

Министерство образования Республики Беларусь
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Основы бизнеса»

М.В. Шукан

**ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

Учебное пособие
по дисциплине «Экономическая теория»
для студентов
экономических специальностей

Учебное электронное издание

М и н с к 2 0 1 0

УДК 330

Автор:

М.В. Шукан, преподаватель кафедры «Основы бизнеса» БНТУ

Рецензенты:

Г.А. Примаченок, д.э.н., доцент; профессор кафедры экономики и управления Белорусского государственного экономического университета;

Ю.В. Чайковская, к.э.н., доцент кафедры бизнес-менеджмента Белорусского государственного экономического университета

В работе обобщены основные направления и подходы к экономическому анализу затрат и выгод, сложившиеся в рамках современной экономической теории. Показано, что корректировка совокупных затрат с включением в анализ транзакционных издержек, предпринятая представителями институционализма изменяет совокупные результаты и мотивы поведения субъектов на микроуровне. А это, в свою очередь, представляется важным для переосмысления структуры и состава основных секторов и пропорций в рамках макроэкономики. Учет транзакционных издержек и анализ их динамики позволит скорректировать инструменты макроэкономической политики.

Работа может быть использована в качестве учебного пособия для подготовки студентов, магистрантов и аспирантов экономических специальностей.

Белорусский национальный технический университет
пр-т Независимости, 65, г. Минск, Республика Беларусь
Тел. (017) 293-91-97
Регистрационный № БНТУ/ФММП51-9.2010

© БНТУ, 2010

© Шукан М.В., 2010

© Шукан М.В., компьютерный дизайн, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ЭВОЛЮЦИЯ ТРАНСАКЦИОННОЙ ТЕОРИИ.....	7
ГЛАВА 2. УСЛОВИЯ ОБОСОБЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК.....	21
ГЛАВА 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ: СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ.....	30
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	37
ЛИТЕРАТУРА	39

ВВЕДЕНИЕ

Вопрос разработки теории трансакционных издержек в экономической литературе является методологически важным, так как от его решения зависят теоретические рамки и методики расчета совокупных социальных издержек и пропорции национальной экономики. Вместе с тем вопросы классификации и управления трансакционными издержками исследуются в основном применительно к конкретным отраслям. Это объясняется тем, что до настоящего времени не выработан единый подход к структуре трансакционных издержек и направлениям их оптимизации.

Общая наблюдаемая тенденция состоит в расширении понятия «издержки производства» и учету влияния трансакционных издержек на процесс создания стоимости, что требует корректировки методики по формированию затрат предприятий.

Описание особенностей функционирования экономических субъектов периода XIX – первой половины XX столетия осуществлялось в рамках методологии неоклассической экономической теории, основным инструментом анализа которой являлась категория трансформационных, или производственных издержек. Приоритет технологического подхода, применяемого неоклассическим подходом, выражался в концентрации внимания на формировании производственной функции фирмы и включал детальный анализ трансформационных (производственных) затрат. Вопросы повышения эффективности функционирования бизнеса напрямую зависели от умения управлять трансформационными издержками. При этом теоретически предполагалось, что деятельность фирмы осуществляется в условиях достаточно стабильной внутренней среды и полной определенности. Величина трансакционных издержек по умолчанию принималась равной нулю, что применительно к существовавшим условиям можно было считать корректной моделью экономического универсума.

Принципиальные изменения условий функционирования фирмы, последовательно накапливавшиеся на протяжении XX столетия и связанные с нарастанием рисков и неопределенности, поставило под сомнение, если не саму истинность допущений, принятых неоклассикой, то рациональность их применения в современной экономике и обеспечения объективной оценки измерения стоимости.

Наметившийся дисбаланс между теорией и практикой вызвал появление научных работ, в которых предпринимались попытки произвести оценку реально происходящим в экономике процессам.

Стало очевидным, что принимаемые неоклассической теорией постулаты переживают период корректировки или явного опровержения. Запоздалое признание работы Р. Коуза «Природа фирмы» показало, что современной экономической мыслью, наконец, изменена парадигма исследования. Одновременно с развитием экономической теории пришло и признание значения транзакционных затрат как для микроэкономического, так и для макроэкономического анализа.

Вместе с тем, до настоящего времени отношение к категории транзакционных издержек остается неоднозначным, а по некоторым позициям критика их усиливается. Большинство компаний транзакционные издержки рассматриваются достаточно узко и трактуются как расходы, связанные с оплатой услуг сторонних организаций. Исследование содержания и роли транзакционных издержек в оценке результатов деятельности экономических субъектов приобретает в этих условиях высокую теоретическую актуальность.

Практическое обоснование выбора темы настоящего исследования предопределено необходимостью повышения эффективности функционирования национальных предприятий в период трансформации. В настоящее время удельный вес транзакционных издержек в полных затратах имеет тенденцию к росту, следовательно, они напрямую влияют на финансовый результат деятельности предприятий и предопределяют стратегию их функционирования.

В условиях формирования инновационной экономики (характерными чертами которой являются превращение информации в стратегический ресурс и решающий фактор развития, активное использование информационных технологий, превращение инновационного процесса в постоянно действующий фактор, наличие высокой скорости изменений) имеет место перемещение конкурентной борьбы с непосредственно процесса производства в область, предшествующую началу производственного процесса, то есть в сферу создания транзакционных издержек.

Теория транзакционных издержек – это одно из наиболее актуальных направлений исследований в современной институциональ-

ной экономической теории. Представителями этого направления являются зарубежные экономисты Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Уоллис, О. Уильямсон, К. Эрроу, Х. Демсец, Дж. Коммонс, К. Менар, К. Далман. В отечественной экономической науке институциональный подход к исследованию экономических процессов и явлений начал развиваться последние два десятилетия. Среди отечественных ученых отметим В.С. Автономова, Р. Капелюшникова, В. Кокорева, А. Ляско, С. Малахова, А.Н. Нестеренко, А. Олейника, В.Л. Тамбовцева, А. Шаститко. Вклад в развитие теории трансакционных издержек внесли также и белорусские ученые С.Ю. Солодовников, А.И. Лученок, Г.А. Примаченок, К.К. Шебеко, М.В. Научитель, Е.Б. Дорина, Ю.В. Валевиц, С.С. Осмоловец.

ГЛАВА 1. ЭВОЛЮЦИЯ ТРАНСАКЦИОННОЙ ТЕОРИИ

Современное состояние теории транзакционных издержек характеризуется наличием значительного числа пробелов в исследовании целого ряда важных и актуальных проблем. До настоящего времени не решены следующие проблемы: а) выяснение природы и содержания механизмов взаимодействия «институтов», «организаций» и транзакционных издержек; б) предмет экономической теории из-за множества точек зрения и подходов не имеет целостности и системности, что приводит к неустойчивости и размытости магистрального направления развития; в) определение специфики формирования и особенностей динамики транзакционных издержек в контексте исследования отношений «принципал-агент»; г) выявление особенностей обособления и измерения транзакционных издержек на микро- и макро уровнях.

С аналитической точки зрения главная идея неинституционализма состоит в систематическом учете определенных ограничений экономической деятельности, которыми раньше экономисты пренебрегали. Понять экономическое поведение субъектов, которое имеет место в реальном мире, возможно только с учетом всех составляющих экономической реальности. К основным фундаментальным свойствам относят, прежде всего, ограниченную рациональность и транзакционные издержки.

Установим этапы развития институционализма с целью выявления основных операционных категорий теории транзакционных издержек. Основоположник направления Т. Веблен выделил институт как ключевую эволюционирующую единицу. Институты, по мнению Веблена, – это «стереотипы мысли» или совокупность «стойких привычек мышления, присущих большой общности людей» [1, Р. 73]. Исследовательская программа этого направления предусматривала отказ от большинства основных постулатов традиционных теорий (начиная с классической и заканчивая австрийской и марксистской): принципа равновесия, предположения о рациональности поведения экономических агентов и об отсутствии проблем получения и обработки информации для принятия рациональных решений. Эти идеи легли в основу многочисленных институциональных и эволюционных теорий, открыли широкие перспективы для развития целого спектра экономических исследований,

направленных на выявление причин и механизмов экономической динамики и на изучение влияния на экономику институциональной среды. Цель экономической науки – прогноз – не могла быть реализована в условиях неоклассического подхода. Этот пробел начал заполнять институционализм. Экономическая наука конца XIX – начала XX вв. имела статичный характер, это была теория поведения человека экономического в заданных заранее условиях.

Второй этап развития институционализма связан с именами американских экономистов Дж. Коммонса, У. Митчелла, Г. Гамильтона, Р. Тагуэла и др. и датируют периодом между двумя мировыми войнами. Это было время самоидентификации институционализма как отдельной оригинальной теоретической концепции, развития его понятийного аппарата и методологического инструментария, формулирования основных задач и целей, открытия новых перспективных направлений исследований. Именно тогда четко определились основные черты теоретического направления, получившего название старый институционализм: а) институционализм активно использует идеи и данные других наук, таких как психология, социология и антропология, для того, чтобы содействовать более глубокому анализу институтов и поведения человека; б) институты – это ключевые элементы любой экономической системы, и поэтому главная задача экономиста заключается в изучении институтов и процессов их сохранения, обновления и изменения; в) экономика – это открытая и эволюционирующая система, действующая в условиях природной среды, подверженная технологическим изменениям и вовлеченная в более обширные социальные, культурные, политические и властные отношения; г) представление индивидуального агента как человека, максимизирующего полезность, нереально или ошибочно. Необходимо учитывать институциональную и культурную среду, в которой находится человек. Институты достаточно сильно влияют на людей [2, Р. 317].

Третий этап приходится на вторую половину 50-х – шестидесятые годы XX века. Отличительной особенностью институционализма на этом этапе было доминирование индустриалистско-технократических подходов. Объектом первоочередного внимания стала научно-техническая революция, а предметом исследования в нем стала институциональная структура производства. Основанием

– идея, что институты представляют собой орудия по экономии трансакционных издержек [3, с. 80].

Четвертый этап – в научной литературе определен как экономический империализм. Неоинституциональная теория предприняла очередную попытку актуализировать либеральные принципы в экономической науке. Но, в отличие от неоклассического, это был либерализм нового типа. В нем объединялись на первый взгляд несовместные вещи – с одной стороны, усиление и возрастание возможностей государственного регулирования, с другой – ограничение прямого вмешательства чиновничества в экономические процессы и расширение пространства для индивидуальной инициативы экономических агентов. Родоначальником и автором основ исследовательской программы неоинституционализма считают американского экономиста, нобелевского лауреата Р. Коуза. Его статьи стали источником идей для многих последователей и определили основные черты и направления развития новой теоретической концепции. Неоинституциональная экономическая теория имеет истоки в неоклассической теории, и по этой причине имеет с ней много общего. Реформирование неоклассической аксиоматики осуществлялось институционалистами преимущественно в пределах «защитной оболочки» (признание эффективности частной собственности, нулевые издержки получения информации, учет только производственных издержек) и почти не касалось «жесткого ядра». Неоинституционалисты не отвергли традиционные микроэкономические понятия и методы анализа, а развили их и применили в новых сферах. Неоклассический методологический инструментарий был применен для исследования различных направлений человеческой активности – здравоохранения, образования, семейных отношений, преступности, идеологии и т.п. То есть произошла экспансия сугубо экономических подходов и методов, связанных с использованием понятий «равновесие», «эффективность», «максимизация» и т.п. Неоклассическая теория оперирует двумя видами ограничений – физическими, вызванными редкостью ресурсов, и технологическими – обусловленными уровнем мастерства и знаний, касающихся способов трансформации исходных материалов в готовую продукцию. Неоинституционализм привлек к анализу еще и ограничения, которые

накладываются институциональными и организационными структурами.

В неоинституциональной теории ведущей осталась неоклассическая парадигма рационального выбора при условиях заданного набора ограничений. Но ее содержание существенно изменилось: по-иному начала трактоваться рациональность экономического агента, дополнился перечень ограничений. С точки зрения неоинституционалистов концепция рациональности воплощается в основополагающих предпосылках – ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении. Д. Норт отмечает, что неоклассический постулат инструментальной рациональности в неявном виде предполагает наличие определенного множества институтов и бесплатность информации. Более реалистичен, по его мнению, постулат процедурной рациональности, базирующийся на понимании того, что игроки владеют неполной информацией и разрабатывают субъективные модели как инструмент выбора, при этом могут весьма несовершенным образом корректировать свои модели в соответствии с информационной обратной связью [4, с. 7].

Существует также различие в понимании сущности институтов представителями неоинституциональной школы на разных этапах ее развития. Для одних институты – это, прежде всего, социально-психологические феномены стойких стереотипов мышления и поведения, присущих большим общностям людей и обуславливаемых инстинктами, привычками, традициями и социальными нормами. Другие считают институты не столько культурным или психологическим явлением, сколько набором правовых норм и неформальных правил (правил игры), образующих рамки, в которых индивиду разрешается проявлять свою активность. Институты, по их мнению, хотя и формируют внешние относительно индивида стимулы, но не влияют на личностные характеристики и предпочтения. В различном толковании природы, сфер и способов влияния институтов состоит наиболее существенное отличие между старой и неоинституциональными экономическими теориями.

С развитием институциональных идей трансформировалось и понимание одной из фундаментальных категорий – категории трансакционных издержек. В ее развитии можно выделить следующие этапы.

Первый этап. С 30 – 40х гг. XX в. институционализм начал развиваться системно, и в этом, прежде всего, заслуга двух исследователей – Дж. Коммонса и Р. Коуза. Одним из важнейших достижений институционализма этого периода было создание Дж. Коммонсом теории трансакций, в которой обосновывалось выделение в качестве первичного и конституирующего элемента экономической деятельности трансакции, то есть любой передачи правового контроля от одного агента к другому [5, Р. 652]. На этом же этапе в экономический анализ было введено новое понятие «трансакционные издержки». основополагающей категорией для определения трансакционных издержек является категория «трансакция». Под обменом понимают перемещение блага из рук одного экономического агента в руки другого, сопровождающееся встречным движением другого блага, это разовый акт [6, с. 69]. Согласно же экономике трансакций, когда продукция произведена или услуги оказаны (обмен произошел), включается в действие механизм перераспределения и защиты прав собственности [7, с. 43]. То есть трансакция означает обмен правами собственности или правами на какую-либо деятельность [5, Р. 648-657] с последующим мониторингом за механизмом корректировки, перераспределения и защиты прав собственности. Таким образом, трансакция – это постоянно действующие, повторяющиеся взаимоотношения агентов. Это отношения и действия, предшествующие сделке, сама сделка, заключение контракта, постконтрактное обслуживание, контроль и корректировка действий. Впервые подход к трансакции не как к простому обмену между индивидами, а как к обмену правами собственности был предложен Дж. Коммонсом. Он определяет трансакцию как средства, реализуемые в рамках закона и обычая, «отчуждения и приобретения правового контроля над товарами и трудом, а также управления, производящие и доставляющие товары и услуги по направлению к конечному потребителю» [5, Р. 652]. В рамках этого определения им выделяются три идеальных типа трансакций: трансакции сделки, управления и рационирования. Трансакции сделки представляют собой свободное перераспределение прав собственности на редкие блага между равными с правовой точки зрения агентами. Трансакции управления обычно характеризуют трудовые отношения и направлены на повышение технологической эффективности и создание богатства в производственном процессе. Тран-

сакции рационарования – это преимущественно решения высших законодательных органов по поводу издержек и выгод подданных в создании общественного богатства.

Появление в науке категории трансакционных издержек произошло вследствие критики положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек. Предполагалось, что осуществление трансакций бесплатно, т.е. сам ценовой механизм обеспечивает координацию деятельности хозяйствующих субъектов, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Именно идея Р. Коуза о платности рыночных трансакций и дала толчок для развития теории трансакционных издержек. Сам Р. Коуз в статье «Природа фирмы» (1937 г.) обозначил эти издержки как «издержки использования механизма цен», «издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке», «рыночные издержки», «издержки рыночных трансакций». Работа Р. Коуза открыла совершенно новую область экономических исследований. Вывод о существовании издержек использования механизма цен при распределении ресурсов посредством рыночных трансакций связан наличием значительных издержек функционирования ценового механизма. По представлению Коуза, фирма возникает тогда, когда агентские издержки, связанные с тем, что ты доверяешь нечто своим агентам, меньше, чем издержки функционирования рынка (трансакционные издержки). Коуз противопоставлял трансакционным издержкам, которые он относил только к рынку, так называемые «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы. Это позволило точнее объяснить выбор между организацией фирмы и проведением трансакции через рынок, а также определить размеры, до которых расширение фирм целесообразно, то есть внутреннюю организацию фирмы (иерархию). Такой подход акцентирует внимание исследователей на рыночных операциях купли-продажи. И это не случайно, поскольку основным объектом экономического анализа традиционно является именно рынок, механизм его функционирования.

Учет трансакционных издержек является ключевым моментом и в теории прав собственности. Права собственности сводятся к доступности для хозяйственного субъекта пучка или доли прав по использованию ресурса, состоящего из одиннадцати элементов прав собственности (право владения, право использования, право управ-

ления, право на доход, право суверена, право на безопасность, право на передачу благ в наследство, право на бессрочность обладания благом, право на ответственность в виде взыскания, запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде) [8, Р. 112]. При этом правомочия собственника трактовались как экономические отношения с легким этическим привкусом, ибо они не сводились к правам в юридическом смысле, а подавались как нормы, регулирующие доступ к ресурсам, к которым относятся не только законы и подзаконные акты, но и традиции, обычаи, неписанные правила ведения экономической деятельности. Следовательно, первый постулат теории прав собственности содержал новый подход к характеристике объекта собственности: не ресурс (средство производства) сам по себе, а «пучок», или доля прав по использованию ресурса, – вот что составляет собственность. Во-вторых, право собственности выводилось из относительной редкости ресурсов как объектов собственности, в силу чего спрос на ресурсы превышал предложение, а, следовательно, ресурс должен достаться тому, кто способен извлечь из него наивысшую пользу. Институт собственности и призван стать подобным механизмом распределения прав на редкие ресурсы. Р. Коуз формулирует следующим образом основную идею рассматриваемой теории: «Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, их, в конце концов, приобретают те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы допускаемая ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность» [9, с.14]. Таким образом, правами собственности являются санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, возникающие в связи с существованием благ и касающиеся их использования, при этом смена собственника оформляется посредством обмена пучками прав. Обмен осуществляется на основе сделки, или контрактных форм. В связи с этим трансакционные издержки обычно характеризуют как издержки по обмену правами собственности или по осуществлению и защите контрактов. Такое определение подразумевало тот факт, что трансакционные издержки существуют только в экономиках, где решения принимаются децентрализованно [9, с. 38].

Учет трансакционных издержек является ключевым моментом и в теории фирмы. До Р. Коуза господствовало два подхода к фирме. Первый: фирма – это черный ящик, т. е. нечто, что существует, задает определенные спрос и предложение, но ее структура не относится к предмету экономической науки. Второй: фирма имеет технологическую природу, базируется на определенном связанном производственном процессе. Этому подходу придерживались классическая, неоклассическая и марксистская школы. Фирма в рамках технологического подхода рассматривается как производственная единица, преобразующая факторы производства в готовую продукцию. Причины возникновения фирмы связываются с общественным разделением труда и специализацией. Основу фирмы составляют технологии производства, позволяющие производить заданный объем выпуска при минимальных затратах. Цель фирмы – максимизация текущей прибыли или дисконтированной стоимости ожидаемых денежных доходов. С этой целью фирмы определяют оптимальный объем производства, объемы привлечения производственных ресурсов и цены в соответствии с рыночной конъюнктурой. Динамика издержек производства, согласно данному подходу, определяет размер фирмы, а также границы горизонтальной и вертикальной интеграции. Утверждается, что фирмы достигают оптимального размера при полном исчерпании экономии от масштаба.

Р. Коуз отмечает, что нет никакого непрерывного технологического процесса, который обуславливал бы существование огромного большинства имеющихся фирм, соединение в них совершенно разнородных производств. И все же они существуют. На основе теории совершенной информации объяснить это нельзя. Следовательно, в самом рыночном механизме заложены некие дополнительные издержки, которые делают выгодным обособление тех или иных производств, выделение их в отдельные фирмы. Это еще раз подтверждает, что рынок несовершенен, что трансакция не бесплатна, она ведет к некоторым издержкам.

Второй этап (1950-е гг.). Этот этап характеризуется развитием теории трансакционных издержек. Он связан с работами К. Эрроу, Ю. Ниханса, Дж. Стиглера, А. Алчиана, Х. Демсеца, О. Уильямсона. Развивая подход Р. Коуза, Ю. Ниханс (этой точки зрения придерживается и Д. Норт) предположил, что трансакционные издержки могут существовать только в рыночной экономике. Однако такое

представление делает несравнимыми хозяйственные системы, основанные на разных принципах координации деятельности людей, и приводит к существенным трудностям при изучении экономики переходного периода. Поэтому многие представители транзакционной теории придерживаются точки зрения, что транзакционные издержки существуют и в альтернативных способах экономической организации и, в частности, в плановой экономике (Х. Демсец, С. Чанг, А. Алчиан). Так, С. Чанг, к транзакционным издержкам относит любые институциональные издержки, возникающие в экономике, организованной не по Вальрасу [10, Р. 49]. Следовательно, транзакционные издержки наблюдаются и в плановой экономике.

Более широкой позиции придерживается К. Эрроу, трактующий транзакционные издержки как издержки по эксплуатации экономических систем [11, с. 66]. Он полагает, что такие издержки существуют в любой экономической системе. Преимуществом такого подхода является то, что он позволяет исследовать сравнительную эффективность различных типов организации экономики. Поскольку под экономической системой обычно понимают совокупность экономических отношений между субъектами, то в этом смысле транзакционные издержки можно рассматривать как издержки взаимодействия.

Позже в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля, со сбором и обработкой информации, проведением переговоров и принятием решений, контролем выполнения контрактов и их юридической защитой, т.е. транзакционные издержки в рамках этих подходов привязываются к этапам заключения сделки. С. Чанг считает, что к транзакционным издержкам следует относить все затраты сверх и помимо собственно издержек производства. Такой подход получил развитие: производственные (трансформационные) и транзакционные издержки стали рассматривать не только взаимодополняемыми, но и в определенной степени взаимозаменяемыми. Это означает, что рост трансформационных издержек может сопровождаться снижением транзакционных и наоборот. Так, например, собственное производство комплектующих изделий повышает трансформационные издержки фирмы, но сокращает транзакционные, поскольку устраняет зависимость от внешних поставок.

Эти ученые вышли на следующий уровень абстракции, объединив в одну категорию издержки функционирования фирмы и рынка и противопоставив их трансформационным издержкам. Это позволило говорить о весьма конкретной теории, объясняющей структуру вертикальных отношений исходя из таких характеристик, как специфичность активов, неопределенность, сложность продукции и ограничения на повторные закупки [12, с. 37].

Несколько отлична от подхода Дж. Коммонса точка зрения на транзакцию О. Уильямсона. Согласно его определению, организация транзакций в рамках той или иной экономической организации отвечает задаче «обеспечения непрерывности отношений сторон путем создания специализированных структур управления их взаимодействием». Он попытался оценить все транзакции по частоте проведения и по специфичности активов. По этим двум параметрам О. Уильямсон делит транзакции на три (как было в его ранних книгах) или на четыре (как в последних работах) основных уровня:

1) Разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке.

2) Повторяющийся обмен массовыми товарами. В этом случае частота транзакции возрастает. Специфичности активов по-прежнему нет.

3) Повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы. Специфический актив создается специально под определенную транзакцию. Специфические активы есть такие затраты, следующее применение которых является куда менее выгодным. Поэтому расторжение контракта на продажу специфического актива приводит к значительным убыткам. Следовательно, в процессе переговоров по поводу заключения такого рода контрактов продавец будет требовать либо денежной компенсации в объеме капитализации своего риска, либо юридических гарантий нерасторжения контракта, либо взятия его в долю, чтобы он сам мог принимать решения и нести совместный риск с другими участниками контракта.

4) Инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные) активы. Идиосинкратический актив – это актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной транзакции) теряет ценность вообще, или его ценность становится ничтожной. К таким активам относится половина производственных инвестиций – инвестиций в конкретный технологический процесс.

Согласно Уильямсону, транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым [19, с. 12]. В соответствии с этой интерпретацией, как отмечает Э.Г. Фуруботн, поскольку перемещение ресурсов возможно как внутри фирм, так и на рынках, можно говорить о внутрифирменных и рыночных транзакциях. Транзакции в смысле «поставки» – обмен данными или информацией, который способствует осуществлению процесса производства, но не дает материальной продукции – товаров и услуг относят к группе товарных транзакций. Все субъекты оценивают для себя полезность совершающихся в рамках существующих институтов транзакций. Если они систематически не удовлетворяют их требованиям, то у них возникает желание изменить существующие институты. В таком случае претерпевают изменения правила, по которым проводятся транзакции, то есть происходят институциональные транзакции. Хороший пример – введение евро. Главный аргумент в пользу евро – существенная экономия на транзакционных издержках (в основном в результате исключения затрат на перевод средств из одной валюты в другую).

Таким образом, товарная транзакция – это обмен правами на товары и услуги. Институциональная транзакция – это обмен правами на совершение товарных транзакций, обмен правилами, по которым они происходят. Поэтому мы будем говорить о товарных транзакциях, если речь идет о перемещении ресурсов в физическом смысле «поставки», и об экономических транзакциях, если речь идет и о передаче прав собственности (т.е. в том числе и об институциональных транзакциях).

Третий этап развития подхода к транзакционным издержкам. Особое значение для экономического анализа институтов, имеют не только экономические транзакции, но и действия, необходимые для установления, поддержания и изменения социальных отношений. Транзакционные издержки служат воспроизводству общественных институтов, то есть воспроизводству самого общества, существующего на основе этих институтов. Например, транзакционные издержки в виде налогов. Поступления от налогов расходуются на обеспечение деятельности общественных институтов и организаций. С другой стороны государство осуществляет трансфертные

платежи на социальные нужды. Таким образом, транзакционные издержки служат не только удовлетворению потребностей обмена, но и воспроизводству институциональной структуры [13, с. 57]. В этом смысле экономические транзакции можно трактовать как специфический вид социальных транзакций, то есть социальных действий, необходимых для формирования, изменения и поддержания институциональных рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность. Сюда включаются формальные и неформальные правила, а также механизмы, обеспечивающие их соблюдение [13, с. 57]. Взаимосвязь между различными уровнями транзакций представлена на рис. 1.

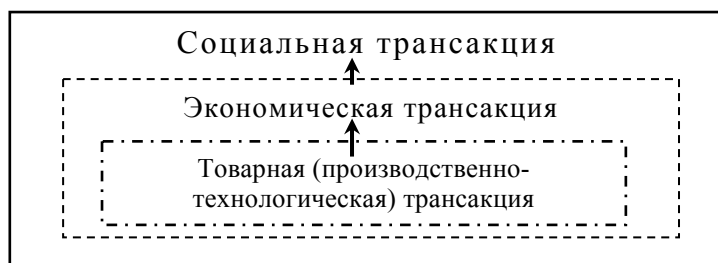


Рис. 1. Структура транзакции

Следовательно, транзакционные издержки не сводятся к издержкам товарных транзакций, а включают также и издержки институциональных транзакций, и политических транзакций. Следовательно, издержки функционирования экономической системы тождественны социальным транзакционным издержкам.

Подход к собственности в рамках теории прав собственности возник в рамках неоинституционального направления в середине XX в. (Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, Д. Норт, О. Уильямсон, О. Оноре) на основе двух постулатов. Во-первых, категория «собственность» была заменена понятием «права собственности», описываемым в современной экономической литературе как «действия или совокупности действий в отношении объектов (ресурсов, предметов потребления и т.п.), которые индивид или другой субъект действия может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций со стороны других субъектов. Таким образом, права собственности –

это признаваемые обществом допустимыми действия с имуществом» [14, с. 24].

Издержки составления и заключения контракта *ex ante*, а также издержки надзора за соблюдением контракта и обеспечения его исполнения *ex post*, включающего обеспечение исключительных прав собственности (исключение других лиц из числа пользователей ограниченных ресурсов, что означает спецификацию прав собственности на ресурс), составляют трансакционные издержки [15, Р. 906]. Последние выступают в качестве основания для сочетания основных хозяйственных правомочий: владения, распоряжения, пользования. Когда функционирование экономических прав собственности минимизирует внутренние и внешние трансакции, то вся институциональная система приходит к ожидаемому равновесию.

Таким образом, интерес к трансакционным издержкам еще раз доказывается в рамках теории прав собственности. Поскольку в реальности трансакционные издержки не равны нулю, то распределение пучка правомочий оказывает влияние на эффективность использования ресурсов и, следовательно, на эффективность функционирования предприятия.

Так в рамках неинституционализма возникла контрактная концепция фирмы, которая гораздо ближе, по сравнению с вышеупомянутыми подходами, к реальной хозяйственной практике по следующим причинам. Прежде всего, это учет принципа ограниченной рациональности (взамен неоклассического принципа максимизации). Во-вторых, фирма рассматривается не как производственная, а как предпринимательская единица, объединяющая владельцев всех необходимых факторов производства системой договорных отношений – контрактов. Поэтому основной причиной появления фирмы считается ее способность экономить трансакционные издержки. Трансакционным издержкам в контрактной концепции отводится роль фактора, определяющего не только возникновение, но и размер фирмы: рост фирмы прекратится, когда внутрифирменные трансакционные издержки станут больше рыночных трансакционных издержек. К основным факторам, определяющим оптимальный размер фирмы на современном этапе относят [16, с. 246]: степень специфичности активов, по поводу которых совершаются сделки; степень неопределенности, сопровождающей внутрифир-

менную деятельность; степень склонности принципалов и агентов к риску; степень сложности сделки и др.

Добавим, что Нобелевская премия по экономике за 2009 год присуждена двум американским ученым – Э. Остром («Управление обществом: эволюция институтов коллективных действий» (1990г.)) и О. Уильямсону («Корпоративный контроль и деловое поведение: исследование эффектов организационной формы предпринимательского выбора» (1970г.), «Рынки и иерархия: анализ и антitrustовские выводы» (1975г.)) за анализ вне рыночных экономических трансакций. Ученые занимаются наиболее актуальной сегодня темой – изучением правил игры в институциональной экономике. Именно экономические институты влияют на все процессы, определяют тактику борьбы с кризисом, делая ее более эффективной, и участвуют в регулировании рынков.

Работы победителей-2009 были опубликованы около четверти века назад, однако сегодня у них немало последователей, которые продолжают активно разрабатывать данную тему, и интерес к ней постоянно растет. Ученые получали Нобелевскую премию за исследования в области институциональной экономики и раньше – в частности, в начале 1990-х годов ее лауреатами стали Р. Коуз и Д. Норт.

ГЛАВА 2. УСЛОВИЯ ОБОСОБЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В рамках неинституциональной теории нет единства в объяснении причин появления транзакционных издержек. В науке сформировалось три варианта объяснения причин возникновения транзакционных издержек при совершении сделки: подход теории транзакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Отсутствие единства по вопросу о природе транзакционных издержек показательно, особенно учитывая, что в неоклассической экономической теории принималось во внимание существование лишь одного вида издержек – производственных. Поэтому вопрос о транзакционных издержках неизбежно связан с изменением постулатов неоклассики, относящихся либо к ее «жесткому ядру», либо к ее «защитной оболочке» [16, с. 133]. Экономический обмен происходит, когда каждый его участник получает какое-либо приращение ценности уже существующего у него набора благ. Согласно теории Р. Коуза институциональные образования (организации, фирмы) возникают в качестве альтернативы рынкам там, где предоставляется возможность минимизировать транзакционные издержки. «Существование транзакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение транзакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм окажутся меньше, чем экономия на транзакционных издержках» [12, с. 48].

Подход теории транзакционных издержек связан с тем, что ключевым моментом этой теории является допущение существования информационных издержек, т.е. издержек, связанных с поиском и получением информации о сделке и о ситуации на рынке. Это приводит к следующим последствиям. Первое – то, что в модель рационального выбора вводится дополнительное условие: расходы на поиск дополнительной информации о сделке должны уравновешиваться ожидаемым предельным доходом от нее. Второе – поскольку транзакционные издержки всегда связаны с издержками получения информации об обмене, то теория транзакционных издержек под-

черкивает, что все транзакционные издержки выводятся из информационных издержек.

Теория общественного выбора, наиболее яркими представителями которой являются Дж. Бьюкенен и Г. Таллок, связывает возникновение транзакционных издержек с издержками согласования. Последние сопровождают проблемы, которые возникают при любом согласовании позиций индивидов по вопросу общественных благ [16, с. 135]. Иначе говоря, достижение соглашения является общественным благом по отношению к участникам обмена правомочиями, и, следовательно, процесс переговоров связан с попытками каждой из сторон переложить издержки достижения соглашения на другую сторону. Издержки согласования (транзакционные издержки) будут высоки как в ситуации, если число участников сделки ограничено (вследствие их высокой взаимозависимости и увеличения возможности оппортунизма участников), так и в случае с большим числом участников обмена правомочиями (вероятность совершения ими коллективных действий очень мала). Таким образом, теория общественного выбора сводит транзакционные издержки к издержкам согласования.

Представители теории соглашений (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе) признают, что все транзакционные издержки связаны с тем фактом, что экономические агенты в повседневной деятельности постоянно находятся на стыке соприкосновения различных соглашений (рыночного, индустриального, гражданского, традиционного, общественного мнения, творческой деятельности, экологического). Соглашения ими понимаются как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами. Поскольку каждое из соглашений характеризуется отличным от другого источником информации (цены, технические стандарты, законы, обычаи, традиции, и т.д.), следовательно, возникает асимметричность информации [17, с. 77], что увеличивает издержки на поиск и обработку информации и создает предпосылки для возникновения ситуаций «морального риска» и оппортунизма. В этой ситуации транзакционные издержки приобретают форму издержек согласования по корректировке и увязке различных норм [18, с.42]. Они возрастают по мере усложнения деятельности и появления в ней элементов различных соглашений.

В рамках теоретических обоснований проявления транзакционных издержек остановимся на наиболее последовательных их определениях институционалистами. Так, О. Уильямсон одним из важнейших препятствий для осуществления транзакций называет неадекватность представлений и недостаточная осведомленность участников относительно реальной действительности [19, с.24]. Эту причину определяют как ограниченная рациональность. Условиями возникновения транзакционных издержек можно выделить: высокую изменчивость условий бизнеса; низкий уровень образования; недостоверность получаемой информации или информационный вакуум; оппортунистическое (недобросовестное) поведение участников транзакции; нечеткое законодательство или низкий уровень доверия в обществе; отсутствие взаимозаменяемости товара или участника (специфичность активов), что может приводить к суженному воспроизводству отношений.

Прежде всего, необходимо отделить трансформационные издержки от транзакционных. Под трансформацией понимают взаимодействие экономических агентов с природой (первичной средой) или физическими характеристиками объектов (вторичной средой), при котором происходит трансформация материальных свойств экономических благ.

В основе транзакционных издержек лежит понятие транзакции. Транзакция – это экономическое взаимодействие между людьми, при котором не происходит изменения материальных свойств объектов, но в том или ином отношении меняется их социальный статус и/или корректируется мотивация взаимодействующих сторон. Объектами этих взаимодействий могут быть любые экономические блага (не обязательно материальные). Для примера рассмотрим только одну операцию: компания продает оборудование с поставкой в другой регион. Транспортировка – это трансформация. Все остальные взаимодействия, сопутствующие заключению и проведению сделки между субъектами будет транзакция. Все это многообразие неизбежных и возможных транзакций сопутствует всего одной производственной трансформации – транспортировке. Транзакции отличаются друг от друга по некоторым атрибутам, что оказывает влияние на величину транзакционных издержек. Величина трансформационных издержек заранее известна и выражена в денежных единицах. В свою очередь, транзакционные издержки –

это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции. Их величина характеризуется высокой степенью неопределенности, которую определяют права собственности. В частности, не может быть достоверно известна ценность ресурсов, необходимых для осуществления трансакции. Но главное состоит в том, что в данном случае отсутствует отлаженный механизм распределения общих трансакционных издержек между участниками взаимодействия. Сложность проблемы распределения трансакционных издержек между участниками взаимодействия заключается в определении прав собственности.

Обычно связь между трансакционными и трансформационными издержками трактуют как обратную зависимость: снижение одной величины влечет за собой увеличение другой, и наоборот. Поэтому экономисты предлагают добавлять трансакционные издержки к трансформационным. Ответим на вопрос, могут ли существовать трансакционные издержки без трансформационных и что это означает?

Помимо этих двух видов издержек, для фирмы характерны и организационные издержки. Общим основанием для этих видов издержек является элемент взаимодействия экономических агентов. Но, в отличие от трансакционных, организационные издержки (их еще называют управленческими) связаны с обеспечением контроля и распределением ресурсов внутри организации. То есть, это издержки соподчинения, иерархии. А трансакционные издержки можно определить как издержки согласования. Трансакционные и организационные издержки также взаимосвязаны между собой.

Условия обособления трансакционных издержек можно установить следующим образом: осуществление рыночной трансакции требует установить, с кем результативно заключение сделки; затем распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться, что условия контракта соблюдаются [9, с. 103]. Другими словами трансакционные издержки коррелируют с этапами заключения сделки (проведения трансакции), контракта.

К. Далман также придерживается этой точки зрения, так как утверждает, что трансакционные издержки соответствуют трем стадиям процесса обмена: издержки поиска информации; издержки,

сопряженные с ведением переговоров и принятием решений; издержки надзора и принуждения к соблюдению контракта. К. Далман считает, что «такая функциональная систематизация различных видов транзакционных издержек излишне усложнена: по существу эти три класса сводятся к одному, так как все они представляют собой потери ресурсов, обусловленные дефицитом информации» [20, P. 141].

В структуре интегральных (совокупных) транзакционных издержек выделяют те, которые возникают внутри фирмы (внутрифирменные) и возникающие вне фирмы (рыночные). Рыночные транзакционные издержки одна из наиболее разработанных категорий. Обычно в их структуре выделяют пять основных элементов: издержки поиска информации о хозяйственных партнерах, издержки заключения контрактов, измерения количества и качества поставляемой продукции и услуг, спецификации прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. Между тем не только рыночные, но и внутрифирменные отношения невозможны без затрат времени и средств на их осуществление. Такого рода затраты тоже могут быть отнесены к разряду транзакционных. Они также обусловлены процессом хозяйственных взаимодействий, хотя внутри фирмы такие издержки не всегда связаны со сменой собственника ресурсов. Однако вопрос о внутрифирменных транзакционных издержках является в настоящее время недостаточно разработанным. Ряд авторов предлагает относить к ним издержки, связанные с попытками отдельных членов коллектива исказить результаты деятельности других с целью искусственного повышения своего рейтинга и продвижения по службе. К внутрифирменным транзакционным издержкам можно отнести издержки сопротивления инновациям, а также издержки обусловленные механизмом принятия хозяйственных решений внутри современной корпорации, требующим процедур согласования между отдельными подразделениями фирмы, которые сопровождаются, как правило, бюрократическими проволочками, искажением и потерей информации и т.д.

О. Уильямсон разделяет транзакционные издержки на издержки «ex ante» и «ex post» [19, с. 55-59]. В. Тамбовцев к предконтрактным и постконтрактным издержкам добавляет контрактные издержки [21, с. 54]. В. Кокорев предлагает разделять транзакционные из-

держки по степени оптимальности (эффективные и реальные), по степени открытости (эксплицитные и имплицитные), по отношению к произведенной продукции (совокупные и средние), по направленности (внутренние и внешние) [34, с. 71-87]. Таким образом, в подавляющем большинстве классификаций часть транзакционных издержек, которую можно считать предварительной, относится к моменту до совершения сделки (сбор информации), другая приходится на момент ее оформления (переговоры и заключение контракта), третья носит постконтрактный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения, меры по восстановлению нарушенных прав собственности).

С точки зрения неоклассической методологии в структуре производственных издержек транзакционные можно трактовать как неявные. Однако, если проводить классификацию издержек транзакций в условиях развитого обмена, то транзакционные издержки могут выступать не только в явной, но также и в неявной форме. Если они настолько велики, что вообще блокируют возможность транзакции, то зарегистрировать их не удастся (поскольку никаких сделок не совершается). Но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их чрезмерно высокий потенциальный уровень заставляет экономических агентов отказываться от включения в процесс обмена. Важнейшим моментом современной теории транзакционных издержек является ее взаимосвязь с альтернативными издержками (издержками упущенных возможностей).

Поэтому на данном уровне анализа структуру транзакционных издержек может отражать следующая классификация. Транзакционные издержки включают издержки поиска информации, проведения переговоров, издержки измерения, спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки политизации и издержки влияния, а также альтернативные издержки, понесенные в результате наихудшего исполнения транзакций. В математическом виде это можно записать в виде формулы:

$$TC_{та} = I_{инф.} + I_{нт} + ИСЗ_{собств} + I_{он} + I_{нт} + I_{вл} + \\ + \Delta I_{инф.} + \Delta I_{нт} + \Delta ИСЗ_{собств} + \Delta I_{он} + \Delta I_{нт} + \Delta I_{вл},$$

где $I_{\text{инф}}$ – издержки поиска информации;

$I_{\text{п}}$ – издержки проведения переговоров;

$ИСЗ_{\text{собств}}$ – издержки измерения, спецификации и защиты прав собственности;

$I_{\text{оп}}$ – издержки оппортунистического поведения;

$I_{\text{пт}}$ – издержки политизации;

$I_{\text{вл}}$ – издержки влияния;

$\Delta I_{\text{инф}}$ – альтернативные издержки поиска информации;

$\Delta I_{\text{п}}$ – альтернативные издержки проведения переговоров;

$\Delta ИСЗ_{\text{собств}}$ – альтернативные издержки измерения, спецификации и защиты прав собственности;

$\Delta I_{\text{оп}}$ – альтернативные издержки оппортунистического поведения

$\Delta I_{\text{пт}}$ – альтернативные издержки политизации;

$\Delta I_{\text{вл}}$ – альтернативные издержки влияния.

Также в структуре трансакционных издержек необходимо различать трансакционные затраты и трансакционные потери. Под трансакционными затратами следует понимать сознательные расходы, на которые субъекты экономических отношений во многих случаях готовы пойти ради сокращения других издержек (например, трастовые операции). Трансакционные затраты, способствующие снижению общего уровня трансакционных издержек, считаются эффективными. Трансакционные затраты, способствующие увеличению общего уровня трансакционных издержек, – неэффективные. Трансакционные потери всегда представляют собой негативную сторону рыночного механизма, так как выступают в виде утраты средств, времени и других ресурсов против воли и желания участников экономических отношений (применяя неоклассическую методологию – X-неэффективные затраты). Существуют они как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях. Поэтому трансакционные издержки, которые отрицательным образом сказываются на функционировании национальной экономики, следует относить к стагнационным. Трансакционные издержки, повышающие, в конечном счете, эффективность функционирования национальной экономики, необходимо определять как системообразующие.

Как установлено ранее в соответствии со структурой трансакций (рис. 1.) трансакционные издержки можно разграничить следующим образом:

- издержки товарных трансакций (трансакционные издержки в узком смысле);
- издержки институциональных трансакций в узком смысле (креативных трансакций, в результате такой трансакции происходит создание новых институтов и прав);
- издержки поддержания институциональных норм (репродуктивных трансакций – трансакция, которая лишь подтверждает произошедшее какое-либо в прошлом распределение прав).

Ответим на вопрос могут ли существовать трансакционные издержки без трансформационных и что это означает? Издержки институциональных трансакций включают в себя затраты и потери, возникающие в результате следования закрепленным в виде институций формальным и неформальным ограничениям, а не только затраты на создание и функционирование институтов. То есть вообще трансакционные издержки не тождественны издержкам институциональных трансакций, так как трансакция может совершаться и без соблюдения принятых в обществе ограничений.

На практике довольно трудно различить, что в составе трансакционных издержек относится к товарной трансакции, а что — к институциональной, но в любом случае трансакционные издержки не сводимы к издержкам товарных трансакций. Поэтому в определении трансакционных издержек необходимо учесть и входящие в них затраты, связанные с институциональным аспектом трансакций. Таким образом, уточненное определение трансакционных издержек выглядит следующим образом. ***Трансакционные издержки — это потери или затраты от обмена правами собственности в рамках товарных и институциональных трансакций.***

В первом случае происходит обмен правами на объект (то есть объективированными правами), а во втором случае — обмен правами как таковыми, в их первоначальной форме распределения правомочий между субъектами, то есть субъективированными правами. Субъективированные права характеризуют не распределение прав на объекты, а лишь принципы, на основе которых распределяются эти права. Таким образом, объективированность — наличие кон-

кретного объекта предполагает также субъективированность — принадлежность прав субъекту. Распределение прав неперсонифицировано и безгранично (особенно в условиях развитого расщепления) и может относиться к любому субъекту или объекту, попадающему в конкретную ситуацию. Поэтому трансакционные издержки — это динамичная категория, отражающая постоянные изменения условий обмена и выходящие за его рамки институциональных и репродуктивных трансакций.

ГЛАВА 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ: СТРУКТУРА, ФУНКЦИИ И РОЛЬ В РАЗВИТИИ РЕАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Анализ сложившихся в рамках экономической теории классификаций свидетельствует об отсутствии единого подхода и критерия к обособлению понятия «транзакционные издержки». Важность выработки методологии транзакционных издержек связана с невозможностью разработки методики оценки транзакционных издержек. Поэтому обобщим все известные классификации и представим их в институциональном пространстве экономической системы.

Разделение между различными позициями в трактовке транзакционных издержек можно провести на основе двух важнейших характеристик (критериев):

1) по степени абстрактности и уровню операционализации понятия;

2) по специфике определения места транзакционных издержек в экономической системе и, как следствие, в ряду понятий и категорий неoinституционализма («производственные издержки», «трансформационные издержки», «права собственности», «контрактные отношения», «институты», «организации»).

Рассуждая таким образом, многочисленные трактовки транзакционных издержек условно можно свести к трем следующим основным типам/позициям (рис. 2.).

Первое направление (классический подход). Главной особенностью этого направления является отсутствие четкого и однозначного определения содержания транзакционных издержек. «Система координат» для их определения либо не обозначается вообще, либо определяется очень неоднозначно. Место транзакционных издержек в экономической системе и / или в ряду понятий и категорий неoinституционализма определяется на очень высоком уровне научного абстрагирования. Предлагаемые в русле этого подхода определения транзакционных издержек открывают самый широкий простор для различной трактовки и интерпретации.



Рис. 2. Основные подходы к трактовке категории «транзакционные издержки»

Первая позиция сформировалась эволюционно и большинство определений транзакционных издержек может быть отнесено именно к ней. Вот некоторые из них: «в самом широком смысле транзакционные издержки включают в себя все те издержки, которые нельзя себе представить в экономике Робинзона Крузо (экономике, состоящей из одного человека)» [10, Р. 49], «транзакционные издержки – это затраты по эксплуатации экономической системы» [22, Р. 51], «транзакционные издержки есть экономический эквивалент трения в механических системах» [19, с. 48].

«Всеобщность» и «абстрактность» определений транзакционных издержек представляется достаточно серьезной проблемой, так как мы всерьез приближаемся к такому размытому определению транзакционных издержек, которое равносильно «издержкам решения любой проблемы» [23]. В связи с этим Р. Поллак справедливо замечает: «Критики транзакционного подхода часто говорят о том, что его чрезвычайно трудно или невозможно проверить или опровергнуть; они считают, что этот подход претендует на объяснение всего и вся и потому не объясняет ничего» [24, с. 58]. Такое расширенное толкование транзакционных издержек является весьма распространенным и продолжает активно отстаиваться как в зарубежной, так и в отечественной литературе, и доводится до того, что включает в себя все, что, так или иначе, отражается на конкурентоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной или коммерческой деятельности. Однако в науке сложилась практика вольного обращения с основными категориями институционализма - «транзакционные издержки» и «права собственности». Любопытно, что эти категории с равным энтузиазмом помещают в центр прямо противоположных концепций. Исходная «размытость» значения открывает простор для взаимоисключающих толкований [25].

Второе направление определим как рыночное. Это направление исследования транзакционных издержек представлено работами, в которых последовательно развиваются и находят дополнительную аргументацию идеи классических статей Р. Коуза. Место транзакционных издержек в экономической системе определяется на основе последовательного развертывания исходной постановки проблемы: к транзакционным издержкам могут и должны быть отнесены только те издержки, которые индивиды или фирмы несут в процес-

се рыночных обменов, то есть, транзакционные издержки – это издержки осуществления сделок через рынок. В сопоставлении с другими позициями этот подход отличается максимальной определенностью и конкретностью. В расчет здесь принимаются только издержки рыночных обменов, четко обосновывается качественная определенность и структура транзакционных издержек (транспортные издержки, налоговые платежи и т.п.). В качестве важнейших проблем исследования транзакционных издержек при таком подходе определяются их операционализация и измеримость. Большинство исследователей акцентирует свое внимание не на абстрактном моделировании транзакционных издержек, а на двух конкретных проблемах: 1) каким образом могут быть корректно идентифицированы транзакционные издержки (выделены и обособлены среди других издержек), и 2) каким образом они могут быть измерены.

В обобщенном виде логика исследования транзакционных издержек при таком подходе имеет следующий вид. В рыночной экономике транзакционные издержки могут быть обнаружены повсеместно. К наиболее распространенным определениям этого подхода могут быть отнесены следующие. «В общих словах транзакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права» [26, с. 29]. «Транзакционные издержки – это издержки, связанные с передачей прав собственности» [27, Р. 896]. «Транзакционные издержки – все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий» [16, с. 133]. «Под транзакционными издержками понимают издержки функционирования системы обмена или, говоря точнее в рамках рыночной экономики, во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности. Подобные издержки неизбежны, они порождаются самим существованием обмена» [28, с. 39].

Примером эмпирического исследования с позиции двух подходов является работа Дж. Уоллиса и Д. Норта по измерению величины транзакционного сектора американской экономики и ее динамики за 100 лет (1870 – 1970 гг.) [29]. В данном исследовании делается попытка определить долю ресурсов, которые связаны с проведением транзакций, путем разделения существующих профессий (родов занятий) на «транзакционные» и «трансформационные». Естествен-

но, полученная таким образом оценка транзакционного сектора очень уязвима для критики, поскольку проблема выделения профессий, связанных с транзакционной и трансформационной деятельностью непоследовательна – большая часть профессий содержит в себе элементы как той, так и другой деятельности. По нашей классификации они, как и большинство исследователей в русле неoinституционализма, скорее, являются представителями подхода с позиций прав собственности (третьего направления). «Фундаментальная идея транзакционных издержек состоит в том, что они включают издержки составления и заключения контракта *ex ante*, а также издержки надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения *ex post* в противоположность производственным издержкам, которые представляют собой издержки собственно выполнения контракта» [15, Р. 906].

Третье направление – подход с позиции прав собственности. Определим его как 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. Точнее, при таком подходе рыночные обмены – это лишь частный случай, конкретная ситуация, в которой реализуются права собственности и, соответственно, формируются транзакционные издержки.

При переходе прав собственности транзакционные издержки возникают в связи с тем, что стороны, участвующие в обмене, должны найти друг друга, вступить в коммуникацию и обмениваться информацией. Кроме этого, с организацией рыночных обменов связано множество других проблем, таких как проверка и измерение предназначенных для обмена товаров, составление контрактов, консультации с юристами или другими экспертами, передача прав владения и др. В связи с тем, что приобретение информации сопряжено с затратами, транзакционные издержки будут охватывать самые разнообразные виды деятельности, обеспечивающие обмен правами собственности между людьми. К их числу относятся: «поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении; торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах; составление контрак-

тов; надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта; обеспечение выполнения контракта и взыскание убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства; защита прав собственности от посягательств третьей стороны, например защита от пиратов или даже от правительства – в случае незаконной торговли» [26, с. 29].

Подчеркнем еще раз, что даже если и нет рыночных обменов, транзакционные издержки все равно имеют место, так как существуют издержки, которые связаны: а) с защитой имеющихся прав собственности и б) попытками захвата дополнительных прав собственности. В связи с этим содержание транзакционных издержек определяется следующим образом: «Транзакционные издержки – это издержки установления и обеспечения соблюдения прав собственности» [30, Р. 6; 27, Р. 906]. «Транзакция – обусловленное правилами и поддерживающими их механизмами взаимодействие людей по поводу отчуждения и присвоения прав собственности... Транзакционные издержки – это ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня (имеется ввиду институциональная среда и институциональные соглашения)» [31, с. 28].

При таком подходе транзакционные издержки, определяемые в рамках второго подхода (издержки рыночных обменов), не исключаются, а дополняются издержками управления, связанными с обеспечением нужного поведения внутри фирмы, и рядом других: «Если рассматривать транзакционные издержки в связи с существующими правами собственности и контрактными правами, то они включают издержки по определению и измерению ресурсов или требований, вытекающих из контракта, в совокупности с издержками по использованию и защите специфицированных прав» [13, с. 54].

Основные формы транзакционных издержек в связи с этим определяются следующим образом: «Типичными примерами транзакционных издержек являются издержки использования рыночного механизма и реализации права отдавать распоряжения внутри фирмы. В первом случае мы будем говорить о рыночных транзакционных издержках, а во втором – об управленческих транзакционных издержках. В той мере, в какой институты в смысле права являются

предметом изучения, необходимо учитывать ряд издержек, сопряженных с эксплуатацией и корректировкой институциональных рамок государственного устройства. За неимением лучшего термина мы в данном случае будем говорить о политических транзакционных издержках» [13, с. 63]. Наряду с тенденцией ко все более широкому распространению данного подхода в исследованиях транзакционных издержек следует заметить, что он встречает серьезные возражения, и, прежде всего, в силу его претензии на «всеобщность» и «универсальность» (так же, как и первый подход). А, кроме того, вызывает критику в связи с достаточно большой дистанцированностью от классической трактовки транзакционных издержек. Х. Демсец замечает по этому поводу: «Прежде чем обратиться к обсуждению теории транзакционных издержек, желательно внести ясность в терминологию» [12, с. 21]. Термины «издержки управления» или «транзакционные издержки» применяются ко всем видам координации, внешней (рыночной) и внутрифирменной. Необходимость учета всех видов издержек (по крайней мере, все издержки организационной деятельности) лишает теорию транзакционных издержек какого-либо прогностического содержания. Более того, общие рассуждения исключают развитие теории транзакционных издержек. В настоящее время понятие «транзакционные издержки» не имеет однозначной трактовки в современной научной литературе. Более того, – в понятие «транзакционные издержки» нередко вкладывается различный смысл, исходя из целей и задач конкретного исследования. Поэтому в экономических исследованиях даются характеристики различных социальных феноменов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В современных условиях развития рыночных отношений анализ затрат, которые несет фирма нельзя ограничивать рассмотрением только трансформационных издержек. Это обуславливается тем, что деятельность фирмы предполагает не только затраты, связанные с трансформацией факторов производства, но и затраты, связанные с организацией процесса производства, реализацией интересов собственников ресурсов и реализацией продукции. Исходя из этого, в затраты фирмы следует включать не только трансформационные и организационные, но и транзакционные издержки. В известном смысле можно считать, что данное понятие представляет собой ключевой пункт неoinституционализма.

Выделение относительно нового класса экономических издержек может ограничить возможности взаимовыгодного сотрудничества, экономические агенты оказываются заинтересованными в их сокращении и будут готовы предпринимать необходимые для этого меры. Исходя из транзакционного подхода различные формы организации деятельности людей – это не что иное, как инструменты обособления транзакционных издержек. В этом состоит главная функция любых социальных институтов.

Важно отметить, что институты в значительной степени определяют структуру транзакционных издержек. Другой важный аспект транзакционных издержек заключается в том, что их величина зависит от поведения индивидов. Поэтому представляется, что должна существовать взаимосвязь между общественной моралью, доверием и институциональной структурой. Одна из важнейших особенностей транзакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Развитие концепции транзакционных издержек привело к использованию их для решения широкого круга задач, а именно, проблем управления качеством продукции, выбора размеров фирмы, определения цены собственного капитала и др. На макроуровне анализ транзакционных издержек используется даже для определения потерь от приватизации (см., например, 32, 33).

Итак, исследуя уровень транзакционных издержек и направленность их воздействия на национальную экономику, нельзя говорить только о негативных проявлениях, заключающихся в препят-

ствовании взаимовыгодному обмену. Проведенный анализ показал, что связь уровня транзакционных издержек и эффективности функционирования экономической системы не столь однозначна. Учитывая этот момент, необходимо определенным образом разделять, классифицировать транзакционные издержки по направленности влияния на экономическую систему. Анализ динамики транзакционных издержек в определенной степени может способствовать обоснованию тех или иных направлений государственной политики, способствующих повышению эффективности функционирования экономической системы, особенно на этапе трансформации. Необходимо анализировать причины, вызывающие рост транзакционных издержек, что поможет скорректировать направления необходимых институциональных преобразований. Таким образом, комплексный анализ изменения уровня и структуры транзакционных издержек экономики Беларуси обязательно должен проводиться перед принятием важных управленческих решений как на микроуровне, так и на макроуровне.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Veblen, T. The Why Is Economics Not an Evolutionary Science? // The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays. N. Y.: B.W. Huebsch, – 1919. P. 231–244.
- 2 Hodgson, Geoffrey M. Journal of Economic Issue, Jun 2000. – Vol. XXXIV. – No 2. – P. 317–329.
- 3 Капелюшников Р.И. Неоинституционализм / Р.И. Капелюшников // Институт свободы «Московский Либертариум» [Электронный ресурс]. – 1998. – 23 августа. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/10621/>. Дата доступа: 17.01.2009.
- 4 Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопр. экономики. – 1997. – №3. – С. 6–17.
- 5 Commons J.R., Institutional Economics / J.R. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – № 4. – P. 648–657.
- 6 Шаститко, А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Шаститко // Вопр. экономики. – 1997. – №7. – С. 65–76.
- 7 Коропецкий, И.С. Сектор трансакций в современной Украине / И.С. Коропецкий // Экономика Украины. – 1997. – №7. – С. 43–51.
- 8 Honore A. Ownership // Oxford essays in jurisprudence / Ed. Guest A. Oxford, 1961. P. 112–128.
- 9 Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Москва: Дело, 1993. – 192 с.
- 10 Chueng, S. On the New Institutional Economics / S. Chueng // Contract Economics. – Oxford: Blackwell Publishers, 1992. – P. 42–64.
- 11 Эрроу, К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М: Начала-Пресс, 1993. –Т. 1. –Вып. 2. – С. 53–68.
- 12 Природа фирмы. К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы» / Под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера / Пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. Редактор перевода В. Г. Гребенников. – Москва: Дело, 2001. – 360 с.
- 13 Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фу-

руботн, Р. Рихтер; пер. с англ. / под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: СПбГУ, 2005. – XXXIV, 702 с.

14 Тамбовцев, В. Улучшение защиты прав собственности – неиспользуемый резерв экономического роста России? / В. Тамбовцев // *Вопр. экономики*. – 2006. – №1. – С. 22–38.

15 Matthews R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources of Growth // *Economic Journal*. 1986. Vol. 96 (December). P. 903-910.

16 Олейник, А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие / А.Н.Олейник. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.

17 Тевено, Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л. Тевено // *Вопр. экономики*. – 1997. – №10. – С. 69–84.

18 Примаченок, Г.А. Фирма в трансформационной экономике / Г.А. Примаченок. – Минск: Мисанта, 2006. – 155с.

19 Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. – Санкт Петербург: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

20 Dahlman C.J. The problem of Externality // *Journal of Law and Economics*. – 1979. – № 22 (1). – P. 127-162.

21 Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – Москва: ИМЭМО, 1990. – 189 с.

22 Arrow K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation / Kenneth J. Arrow // *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PVB-System*, US Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st Sess., Vol. 1. – Washington, DC: Government Printing Office, 1969. – P. 48 – 73.

23 Усский В.Н. Сравнительный анализ экономических систем. Мн.: «Навука і тэхніка», 1993. – 162 с.

24 Поллак, Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства / Р. Поллак / Пер. с англ. А. Л. Александровой // *THESIS*. – 1994. – Вып. 6. – С. 50–76.

25 Капелюшников, Р. И. Заметки на полях неоинституционального подхода / Р.И. Капелюшников // *Институт свободы «Московский Либертариум»* [Электронный ресурс]. – 2004. – 24 января. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10619/>. Дата доступа: 17.01.2009.

- 26 Эггертсон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон / Пер. с англ. М. Я. Каждана; науч. редактор перевода А. Н. Нестеренко. – Москва: ДЕЛЮ, 2001. – 407 с.
- 27 Allen, D. Transaction Costs / D. Allen // *Encyclopedia of Law and Economics*. – Cheltenham: 2000. – P. 893-926.
- 28 Менар, К. Экономика организаций / К. Менар; под ред. А.Г. Худокормова; пер. с фр. – Москва: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
- 29 Wallis, J. Measuring the Transaction Sector in the American economy, 1870-1970 / J. Wallis, D. North. // *Long-Term Factors in the American Economic Growth*; Ed. by S. Engerman. – Chicago, 1987.
- 30 Allen, D. What are Transaction Costs? / D. Allen // *Research in Law and Economics*. – 1991. – № 14. – P. 1–18.
- 31 Шаститко, А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А. Шаститко // *Вопр. экономики*. – 2003. – № 1. – С. 24–41.
- 32 Малахов, С. Трансакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // *Вопр. экономики*. – 1997. – №7. – С. 77–86.
- 33 Ломакина, Т.П. О расчете цены собственного капитала / Т.П. Ломакина // *Финансы*. – 2003. – №9. – С. 34–39.
- 34 Кокорев, В. Трансакционные издержки «AD VALOREM» / В. Кокорев // *Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола* / под ред. В.Л. Тамбовцева. – Москва: Экон. фак.: ТЕИС, 1998. – С. 71–87.