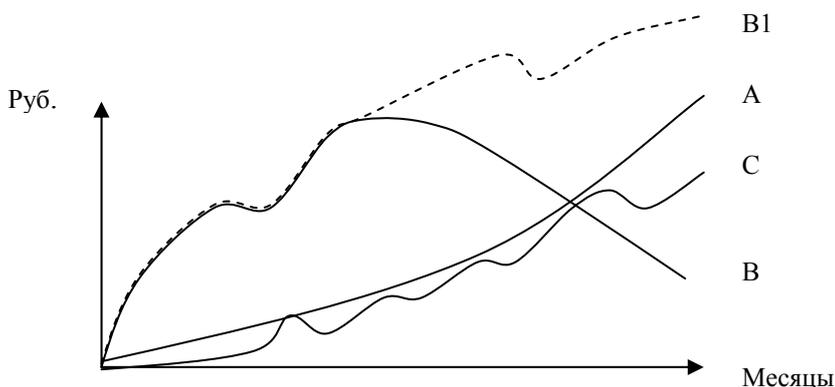


Рис. 4. Тренд изменения сальдо собственных оборотных средств лизингодателя

В соответствии с представленными трендами попробуем выделить несколько принципиальных стратегий развития лизинговых компаний. Тренд А представляет собой идеальную стратегию развития компании, сальдо постоянно с течением времени растет, что значительно упрощает систему бюджетирования, однако, данная стратегия может считаться исключительно теоретической, ей присущи как достоинства «идеальной» модели развития компании, так и её недостатки. К примеру, всегда можно с уверенностью утверждать, что портфель размещенных денежных средств постоянно растет, просрочек по уплате лизинговых платежей нет, менеджмент орга-

низации не рискует заключать контракты, несоответствующие масштабам компании, и данную организацию можно с уверенностью называть ликвидной, учитывая, что обязательства выданы на идентичные сроки с заключенными лизинговыми контрактами. Однако, в действительности, говорить о том, что данная модель считается наиболее оптимальной для развития лизингового бизнеса, некорректно. Дело в том, что подобно «Эффекту богатства» Паретто в лизинговом бизнесе существуют некоторые точки оптимума, когда организация, заключая контракты стоимостью, например, до одного миллиона рублей, встает перед выбором: либо продолжить свое существование в качестве

инвестора реального сектора экономики с умеренным риском, либо заключить контракт стоимостью до 10 млн. рублей. Нельзя сказать о том, что какое-либо из данных решений является неправильным, скорее вопрос заключается в том, на какой риск готов идти менеджер или собственник лизингового бизнеса, так как в случае заключения большего контракта в предстоящем периоде возникает большая выручка, которая позволяет устанавливать новые, более высокие, лимиты кредитного риска банковскими учреждениями, что в дальнейшем приведет к большему полученному вознаграждению и позволит приобрести новые предметы лизинга, являющиеся дополнительными предметами залога. В конечном счете, получается своеобразный цикл развития экономических событий, что в итоге приведет к большему количеству заключенных дорогих контрактов, но в рассматриваемом случае средняя стоимость контрактов вырастет на 100-150%, т. е. нор-

мальным будет считаться заключение сделок на 2 - 2,5 млн. руб. Опыт существующих компаний доказывает факт того, что при заключении контракта, отличающегося до 10 раз от средней стоимости заключенных лизинговых договоров, предложение лизинговой компании вырастет вдвое. В данной стратегии поведения на рынке соответствует кривая С на рис. 4. При этом стремительный рост и некоторые падения сальдо приводят к конечному увеличению собственных оборотных средств компании (рис. 5), однако, следует иметь в виду, что агрессивная игра на рынке сопровождается большими рисками, заключающимися в риске несвоевременно оплаченных лизинговых платежей, случаи просрочек могут привести к потере ликвидности предприятия, так как поступающих средств будет просто недостаточно для покрытия процентных выплат по привлеченным деньгам.

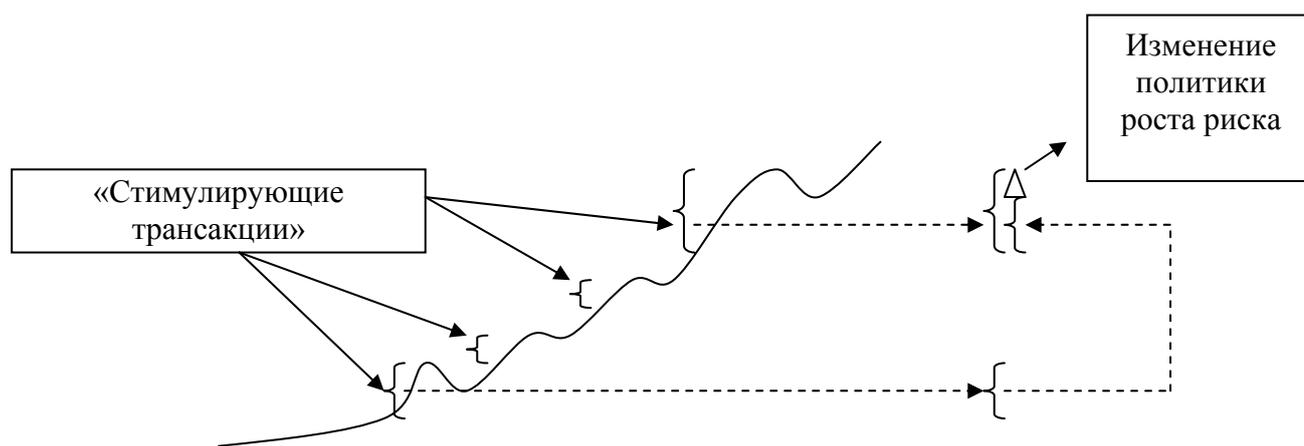


Рис. 5. «Стимулирующие транзакции» в стратегии развития С

В целом, можно сказать, что стратегия развития С, как правило, присуща локальным лизинговым компаниям, заключение дорогих контрактов заставляет изменить менталитет высшего руководства фирмы и переводит на новый уровень политики рисков, данные «аномальные» контракты мы предлагаем называть «стимулирующими транзакциями». При проведении благонадежных «стимулирующих транзакций» риск, на который готов пойти Лизингодатель, растет. Волнообразный рост сальдо можно объяснить следующим: при получении комиссии за оформление сделки – возникает определенный скачок, после этого, в период поставки имущества, когда лизинговый платеж еще не наступил, а Лизингодателю необходимо покрыть свои издержки, возникает некоторый спад, в период действия графика

уплаты лизинговых платежей тренд начинает расти и приводит к итоговому увеличению показателя.

Третьей стратегией поведения на рынке оказания лизинговых услуг является кривая В, соответствующая большинству развивающихся федеральных компаний. Основной целью данных компаний является максимальных захват клиентской базы путем предоставления более выгодных условий заключения сделок, приоритет контрактов – дорогостоящие контракты с длительными сроками лизинговых договоров. «Стимулирующие транзакции» так же существуют, однако в общем объеме большей стоимости сделок данные транзакции не приводят к изменению политики рисков, в данном случае риск компании практически не изменяется, однако, можно сказать, что перед

всеми компаниями федерального значения наступает «критическая точка» развития бизнеса (рис. 10) – поглощенный эйфорией и «гонками за продажами», менеджмент встает перед выбором развития компании: либо двигаться по кривой В, либо по кривой В1, однако, в силу инвестиционного и долгосрочного характера деятельности лизинга, выбор предопределен уже принятыми решениями в прошлом. Если компания структурирует риск-политику и работает на развитие качественного портфеля размещенных ресурсов, когда имеет место тезис о том, что «если кредитному комитету приходится думать о том: стоит работать с данным Лизингополучателем или нет, то решение приходит очень просто – отказать в сотрудничестве», то развитие компании будет соответствовать кривой В1, если же в организации присутствовала политика максимальных

продаж по «дешевым» ставкам – вероятность развития по кривой В максимальна.

Формирование инновационного формата бюджетирования и подхода к определению понятия лизингового портфеля позволяет высшему звену руководства лизинговой компании контролировать процесс развития собственной фирмы, однако, наша задача не ограничивается формированием определенных бюджетов, максимально адаптированных к лизинговому бизнесу. Наша цель состоит в определении транзакционного сектора в системе матрицы бюджетов для выработки концептуальных факторов, влияющих на конечный финансовый результат через институциональную теорию. Сформировав данную концепцию, можно судить о том, каким образом можно сэкономить на транзакционных издержках.

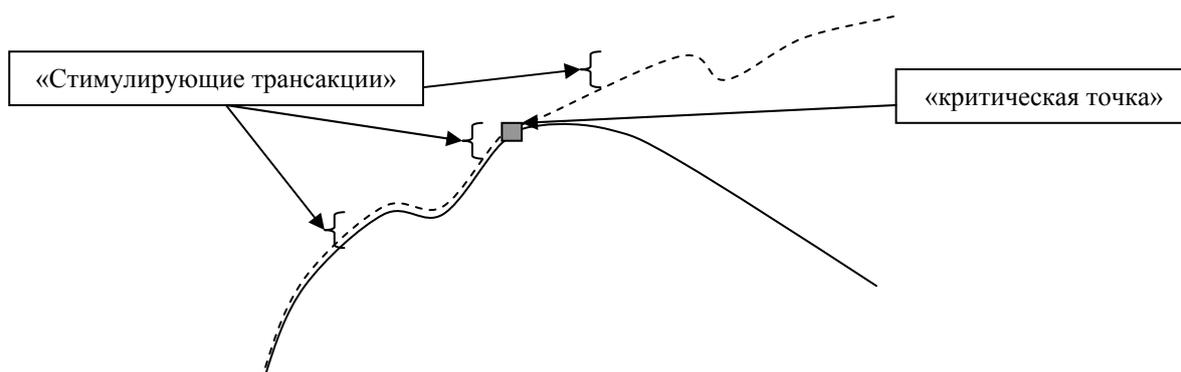


Рис. 6. Стратегия развития В

Транзакционные издержки в кредитном бизнесе присутствуют постоянно, особенно, когда речь идет об инвестиционных проектах, знания и осведомленность в определенных секторах экономики конкретных менеджеров не может быть максимально адекватной реальности во всех направлениях бизнеса, а разнонаправленность потребностей и целей топ-менеджмента, подчиненных и собственников, порождает неадекватную оценку финансового состояния дел внутри компании. Именно данные постулаты определяют позицию параллельного сосуществования процессов заключения и исполнения контракта и транзакционных издержек. Каким же образом предотвратить заключение сделок с недобросовестными

лизингополучателями и свести к минимуму вероятность неполучения лизинговых платежей для дальнейшего внедрения в систему бюджетов?

Для этого попытаемся воспроизвести источники возникновения транзакционных издержек при заключении лизинговой сделки.

Одним из основных источников транзакционных затрат являются отношения поставщика и лизингодателя. Коррекция изложенного ранее формата бюджета на данный источник транзакционных затрат заключается в том, что при оппортунизме со стороны поставщика, портфель размещенных ресурсов не увеличивается до момента надлежащей поставки предмета лизинга в то время, как порт-

фель размещенных ресурсов резко растет, в данной ситуации можно говорить, что СОС лизингодателя получают эффект обратно пропорциональный «стимулирующим трансакциям».

Возможными факторами, влияющими на оппортунизм со стороны поставщика, является факт того, что, зачастую, контрагент либо не является производителем продукции и вынужден нести на себе все риски, связанные с «некачественными» поставками от производителя, возникающими в том числе и по вине продавца предмета лизинга (например, несвоевременное перечисление денежных средств на производителя, ненадлежащее хранение товара, халатное отношение к перевозке товара), либо поставщик – производитель продукции, и, соответственно, срок поставки имущества в данных ситуациях выше, но в данном случае риск поставки «бракованной» продукции снижается, ввиду наличия мощной сервисной базы и специалистов, непосредственно участвующих в производстве готового товара.

Еще одним фактором возникновения трансакционных издержек является формирование агентских соглашений: не секрет, что

лизингодатели и поставщики продукции заключают между собой различные соглашения, в соответствии с которыми обязуются «оплачивать» клиентов. Оплачивающая сторона зависит от того, кто привлек клиента и каково соотношение спроса и предложения на рынке денежных средств, со стороны конъюнктуры, кредитных учреждений. Суть заключается в том, что уровень развития торговой отрасли и отраслей по производству транспорта и оборудования превышает уровень развития лизингового бизнеса как основного инструмента сбыта указанной продукции. Еще 4-5 лет назад поставщики готовы были отчислять суммы до 5% от стоимости предмета лизинга за реализацию сделки через определенного лизингодателя. На сегодняшний день, когда уровень развития лизингового бизнеса догнал автомобилестроение и уровень разветвления дилерских центров, сложилась ситуация, когда уже поставщикам предлагаются определенные бонусы за привлечение клиентов. Такую ситуацию на рынке мы предлагаем называть в рамках данной работы «Обратной теорией агентских соглашений» (рис. 7).

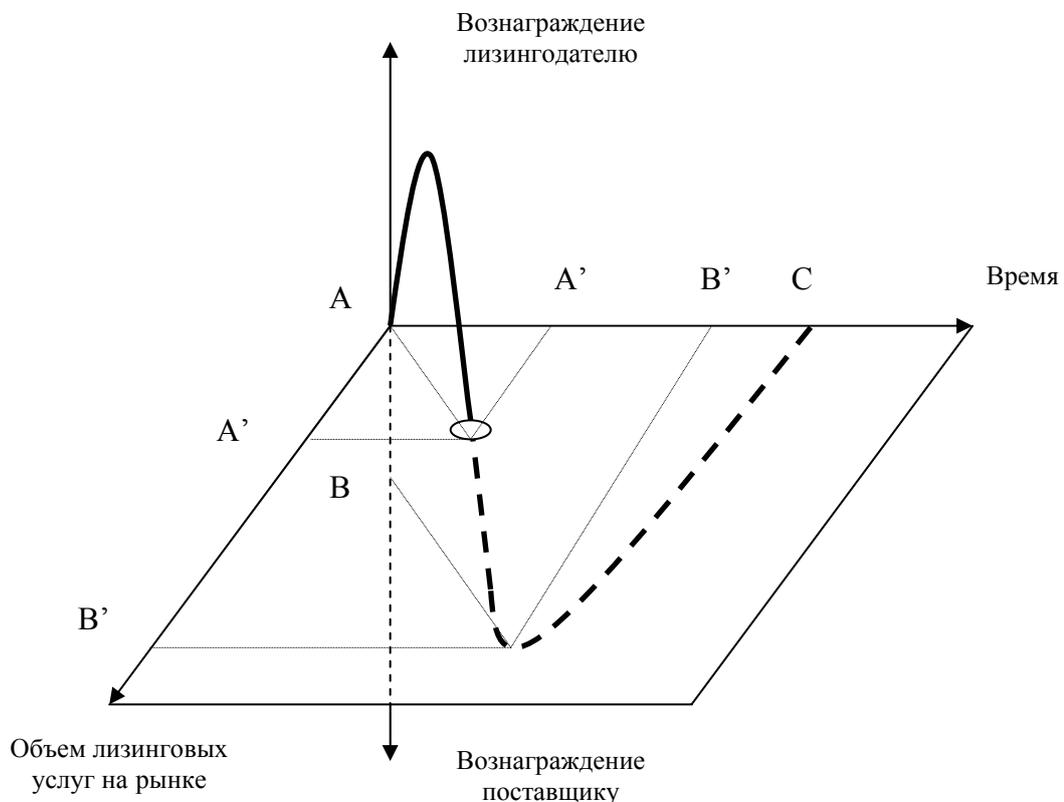


Рис. 7. Обратная теория агентских соглашений

В соответствии с рисунком, в точке А возникает ситуация «случайных транзакций», когда опыта работы между контрагентами нет, соответственно, взаимоотношения находятся в зачаточном состоянии, что предполагает взаимодействия в рамках заключенного договора купли-продажи. С течением времени, по мере роста партнерских соглашений и ограниченного объема лизинговых услуг, лизингодатель может использовать ситуацию на рынке и продавать свои услуги с условием приобретения имущества у конкретных поставщиков продукции, за что получает еще и агентское вознаграждение. Такой период времени можно называть «благоприятным» для лизингодателя. Однако, с течением времени объем лизинговых услуг возрастает, в частности, за счет выхода на новый уровень развития и на новые рынки лизинговой услуг, что предполагает расширение числа контрагентов, выступающих поставщиками по договорам лизинга, наступает новый период развития взаимоотношений с продавцами имущества (точка на графике соответствует значениям А, А', А"), в дальнейшем, для того, чтобы выдержать конкуренцию

лизингодатель сам вынужден заключать агентские соглашения с контрагентами для увеличения своей клиентской базы (В, В', В"), данный период времени предлагаем называть «неблагоприятным». При дальнейшем развитии событий возникает ситуация, когда лизингодатель стремится закрепиться на рынке лизинговых услуг в конкретных отраслях экономики, а сформировавшиеся партнеры в части поставки имущества опираются не на агентские вознаграждения, а на надежные партнерские отношения и уверенности в заключаемых сделках, что приводит нас в точку С, где значение имеет только временной промежуток существования лизингодателя, который предопределяет репутацию компании, значения же по агентскому вознаграждению и объему лизинговых услуг на рынке равны нулю.

Концепция «обратной теории агентских соглашений» позволяет понять, на каких этапах работы с контрагентом возникают наибольшие транзакционные издержки, а на каких этапах данный показатель стремится к минимуму (рис. 8).

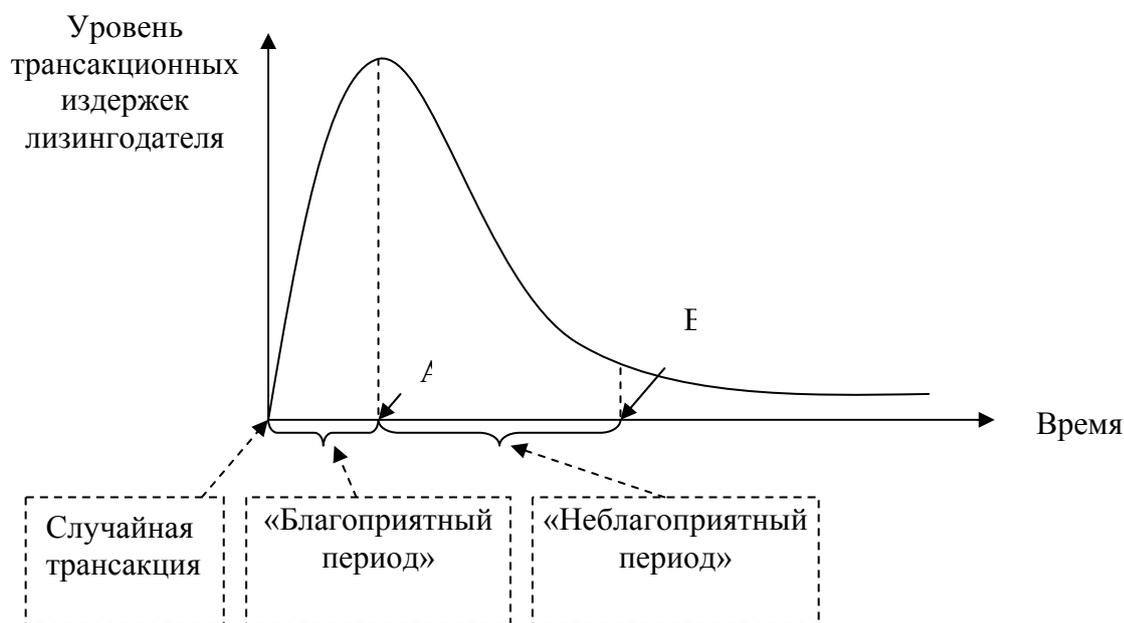


Рис. 8 Модель транзакционных издержек лизингодателя при работе с поставщиком

Рассматривая модель транзакционных издержек лизингодателя при работе с поставщиком и сопоставляя данную модель «обратной теории агентских отношений», складывается своеобразный алгоритм действий, который выражает постулат о том, что уровень

транзакционных издержек зависит, во-первых, от длительности сотрудничества между контрагентами (что вполне логично), во-вторых, от того, в какой период развития лизинговой компании приходится какая-либо транзакция, так как в «благоприятный» период времени

(отрезок от 0 до точки А) транзакционные издержки постоянно растут. Таким образом, формируется определенная взаимозависимость между количеством агентских соглашений и транзакционными издержками, в частности, учащенное количество заключаемых соглашений между агентами приводит к бурному росту транзакционных издержек. Гонка за агентскими вознаграждениями приводит к участвующимся случаям просрочки поставки имущества либо ненадлежащим исполнением договоров, однако, материальная выгода, получаемая от подобных транзакций, подталкивает к постоянному сотрудничеству между контрагентами.

В «неблагоприятный» период времени (отрезок от А до точки В) возникает ситуация обратная предыдущему высказыванию, и лишь после укрепления собственных позиций на рынке возникает процесс минимизации транзакционных издержек, связанный, в первую очередь, с предоставлением полной и достоверной информации представителями поставщика, при этом следует обратить внимание на то, что сам процесс поставки имущества не меняется, мы лишь располагаем информацией о фактических сроках и качестве поставок, что позволяет нам более адекватно спрогнозировать текущую деятельность. Также заметим, что транзакционные издержки не могут быть сведены к нулю, что определяет невозможность сведения к нулю транзакционных издержек самого продавца.

Используя данные стратегии поведения на рынке лизингодателя и учитывая возможные оппортунистические поведения со стороны поставщика, можно не только качественно скорректировать бюджет сальдо собственных оборотных средств и получить адекватную финансовую картину на предприятии, но и вывести собственную компанию на новый уровень развития.

Литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право.- М.: "Дело ЛТД", "Catallaxy", 1993.- 192 с.
2. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты.- М.: Дело, 2001.- 408 с.
3. Булеев И.П., Шепеленко О.В. Транзакции и их роль в системе рыночных отношений // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 31-1. – Донецк, ДонНТУ, 2007. – С.142-146.
4. Архиреев С.И., Зинченко Я.В. Транзакционные издержки институционализации фондового рынка. – Харьков: ХН им. В.Н.Каразина, 2005. – 248 с.
5. Липов В.В. Институциональная комплементарность: деньги как институт и качественная категория хозяйствования // Проблемы современной экономики и институциональная теория / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: МАИИ, 2008. – 500 с.
6. Архиреев С.И., Попадинец Е.В. Сущность транзакций кредитования и их особенности // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 103-1.– Донецк, ДонНТУ, 2006. – С.38-45.
7. Беков Р.С. Пространственно-временные особенности институционализации финансовой системы России // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 89-3.– Донецк, ДонНТУ, 2005. – С.83-88.
8. Носова О. В. Институциональные проблемы и институциональные адаптации финансового рынка в условиях асимметрии информации и искаженности институциональных стимулов // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 70.– Донецк, ДонНТУ, 2004. – С.179-186.

Статья поступила в редакцию 28.07.2008