

$$P_1 = \frac{10000}{1000} = 10 \text{ раз}$$

Например, если выручка от продаж увеличивается на 6% за счет повышения цен, то прибыль возрастет на 60% ($6\% \cdot 10 = 60\%$) и составит 1600 руб, а если выручка от продаж снижается на 20% за счет снижения цен, то прибыль снизится на 200% ($-20\% \cdot 10 = -200\%$). Поскольку темп снижения прибыли превышает 100%, прибыль превращается в убыток.

Таким образом, применение ценового левереджа для планирования финансового результата от продаж позволяет не только определить изменение прибыли в плановом периоде по сравнению с ее величиной в базисном периоде, но и оценить факторы, влияющие на это изменение. Определенное сочетание динамики цен и натурального объема продаж обеспечивает размер прибыли от продаж, необходимый предприятию. Зная это сочетание, предприятие в пределах имеющихся возможностей может маневрировать индексами цен, приближая объем спроса на свою продукцию к желаемому. При этом ценовой левередж позволяет быстро реагировать на динамику объема реализации и принимать решения, связанные с изменениями финансового результата.

КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕЖКАМИ

Юшкова А.В., Коробова А.С.
Полоцкий государственный университет

Основоположником современной «экономики транзакционных издержек» по праву считается О. Вильямсон. Для объяснения своей концепции он использует предпосылки ограниченной рациональности, оппортунизма и специфики активов. Данные предпосылки необходимы ему для обоснования центрального вопроса теории транзакционных издержек – «производить или покупать».

Исходя из концепции транзакционных издержек О. Вильямсона, можно выделить следующие концепции по управлению транзакционными издержками:

1. Концепция, учитывающая специфику рынка, которая определяется стоимостью единицы информации. Главной задачей данной концепции является определение оптимального соотношения или минимальной суммы транзакционных издержек (переплаты относительно возможно более низкой цены) и издержек поиска (информации, ожидания) для приобретения данного товара. Данная концепция базируется на некоторых упрощениях и предположениях.

1) Возможно, более низкая цена есть цена совершенного конкурентного равновесия.

2) Все издержки, альтернативные транзакционным, могут рассматриваться как издержки поиска.

3) Поиск, как и информация, делится на некоторые «единицы», имеющие денежный эквивалент.

4) Единица измерения транзакционных издержек есть также денежная единица.

5) Любой рынок может быть охарактеризован посредством своей специфики, которая может быть выражена стоимостью единицы поиска.

В зависимости от стоимости единицы информации выделяет два типа рынков: совершенные рынки, на которых в обмен на единицу денег можно приобрести значительный объем информации. Свободный доступ к информации, низкие издержки поиска и ожидания обуславливают резкое сокращение транзакционных издержек. На рынках такого типа единица поиска стоит меньше единицы денег. На рынках второго типа информация труднодоступна и ее поиск сопряжен с определенными сложностями. Растет не только стоимость единицы поиска, но и стоимость всего объема поиска. Соответственно, возрастают и транзакционные издержки. Незначительное изменение затрат поиска вызывает значительное изменение транзакционных издержек. Именно рынки второго типа всегда были в центре внимания экономики транзакционных издержек, являясь самыми несовершенными, – именно на них широко распространены посреднические услуги. Описываемая концепция позволяет оптимизировать процесс заключения транзакции, координируя такие ее параметры, как количество посредников – диллеров и число заключаемых между ними контрактов с учетом степени специфичности рынка. Исходя из главных положений данной концепции, следует предположить, что издержки поиска информации являются альтернативными транзакционным издержкам, и между величинами этих двух видов издержек существует обратная зависимость.

В ходе сделки продавец, и покупатель стремятся минимизировать свои совокупные затраты. Минимум затрат каждого равен стоимости единицы поиска. Сделка будет равновесной в том случае, если специфика рынка покупателя равна специфике рынка продавца. При данной цене сделки и продавец, и покупатель будут минимизировать свои затраты, и любое отклонение от цены сделки будет невыгодно обеим сторонам (при экономии на транзакционных издержках возрастают альтернативные издержки – издержки психологические).

2. Концепция управления транзакционными издержками через обеспечение спецификации прав собственности. Данный подход позволяет снизить транзакционные издержки на макроуровне путем перераспределения прав собственности и предоставления отдельным хозяйствующим субъектам свободы в выборе второй стороны и условий транзакции. Таким образом, устраняются основные причины возникновения и роста транзакционных издержек в экономике государства в переходный период, а именно:

1. транзакционные издержки, связанные с необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде;

2. снижение объема выпуска продукции в этот период, и, соответственно, снижение переменных и возрастание постоянных затрат на единицу продукции;

3. транзакционные издержки, связанные с неразвитостью инфраструктуры при общем увеличении нагрузок на инфраструктурные сети;

4. возникновение издержек, связанных с процессом приватизации, как прямых, так и косвенных.