

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Н.В. Половинкина

Нижегородский государственный университет

Выделяются общие принципы экономического анализа транзакционных издержек. Автор рассматривает транзакционные издержки в единстве их качественной и количественной сторон. При обосновании транзакционных издержек в качестве экономической категории исследуется их соотношение с другими видами издержек — производственных и организационных. Поставлен вопрос о целесообразности использования в экономической науке терминов «транзакционный» и «трансформационный» секторы экономики.

Методологические принципы, которые могут быть положены в основу анализа транзакционных издержек, многообразны. В данной статье в качестве основных выделяются: 1) взаимосвязь качественного и количественного анализа; 2) определение существенного признака, который характеризует природу данного явления и присущ транзакционным издержкам при всех условиях и формах их проявления. Это предполагает необходимость исследования специфики конкретных типов хозяйственных взаимодействий, складывающихся между экономическими агентами в различных социально-экономических условиях. Лишь на основе анализа многообразных сторон и признаков данного явления возможно определение его сущности и обоснование в качестве экономической категории.

Как известно, идею транзакционных издержек ввел в научный оборот Р. Коуз в своей статье «Природа фирмы» (1937), однако до 60-х годов она была практически не востребованной. Лишь после появления еще одной работы того же автора «Проблема социальных издержек» (1960), в которой Р. Коуз доказывает известную теорему, значение транзакционных издержек стало объектом широкой дискуссии. Разработке этой проблемы посвятили свои работы многие известные ученые-экономисты: Д. Норт, Ю. Ниханс, О. Уильямсон, К. Эрроу и др.

Первоначально к транзакционным относили лишь издержки, возникающие при использовании рыночного механизма. 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. В связи с этим транзакционные издержки (ТАИ) обычно характеризуют как издержки по обмену правами собственности или по осуществлению и защите контрактов. Однако это не единственный подход, в экономической науке существуют разнообразные взгляды на природу ТАИ. Их определяют также как издержки, связанные с получением выгод от специализации и разделения труда, издержки координации и мотивации деятельности экономических агентов, издержки по установлению и функционированию институтов, обеспечивающих соблюдение правил и норм хозяйственного поведения и т.д.

Развивая подход Р. Коуза, Ю. Ниханс предположил, что транзакционные 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. Противоположный взгляд, предложенный К. Эрроу и трактующий ТАИ как издержки по эксплуатации эко-

номических систем, напротив, предполагает, что такие издержки существуют в любой экономической системе. Преимуществом такого подхода является то, что он позволяет исследовать сравнительную эффективность различных типов организации экономики. Поскольку экономическую систему обычно представляют как совокупность экономических отношений между субъектами, то в более широком плане трансакционные издержки часто рассматривают как издержки взаимодействия.

Наиболее радикальное определение трансакционным издержкам предложил С. Чуну. Он считает, что к ним следует относить все затраты сверх и помимо собственно издержек производства. Такой подход получил развитие: производственные (трансформационные) и трансакционные издержки стали рассматривать не только взаимодополняемыми, но и в определенной степени взаимозаменяемыми. Это означает, что рост трансформационных издержек может сопровождаться снижением трансакционных и наоборот. Так, например, собственное производство комплектующих изделий повышает трансформационные издержки фирмы, но сокращает трансакционные, поскольку устраняет зависимость от внешних поставок.

Д. Норт, используя марксистскую терминологию при определении трансформационных и трансакционных издержек, предлагает рассматривать первые как затраты, обусловленные состоянием производительных сил, а вторые — характером производственных отношений.

Рыночные трансакционные издержки достаточно подробно описаны в литературе. 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 трансакционных. Они также обусловлены процессом хозяйственных взаимодействий, хотя внутри фирмы такие издержки не всегда связаны со сменой собственника ресурсов.

Однако вопрос о внутрифирменных ТАИ 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 ТАИ 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.

Как видим, конкретные условия и формы хозяйственных взаимодействий чрезвычайно многообразны. Однако, несмотря на имеющиеся различия, в них обнаруживается общий, повторяющийся момент, который имеет принципиальное значение в объяснении причин появления трансакционных издержек: во всех случаях они связаны с согласованием интересов вступающих во взаимоотношения агентов. Поэтому трансакционные издержки можно охарактеризовать как издержки, возникающие в отношениях между субъектами по поводу согласования их экономических интересов.

Важно подчеркнуть, что причина трансакционных издержек — не сам факт взаимодействия экономических агентов, поскольку хозяйственные взаимодейст-

вия сопровождаются не только трансакционными, но и иными издержками, например, организационными. Организационные издержки — это издержки по распределению ресурсов внутри организации и обеспечению контроля за их использованием. Это издержки иерархической организации, соподчинения, в отличие от трансакционных — издержек согласования.

По этой же причине трансакционные издержки неправомерно интерпретировать как издержки координации, поскольку последняя возможна двумя способами — вертикальным (иерархическим, соподчинения) и горизонтальным (согласования). Лишь второй способ координации связан, на наш взгляд, с трансакционными издержками.

Одним из трудно разрешимых вопросов теории трансакционных издержек является их количественная оценка. Существуют два основных подхода к проблеме измерения ТАИ — ординалистский и кардиналистский. В соответствии с ординалистским подходом, для практического применения концепции трансакционных издержек имеет значение лишь направление изменения их уровня. Поскольку главная роль трансакционных издержек усматривается в определении эффективности различных социально-экономических институтов, то при сравнении имеющихся альтернатив считается достаточным установить их относительную величину в рамках действующих институциональных соглашений, а также т.н. Запретительный уровень ТАИ при выборе направлений реформирования институциональной структуры общества.

Такой подход является доминирующим в современной экономической науке, что обусловлено прежде всего размытостью самого понятия трансакционных издержек. Поскольку, как отмечает С. Малахов, значительная их часть неосознаема, они остаются невидимыми для неоклассической теории, а в неоинституциональной изучаются, в основном, в сопоставительном плане.

Кардиналистский подход к исследованию предполагает возможность непосредственного количественного измерения трансакционных издержек. Попытки оценить ТАИ предпринимались рядом экономистов: Х. Демсецем — на микроуровне, Д. Норт и ДЖ. Уоллисом — на макроуровне экономической системы. Поскольку трансакционные издержки выпадают на долю продавцов и покупателей, то при определении их величины Дж. Уоллис и Д. Норт используют два критерия: 1) с точки зрения покупателя, такими издержками являются все затраты, которые он несет сверх рыночной цены, уплачиваемой за товар; 2) с точки зрения продавца, трансакционными являются все затраты, которые он несет, продавая товар сторонним субъектам, а не самому себе. Общий объем ТАИ в макроэкономике предлагается суммировать из двух частей: во-первых, из услуги т.н. «трансакционного сектора», к которому относят в целом сферу посреднических услуг — торговых, кредитных, страховых и т.п.; во-вторых, из трансакционных услуг, оказываемых внутри т.н. «трансформационного сектора» — реального сектора экономики.

Согласно подходу Уоллиса-Норта, величина трансакционных издержек может быть определена долей трансакционного и трансформационного секторов в ВВП, а их динамика — путем сопоставления темпов роста (спада) в этих секторах экономики. По их расчетам, в период с 1870 по 1970 г.г. Доля трансакционных услуг в частном секторе США увеличилась с 23% до 41%, а в государственном — с 3,6% до 13,9% к ВВП. Общий рост трансакционных издержек в экономике США за столетие составил 28,6% (с 26,8% до 54,7%) к ВВП. Расширение Т.Н. Трансакционного сектора рассматривается данными авторами в качестве структурного

сдвига первостепенной важности, который сопровождается снижением соответствующих издержек, приходящихся на одну сделку. Среди причин расширения данного сектора выделяются три основные: а) углубление специализации и разделения труда; б) технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождающийся увеличением размеров фирм; в) усиление роли государства в развитии частного сектора экономики.

Количественная оценка трансакционных издержек в российской экономике была предложена В. Кокоревым. Данный подход основывается на сочетании микро- и макроэкономических факторов, определяющих, по мнению автора, величину ТАИ. На микроуровне трансакционные издержки определяются долей накладных расходов фирм по отношению к остальным статьям себестоимости, на макроуровне — динамикой товарооборота в национальной экономике. Согласно проведенным расчетам, в 1993 г. Темп роста трансакционных издержек фирм по сравнению с 1992 г. В два с лишним раза превышал темп роста трансформационных издержек. С другой стороны, анализируя соотношение между отраслями промышленности, строительства и торговли, В. Кокорев приходит к выводу о росте трансакционного сектора и, соответственно, трансакционных издержек также и на макроэкономическом уровне российской экономики.

Следует отметить, что тенденция опережающего роста товарооборота по сравнению с объемом производства в реальном секторе нашей экономики, как правило, преобладала и в последующий период (за исключением 1999–2000 гг., когда в результате финансового кризиса 1998 г. Сократился импорт, и в отечественной экономике появились стимулы роста импортозамещающих отраслей). Однако трактовать рост товарооборота как рост трансакционного сектора и, соответственно, трансакционных издержек, на наш взгляд, не правомерно.

Прежде всего, представляется некорректным использование самих терминов «трансакционный» и «трансформационный» секторы экономики. По-видимому, такое деление возникло из традиции усматривать трансакционные издержки лишь в рыночных отношениях купли-продажи и игнорировать их во внутрифирменных трансакциях. Относя производителей к сектору трансформационного назначения, мы наделяем их производственной функцией, но лишаем социальных характеристик. Однако фирма — сложное социально-экономическое образование. Наряду с экономическими фирма выполняет и социальные функции, представляет собой ячейку общества, в которой взаимодействуют, переплетаются и не всегда совпадают интересы разных экономических агентов. Процесс согласования экономических интересов внутри фирмы требует определенных затрат, которые по своей экономической природе относятся к категории трансакционных.

В любом виде хозяйственной деятельности — производственном, коммерческом, финансовом — имеются как трансформационные, так и трансакционные элементы затрат. Первые связаны с преобразованием исходных факторов производства — знаний, информации, соответствующего оборудования и т.д. — в конечный продукт — товар или услугу. Вторые обусловлены процессом хозяйственных взаимодействий экономических агентов, не натуральной, но социальной природой экономических благ. Несмотря на то, что удельный вес первой группы затрат в сфере посреднических услуг невелик, по сравнению со второй составляющей, тем не менее утверждать об их отсутствии нельзя. Поэтому посредническая деятельность не может быть интерпретирована как сугубо трансакционная.

Отсюда следуют, на наш взгляд, два вывода. Во-первых, поскольку нет однозначного соответствия между издержками и секторами, следовательно, и их относительные размеры не эквивалентны. Тем более, если учесть, что, по оценке

В. Кокорева, доля трансакционных издержек в Т.Н. трансформационном секторе экономики растет. Во-вторых, спорными являются, на наш взгляд, и выводы, которые связаны с использованием данных терминов. Рост сферы посреднических услуг (прежде всего информационных), происходящий в современной экономике и интерпретируемый как рост трансакционного сектора, приводит пользователей этого термина к выводу о закономерности роста трансакционных издержек в процессе эволюции общества. Однако, как известно, разделение труда, в том числе и выделение специализированных отраслей и организаций, осуществляющих посреднические функции, стимулируется именно экономией затрат общественного труда. Специализация хозяйственных субъектов, осуществляемая на основе принципа сравнительного преимущества, приводит к снижению альтернативных издержек производства товаров и услуг. Инфраструктурный сектор является поставщиком информационных услуг, его развитие повышает уровень информированности экономических агентов и снижает уровень неопределенности их хозяйственной деятельности. Возникновение и рост инфраструктурных отраслей перемещает часть трансакционных издержек из производственного сектора и, следовательно, экономит ТАИ товаропроизводителей. При этом средние трансакционные издержки, приходящиеся на одну сделку, как и средние трансформационные издержки, связанные с производством единицы продукции или услуг, вследствие специализации труда и роста масштаба хозяйственных операций имеют тенденцию к понижению.

Думается, вопрос о количественной мере трансакционных издержек поставлен в экономической науке преждевременно. До уточнения экономической природы и структуры ТАИ проблема их количественного измерения неразрешима. Оценки могут быть лишь приблизительными, и, возможно, как допускают ординалисты, это единственный способ их измерения. Чтобы оценить динамику ТАИ в современной экономике, необходимо определить соотношение между измеренной и неизмеренной, явной и неявной частями трансакционных издержек. Причем в неизмеренную составляющую следует включить не только нерыночные, но и нелегальные трансакционные издержки.

В приведенных выше исследованиях авторы, как правило, акцентируют внимание на причинах роста ТАИ. Между тем существуют многообразные факторы, определяющие не только тенденцию роста, но и снижения трансакционных издержек. К последним можно отнести разворачивающийся процесс глобализации, который сопровождается унификацией форм хозяйственных взаимодействий. С одной стороны, этот процесс приводит к росту ТАИ на макроэкономическом уровне, так как требует затрат на разработку единых правил и норм хозяйственного поведения и содержание соответствующих служб и организаций. Но, с другой стороны, экономит индивидуальные трансакционные издержки отдельных хозяйственных субъектов, вступающих в более определенную хозяйственную среду.

К аналогичным результатам ведет и рост государственного влияния на развитие частного сектора экономики. Формирование единого «правового поля», обеспечение доступности экономической информации приводят к экономии ресурсов при взаимодействии хозяйственных субъектов друг с другом. Рост государственных расходов на здравоохранение и образование не только повышает качество рабочей силы, ее квалификацию, физическое и психическое здоровье, но и способствует формированию нового отношения к труду как средству самовыражения личности, а не только лишь средству материального обеспечения. Это снижает издержки контроля и возможность оппортунистического поведения индиви-

дов. Во многих случаях высокие транзакционные издержки на уровне всего общества ведут к уменьшению их величины для индивидуальных субъектов.

В этой связи в экономической науке появилось предложение принять в качестве цели преобразования российской экономики на микроуровне снижение транзакционных издержек. Но такая постановка вопроса исключает из внимания динамику трансформационных издержек. Однако если учесть возможность их взаимозаменяемости, то экономия одних может обернуться на практике ростом другой составляющей общих затрат. Поэтому данное предложение представляется неубедительным.

Вследствие разнонаправленности действия многообразных факторов, влияющих на динамику транзакционных издержек, определенно можно судить, на наш взгляд, лишь о динамике средних совокупных затрат. Общей закономерностью экономического развития является экономия совокупных затрат (трансформационных, организационных и транзакционных), связанных с производством и реализацией единицы продукции и услуг. Повышение доли посреднических услуг не противоречит, а, наоборот, способствует реализации этой закономерности. Хотя, как известно, ни одна закономерность не реализуется прямолинейно: периоды снижения могут сменяться периодами роста любых социально-экономических показателей, в том числе и транзакционных издержек. Характерным примером может служить практика реформирования институциональной структуры общества в странах с переходной экономикой. Процесс становления новой системы социальных институтов сопровождается ростом транзакционных издержек, которые постепенно начнут снижаться по мере адаптации участников экономического кругооборота к новым формам хозяйственных взаимоотношений, когда совокупность институтов и практика их функционирования будут в большей мере удовлетворять все стороны.

Литература

1. Вереникин А.О. Транзакционные издержки в рыночной экономике // Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика», 1997. № 3.
2. Ильенков Э.В. Диалектическая логика. — М., 1974.
3. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики, 2002. № 10.
4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики, 1996. № 12.
5. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопросы экономики, 1996. № 10.
6. Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси) / Под ред. М.А. Портного. — М.: Монф, 2000.
7. Шаститко А. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики, 1997. № 7.