Биктимеров Р.Н.
соискатель кафедры маркетинга
Казанского государственного финансово-экономического института
nemina@rambler.ru

Торговые посредники и транзакционные издержки

Повышение эффективности предпринимательской деятельности посреднической структуры на основе развития хозяйственных связей

Аннотация

В статье рассматривается проблема повышения эффективности предпринимательской деятельности посреднических структур на основе развития хозяйственных связей, эффективность которых автор рассматривает в рамках институционального подхода и с учетом транзакционных издержек.

Развитие и становление рыночных отношений напрямую связано с усилением предпринимательской деятельности в различных сферах деятельности. При этом в зависимости от отраслевой специфики бизнеса формируется и специфика хозяйственных связей.

Производителям в сфере B2B[1] выгодно возлагать функции сбыта на посредника, поскольку они освобождаются от сбытового аппарата, что существенно экономит средства товаропроизводителя. Политика создания собственного торгового посредника при крупном производственно-хозяйственном комплексе позволяет производителю контролировать информацию о состоянии спроса на данную продукцию.

В ряде случаев учет потребительского спроса позволяет переориентировать производство на выпуск новых товаров на основе экономической оценки себестоимости товара и их влияния на существующий ассортимент.

[1] B2B (от англ. *Business to Business*) – бизнес для бизнеса. Это понятие характеризует, кто является источником, а кто – адресатом какой-либо информации, товаров, услуг. В отличие от обычной коммерции, здесь в качестве потребителя или клиента выступает другой бизнес, а не физические лица – *прим. ред.*

Торговый дом «Кама» и продвижение шинной продукции

Проведенные нами исследования показали, что наибольшая результативность предпринимательской деятельности наблюдается в торгово-посреднических структурах нефтехимического комплекса. При этом возникает проблема клиентоориентированного подхода при продвижении готовой продукции или полуфабрикатов на рынок.

Крупному производственно-хозяйственному предприятию трудно мимикрировать под постоянно меняющиеся запросы конечного покупателя. Например, такому предприятию, как «Нижнекамскшина» эффективно продавать конкурентоспособный высокотехнологический продукт через торгово-посредническую структуру.

ООО «Торговый дом «Кама» – дистрибьютор шин производства ОАО «Нижнекамскшина». Он выполняет маркетинговую функцию посредством:

– формирования ассортимента шинной продукции на основе исследований рынка;

– организации товародвижения от производителя до потребителя;

– осуществлении рекламной поддержки.

Таким образом, в максимальной степени задействован полный спектр маркетинговых услуг сопровождения процесса реализации товара. При этом главным приоритетом является именно клиентоориентированный подход. На данный момент времени для ТД «Кама» целесообразным является переход от стратегии оптового распределения шинной продукции к её массовому продвижению через развитие сети торгово-сервисных центров, региональных логистических центров, складов. Как показала практика, этот механизм уже апробирован на Западе и доказал свою эффективность.

На ближайшую перспективу стратегическими задачами ТД «Кама» должны стать:

1) развитие собственной розничной сети;

2) работа с независимыми игроками;

3) поиск нестандартных подходов в продвижении товара.

При этом следует учесть процесс формирования экономических связей предпринимательской структуры, занимающейся торгово-посреднической деятельностью. Именно этот показатель можно использовать в критериальной оценки эффективности предпринимательской структуры.

Ключевые слова:
предпринимательство,
посредническая деятельность,
хозяйственные связи,
экономические отношения,
транзакционные издержки,
клиентоориентированный подход,
контрактация

Keywords:
enterprise,
intermediary activities,
trade relations,
economic relations,
transaction costs,
customer-oriented approach,
contracting

Механизм взаимодействия производителей товаров, услуг, коммерческих посредников, потребителей представляет собой широкое понимание совокупности функциональных экономических связей между субъектами хозяйственных отношений сферы торговли. При этом следует отметить, что большинство посреднических организаций являются независимыми от государственных структур и полностью зависят от конечного потребителя.

Оценка эффективности рыночных транзакций

В работе (1) определены итоговые показатели экономических отношений посреднической деятельности на эффективность предпринимательских структур в сфере посреднической деятельности:
– прибыль;
– избежание риска;
– цена товара;
– качество товара;
– ассортимент товаров;
– месторасположение партнеров;
– условия поставок;

…большинство посреднических организаций являются независимыми от государственных структур и полностью зависят от конечного потребителя

– учет интересов потребителей.

Так, для мелких предприятий большое значение имеют условия поставки, а также цена товара и возможность избежать риска. Для более крупных предприятий важными обстоятельствами являются качество товаров и минимизация риска. Крупные же предприятия отдают предпочтение качеству товаров, ассортименту и учету интересов потребителя. Поэтому такие предприятия более предпочтительны при выборе покупателем места покупки.

По нашему мнению, достоинством данного подхода является то, что автор учитывает такие факторы (риск, интересы потребителей), которые позволят снизить вероятность неэффективных транзакционных издержек. Однако данный подход не принимает во внимание оценку эффективности с учетом транзакционных издержек.

На наш взгляд, экономические связи торгово-посреднической организации будут только тогда эффективными, когда вероятность неэффективных транзакционных издержек будет равна нулю. Таким образом, эффективность транзакционных издержек определяется коэффициентом конкурентоспособности хозяйственных связей.

Кроме того, при определении внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность торгово-посреднических предпринимательских структур в сфере торговли, необходимо учитывать транзакционные издержки, которые влияют на экономические результаты контрагентов.

На заключительном этапе оценки эффективности договорных отно-

шений осуществляется оценка эффективности рыночных транзакций, сопровождающих контракт до, во время и после контрактного периода. При этом следует учесть, что оценка делается на основе суммирования транзакционных издержек либо по каждому контракту в отдельности или по всем контрактам.

Зная прибыль торговой организации и количество рыночных трансакций, можно рассчитать эффективность и рентабельность рыночных трансакций в данной торговой организации и тем самым сократить риски во время осуществления договорных отношений (2).

Комплексный подход

Некоторые исследователи используют комплексный подход для оценки взаимодействия предпринимательских структур. Мудунов А.С. (3) предлагает использовать систему показателей, состоящую из следующих групп:

– показатели рыночной ситуации;

– показатели производственно-экономической ситуации.

Положительным моментом подхода, предложенного Мудуновым А.С., является обеспечение эффективного функционирования и развития торговых предприятий в условиях динамики рыночных отношений на базе маркетингового подхода к управлению предприятием. Основополагающим принципом здесь является целевая ориентация всех элементов бизнес-системы на решение проблем, возникающих у потенциальных потребителей услуг, выводимых на рынок.

Особенностью данного подхода является количественная оценка

…эффективность транзакционных издержек определяется коэффициентом конкурентоспособности хозяйственных связей

внутренних и внешних показателей, характеризующих экономические отношения торговых посреднических структур. Используется широкий спектр финансово-экономических показателей, однако не учтены издержки обращения, возникающие в процессе взаимоотношений торговых предприятий.

В соответствии с изложенным, в процессе исследования эффективности отношений торгово-посреднических структур необходимо использовать подход, связанный с теорией транзакционных издержек. Он концентрирует внимание на возможности разных форм экономии на основе заключения долгосрочных контрактов, регулирующих совместную деятельность. Сама контрактация как процесс достижения взаимовыгодных межорганизационных договоренностей стоит определенных средств.

Проведенный научный анализ методических подходов к оценке эффективности экономических отношений торгово-посреднических структур отечественных экономистов показал, что в настоящее время отсутствует единая комплексная методика оценки эффективности предприятий, как в эко-

…для мелких предприятий большое значение имеют условия поставки, а также цена товара и возможность избежания риска

номическом, так и в социальном аспектах. Это приводит к тому, что каждая предпринимательская структура проводит оценку эффективности экономических отношений субъективно.

Отсутствие единого подхода не позволяет в большинстве случаев дать всестороннюю объективную оценку эффективности. В связи с этим необходимо разработать методику оценки эффективности экономических отношений торговых предприятий на основе институционального подхода с учетом оптимизации трансакционных издержек предприятий.

Литература

1. Николаева Т.И. Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4. – С. 23–29
2. Мищенко А.П., Гафиятуллин М.М. Формирование рациональных торговых сетей. – Казань: ФЭН, 2004.
3. Мудунов А.С. Методологические проблемы моделирования функционирования объектов сферы услуг в условиях рыночных отношений. // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 4. – С. 17–21.

рп

Biktimerov R.N.
Applicant, Chair of Marketing,
Kazan State Institute of Finance and Economy

Commercial intermediaries and transaction costs

Increase of efficiency of the intermediary structure activities by means of the economic relations development

Abstract

In this article the author considers the increase of efficiency of the intermediary structure activity on the basis of the industry relations development. Efficiency of the latter is considered in the framework of the institutional approach and with taking into account of transaction costs.