

## ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

**ЛЕКАНОВА Екатерина Евгеньевна**

аспирант

Ярославский государственный университет

г. Ярославль, Россия

Международная торговля способствует экономическому росту и преодолению товарного дефицита. В статье анализируются виды трансакционных издержек, а также способы их сокращения.

**Ключевые слова:** трансакционные издержки, мировая экономика, международная торговля, иностранный продавец, российский покупатель.

В странах Западной Европы и в США на покрытие трансакционных издержек в настоящее время приходится около 50% стоимости производимых товаров и услуг, в связи с чем задача сокращения трансакционных издержек не теряет свою актуальность [2, с. 254].

Трансакционные издержки представляют собой затраты, связанные с организацией обмена экономическими благами. Также весьма удачные определения трансакционных издержек предложили Дж. Уоллис и Д. Норт: 1) трансакционные издержки для продавца – это все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продавал» товар самому себе; 2) трансакционные издержки для покупателя – это все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу [4, с. 101; 3, с. 62].

В современной экономической теории наиболее удачным считается деление трансакционных издержек на преддоговорные, договорные и постдоговорные [1, с. 35]. Преддоговорные трансакционные издержки бывают следующих видов: 1) затраты на поиск информации о потенциальных контрагентах и ценах; 2) затраты на

четкое описание и измерение количества, качества и иных характеристик предмета договора; 3) затраты на ведение переговоров в целях заключения сделок; 4) затраты на оформление договора; 5) затраты на понуждение заключения обязательных договоров или на взыскание убытков при недобросовестном преддоговорном поведении. Договорные трансакционные издержки подразделяются на: 1) затраты на осуществление приемки-передачи результатов исполнения договора (в том числе расходы на доставку товаров); 2) затраты на понуждение к исполнению договора; 3) затраты на осуществление экспертизы результатов исполнения с целью установления соответствия условиям договора; 4) затраты на урегулирование споров между сторонами; 5) затраты на приспособление при изменении условий договора. Постдоговорные трансакционные издержки включают в себя затраты на осуществление претензионной работы, судебные затраты при возникновении споров по гарантийным обязательствам, затраты на возобновление договорных обязательств на новый период [1, с. 35].

Международные экономические организации играют большую роль в сокращении трансакционных издержек. В первую очередь, они выполняют аналитическую и прогнозные функции, предоставляя экономическим субъектам актуальную экономическую информацию, и тем самым, снижая затраты на поиск информации о потенциальных контрагентах и ценах. Кроме того, международные организации часто выступают площадкой для проведения переговоров. Они оказывают содействие, организуя международные конференции, предоставляя помещения и секретариат для проведения переговоров. Также международные экономические организации являются разработчиками типовых контрактов для международной торговли. Например, Европейской Экономической Комиссией (ЕЭК) были разработаны: Общие условия экспортных поставок машинного оборудования, Общие условия экспорта и импорта твердого минерального топлива, Договоры купли-продажи зерновых, Общие условия международной купли-продажи свежих фруктов и овощей,

включая цитрусовые, Формуляр-образец для внешнеторговых документов и многие другие [2, с. 257].

Примером сокращения транзакционных издержек в международной торговле выступает продажа зарубежных товаров через маркетплейс Ozon. Товары одного и того же иностранного производителя могут продаваться через маркетплейс Ozon двумя способами: 1) совершение напрямую сделки купли-продажи между иностранным продавцом и российским покупателем; 2) совершение сделки между российским покупателем и российским продавцом, приобретшим товар у иностранного продавца. В первом случае цена товара, как правило, в два раза ниже, чем во втором, что говорит о том, что при совершении сделки между российским покупателем и российским продавцом, приобретшим товар у иностранного продавца, транзакционных издержек намного больше, чем при совершении сделки купли-продажи между иностранным продавцом и российским покупателем в отношении того же самого товара. Это можно объяснить следующим образом. Во-первых, иностранный продавец, продавая товар напрямую конечному потребителю, не тратит денежные средства на хранение своих товаров на складах Ozon. Во-вторых, иностранные продавцы сначала набирают много заказов и только затем отправляют большими партиями свои товары в Россию в пункты выдачи Ozon, в связи с чем покупатели ждут доставку товара не 2-3 дня, а месяц, но зато в 2 раза выигрывают в цене. В-третьих, возврат не подошедших покупателю зарубежных товаров осуществляется за счет покупателя, а возврат товаров, реализуемых российскими продавцами, в случае отказа покупателя от них оплачивается российскими продавцами, в связи с чем это отражается на цене товара в качестве потенциальных транзакционных издержек. В связи с этим опыт маркетплейса Ozon, организующего совершение напрямую сделок купли-продажи между иностранными продавцами и российскими покупателями можно признать позитивным в связи сокращением транзакционных издержек со стороны продавца, но данный опыт целесообразен к применению только в

отношении тех товаров, процент возвратов по которым минимален, иначе высокими окажутся трансакционные издержки на стороне покупателя.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Вольчик В.В., Нечаев А.Д. Теоретические подходы к идентификации трансакционных издержек // Вопросы регулирования экономики. – 2014. – №1. – С. 26–38.
2. Колдеева Е.В., Переломова И.Г. Роль международных экономических организаций в сокращении трансакционных издержек // Современная экономическая наука: теоретический и практический потенциал. Инновационное развитие современного экономического образования: материалы Международной научно-практической конференции. – 2020. – С. 252 – 258.
3. Шутова П.А. Понятие «трансакционные издержки» в логистике // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №31. – С. 60 – 63.
4. Wallis J.J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / Engerman S., Gallman R.E. (ed.) Long-term factors in American economic growth. Chicago: University of Chicago Press. – 1986. – P. 95 – 162.

## **TRANSACTION COSTS IN INTERNATIONAL TRADE**

**LEKANOVA Ekaterina Evgenievna**

Graduate Student

Yaroslavl State University

Yaroslavl, Russia

International trade contributes to economic growth and the elimination of trade shortages. This article analyzes the types of transaction costs and ways to reduce them.

**Keywords:** transaction costs, global economy, international trade, foreign seller, Russian buyer.