

международный рынок туристических услуг; небезопасность отдыха и туризма; недостаточное количество высококвалифицированных туристическо-рекреационных кадров и др. Все это требует срочных мер по преодолению факторов, оказывающих негативное влияние на развитие туризма в данный момент.

Организация развития туризма в стране должна основываться на преимущественном развитии видов и форм туризма, позволяющих максимально и комплексно использовать имеющиеся туристические ресурсы. В этой связи очевидна необходимость протекционистской политики в отношении национального туристического комплекса и его региональных составляющих. В качестве мер, упорядочивающих систему контроля за деятельностью туристическо-рекреационных фирм, необходимо усилить внимание Федеральной антимонопольной службы, Федеральной налоговой службы, Министерства внутренних дел РФ и др. [3].

Кроме того, для развития туристических комплексов регионов России необходимо преодоление целого ряда факторов, накладывающих ограничения на их эффективное функционирование: моральный и физический износ туристической инфраструктуры и отсутствие эффективных механизмов стимулирования инвестиций в ее развитие; недостаточность экономических стимулов развития въездного и внутреннего туризма; отсутствие благоприятного инвестиционного климата и недооценка туристического потенциала с точки зрения инвестиционной привлекательности территорий; недостаток финансирования программ развития туристических комплексов регионов; отсутствие маркетинга территорий и недостаточность национального рекламного бюджета для продвижения региональных туристических продуктов на внутреннем и внешнем рынках и т.д.

#### Литература

1. Всемирная туристская организация (ЮНВТО). URL : <http://unwto.org/ru>.
2. Курортно-оздоровительный туризм. URL : <http://bibliofond.ru>.
3. Макекадырова А.С. Развитие основных предпосылок формирования туристско-рекреационного комплекса России // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2007. № 11.
4. Статистика выезда из России и въезда в Россию, 2002 – 2009 гг. URL : <http://profi.travel.ru/stats/inout.html>.

5. Степанова С.А. Факторы формирования и развития регионального туризма в современных условиях // Вестн. ЛГУ им. А.С. Пушкина. Серия «Экономика». 2008. № 4.

6. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года. URL : <http://russiatourism.ru>.

7. Туризм и гостиничное хозяйство. URL : <http://www.oturbiznese.ru>.

8. Факторы, влияющие на развитие туризма. URL : <http://www.polina.in>.

9. Факторы, влияющие на развитие туристического менеджмента. URL : <http://allphotopai.com>.

#### *Factors of formation and tendencies of development of Russian touristic complex*

*There are revealed and systematized the factors of formation and development of the Russian touristic complex in the modern conditions.*

*There are characterized the conditions, analysis of development tendencies and assessment of changes dynamics in the touristic sector of Russia at the modern stage.*

Key words: *entrepreneurship, region, factors of touristic complex formation, tendencies of development of the touristic sphere.*

**Л.О. ОГАНЕСЯН, И.А. ГУЩИНА**  
(Волгоград)

#### **АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

*Анализируется сущность транзакционных издержек; рассматриваются альтернативные подходы их классификации; обосновываются принципы формирования (класса) транзакционных издержек (информации, взаимодействия, мотивации и адаптации).*

Ключевые слова: *транзакционные издержки, издержки информации, издержки взаимодействия, издержки мотивации, издержки адаптации.*

В современной научной литературе категория «транзакционные издержки» не имеет однозначной трактовки, но, несмотря на раз-

ночтения, ученые рассматривают транзакционные издержки прежде всего как издержки функционирования рыночного механизма и взаимодействия агентов рынка.

Двойственная природа транзакционных издержек обусловлена механизмами функционирования экономической системы, взаимодействия субъектов экономических отношений и способом достижения согласования экономических интересов в условиях институциональных изменений.

Транзакционные издержки проявляются в различных формах и приобретают конкретный вид в процессе взаимодействия агентов рынка. В экономической теории применяется классический вариант классификации, основанной на последовательности проявления транзакционных издержек: издержки 1) поиска информации, 2) ведения переговоров, 3) измерения, 4) спецификации и защиты прав собственности и 5) оппортунистического поведения (моральный риск и вымогательство). Поскольку транзакционные издержки проявляются до обмена и после обмена, то О. Уильямсон выделяет два типа транзакционных издержек: *ex ante* и *ex post*. К издержкам типа *ex ante* относятся затраты на составление проекта соглашения и проведения переговоров по нему. Издержки типа *ex post* включают организационные и эксплуатационные затраты, связанные с использованием структуры управления; затраты, вызванные плохой адаптацией; расходы на тяжбы, возникающие в ходе приспособления контрактных отношений к непредвиденным обстоятельствам; затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств [4]. Одновременно исследователь использует другой подход, применяя частоту транзакции и специфичность проявления активов, т.е. временной аспект и специфику проявления определенного вида транзакционных издержек, обусловленную характером обмена. Такой подход позволяет выделить следующие типы обмена (а следовательно, транзакций): разовый или элементарный обмен; повторяющийся обмен массовыми товарами; повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические, уникальные активы; инвестиции в идосинкратические (уникальные, эксклюзивные) активы.

В исследовании сущности и классификации транзакционных издержек определенную значимость имеет классификация К. Менара, согласно которой выделены следующие типы транзакционных издержек: издержки вычленения, информационные издержки, издержки масштаба и издержки поведения [2, с. 160]. В данной структуре транзакционных издержек привлекают вни-

мание издержки масштаба и издержки поведения. При рассмотрении издержек масштаба возникает проблема минимизации издержек и требуется введение параметра эффективности, в качестве которого традиционно используются показатели уровня и динамика транзакционных издержек. При рассмотрении издержек поведения следует выделить адаптивное поведение субъектов процесса взаимодействия в условиях экономических и институциональных изменений.

Определенный интерес представляет собой и концепция транзакционных издержек К. Эрроу, которая позволяет выделить уровни проявления транзакционных издержек. Согласно К. Эрроу, транзакционные издержки представляют собой издержки по поддержанию экономических систем на ходу [6]. Здесь следует обратить внимание на условия формирования и изменения транзакционных издержек, обусловленные временным фактором и структурными изменениями в самой экономической системе. В этом плане транзакционные издержки представляются нам как издержки, с одной стороны, институциональных изменений, а с другой – координации, мотивации и адаптации деятельности экономических агентов рынка.

На макроуровне транзакционные издержки трансформируются в издержки координации, взаимодействия рынков ресурсов и трансформации экономической системы. На микроуровне следует рассматривать издержки распределения ресурсов, адаптации работников к условиям изменений внутренней и внешней среды и издержки мотивации.

В качестве базовых признаков классификации транзакционных издержек могут служить внутренние и внешние условия функционирования рынка. Если к внутренним транзакционным издержкам фирмы относятся издержки, возникающие в процессе организации хозяйственной деятельности внутри предприятия, трансформации, то внешние – это издержки, возникающие в результате взаимодействия фирмы с другими контрагентами (издержки информации, адаптации, координации и оппортунистического поведения).

По способу учета фирмой соответствующих затрат транзакционные издержки подразделяются на издержки, включаемые в себестоимость продукции; выплачиваемые из прибыли, остающейся в распоряжении фирмы; включаемые в состав внереализационных расходов; не учитываемые в структуре издержек. По способу измерения транзакционные издержки делят на издержки, имеющие и не имеющие количественное выражение. К первой группе относятся транзакционные издержки,

которые фирма непосредственно оплачивает внешним контрагентам. Это прежде всего издержки поиска и приобретения информации (информационно-справочное, консультационное обслуживание, маркетинговые исследования), издержки приобретения и закрепления прав собственности (регистрация, лицензирование, заключение контрактов) и издержки защиты прав собственности (юридические услуги, судебные издержки). Ко второй группе относятся трансакционные издержки, которые фирма не оплачивает внешним контрагентам и которые могут быть выражены опосредованно в виде убытков, потерь, упущенных выгод, штрафов, пеней. В эту группу входят издержки оппортунистического поведения, использования неполной и недостоверной информации, ухудшения отношений клиентов к фирме, падения спроса на продукцию фирмы, недоброжелательной обстановки в коллективе.

Трансакционные издержки первой и второй групп соответствуют принципу разделения трансакционных издержек по критерию их влияния на результаты хозяйственной деятельности фирмы. В процессе деятельности фирмы проявляются трансакционные издержки сбыта (издержки заключения сделок по реализации продукции и услуг, возникающие в процессе взаимодействия фирмы с покупателями), трансакционные издержки организации производства (издержки заключения сделок по приобретению факторов производства, товаров, работ, услуг, возникающих в процессе взаимодействия фирмы с поставщиками), трансакционные издержки хозяйственной деятельности (издержки поиска информации, ведения переговоров и заключения сделки, измерения, осуществления расчетов).

В процессе взаимодействия субъектов рыночной экономики доминирующими становятся издержки координации и мотивации. Впервые эти типы трансакционных издержек обосновали П. Милгром и Д. Робертсон. Координационные издержки имеют сложную структуру, в которую входят издержки определения деталей контракта и обследования рынка с целью определения объекта купли, издержки определения контрактов и изучения экономических условий партнеров, поставляющих нужные услуги или товары, издержки непосредственной координации или взаимодействия, обуславливающие необходимость формирования модели поведения агентов рынка.

Трансакционные издержки, связанные с координацией, включают в себя те ресурсы, которые продавцы расходуют на проведение исследования рынков. Эти издержки необхо-

димы для того, чтобы определить вкусы покупателей, расходы на рекламу и маркетинг (с целью информирования покупателей о данном товаре или услуге) и на выработку административных решений относительно цен. Со стороны покупателей к этим издержкам относятся затраты времени на поиск поставщиков и оптимальных цен. Еще одна разновидность трансакционных издержек – это упущенные выгоды, не реализованные из-за несовершенства контрактов между продавцами и покупателями и вследствие этого – срыва выгодных сделок.

Трансакционные издержки координации проявляются при помощи иерархических структур, связанных с передачей на верхнем уровне иерархии первоначально рассеянной информации, необходимой для выработки эффективного плана. В этом плане трансакционные издержки становятся явными для механизмов координации деятельности всех уровней [5]. Здесь следует выделить издержки внутренней (внутри фирменных трансакционных издержек) и внешних (издержки взаимодействия, политические издержки) координации. Политические трансакционные издержки – это издержки использования механизма государства, т.е. связанные с созданием и поддержанием институциональных рамок общества (издержки создания законов, поддержания механизмов защиты установленных государством правил и т.д.).

К трансакционным издержкам, связанным с проблемой мотивации, в первую очередь относятся две группы издержек. Первую составляют издержки, связанные с неполнотой и асимметрией информации – ситуациями, в которых участники потенциальной или действительной сделки не располагают всей информацией, необходимой для определения взаимоприемлемых условий соглашения и проверки их выполнения. О второй группе трансакционных издержек, связанных с проблемой мотивации, можно говорить в тех случаях, когда имеет место недостоверность обязательств – неспособность сторон гарантировать выполнение своих угроз и обещаний (от которых они впоследствии могут отказаться) [3, с. 472].

Мотивационные издержки связаны с неполнотой информации. Ограниченность информации о рынке может привести к отказу от совершения трансакции (приобретения блага). Связано это с тем, что уровень неопределенности может стать настолько высоким, что люди предпочитают скорее отказаться от трансакции, чем тратить силы на получение дополнительной информации.

**Классификация транзакционных издержек**

Класс транзакционных издержек	Виды транзакционных издержек
Издержки информации [8]	– издержки, связанные с выходом на рынок – издержки спецификации и защиты прав собственности – издержки поиска и отбора партнеров – издержки, связанные с заключением контракта
Издержки взаимодействия [7]	– издержки определения деталей контракта – издержки определения контрактов – издержки непосредственной координации и взаимодействия – политические транзакционные издержки – издержки реализации контрактов
Издержки мотивации [5]	– издержки, связанные с неполнотой информации – издержки оппортунистического поведения – издержки ограниченности и асимметричности информации
Издержки адаптации	– издержки приспособления к изменениям (институциональным, экономическим и структурным), изменениям под воздействием внутренних и внешних факторов

Особую группу представляют собой транзакционные издержки информации. Структура транзакционных издержек информации достаточно сложная и представляет собой алгоритм действия фирмы, который фокусирует следующие типы издержек: издержки, связанные с выходом на рынок; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки поиска и отбора партнеров; издержки, связанные с заключением и реализацией контрактов; издержки, связанные с неполнотой информации [9].

Д. Норт считал, что в информационной экономике в силу масштабных искажений информации и неопределенности хозяйственных решений практически нет агента, который бы знал, какое решение или совокупность решений необходимо принимать в той или иной ситуации [1, с. 416].

Неоклассическая модель предполагает наличие достоверной информации, которой обладают индивиды в момент осуществления выбора. Вся необходимая информация о состоянии рынка содержится в ценах, что позволяет участникам обмена совершать сделки в соответствии со своими интересами. Однако это достижимо либо в условиях централизации ценообразования, либо в модели локального рынка.

Неопределенность и асимметрия информации порождают для фирм издержки поиска, проверки, обработки и контроля информации. Следствием неполноты информации оказывается не только ограниченная рациональность, но и в связи с существованием противоречий в экономических интересах – оппортунистическое поведение. Оно выражается в следовании собственным интересам, которое не связано с соображениями морали. Ограниченная рациональность и оппортунизм делают нетривиальной проблему разработки, заключения и обес-

печения соблюдения контрактов экономическими агентами, выявления сравнительных преимуществ различных типов контрактов для структуризации транзакций, обладающих особыми характеристиками.

Введение понятия контрактных отношений способствует развитию нового типа конкуренции – коконкуренции, основанной на отношениях содружества, общих принципов реализации экономических интересов. В процессе отчуждения и присвоения прав собственности, развития контрактных отношений возникают затраты, связанные с адаптацией фирмы к условиям экономических и институциональных изменений. Адаптационные издержки приобретают особую значимость в условиях модернизации, трансформации экономических систем.

Проведенный анализ альтернативных подходов классификации транзакционных издержек позволяет выделить следующие классы: издержки информации, взаимодействия, мотивации и адаптации (см. табл.).

**Литература**

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. М. : ИНФРА-М., 2005.
2. Менар К. Экономика организаций / пер. с фр.; под ред. А.Г. Худокормова. М. : ИНФРА-М, 1996. С.160.
3. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент / пер. с англ. И.В. Розмайнского, Д.Е. Тетерина, К.А. Холодилина. СПб. : Экон. шк., 1999. Т. 1.
4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб. : Лениздат, 1996.
5. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной эко-

номической теории. СПб. : Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005.

6. Arrow K.J. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities // The analysis of public output. Ed. by Margolis J., N.Y., 1970.

7. Milgrom P.R., Roberts J. Bargaining and Influence Costs and the Organization of Economic Activity. Berkeley, 1987.

8. Stigler G.J. Essays In the History of Economics. Chicago, 1965.

9. Stigler G.J. The Economics of Information // Journal of Political Economy. 1961. Vol. 69. № 2.

### *Alternative principles of transaction expenses classification*

*There is analyzed the essence of transaction expenses, considered the alternative approaches of transaction expenses classification, substantiated the principles of transaction expenses formation: expenses of information, cooperation, motivation and adaptation.*

Key words: *transaction expenses, expenses of information, expenses of cooperation, expenses of motivation, expenses of adaptation.*

**И.А. ЕЗАНГИНА**  
(Волгоград)

### **АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ФИРМЫ**

*Представлены содержание и типология аутсорсинга бизнес-процессов как наиболее эффективного и быстро развивающегося вида оптимизации деятельности предприятий. Особое внимание уделено аутсорсингу финансовых операций, анализу текущего состояния, а также преимуществам и перспективам его развития в России.*

Ключевые слова: *аутсорсинг, аутсорсер, субконтрактация, аутсорсинг финансовых операций, разделение труда, рынок аутсорсинговых услуг.*

В условиях усиливающейся конкуренции поступательное развитие бизнеса становится возможным во многом благодаря эффективно-

му управлению активами, в том числе посредством концентрации ресурсов на профильной деятельности, решении приоритетных задач основного бизнеса при максимальном сокращении затрат на «поддерживающие» функции. В связи с этим повышение эффективности деятельности предприятия возможно на пути формирования экономически выгодной системы взаимодействий, важное место среди которых занимают отношения аутсорсинга.

Понятие аутсорсинга в российском законодательстве отсутствует. Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка и дословно переводится как «использование чужих ресурсов». Начало концептуальному оформлению современного аутсорсинга в зарубежной экономической литературе было положено в 1960-е гг. Так, в IT-сфере современная концепция аутсорсинга была создана компанией EDS в 1963 г. как тип договорных отношений между заказчиком услуг и специалистом в требуемой области [12].

В настоящем под аутсорсингом понимается передача на договорной основе непрофильных функций и корпоративных ролей субъекта внешним исполнителям (аутсорсерам), специализирующимся в конкретной области и обладающим знаниями, опытом, техническим оснащением [2, с. 18]. Классическим считается определение аутсорсинга, принадлежащее Институту аутсорсинга США: организационное решение «по передаче стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или отдельных бизнес-процессов организации» [14].

По договору аутсорсинга, как правило, передаются такие функции, как поддержка информационных систем; поиск и подбор кадров; аренда сотрудников; PR и рекламные услуги; охрана и служба безопасности; организация питания; организация транспортных перевозок, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации; административная поддержка и т.д. По данным 2010 г., в 200 ведущих компаниях в мировой индустрии аутсорсинга работают около 4 млн человек, из них треть – в США [12].

Следует отметить близость, а иногда и совместимость таких терминов, как «аутсорсинг» и «субконтрактация». Аутсорсинг – это в основном устойчивые и длительные деловые связи заказчика с подрядчиком на основе контрактных соглашений. При этом подрядчик адаптирует свои производственно-технологические средства или научно-