

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ НА ПРИМЕРЕ КОНТРАКТА КРЕДИТОВАНИЯ

Е. С. Хайдукова

В современном обществе на данный момент цивилизация и экономика развиваются стремительными темпами, это развитие главным образом связано с такими явлениями, как: углубление разделения труда, повышение производительности, увеличение количества производителей, предлагающих однородные товары и услуги. Кроме этого, растет сложность осуществления обмена в виду резкого увеличения поступления в общество информации о контрагентах, растет и риск, который сопровождает заключение сделки, все это приводит к возрастанию уровня транзакционных издержек. Транзакционные издержки могут быть как в форме денежных затрат, так и в форме упущенного времени и упущенной выгоды. Источниками формирования транзакционных издержек является как несоответствие экономических интересов агентов, так и ограниченная рациональность и неопределенность. А объем транзакционных издержек в свою очередь влияет на развитие экономики в целом. Все вышесказанное приводит к выводу о том, что учет и измерение транзакционных издержек является важнейшим исследовательским направлением [2].

В источниках литературы разными авторами, в том числе и отечественными, дано большое количество различных классификаций транзакционных издержек. Но, несмотря на этот факт, в настоящее время нет одной общей для всех авторов классификации транзакционных издержек.

Каждый из ученых экономистов обращает внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Остановимся на наиболее признанных в научной общественности классификациях, которые представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1

Классификация транзакционных издержек

Автор классификации	Виды транзакционных издержек
Т. Эггертссон	1. Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах. 2. Издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах. 3. Издержки составления контрактов. 4. Издержки за выполнением условий контракта. 5. Издержки принуждения к выполнению условий контракта. 6. Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.
П. Милгром и Дж. Роббертс	1. Координационные издержки. 2. Мотивационные издержки.
Кл. Менар	1. Издержки вычисления. 2. Информационные издержки. 3. Издержки масштаба. 4. Издержки оппортунистического поведения.
Э. Фуруботн и Р. Рихтер	1. Рыночные транзакционные издержки. 2. Управленческие транзакционные издержки. 3. Политические транзакционные издержки.
О. Уильямсон	1. ex ante (издержки до заключения контракта). 2. ex post (издержки после заключения контракта).
Р. Каперлюшников	1. Издержки поиска информации. 2. Издержки ведения переговоров. 3. Издержки измерения. 4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. 5. Издержки оппортунистического поведения.

В рамках данной темы будем придерживаться классификации по этапам заключения сделки, которая делит трансакционные издержки на два вида: издержки *ex ante* (до заключения контракта) и издержки *ex post* (после заключения контракта) (Таблица 2) [1].

Рассмотрим трансакционные издержки, которые предшествуют контракту кредитования. Контракт кредитования является двухсторонним, и для начала следует определить стороны контракта. С одной стороны – это кредитор (в рамках нашего примера это банк, который предоставляет кредит), а с другой стороны – это заемщик (в рамках нашего примера это физическое лицо, которое хочет воспользоваться услугами банка и получить средства банка в кредит). Каждый из участников контракта кредитования понесет трансакционные издержки.

Таблица 2

Трансакционные издержки до и после заключения контракта

Издержки <i>ex ante</i> (до заключения сделки)	Издержки <i>ex post</i> (после заключения сделки)
<u>Издержки поиска информации</u> включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	<u>Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма</u> касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
<u>Издержки ведения переговоров</u> включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	<u>Издержки спецификации и защиты прав собственности</u> включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
<u>Издержки измерения</u> касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	
<u>Издержки заключения контракта</u> отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки	

Поскольку в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой – разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени.

Перечислим составляющие элементы кредитной сделки банка с заемщиком со стороны банка: во-первых, рассмотрение заявки на кредит и проведение интервью с клиентом; во-вторых, изучение кредитоспособности клиента и оценка степени риска на основе сопроводительных к заявке документов; в-третьих, подготовка предложений по кредиту в случае принципиально положительной оценки заявки; в-четвертых, необходимо задокументировать ссуду и подписать кредитное соглашение, содержащее согласованные условия по свидетельствам и гарантиям, характеристикам кредита, обязывающим условиям, запрещающим условиям, определению ситуации нарушения кредитного соглашения, санкций в случае нарушения соглашения. После заключения контракта кредитования кредитору необходимо отслеживать размер и сроки уплаты платежей заемщика. В случае неисполнения заемщиком обязанностей по контракту кредитования либо предъявления претензий кредитору банк понесет издержки на защиту своих интересов (Таблица 3).

**Транзакционные издержки кредитора, возникающие при заключении
контракта кредитования**

Транзакционные издержки до заключения контракта	Транзакционные издержки после заключения контракта
<ul style="list-style-type: none"> • расходы на рекламу; издержки, связанные с доказательством надежности для контрагента (репутация); • рассмотрение заявки на кредит; время, затрачиваемое на разъяснение условий кредитного договора; • определение платежеспособности заемщика; • затраты на оформление самого контракта кредитования соответствующими органами. 	<ul style="list-style-type: none"> • контроль добросовестного выполнения заемщиком условий контракта (размер установленного платежа, сроки платежа – строго в рамках контракта кредитования); • расходы на судебный процесс в случае необходимости разрешения конфликта и защиты прав собственности.

Заемщик в свою очередь должен провести мониторинг рынка банковских услуг. Выяснить, по проведенным оценкам экспертов, какие банки входят в наиболее надежные банки. Получить информацию о выбранном банке на его официальном сайте, хорошо бы узнать у знакомых о банке, возможно, кто-то уже пользовался продуктами выбранного банка. Проанализировать, выгодны ли для него (заемщика) процентные ставки по кредитам в данном банке. В период выполнения обязательств по контракту (то есть поле заключения контракта) заемщик также несет транзакционные издержки, ему необходимо следить за добросовестностью соблюдения условий контракта кредитором, исключить изменение условий контракта кредитования. В случае возникновения спорной ситуации при выполнении условий контракта заемщику необходимо отстаивать свои права в суде (Таблица 4).

Таблица 4

**Транзакционные издержки заемщика, возникающие при заключении
контракта кредитования**

Транзакционные издержки до заключения контракта	Транзакционные издержки после заключения контракта
<ul style="list-style-type: none"> • выбор банка с наиболее выгодными условиями кредитования; затраты на получение информации о репутации выбранного банка; время на анализ банков, предоставляющих свои услуги в рейтинге надежности; • ожидание одобрения кредита; время, затрачиваемое на разъяснение условий кредитного договора; сбор документов; • затраты на получение информации о процентных ставках кредита; • затраты на оформление самого контракта кредитования соответствующими органами. 	<ul style="list-style-type: none"> • контроль добросовестного выполнения банком условий контракта (размер процентной ставки, начисление штрафов за просрочку платежа – строго в рамках контракта кредитования); • расходы на судебный процесс в случае необходимости разрешения конфликта и защиты прав собственности.

Таким образом, следует отметить, что при оценке транзакционных издержек на уровне отдельной стороны контракта проблемы возникают при вычленении данных расходов. К тому же некоторые транзакционные издержки трудно поддаются количественному измерению, как например, потери вследствие проявлений оппортунистического поведения контрагентов (уклонение от исполнения обязательств или недобросовестное их выполнение), потери вследствие ухудшения репутации банка на рынке в результате действия или бездействия контрагентов, или персонала.

В современном обществе на рынке в виду большого разнообразия предлагаемых товаров и услуг возникает неопределённость, которая порождает издержки на поиск информации о наиболее выгодной для покупателя цене; альтернативных контрактах с другими, наиболее выгодными условиями; контрагентах и т. д.

Для того чтобы снизить издержки данного вида, заемщику необходимо обращаться за кредитом на специализированные рынки, банку выстраивать грамотную политику в отношении заключения контрактов, а также рекламу и (или) репутацию. Еще на снижение неопределенности заемщика в выборе банка и привлечение клиентов банку необходимо наращивать конкурентное преимущество на специализированном рынке. Что касается организованных рынков, то экономия на издержках возможна за счет концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен.

Фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и наименование места производства товара все эти понятия есть средства индивидуализации организации, которые тесно связаны с репутацией организации.

Издержки заключения контракта часто представляют весомую часть в общем объеме трансакционных издержек предприятия. В силу того что в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой – разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требуют ресурсов и времени.

Для сокращения данного вида издержек можно отметить необходимость наличия на предприятии сильной юридической службы, ориентированной на составление и сопровождение разноплановых общих и специализированных контрактов. Кроме того, чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения.

Для того чтобы сократить трансакционные издержки по перечисленным выше пунктам, необходимо: для организации (банк) обратить внимание на эффективность рекламы и рекламных акций, проводимых организацией с целью привлечения клиентов, реклама должна быть яркой и привлекать внимание покупателей, рекламные акции не должны содержать скрытые пункты условий проведения акции, а информация по акциям должна быть содержательной. Банк может зарекомендовать себя на рынке среди покупателей как успешная и надежная организация за счет оказания качественных услуг. Чтобы снизить трансакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов, необходимо полно предоставлять информацию и выстраивать отлаженный алгоритм заключения контрактов, доведя его до автоматизма. Банком можно разработать «Меню контрактов», это меню может включать в себя перечень контрактов с четким названием, в котором будет определено направление кредитования и условий заключения контрактов. В таком случае банк сократит трансакционные издержки по составлению кредитного договора, а заемщик сократит издержки на анализ и подбор подходящих ему условий. Для клиента (заемщик) должна быть предпочтительнее та организация (банк), которая известна и продолжительное время находится в рейтинге лучших, т. к. сократятся издержки на поиск информации. Что касается сокращения трансакционных издержек после заключения контракта, это в основном издержки оппортунистического поведения, чтобы их сократить, банку необходимо разработать стандартные формы контроля и установить санкции по их невыполнению, секции должны ужесточать условия выполнения договора. Еще одним из способов снижения оппортунистического поведения для банка со стороны заемщика будет включение в контракт пункта о привлечении третьей стороны, которая будет гарантом выполнения заемщиком условий контракта кредитования.

Трансакционные издержки присущи любой сфере деятельности, в которой взаимодействуют два и более объекта. Трансакционных издержек не избежать, но их можно значительно сократить за счет проведения мероприятий, которые сокращают издержки на взаимодействие между объектами.

Литература

1. Институциональная экономика [Текст] : учебное пособие / Н. В. Манохина, В. А. Русановский, Н. И. Гвоздева [и др.] ; под ред. Н. В. Манохиной. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
2. Петросян, Д. С. Институциональная экономика: управление формированием и развитием социально-экономических институтов [Текст] : учебное пособие / Д. С. Петросян. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 279 с.