# СПЕЦИФИКА ОТДЕЛЬНЫХ ФОРМ ТРАНСАКЦИОННОГО СЕКТОРА В ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шабашев В.А., Кошкин А.В., Фисич Е.А.

*Кемеровский государственный университет*

Опыт эволюционирования 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, которые, в свою очередь, фирма несет в ходе своего «жизненного цикла». Развитие экономической мысли запада обоснованно доказывает нам тот факт, что руководствоваться только издержками, связанными «с физическими воздействиями на предмет предпринимательства» было бы неправильно. Опыт развития рыночных отношений подтверждает, что развитие бизнеса той или иной копании зависит не только от того в каком количестве будут осуществлены закупы товаров (трансформационные издержки), но также и от того в каком виде и как будет предоставлен конечному потребителю тот или иной товар (трансакционные издержки).

В рамках данной статьи мы постараемся связать такой вид бизнеса как лизинговая деятельность с такой составляющей бизнес-процесса любой организации как трансакционные издержки. Необходимо понимать, что понятие трансакционных издержек не является инновационным, данный термин достаточно подробно освещен в современной литературе, но, как правило, сущность и анализ трансакционного сектора связывается с макроэкономическими процессами, издержки рассматриваются на макроуровне. Мы со своей стороны хотим рассмотреть трансакционные издержки на микроуровне, в частности, на примере конкретной сферы бизнеса – лизинговой деятельности. Более того, мы считаем, что трансакционный сектор лизинговых сделок имеет некоторые отличия от любого другого сектора экономики, с одной стороны, лизинговая компания является представителем кредитного бизнеса, а с другой, Лизингодатель выступает на рынке как посредник между банковским сектором и иными сферами бизнеса.

Для определения специфики трансакционного сектора лизинговой деятельности мы отталкиваемся от стандартной классификации форм трансакционных издержек. При рассмотрении издержек связанных с поиском той или иной информации на рынке, базируясь на современной экономической литературе, мы предполагаем, что фактически, в целом, каждый участник сделки несет определенные издержки, связанные с тем, что его контрагент является не оптимальным к сотрудничеству на данном рынке, другими словами, Лизингополучатель может понести определенные издержки в лизинговой компании А, в которой среднегодовое удорожание составляет Х, в то время как на рынке существует Лизингодатель Б и его удорожание в силу каких-то обстоятельств составляет Х-n%. Однако, необходимо отметить тот факт, что в реальности данная форма издержек в лизинговом бизнесе имеет иную природу. Дело в том, что 90% организаций, при приобретении лизинговых услуг, в первую очередь проводят мониторинг рынка и только потом принимают решение с какой лизинговой компанией необходимо сотрудничать, соответственно, идея об отсутствии информации об абсолютных удорожаниях лизинговых компаний на рынке просто не верна. Рассматривая, так называемые, «информационные издержки» необходимо иметь в виду, что фактически Лизингополучатель зачастую не знает сколько времени потребуется на оформление договора лизинга, какой подход к оценке финансового состояния использует Лизингодатель. Таким образом прорабатывая тот или иной вариант Лизингополучатель понимает, что в лизинговой компании Б фактически он может потерять 2 месяца, при этом не получив положительного результата ввиду несоответствия финансового состояния клиента Лизингодателя принципам финансирования лизинговых сделок кредитной организацией, в частности, Банком. В свою очередь Лизингополучатель будет однозначно понимать, что изначально ориентация на Лизингодателя А принесет успех в достижении заданных целей по приобретению предмета лизинга. Таким образом, можно подвести итог, что рассматривая такую форму институциональных издержек как «информационные затраты» в лизинговом секторе необходимо ориентироваться не на отсутствие информационной базы об абсолютных условиях Лизингодателей, а принимать во внимание взаимосвязь времени на оформление сделки и вероятность предоставления финансирования на покупку предмета лизинга. Фактически, данную взаимосвязь можно сформулировать следующим образом: чем больше времени будет затрачено на оформление предмета лизинга, тем меньше вероятность заключения сделки как таковой. Практический опыт компаний подтверждает данный тренд взаимоотношений, лизинговые структуры предпочитают рассматривать в первую очередь наиболее «перспективных» клиентов, для оптимизации своего портфеля лизинговых операций, а, следовательно, и повышения своей конкурентоспособности. Кроме того, необходимо отдавать себе отчет в том, что издержки, связанные с несвоевременным получением предмета лизинга могут быть гораздо выше тех издержек, которые Лизингополучатель потерпит в результате заключения договора лизинга на неоптимальных условиях. При этом имеет место стандартная ассиметрия информации, причем она двусторонняя, поскольку даже сама лизинговая компания имеет лишь рамочное представление о сроках проведения сделки, поскольку она не может предсказать насколько корректна и полна будет информация, представленная потенциальным Лизингополучателем.

Помимо «издержек, связанных с поиском информации», в трансакционном секторе имеют место так называемые «издержки, связанные с ведением переговоров», опять же опираясь на традиционную экономику в общем понятийном аппарате под

данными издержками мы понимаем неудачно заключенную либо плохо оформленную сделку, при этом традиционным методом снижения данного вида издержек является составление типовых договоров. Ориентируясь на лизинговый бизнес, можно с уверенностью сказать, что данная форма издержек в лизинговой сфере, во-первых, не снижается в результате разработки типовых договоров, так как, по сути, данные договоры, особенно с Поставщиками, практически не подлежат разработке, ввиду специфик предметов лизинга, если в сфере автолизинга договор с Поставщиком можно отработать в общем виде, то в сфере лизинга недвижимости и оборудования этого сделать практически невозможно. Во-вторых, помимо «некачественного» оформления сделки со сторон Лизингодателя и Продавца, возникает вероятность непринятия к регистрации документов органами УФРС, ГИБДД или Гостехнадзора, при этом Лизингодатель вполне качественно оформил договоры, однако, в силу отсутствия опыта регистрирующего органа в сфере лизинга, тот или иной орган может отказать либо в регистрации договора, либо в регистрации предмета лизинга. Иными словами мы получаем оппортунистическое поведение третьих лиц. Кроме того, вероятность оппортунистического поведения со стороны контрагентов лизинговой компании также достаточна высока, потому что, как правило, ответственность за недобросовестное исполнение контракта Лизингополучатель несет предметом лизинга, со стороны же лизинговой компании, оппортунизм можно предотвратить путем установления более высоких авансовых платежей.

Таким образом, с учетом вышесказанного можно сказать, что, рассматривая лизинговый бизнес, необходимо отметить определенные отличия между «классическим» пониманием трансакционных издержек (трансакционные издержки макроуровня) от трансакционных издержек, возникающих ввиду специфики деятельности, в частности, 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 оппортунистичекого поведения со стороны третьих лиц и Лизингополучателя.