

УДК 338.46:37

Л.В. ВОРОНЦОВА,

кандидат экономических наук, доцент,

Т.В. КРАМИН,

доктор экономических наук, профессор,

М.В. КРАМИН,

кандидат физико-математических наук, магистр финансов, доцент

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

СУЩНОСТНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ¹

В настоящей работе представлены результаты анализа концептуальных основ возникновения трансакционных издержек. Дается несколько классификаций и типологий трансакционных издержек. Представлены особенности трансакционных издержек в образовательном учреждении. В работе используется институциональный подход.

Трансакционные издержки буквально пронизывают всю систему управления современной организацией. Управление трансакционными издержками содержит огромный потенциал повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса, в особенности в России. В настоящей работе представлены результаты анализа концептуальных основ возникновения трансакционных издержек в образовательном учреждении и их систематизации.

Постулаты неоклассики основаны на допущении отсутствия трансакционных издержек и наличии только производственных издержек в экономических процессах. Однако данное грубое ограничение снимается в неоинституционализме. Допущение ненулевых трансакционных издержек существенно уточняет подходы к оценке и управлению организацией, поскольку, как показывает практика, они могут быть достаточно высокими. Измерение и управление трансакционными издержками, как и производственными издержками, является мощным инструментом формирования корпоративной стратегии организации.

К. Менард дает свое определение трансакции, близкое к определению, данному О. Уильямсоном в 1985 г.: трансакция – это «любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами» [1, с. 118]. В книге А.А. Аузана дается следующее определение: «Трансакция – отчуждение и присвоение прав собственности и свободы» [2, с. 54].

Трансакция, таким образом, является действием, определенным взаимодействием индивидов. Д. Коммонс выделяет три аспекта трансакции – отношения конфликта, зависимости и порядка [3, р. 656].

Анализ альтернативных и взаимодополняющих экономических процессов требует рассмотрения классификации трансакций. Коммонс выделяет следующие виды трансакций [3, р. 652]:

- 1) торговые трансакции, совершаемые на рынке, например, рынке труда, денег, капитала;
- 2) трансакции управления, имеющие место во внутриерархических отношениях, в отношениях управления и подчинения;

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках исследовательских проектов: 11-02-00427, 10-02-00079а.

3) трансакции рациирования, в которых управляющей стороной выступает «коллективный орган, выполняющий функции спецификации прав».

Реальные трансакции представляют собой сочетание или комбинацию вышеупомянутых типов.

Все вышеуказанные виды трансакций имеют место в образовательном учреждении. Спецификой и отличительной особенностью трансакций в образовательной сфере является их возникновение в результате взаимодействия индивидов по поводу формирования и распространения знаний и компетенций.

В профессиональной литературе существует несколько определений трансакционных издержек, отражающих их различные характеристики. Во-первых, наиболее общее определение дано в [2, с. 61]: «трансакционные издержки – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций».

Согласно О. Уильямсону, трансакционные издержки включают «сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерные для альтернативных структур управления» [4, с. 28]. В данном определении имеется прямое указание на необходимость выбора доступной альтернативы управленческой структуры.

К наиболее полным определениям трансакционных издержек следует отнести определение, данное А.Н. Олейником [5, с. 133]: «трансакционные издержки – все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий».

Природа трансакционных издержек изучается в теории трансакционных издержек, теории общественного выбора и теории согласований. В целях дальнейшего анализа данной работы используется подход теории трансакционных издержек, в котором трансакционные издержки понимаются, прежде всего, как разновидность информационных издержек. Поэтому изучение и измерение трансакционных издержек осуществляется в результате изучения рынка информационных услуг и ценообразования на нем. Данное утверждение доказывает важность управления информационными потоками на предприятии с точки зрения управления стоимостью бизнеса. Эффективно организованная система внешних и

внутренних информационных потоков предприятия представляет собой его нематериальный актив, обеспечивающий его конкурентоспособность и добавляющий его стоимость.

Асимметричность информации является необходимым, но не достаточным условием существования трансакционных издержек. Теория трансакционных издержек основывается на одновременном допущении ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении индивидов.

Рассмотрим некоторые типологии трансакционных издержек.

В настоящее время в качестве трансакционных издержек выделяют:

1) издержки поиска информации – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

2) издержки ведения переговоров;

3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг;

4) издержки по спецификации и защите прав собственности;

5) издержки оппортунистического поведения: при асимметрии информации возникают и стимул, и возможность работать не с полной отдачей.

К. Менард [6] относит к трансакционным издержкам издержки поиска информации, издержки организации исключительного доступа к ресурсам, поведенческие издержки и издержки, вызванные значительными инвестициями в производственную инфраструктуру.

В работе А.А. Аузана [2, с. 71] выделяются издержки выявления альтернатив, издержки измерения, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки оппортунистического поведения, издержки спецификации и защиты прав собственности.

О. Уильямсон выделяет трансакционные издержки, возникающие до (*ex ante*) и после (*ex post*) заключения сделки [4, с. 55–59]. Олейник строит классификацию трансакционных издержек на основе определения этапов заключения сделки: поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением. Окончательно классификация А.Н. Олейника принимает табличный вид (табл. 1) [4, с. 141].

Таблица 1

Классификация транзакционных издержек

Издержки <i>ex ante</i>	Издержки <i>ex post</i>
Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, то есть уклонения от этих условий
Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки	

Представленные выше классификации позволяют структурировать транзакционные издержки образовательного учреждения. По типу соглашения (транзакции) следует выделить:

- 1) транзакционные издержки взаимодействия с потребителем образовательных услуг;
- 2) транзакционные издержки корпоративного управления;
- 3) транзакционные издержки управления активами и процессами.

Эффективное управление организацией требует формирования стратегии управления транзакционными издержками. В этой связи необходимо выделить их ключевые характеристики. В целях моделирования транзакционных издержек в анализе альтернативных организационных структур (определяющих корпоративную стратегию компании) О. Уильямсон выделяет следующие факторы: неопределенность внешней среды, частоту совершения сделки, степень специфичности вовлеченных активов.

Неопределенность внешней среды определяет уровень рисков в поведении участников сделки, а также в невозможности оценки возможностей, созданных данной сделкой. В общем случае чем выше неопределенность, тем выше транзакционные издержки на рынке, тем более целесообразна централизация транзакций в рамках компании.

Рост частоты сделки (транзакции) уменьшает транзакционные издержки. Однако данный фактор не имеет выраженного влияния на реализацию его на рынке или в рамках интегрированной

структуры. С одной стороны, низкие издержки побуждают реализовать транзакцию на рынке, с другой – частота транзакции снижает удельные транзакционные издержки контроля над ней.

Третий фактор – степень специфичности активов считается наиболее важным при выборе альтернативной управленческой структуры. Некоторые ученые убеждены в высокой степени влияния специфичности активов на уровень транзакционных издержек [8, p. 297]. О. Уильямсон характеризует специфичность активов возможностью их повторного использования: «специфичность актива связана с числом вариантов его альтернативного использования или числом его альтернативных пользователей при сохранении неизменной производственной ценности» [9, p. 296].

В настоящее время выделены следующие основные параметры специфичности активов [1, с. 129–132; 10, p. 72; 11, p. 106; 12]:

- 1) по месту расположения (природные ресурсы);
- 2) физическая специфичность (узкоспециализированная электроника);
- 3) целенаправленность на определенного потребителя;
- 4) специфичность человеческого капитала (слаженность и оперативность командной работы);
- 5) сила и репутация торговой марки;
- 6) временная специфичность (долгосрочные проекты).

Гипотетически, чем выше специфичность активов, тем выше транзакционные издержки, тем выгоднее реализовать транзакции с данными активами в рамках интегрированных структур, к которым относится вертикальная интеграция в реализации корпоративной стратегии.

Все вышесказанное свидетельствует о высоком уровне транзакционных издержек в образовательной среде: высока неопределенность внешней среды и степень специфичности используемых активов.

В рамках неоклассической экономической теории центром внимания экономистов являлся рынок и ценообразование как основной рыночный механизм. Фирма рассматривалась как неделимая единица, действующая на рынке строго по рыночным законам. Однако Р. Коуз в 1937 г. положил начало новому подходу, в основе которого лежит изучение соглашений, отличающихся от традиционных рыночных сделок.

В данной работе используется «структурный» подход О. Уильямсона [11, р. 378], согласно которому рыночная экономика состоит из разных «управленческих структур», «в которых целиком реализуется транзакция». Выделяется три типа соглашений: рынки, интегрированные организации (иерархии), гибридные соглашения.

Разработанные на текущий момент модели рынка имеют ряд существенных допущений и ограничений. С точки зрения теории соглашений, К. Менард [1, с. 198–199] дает следующее определение рынка: «рынок – это институциональное соглашение, включающее правила и концепции, обеспечивающие совершение на постоянной основе большого числа добровольных трансфертов прав пользования между независимыми агентами через непрерывную адаптацию цен, играющих роль сигналов и определяющих выбор».

В таких рамках некоторые транзакции невозможны, а некоторые нецелесообразны в силу высоких транзакционных издержек. В этих случаях используются другие, отличные от рынка, институциональные соглашения.

Интегрированные организации рассматриваются как управленческие структуры, предназначенные для мониторинга и администрирования сделок, которые невозможно или нецелесообразно реализовать на рынке [13]. К основным

характеристикам формально интегрированных организаций относятся: иерархичность, совместное целенаправленное принятие решений, необходимость координации и мотивации.

На практике все транзакции не могут быть реализованы в рамках рынка или иерархических структур. Существует множество альтернативных типов соглашений, которые в совокупности получили название гибридных соглашений. В данном названии подчеркивается их смешанная природа и «генетическая связь» с базовыми соглашениями (рынка и интегрированной организации). Примерами гибридных соглашений являются партнерства, альянсы, франчайзинг, сети, долгосрочные контракты.

К. Менард [1, с. 202–206] дает комплексную характеристику гибридных соглашений, обязательными атрибутами которых являются: координация на основе «власти-как-убеждения», интенсивный обмен информацией, получение дополнительных доходов от кооперации и правила по их распределению между агентами. В целом, гибридное соглашение характеризуется долгосрочными контрактными отношениями, автономностью агентов, транзакционными мерами предосторожности, направленными против оппортунистического поведения агентов.

Выбор соглашения для реализации транзакции выполняется на основе ряда подходов:

– Технологический подход (интеграция имеет место в результате более эффективного использования технологии (Винер [14], Баумоль [15]). В данном случае речь идет в основном о горизонтальной интеграции.

– Информационный подход (основной стимул – снижение асимметричности информации). Здесь речь идет об отношениях, где решение одного агента зависит от решений, принятых другими агентами (вертикальная интеграция, например) [16].

– Подход на основе экстерналий (внешних эффектов), например, информационный обмен, эффект командной работы.

Современное образовательное учреждение должно использовать все указанные выше подходы для поддержания конкурентоспособности.

Кроме того, в управлении транзакционными издержками образовательного учреждения необходимо учитывать стадии жизненного цикла

образовательной услуги и учреждения в целом. Следует учитывать тот факт, что в течение жизненного цикла образовательной услуги уровень транзакционных издержек снижается от предыдущей стадии к последующей. Обратная закономерность имеет место для жизненного цикла образовательного учреждения в целом.

Основным принципом организации транзакции является «принцип дискриминирующего связывания» О. Уильямсона [11, р. 378], согласно которому «для управления транзакциями выбирается управленческая структура, обеспечивающая наименьшие издержки». Таким образом, в конкурентной среде агенты путем выбора структуры минимизируют транзакционные издержки.

В заключение дискуссии о принципах минимизации транзакционных издержек необходимо отметить, что О. Уильямсоном предложена оптимизационная модель, учитывающая как транзакционные, так и производственные издержки [10; 11], а также модель выбора соглашения на основе уровня специфичности активов [10, р. 108], получившая в целом эмпирическое подтверждение.

В данной статье были рассмотрены фундаментальные аспекты управления транзакционными издержками и их специфика в образовательной сфере. Во-первых, рассмотрена природа возникновения и типология транзакционных издержек. Во-вторых, классифицированы факторы транзакционных издержек и характеристика их влияния. В-третьих, охарактеризованы основные подходы минимизации транзакционных издержек на основе выбора корпоративной стратегии.

Список литературы

1. Институциональная экономика / под общ. ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
3. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – № 21. – P. 656.
4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат, 1996. – С. 97–101.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
6. Menard C. L'economie des organizations. – Paris: La Decouverte, 1990.
7. Олейник А.Н. «Институциональные ловушки» пост-приватизационного периода в России // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 79–94.
8. Klein B., Grawford R.G., Alchian A.A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics. – 1978. – P. 297–326.
9. Williamson O.E., Winter S. The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development. – Oxford–New-York: Oxford University Press, 1991.
10. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. – New York: Free Press, 1985.
11. Williamson O.E. The Mechanisms of Governance. – Oxford–New-York: Oxford University Press, 1996.
12. Masten S., Meehan J., Snyder E. The Costs of Organisation // Journal of Law, Economics, and Organisation. – 1991. – № 7(1). – P. 1–25.
13. Coase R.H. 'The Nature of the Firm' // Economica. – 1937. – 2(1). – P. 386–405.
14. Viner J. Cost Curves and Supply Curves. // Readings in Price Theory, American Economic Association. – Chicago: Irwin, 1931.
15. Baumol W.J., Willing R., Panzar J. Contestable Markets and The Theory of Industrial Structure. – Boston: Harcourt, Brace and Jovanovich, 1982.
16. Сафиуллин Л.Н., Улесов Д.В. Особенности информации как фактора производства // Актуальные проблемы экономики и права. 2008. № 1. С. 33–37.

В редакцию материал поступил 11.07.11

Ключевые слова: транзакционные издержки, образовательные услуги, корпоративное управление, институциональная экономика.