

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ПЛАТЕЖЕЙ

В последние десятилетия развитые страны вышли на новый виток технологического развития, что связано с появлением информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Новые технологии оказали значительное воздействие на экономику. О последней волне технологического развития многие экономисты и аналитики начали говорить как о революционной, способной оказать значительное воздействие на все без исключения отрасли в результате все большего применения ИКТ в хозяйственной деятельности, государственном управлении, частной жизни людей. В экономической литературе период бурного распространения ИКТ и начавшихся в связи с этим изменений стали обозначать термином «информационная экономика».

В рамках информационной экономики старые способы передачи данных отошли на второй план, уступив место более совершенным. Как и в других сферах, в области финансов возникло весьма перспективное направление развития. Такой финансовой новацией, адекватной информационной экономике, стало использование электронных денег (E-money).

Данный период (его можно обозначить как рассвет электронных денег, которые связывают экономических агентов из разных стран) совпал с еще одним важным событием в экономическом мире — выходом на новый уровень неоинституциональной экономики с одним из ее основополагающих понятий — «транзакционные издержки» (transaction costs).

Информационная экономика задает новые стандарты и требования к экономическим агентам, финансовые результаты которых теперь во многом зависят от способности перестроить действия с учетом открывающихся возможностей. Одной из таких возможностей нам предоставляется использование электронных денег в качестве инструмента для снижения транзакционных издержек.

В современной экономической теории фирма есть организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт. Почему существуют фирмы? Что определяет число фирм и их специализацию? Большинство экономистов опускают эти вопросы. Для экономической теории фирма, как писал Фр. Хэн, — это «призрачная фигура»¹.

Однако если учесть, что большинство людей в развитых странах заняты в фирмах, что большая часть производства осуществляется именно фирмами и что эффективность любой экономической системы в наибольшей степени зависит от того, что происходит внутри фирм, данные вопросы уже не покажутся столь незначительными. Чтобы объяснить существование и деятельность фирм, Рональд Коуз ввел понятие «издержки использования механизма цен», «издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке» или просто «рыночные издержки».

В статье «Проблема социальных издержек» он использовал выражение «издержки рыночных трансакций», которое в экономической литературе закрепилось как «трансакционные издержки». Он описал то, что имел в виду, следующим образом: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку, о ее условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и т.д.»².

Трансакционные издержки можно определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало. Трансакционные издержки охватывают:

- издержки принятия решений, выработки планов, организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников;

- издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и решению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами;
- издержки обеспечения по соблюдению участниками достигнутых договоренностей.

Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие:

- неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур;
- неэффективных реакций на изменившиеся условия;
- неэффективной защиты соглашений.

Между тем в теории трансакционных издержек практически не упоминаются потери при оплате контрактов, что, по нашему мнению, неоправданно. Поэтому введем понятие еще одного вида издержек — «трансакционные издержки платежей».

Трансакционные издержки платежей можно рассматривать как расходы, возникающие при передаче прав собственности другому экономическому агенту. Если рынок не может гарантировать добросовестного поведения всех его участников, то возникает необходимость в независимом агенте, который прослеживал бы передачу прав собственности.

Структурно данный вид издержек включает прямые и косвенные издержки от проведения расчетов. Под прямыми издержками мы понимаем издержки, связанные с расходами на оплату услуг финансовых посредников; под косвенными издержками те, которые возникают при неисполнении каких-либо трансакций или их исполнении, но на худших, чем требуется, условиях.

Каждой организационной форме соответствует особая конфигурация трансакционных издержек. Рынок сравнительно эффективнее в плане экономии информационных издержек. Административные же процедуры

обеспечивают сокращение затрат на ведение переговоров. Внутри организаций высока опасность отлынивания, тогда как в отношениях между организациями существует угроза вымогательства. Рыночные сделки сопровождаются высокими издержками по оценке качества продукта. Иерархические структуры несут большие потери из-за существования издержек влияния. Но все контракты, независимо от организационной формы, должны быть оплачены их покупателями. В этот момент возникают дополнительные издержки как для покупателя, так и продавца.

Прямые транзакционные издержки платежей в данном случае будут связаны с переводом денег из одного места в другое, с передачей прав собственности. Речь идет о привычной для нас операции расчетов. Фирма оплачивает товар или услугу переводом денежных средств со своего счета на счет продавца. Банк выступает посредником, гарантом полной передачи прав собственности от одного агента к другому, исключая возможность оппортунистического поведения, связанного с оплатой блага, за что и получает определенное вознаграждение.

Косвенные издержки платежей подразумевают худшее исполнение транзакции применимо к процессу оплаты. Например, наличие временного лага в расчетах. В этом случае покупатель получит товар или услугу также с задержкой. Если данный товар носит информационный характер и необходим для принятия решения в определенный момент времени, то такая задержка может повлечь более серьезные издержки.

В целом транзакционные издержки платежей можно представить следующим образом (табл. 1).

Таблица 1. Структура транзакционных издержек платежей

Вид издержек	Элементы
Прямые транзакционные	Потери из-за невозможности равной оценки ресурсов при бартерном обмене; издержки, связанные с оплатой предоставленных услуг третьей стороной в случае безналичной оплаты; комиссия, взимаемая торговой системой при проведении платежа на основе электронных денег, а также комиссии

	платежных систем при расчетах пластиковыми картами
Косвенные транзакционные	Дополнительные транзакционные издержки, связанные с худшими условиями выполнения транзакции (дополнительные затраты на транспортировку необходимой денежной суммы при расчете наличными деньгами и пр.); потери, связанные с временным лагом при использовании безналичной формы оплаты

Если проанализировать расходы предприятия, которые тем или иным образом связаны с оплатой товаров или услуг, с целью выявления транзакционных издержек, то представим их разделение в следующем виде. В табл. №2 покажем отнесение операционных расходов к транзакционным издержкам, а в табл. №3 — внереализационных расходов.

Таблица 2. Отнесение операционных расходов к транзакционным издержкам³

Статья операционных расходов	Тип издержек
Расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации	Транзакционные
Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности	
Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций	
Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции	
Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов)	
Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями	
Отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухучета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности	
Прочие операционные расходы	Транзакционные и трансформационные (в зависимости от их сущности)

Приравнивание тех или иных типов расходов к транзакционным издержкам в первую очередь обосновывается их связью с деятельностью, основной функцией которой

является обмен прав собственности. При отнесении различных расходов к транзакционным издержкам можно основываться на их принадлежности к кредитно-финансовой системе, которая относится к транзакционной сфере. Кроме того, можно говорить о том, что в случае с любыми расходами имеет место оплата каких-либо товаров или услуг. Следовательно, будут возникать издержки, связанные с осуществлением платежей.

Таблица 3. Отнесение внереализационных расходов к транзакционным издержкам⁴

Статья внереализационных расходов	Тип издержек
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	Транзакционные
Возмещение причиненных организацией убытков	
Убытки прошлых лет, признанные в отчетном году	(не определено)
Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания	Транзакционные
Курсовые разницы	
Сумма уценки активов	(не определено)
Перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на спортивные мероприятия, отдых, развлечения, мероприятия культурно-просветительского характера и иные аналогичные мероприятия	
Прочие внереализационные расходы	Транзакционные и трансформационные (в зависимости от их сущности)

В настоящее время все больше фирм сталкивается с издержками платежей в их различных проявлениях. Эти проблемы также отмечаются экономистами. Н.Г. Устинова⁵ пишет, что снижение расходов на оплату услуг финансовых посредников — один из основных пунктов, нацеленных на снижение транзакционных издержек. Более конкретный способ повлиять на снижение транзакционных издержек, по ее мнению, — использовать систему электронной торговли.

Изучение транзакционных издержек платежей актуально, поскольку в экономике значительная доля транзакций связана с микроплатежами. Особенно это заметно в виртуальном и мобильном сегментах экономики, где они составляют до 90% платежей. В этих условиях привычные для нас безналичные операции становятся неэффективными. Безналичные

транзакции всегда подразумевают комиссию, которая делает невыгодными все микроплатежи. Комиссия при безналичном расчете в настоящий момент составляет не менее \$2, т.е. при совершении микроплатежа до \$5 комиссия достигает как минимум 40% самого платежа.

Еще одна причина анализа транзакционных издержек платежей — быстрое развитие транзакционных секторов экономики, к которым относятся следующие группы фирм:

1. в области финансов и операций с недвижимостью фирмы, обеспечивают передачу прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок;
2. в области банковского дела и страхования основная функция фирм — посредничество в осуществление обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований, а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы;
3. в области правовых услуг основная функция фирм состоит в обеспечении координации направления и контроля за выполнением условий контрактов;
4. в области оптовой и розничной торговли фирмы оказывают как транзакционные, так и трансформационные услуги.

Если представить, что при проведении транзакций фирмами, занятыми в транзакционных секторах, издержки могут составлять 40% суммы самой транзакции, то может сложиться представление о неэффективности системы платежей. По результатам проведенного исследования Дж. Уоллисом и Д. Нормом, доля транзакционного сектора США в ВВП за период 1870-1970 гг., т.е. за 100 лет, выросла более чем в два раза — с 26,09 до 54,71%⁶. О размерах транзакционных издержек в современной экономике можно только догадываться.

Для оценки объемов транзакционных издержек платежей сравним издержки при проведении платежа традиционным способом (через банк) и

платежа на основе электронных денег, например услуги Сбербанка России и структуры «Яндекс.Деньги».

Комиссия при платеже в Сбербанке составляет 3% суммы платежа, но не менее 30 руб. и не более 2000 руб. Используя систему электронных денег, комиссия при платеже будет составлять 0,5%, но не менее 1 коп. По данным аналитической группы департамента маркетинга компании «Яндекс»⁷, средний объем платежа с июля 2008 г. по июнь 2009 г. составил 530 руб. Используя данную оценку, можно рассчитать комиссию при осуществление платежа через банк и при помощи электронных денег.

$$530 \times 0,03 = 15,9 \text{ руб.}$$

$$530 \times 0,005 = 2,65 \text{ руб.}$$

Номинально разница между комиссиями — в 6 раз. Однако учитывая, что минимальная комиссия в банке 30 руб., реальная разница будет еще больше, т.е. в 10 раз. Если же провести расчет для микроплатежей, не превышающих 50 руб., то разница в издержках на оплату услуг посредника будет еще большей. Кроме того, осуществление платежа через банк может занять до 3 рабочих дней, тогда как с помощью электронных денег платеж будет выполнен мгновенно, что убедительно свидетельствует об экономии на косвенных транзакционных издержках платежа.

Грөведенный анализ носит несколько упрощенный характер. Он прежде всего продемонстрировал тенденцию существенного снижения транзакционных издержек платежей при переходе к использованию платежных систем, основанных на электронных деньгах. Несомненный интерес представляет проведение подобного анализа на уровне отдельной фирмы и экономики страны в целом.

Примечания

¹ *Hahn F.* General Equilibrium Theory // In the Crisis in Economic Theory / Ed. by B. Daniel, C. Irving. N.Y.: Basic Books, 1981. P.131.

² *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое изд-во, 2007. С. 12.

³ *Серебряков Ф.А.* Транзакционные издержки российского предприятия: факторы и измерение. Автореф. дис. ... к.э.н. Ростов-н/Д, 2004. С.145.

⁴ Серебряков Ф.А. Указ соч. С.146.

⁵ Устинова Н.Г. Транзакционные издержки фирмы в условиях информационной экономики. Автореф. дис. ... к.э.н. Саратов, 2007. С.178.

⁶ Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in American Economy, 1870-1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth series / Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: Chicago University Press, 1986. P. 97.

⁷ Информационный бюллетень «Электронные платежи в Рунете: магазины».

http://download.yandex.ru/company/yandex_on_emoney_autumn_2009.pdf

1. Hahn F. General Equilibrium Theory // In the Crisis in Economic Theory / Ed. by B. Daniel, C. Irving. N.Y.: Basic Books, 1981. P.131.
2. Kouz R. Firma, rynek i pravo / Per. s angl. M.: Novoe izd-vo, 2007. S. 12.
3. Серебряков Ф.А. Транзакционные издержки российского предприятия: факторы и измерение. Автореф. дис. ... к.э.н. Ростов-н/Д, 2004. С.145.
4. Серебряков Ф.А. Указ соч. С.146.
5. Устинова Н.Г. Транзакционные издержки фирмы в условиях информационной экономики. Автореф. дис. ... к.э.н. Саратов, 2007. С.178.
6. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in American Economy, 1870-1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth series / Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: Chicago University Press, 1986. P. 97.
7. Информационный бюллетень «Электронные платежи в Рунете: магазины».
http://download.yandex.ru/company/yandex_on_emoney_autumn_2009.pdf