

УДК 338.585:330.322

**И. И. Кикоть** (Kikot.irisha@mail.ru),  
кандидат экономических наук, доцент  
Белорусского торгово-экономического  
университета потребительской кооперации

## ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА: УЧЕТ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

В статье рассмотрены подходы к типологии транзакционных издержек, возможности их обособленного отражения в бухгалтерском учете, состав транзакционных издержек инвестиционного проекта, их классификация, методика анализа и планирования.

The article considers approaches to the typology of transaction costs, the possibilities of their separate recognition in accounts. The article also deals with the composition of transaction costs of an investment project, their classification, analysis and planning procedures.

**Ключевые слова:** транзакционные издержки; инвестиционный проект; коммуникационные издержки; информационные издержки; издержки внутрипроектного взаимодействия; издержки защиты прав собственности; классификация транзакционных издержек.

**Key words:** transaction costs; investment project; communication costs; information costs; intra-project interaction costs; property rights protection costs; classification of transaction costs.

### Введение

Оценка инвестиционных проектов базируется на исследовании большого количества показателей, опирающихся на анализ затрат и доходов инвестиционного проекта. В сферу исследования включается большой объем затрат, связанных с капиталовложениями, прединвестиционными исследованиями, эксплуатационной фазой реализации инвестиционного проекта. Из всего объема затрат, возникающих в инвестиционной сфере и инициируемых инвестиционным проектом, заслуживает внимание группа транзакционных издержек (ТИ), возникающих в этой сфере дея-

тельности. Актуальность исследования ТИ заключается в высокой стоимости строительства и наличии проблемы снижения издержек. Минимизация издержек взаимодействия участников инвестиционного процесса является важным условием повышения успешности развития инвестиционной сферы.

В теории транзакционных издержек различны их трактовки, структура и признаки классификации. Рассматривая типологию и состав ТИ, следует выявить место ТИ в совокупных издержках организации, которые разделяют на трансформационные и транзакционные. Трансформационные издержки в данной классификации затрат представляют собой издержки преобразования физических свойств ресурсов и контроля за данным процессом, учитываемые на счетах по учету общепроизводственных и управленческих расходов. Транзакционные издержки рассматриваются с самых разных позиций, поэтому возникает большое количество определений транзакционных издержек. ТИ определяют как издержки передачи, функционирования системы обмена, издержки, связанные с защитой правомочий и обменом, их также определяют как издержки эксплуатации экономической системы. ТИ определены Д. Нортон [1; 2] как издержки оценки полезных свойств объекта обмена и обеспечения соблюдения прав на него. Отмечается идея ТИ как издержек заключения контрактов и издержек контроля за соблюдением контрактных условий.

Многочисленные трактовки транзакционных издержек можно свести к следующим трем типам:

1. *Классический подход.* Транзакционные издержки трактуются как затраты по эксплуатации экономической системы, как экономический эквивалент трения в механических системах.

2. *Рыночный подход.* Рассматривается в работах, развивающих идеи Р. Коуза [3]. К транзакционным издержкам должны относиться только те издержки, которые имеют место в процессе рыночных обменов, т. е. это издержки осуществления сделок через рынок, функционирования системы обмена, стоимость услуг рынка, обеспечивающих размещение ресурсов и передачу прав собственности.

3. *Экономико-правовой подход.* В основе этого подхода лежит идея о том, что транзакционные издержки возникают не вследствие рыночных обменов, а в результате действия механизмов распределения прав собственности. ТИ существуют даже если нет рыночного обмена, так как есть издержки по защите прав собственности.

Таким образом, типичными формами транзакционных издержек являются издержки использования рыночного механизма и управления фирмой. В настоящее время понятие транзакционных издержек не имеет однозначной трактовки, в это понятие вкладываются все издержки рыночных и внутрифирменных взаимодействий и политические транзакционные издержки, обусловленные эксплуатацией институтов государственного устройства.

Наиболее общим подходом является оценка ТИ как затрат, вызванных необходимостью обмена правами собственности при совершении транзакций. Транзакция – это обмен правами собственности или правами на какую-либо деятельность, она появляется, когда продукция произведена, услуги оказаны и осуществляется перераспределение собственности и защита ее прав. Это отношения, предшествующие сделке, сама сделка и заключение контракта, его мониторинг и корректировка.

В этой статье мы остановимся на вопросах определения транзакционных издержек, возникающих в инвестиционной сфере, их оценке, анализе и планировании. Для этого необходимо:

1. Выбрать тип систематизации ТИ в бухгалтерском учете.
2. Конкретизировать виды ТИ, которые будут учитываться в сфере инвестиций.
3. Разработать методику анализа ТИ.
4. Выбрать подход плановой оценки ТИ.

В структурировании ТИ инвестиционной сферы предлагается выделять эти издержки, ориентируясь на их близость к издержкам субъекта хозяйствования, осуществляющего инвестиционную деятельность и их трактовке согласно статьям затрат, применяемым в бухгалтерском учете. Состав издержек зависит от количества участников инвестиционной деятельности, их функций. Функции участников проекта могут быть совмещены. Например, инвестор может быть заказчиком, генподрядчиком, поставщиком строительных материалов и оборудования.

Вся совокупность издержек учитывается на собирательно-распределительных счетах по учету затрат на производство и управление производством и управлением предприятием. Кроме этих затрат на данных счетах учитываются ТИ по статьям расходов на аудиторские, информационно-консультационные услуги, услуги связи, маркетинговые услуги, издержки измерения, контроля качества и др. В составе прочих затрат на текущую деятельность учитываются издержки защиты

прав собственности, по ведению дел в судах, издержки, связанные с уплатой штрафных санкций и др. Таким образом, в бухгалтерском учете транзакционные издержки в явном виде не представлены и поэтому организовать эффективный процесс управления ими не представляется возможным. Для организации и обособления в учете ТИ необходимо изучить их типологию, существующую в экономической литературе, и возможность использования ее для включения в состав общепроизводственных, управленческих расходов и прямых затрат, включаемых в себестоимость.

Существующая систематизация ТИ, определяющая их структуру, включает многообразие подходов, которые рассмотрим ниже.

ТИ систематизируются по этапам контрактных отношений:

1. Издержки, возникающие до обмена, возникающие в процессе обмена, возникающие после обмена:

– транзакционные издержки, возникающие до совершения сделки, это издержки поиска информации и ведения переговоров;

– транзакционные издержки совершения и осуществления сделки, к ним относятся издержки измерения и контроля и издержки спецификации и защиты права собственности;

– транзакционные издержки, имеющие постконтрактный характер: издержки оппортунистического поведения (издержки «отлынивания», вымогательства, агентские издержки); издержки политизации (издержки коллективного принятия решений и издержки влияния).

2. Милгром П. и Робертс Д. разделили ТИ на 2 группы: координационные и мотивационные. Координационные издержки – это издержки изучения рынка для выявления качественных продуктов, обследования партнеров и их возможностей, издержки ведения переговоров. Мотивационные издержки – это издержки потерь вследствие отказа от проведения транзакций при высокой степени неопределенности (издержки неполноты информации), издержки оппортунистического поведения.

3. Эггертон Т. [4] предложил наиболее полную классификацию ТИ по следующим видам: издержки поиска информации (изучения цен, условий контракта, партнеров и др.), издержки ведения переговоров, издержки заключения контракта (затраты на заключение и оформление контракта), издержки мониторинга (надзор за партнерами, соблюдением условий контрактов), издержки на принуждение (затраты на ограничение потерь эффективности), издержки на защиту прав собственности (защита прав, спецификация прав, восстановление нарушенных прав, потери от ненадлежащей защиты прав и др.).

4. Норт Д. выделяет ТИ на ведение переговоров, измерение, оппортунистическое поведение, мониторинг, защиту прав собственности [1; 2].

5. Фишер Т. М. [5; 6] выделяет ТИ на поиск клиентов, обеспечение интересов сторон, оппортунистическое поведение, адаптацию, корректировку договорных условий, издержки ослабления стратегических позиций в связи с уходом клиентуры и сокращения доли рынка, издержки обмена (на проведение транспортных и складских операций), издержки контроля (проверка, приемка товара, испытания, аудиторские проверки), издержки спецификации и защиты прав собственности.

6. Коуз Р. выделил издержки поиска информации, ведения переговоров, измерения, оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности [3].

7. Асаулом Н. А. предложена следующая структура ТИ: издержки поиска информации и издержки коммуникаций (на ведение переговоров, контроль обязательств, планирование взаимодействия, их форм, сроков, применение санкций к оппортунистически ведущим себя агентам и др.), издержки взаимодействия участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов и издержки защиты прав собственности [7].

8. Фуруботи Э. Г. выделял издержки внутрифирменных транзакций (издержки перемещения ресурсов внутри фирмы и взаимодействия внутри фирмы), издержки рыночных транзакций (издержки поиска информации, исследований, коммуникаций и др.) [8].

9. В соответствии со структурой транзакций их разделяют на издержки товарных транзакций (это издержки обмена правами на товары и услуги), издержки институциональных транзакций, возникающих в процессе создания новых институтов и прав, издержки поддержания институциональных норм и правил по которым совершаются транзакции.

10. Д. Коммонс выделял издержки транзакций сделки, перераспределения прав собственности на редкие блага между равными агентами, издержки управления, связанные с трудовыми отношениями, направленными на повышение эффективности производственного процесса, издержки транзакций рационализации, способствующих созданию богатства общества, издержки по поводу споров и распределению богатства, взаимодействию в процессе саморегулирования, разработке

бюджетов коллективным органом, советом директоров, разработке республиканского бюджета и его утверждению.

Наиболее полной и соответствующей принципу отнесения расходов по объектам бухгалтерского учета является классификация Эггертона Т. Выделим следующие виды ТИ и разделим их на два типа расходов:

– Прямые расходы. Расходы, которые могут быть прямо отнесены на конкретную сделку, это расходы на поиск информации о возможных партнерах, условиях контракта, ценах, издержки ведения переговоров, заключения контракта, мониторинга за поведением партнеров, соблюдением ими условий контракта, расчетами с ними, корректировку и дополнение контрактных условий, издержки измерения (приемки и контроля качества товара).

– Косвенные расходы. Издержки на аудиторские проверки, представительские расходы, маркетинговые исследования, консультационно-информационные услуги, испытания, рекламации, издержки оппортунистического поведения, коллективного и централизованного принятия решений, издержки спецификации и защиты прав собственности.

Учет первой группы издержек производится по наиболее крупным контрактам или покупателям с последующим отнесением в себестоимость потребляемых в производстве ресурсов и готовой продукции. Учет второй группы в части затрат на аудиторские, консультационно-информационные услуги, представительские расходы, испытания и рекламации, издержки спецификации и защиты прав собственности, затрат на контроль за поведением агентов, их стимулирование и предотвращение политизации возможен в составе управленческих расходов на отдельном субсчете. Издержки оппортунистического поведения, коллективного и централизованного принятия решений – это издержки неявного характера, которые оценивают как потери эффективности вследствие недобросовестного исполнения работниками своих обязанностей. Эти издержки могут быть выявлены в расчетах оценки эффективности инвестиционных и коммерческих операций. Специфика этих издержек состоит в том, что это затраты непроизводительного характера, которые не подлежат документированию и оцениваются как возможные будущие потери или уже произошедшие затраты, возникающие в связи с принятием управленческих решений.

Поскольку в основе возникновения ТИ лежит транзакция, а ТИ рассматриваются как ценность ресурсов, затрачиваемых на транзакцию, организация учета ТИ может быть осуществлена соотносясь с видами и объемом транзакций организации, с последующим их распределением по объектам учета затрат (вид продукции, услуги, передел, заказ). Для коммерческой организации выделим два вида транзакций: внутрифирменные и рыночные. К внутрифирменным относятся операции взаимодействия внутри организации по распределению и контролю ресурсов. Издержками внутрифирменных транзакций являются издержки коллективного и централизованного принятия решений, издержки согласования (потери, искажения информации, издержки, связанные с попытками отдельных работников исказить результаты работы других работников с целью поднятия своего рейтинга), издержки оппортунистического поведения. К рыночным транзакциям относятся транзакции по поиску информации, исследованиям, коммуникациям и др. В учете целесообразно создать реестр транзакций, в соответствии с которым производится документирование и учет ТИ. Сведения о транзакциях получают отражение в бюджете ТИ (таблица 1), в котором, кроме плановых ТИ можно предусмотреть данные для фактических показателей. Обобщение косвенных ТИ может осуществляться на основе введения дополнительных аналитических позиций, выделяющих группы ТИ в действующие регистры учета управленческих, общехозяйственных расходов и расходов по реализации с последующим их обобщением в отчете о прибылях и убытках. Объектом учета прямых ТИ является конкретный контракт, коммерческая сделка, для их учета может быть создан отдельный учетный регистр, предусматривающий учет ТИ по каждому контракту по соответствующим статьям прямых ТИ: расходы на поиск информации о возможных партнерах, условиях контракта, ценах, издержки ведения переговоров, заключения контракта, мониторинга за поведением партнеров, соблюдением ими условий контракта, расчетами с ними, корректировку и дополнение контрактных условий, издержки измерения (приемки и контроля качества товара).

Особенности структуры ТИ, обусловленные инвестиционной деятельностью организации-заказчика, предлагается учитывать в следующем порядке:

1. Информационные издержки: издержки, связанные с проведением маркетинговых исследований на всех этапах инвестиционного проекта, расходы на рекламу, сбор данных о текущем состоянии инвестиционного рынка, расходы по приобретению информации об инвестициях в данный проект.

2. Коммуникационные издержки: издержки, возникающие до, во время и после заключения контрактов с подрядчиками, поставщиками, кредиторами, проектировщиками, инвесторами. Расходы на поиск участников проекта, ведение переговоров, заключение контрактов, их мониторинг, процедуры подписания, промежуточных согласований, уточнений, издержки измерения.

3. Издержки защиты прав собственности: издержки защиты прав, спецификации прав, восстановления нарушенных прав, регистрацию прав собственности, выплату госпошлин и сборов по регистрации, издержки, связанные с предотвращением незаконного изъятия собственности.

4. Издержки внутрипроектного взаимодействия: издержки по организации взаимоотношений и координации участников инвестиционного проекта (инженерных организаций, заказчиков, руководителя инвестиционного проекта, руководителей подразделений), издержки оппортунистического поведения.

5. Издержки сертификации и стандартизации производства готовой продукции и контроля качества производимой продукции.

Дальнейшая детализация ТИ может осуществляться по стадиям инвестиционного проекта с целью выявления природы ТИ каждой стадии реализации проекта, выделения наиболее значимых этапов инвестиционного проекта с точки зрения соответствующих им ТИ. Предлагается выделить следующие этапы инвестиционного проекта:

1. Выбор инвестиционных намерений и оценка альтернатив.
2. Разработка предпроектной и проектной документации.
3. Строительство и сдача объекта.
4. Реализация результатов проекта и оформление прав на объект.

Для каждого этапа инвестиционного проекта предложенный выше состав ТИ сгруппируем следующим образом:

1. ТИ выбора инвестиционных намерений и оценки альтернатив:

1.1. Информационные издержки на маркетинг, сбор информации о состоянии инвестиционного рынка, рынка сырья, готовой продукции проекта, рабочей силы, о наличии альтернатив инвестирования.

1.2. Коммуникационные издержки: издержки поиска инвесторов, спонсоров, кредиторов и издержки контрактинга (ведения переговоров, заключения контракта).

2. ТИ разработки предпроектной и проектной документации:

2.1. Коммуникационные расходы: издержки поиска проектировщиков, девелоперов (организаций, занимающихся разработкой и воплощением функциональной концепции объекта строительства), ведения переговоров и заключения контрактов их мониторинг, согласование, уточнение, пересмотр условий, издержки получения разрешений на строительство, заключения договоров с организациями по землеустройству, с территориальными органами архитектуры и градостроительства, с подачей заявлений в местные органы власти, ведение переговоров с ними, процедур подписания и согласования.

2.2. Издержки защиты прав собственности: издержки на предъявление претензий за некачественное и несвоевременное выполнение проектных работ.

3. ТИ строительства и сдачи объекта:

3.1. Коммуникационные расходы: расходы на организацию подрядных торгов, заключение договоров с инженерными организациями, договоров подряда, субподряда, поставки стройматериалов и оборудования, создания объекта долевого строительства, их мониторинг, согласование, уточнение, пересмотр условий, расходы на контроль за выполнением работ, целевым расходованием ресурсов, выполнением графика производства работ.

3.2. Издержки защиты прав собственности: издержки предъявления претензий за некачественное и несвоевременное исполнение работ, на уплату штрафных санкций за неисполнение обязательств по договору подряда перед подрядчиком, издержки регистрации объекта в случае приобретения заказчиком прав собственности.

3.3. ТИ внутрипроектного взаимодействия участников проекта: издержки по организации обеспечения технического надзора за реализацией проекта, рассмотрению, уточнению, изменению плана управления проектом, взаимодействию с органами стройнадзора и другими органами государственного управления, издержки оппортунистического поведения.

4. ТИ реализации результатов проекта:

4.1. Информационные издержки: расходы на маркетинг готовой продукции, рекламу, сбор информации о рынках сбыта, ценах на готовую продукцию.

4.2. Коммуникационные издержки: расходы на поиск покупателей готовой продукции, заключение договоров с покупателями, переговоры, их подписание.

4.3. Издержки защиты прав собственности: издержки предъявления претензий за поставку некачественных ресурсов, несвоевременность поставки, на уплату штрафных санкций за неисполнение обязательств по договору поставки готовой продукции, издержки сертификации и стандартизации готовой продукции.

Аналитическое представление ТИ по видам и этапам инвестиционного проекта позволит оценить наиболее насыщенные ими стадии инвестиционного процесса и издержки, которые актуальны для поиска резервов их снижения. Снижение ТИ в любой стадии инвестиционного проекта должно быть нацелено на повышение эффективности инвестиций. Например, следствием снижения информационных издержек, издержек на контроль и измерение не всегда является повышение доходов проекта, но однозначно снижение издержек на рекламиацию, оппортунистического поведения негативно повлияют на эффективность инвестиционного проекта. Фактическая оценка ТИ по этапам инвестиционного проекта во взаимосвязи с выявлением трансакций, которые их обусловили, облегчит оценку их стоимости. Следует учитывать, что организация, выступая в роли заказчика инвестиционного проекта и принимая на себя функции по управлению и сопровождению инвестиционного проекта, существенно увеличивает долю издержек рыночных трансакций, отражающих стоимость услуг рынка по размещению инвестиционных ресурсов. Соотношение издержек рыночных и внутрифирменных трансакций показывает, в какой степени инвестиционный проект определяет свойства организации-заказчика как субъекта рынка.

Данные аналитического учета ТИ являются достаточным информационным обеспечением анализа ТИ. Задачами анализа ТИ являются оценка ТИ инвестиционного сектора экономики организации, оценка их динамики, структуры, факторов, оказавших существенное влияние на динамику ТИ. Предлагается следующий состав направлений, оцениваемых в процессе анализа ТИ инвестиционного проекта:

1. Расчет доли ТИ инвестиционного проекта в общем объеме ТИ организации.
2. Расчет доли ТИ в общем объеме затрат на инвестиционный проект.
3. Оценка структуры ТИ инвестиционного проекта по видам и этапам реализации инвестиционного проекта.
4. Расчет доли ТИ инвестиционного проекта в ТИ организации, реализующей проект.
5. Оценка структуры издержек рыночных и внутрифирменных трансакций в общем объеме ТИ организации и ТИ инвестиционного проекта.
6. Оценка динамики ТИ организации и ТИ инвестиционного проекта и выявление соотношения между темпами изменения ТИ организации и ТИ инвестиционного проекта. Темпы роста ТИ инвестиционного проекта не должны превышать ТИ организации, реализующей проект.
7. Оценка динамики объема и структуры ТИ инвестиционного проекта и динамики затрат, инициируемых проектом эксплуатационной стадии реализации проекта.
8. Расчет коэффициента эластичности ТИ эксплуатационной стадии реализации проекта (реализации результатов проекта), отражающего изменения доходов по проекту на 1% в зависимости от динамики факторной составляющей ТИ, по формуле

$$K_{\varepsilon} = \frac{\Delta D : D}{\Delta TI : TI},$$

где  $D$  – доходы от реализации инвестиционного проекта;

$\Delta D$  – прирост доходов от реализации инвестиционного проекта;

$\Delta TI$  – прирост  $TI$  от реализации инвестиционного проекта.

9. Построение факторной системы, позволяющей проанализировать влияние ТИ на финансовые показатели инвестиционного проекта. Для оценки влияния ТИ на изменение чистой текущей стоимости проекта может использоваться следующая факторная модель:

$$ЧТС = \sum_{t=1}^n \frac{(V_t - TI_t - Z_{npt})}{(1+d)^t} - (I_{np} + TI),$$

где  $V_t$  – выручка от реализации готовой продукции  $t$ -го шага на этапе реализации результатов проекта;

$TI_t$  – трансакционные издержки  $t$ -го шага на этапе реализации результатов проекта;

$Z_{прт}$  – прочие текущие затраты на этапе реализации результатов проекта;

$I_{пр}$  – прочие инвестиционные затраты;

$ТИ$  – транзакционные издержки на этапе выбора намерений, разработки проектной документации и строительства.

Планирование ТИ может осуществляться на основе метода процессно-ориентированного бюджетирования и оценки стоимости бизнес-процессов, связанных с осуществлением транзакций. Для количественной плановой оценки транзакционных издержек Д. Нортон предложено выделение внутри фирмы профессий, связанных с выполнением транзакционных функций (приобретение ресурсов, распределение производимого продукта, координации и контроля выполнения трансформационных функций) и определения их величины через вычисление заработной платы этих работников. Бюджеты ТИ доводятся к исполнению руководителю отдела капитального строительства организации-заказчика. В перечень бюджетов включаются бюджеты информационных, коммуникационных ТИ, бюджеты ТИ защиты прав собственности, ТИ внутрипроектного взаимодействия, ТИ сертификации и стандартизации готовой продукции проекта. Поскольку ТИ обусловлены различными этапами инвестиционного проекта и соответственно относятся к разным бюджетным периодам, состав этих издержек для каждого этапа реализации проекта разнообразен, следовательно, состав бюджетов коммуникационных, информационных и других ТИ должен включать бюджеты каждого этапа реализации инвестиционного проекта. По каждому бюджету составляется перечень транзакций, инициирующих ТИ, выявляются те транзакции, от которых можно отказаться, обеспечив экономию ТИ.

Воспользовавшись подходом, предложенным Д. Нортон [2], оценим плановые коммуникационные ТИ реализации результатов проекта. В круг лиц, задействованных в проведении транзакций по контракту, сбору информации, координации, контролю и защите прав собственности, входят работники коммерческого, юридического отделов. Оценка транзакций производится на основе заработной платы этих лиц, а также стоимости ресурсов и услуг, потребленных в процессе их осуществления. По бюджету коммуникационных ТИ реализации результатов проекта выделим следующие транзакции: ведения переговоров с покупателями и поставщиками, разработки договорных условий, подписания и оформления договоров, уточнения и дополнения условий договора, контроля исполнения договора, оценки санкций за нарушение условий договора. Проведение этих транзакций осуществляется специалистами коммерческого и юридического отделов. Формат бюджета коммуникационных ТИ реализации результатов проекта включает статьи затрат на заработную плату с отчислениями, связь, командировочные расходы, материалы и управленческие расходы. Расходы на заработную плату оцениваются по каждой транзакции исходя из времени, затрачиваемого на нее. Статьи коммуникационных ТИ разных этапов инвестиционного проекта в целях дальнейшей обработки информации кодируются для обобщения и дальнейшего анализа в рамках проекта в целом. Бюджет коммуникационных ТИ может быть разработан в следующем формате (таблица).

#### Предлагаемый формат бюджета ТИ коммуникационных расходов реализации результатов проекта

Статьи затрат и транзакции	Специалист коммерческого отдела		Специалист юридического отдела	
	Количество часов	Сумма	Количество часов	Сумма
1. Расходы на заработную плату с отчислениями по транзакциям: ведение переговоров прием заявок разработка договорных условий оформление и подписание договора контроль исполнения договора уточнение, дополнение договорных условий оценка санкций за нарушение условий договора	х		х	
2. Расходы на связь	х		х	
3. Командировочные расходы	х		х	
4. Материалы	х		х	
5. Управленческие расходы	х		х	
Итого	х		х	

Для каждого специалиста рассчитывается объем рабочей нагрузки в часах по каждой транзакции и соответственно сумма заработной платы с отчислениями, доплатами и надбавками. Планирование затрат на материалы и связь осуществляется исходя из нормативов потребления канцелярских принадлежностей и других материалов по обслуживанию офисной техники, нормативов времени и тарифов на связь. В этом же бюджете планируются командировочные расходы и часть управленческих расходов по нормативу их распределения пропорционально объему рабочей нагрузки.

Часть транзакционных издержек, являющихся неявными, такие как издержки оппортунистического поведения, издержки политизации и влияния, оцениваются экспертным путем исходя из опыта инвестирования в другие инвестиционные проекты, проекты-аналоги. Оценка этих издержек применяется в расчетах эффективности инвестиционного проекта и сопутствует оценке рисков инвестирования, связанных с агентскими конфликтами в рамках инвестиционного проекта.

### Заключение

Представленная выше система детализации, анализа и планирования ТИ применима в условиях систематического сбора информации о ТИ, организованного в бухгалтерском учете организации-заказчика. Бухгалтерский учет является надежной информационной системой, способной задокументировать и обеспечить потребности анализа и планирования ТИ явного характера (коммуникационных, информационных и др.). Дальнейшие исследования в оценке и изучении ТИ, необходимые для управления финансовыми показателями инвестиционного проекта, необходимо вести в направлении выявления и оценки потерь и расходов, вызываемых оппортунистическим поведением собственников, кредиторов, акционеров, менеджеров и других участников инвестиционного проекта.

### Список использованной литературы

1. **Норт, Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997.
2. **Норт, Д.** Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997 – № 3.
3. **Коуз, Р.** Природа фирмы / Р. Коуз ; под ред. О. И. Уильямсона, С. Ж. Уинтера ; пер. с англ. М. Я. Каждана. – М. : Дело, 2001.
4. **Эггертон, Т.** Экономическое поведение и институты / Т. Эггертон. – М. : Дело, 2001 – 408 с.
5. **Фишер, Т. М.** Управление качеством и транзакционные издержки / Т. М. Фишер. – М., 2007.
6. **Фишер, Т. М.** Координация управления качеством в свете теории транзакционных издержек / Т. М. Фишер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3.
7. **Асаул, А. Н.** Экономика недвижимости : учеб. / А. Н. Асаул. – СПб. : СПб ГАСУ, 2004 – 384 с.
8. **Фуруботи, Э. Г.** Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботи, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Коталько. – СПб. : СПбГУ, 2005. – 702 с.

*Получено 23.10.2020.*