

УДК 330.13

Н.Ш. ШАКИРОВ,

кандидат экономических наук, доцент

ГОУ ВПО "Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет", г. Казань

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СТРУКТУРЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В статье рассматривается эволюция транзакционных издержек, их структура. Представляются некоторые аспекты моделирования транзакционных издержек с целью их оптимизации или снижения.

Экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов.

Кеннет Эрроу

Рыночный механизм максимально раскрывает свои преимущества только в чисто конкурентной среде при отсутствии транзакционных издержек (идеальная модель рынка). Поэтому в условиях несовершенной конкуренции, а российская экономика адекватно подходит к данному типу рынка, исследование транзакционных издержек (далее – ТИ) приобретает все большую актуальность.

Интервалы между "провалами" (фiasco) рынка и "провалами" государства в начале XXI в. хотя и сокращаются, но проблемы остаются. Наблюдается тенденция роста транзакционных издержек. Например, в современных развитых странах, таких как США и страны Западной Европы, транзакционные издержки составляют до 55% стоимости произведенных товаров и услуг [1, с. 112]. Столь высокий уровень связан с высокой степенью разработки правового поля (по любым проблемам предприниматели могут оперативно обратиться в судебную инстанцию) с плотностью экономического пространства (обилие деловых предприятий и интенсивность коммерческих связей между ними) и обострением конкуренции.

Отсюда следует заметить, что транзакционные издержки – это цена, оплачиваемая экономической системой за несовершенство, и "провалы" рынка и государства.

В прикладной экономике, и в частности в российской отраслевой (промышленной, аграрной и др.) экономике, очень мало внимания уделяется исследованию проблемы транзакционных издержек, не говоря уже об их практических приложениях. До сих пор в российской системе статистической и бухгалтерской отчетности (то есть на практике) в экономические элементы (показатели) и калькуляционные статьи себестоимости продукции (работ, услуг) транзакционные издержки не включаются.

Транзакционные издержки рассматриваются неадекватно современным реалиям деятельности предпринимательских структур (малых и средних) и крупных корпораций. Все это можно объяснить объективно – трансформационными процессами, происходящими в обществе, но субъективно это связано с психологией рыночных агентов, то есть с восприятием ими транзакционных издержек как несистемообразующего фактора.

В данной работе мы акцентировали внимание на роли трансакционных издержек в экономической системе как позитивно-разрушающего феномена микро- и макроэкономического равновесия.

Сущность и эволюция теории трансакционных издержек. Открытие первоначально самого понятия "трансакционные издержки", а затем постепенное и последовательное приближение его к теоретическим основам, явилось крупным достижением в современной экономической науке.

Многие экономисты считают, что понятие "трансакционные издержки" было введено в экономическую теорию американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии (1991 г.) Рональдом Коузом (1910 г.) в его работе "Природа фирмы" (1937 г.). Согласно Р. Коузу, трансакционные издержки связаны не с производством вообще, а со сферой обмена, с передачей прав собственности.

В первоначальном подходе можно предположить, что любой обмен связан с издержками, но не всякие издержки являются трансакционными. Хотя в переводе с английского *transactio* (трансакция – введение, отправление дела) – это сделка, соглашение, сопровождаемое взаимными уступками. Следовательно, трансакционные издержки (*transactio costs*) в узком смысле представляют издержки, связанные с обменными, договорными операциями.

Однако в "Курсе микроэкономики" [2, с. 422] мы обнаружили тезис: трансакционные издержки возникают до процесса обмена (*ex ante*), в процессе обмена и после него (*ex post*). Поэтому возникает вопрос: кому принадлежит первенство познания? А что, если заглянуть в предысторический вопрос? В связи с этим проследим исторический ход событий, то есть возвратимся к истокам (краткий экскурс).

Конечно, классическая школа (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо) не могла и представить возможности возникновения и существования трансакционных издержек. Потому что в условиях "невидимой руки", то есть свободной рыночной конкуренции, трансакционные издержки не могли возникнуть, так как еще не были

созданы экономические и социальные предпосылки и условия.

Неоклассики (Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл и др.) в направлении теоретического осмысления трансакционных издержек сделали скромные шаги. Например, Л. Вальрас (1834–1910 гг.) и А. Маршалл (1842–1924 гг.) анализировали рыночное равновесие в условиях совершенной конкуренции при нулевых трансакционных издержках.

К. Менгер (1840–1921 гг.) в своей работе "Основания политической экономики" (1871 г.) писал о возможности существования издержек обмена и об их влиянии на решение двух обменивающихся субъектов. К. Менгер даже попытался классифицировать системы трансакционных издержек и включил в их состав следующие элементы: 1) издержки выполнения; 2) издержки информации; 3) издержки масштаба; 4) издержки поведения.

Марксистско-ленинская теория специально не изучала трансакционные издержки, так как предполагала возможное их отсутствие в коммунистической формации. Так, Р. Коуз (1910 г.) утверждал, что абсолютно коммунистическое общество в его представлении – это система, в которой трансакционные издержки не существуют. Но в реальности социалистическая система оказалась "перегруженной" трансакционными издержками.

Попытка построить все общественное производство по типу фирмы, или "единой фабрики", как писал В.И. Ленин (1870–1924 гг.), оказалась несостоятельной из-за огромных трансакционных издержек, с которыми связано регулирование из единого центра (госплана).

Актуальность проблем исследования трансакционных издержек стала очевидной во второй половине XX в. после публикации работ Р. Коуза "Проблемы социальных издержек" (1960 г.) и "Фирма, рынок и право" (1993 г.). В соответствии с экономической теорией прав собственности и трансакционных издержек Р. Коуза, базовой системой в обществе признаются отношения экономического взаимодействия, договорно-контрактные сделки, трансакции.

В статье "Проблемы социальных издержек" (1960 г.) Р. Коуз сформулировал свою теорию так: "... если права собственности точно определены и предписаны, если люди согласны твердо придерживаться результатов добровольного обмена, то никаких внешних эффектов не возникает, "провалов" рынка нет, а значит, нет основания для государственного вмешательства с целью его корректировки" [1].

Внешние эффекты (экстерналии) представляют собой издержки или выгоды, связанные с производством или потреблением блага, но выпадающие на долю лиц, не являющихся участниками данной рыночной сделки (например, загрязнение окружающей среды, услуги здравоохранения и образования, общественные блага и т.д.).

Доказательство трансформации экстерналий (внешних) эффектов во внутренние (интерналии) путем распределения прав собственности получило название "теорема Коуза". Суть ее заключается в том, что если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующая ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода) [3].

Из теоремы Коуза делаются определенные практические выводы:

1) перераспределение прав собственности будет происходить лишь в том случае, если трансакционные издержки связаны с поиском информации, заключением контрактов, контролем за их исполнением, защитой права собственности и т.п.) меньше, чем возрастание экономической выгоды (ценности) в результате такого перераспределения;

2) не ресурс сам по себе является собственностью, а "пучок" или доля прав по использованию собственности. Полный "пучок прав" собственности, по Р. Коузу, состоит из параллельных элементов (право владения, использования, управления, суверенитета, право на доход, на безопасность, на запрет, на бессрочность, на ответственность, на передачу в наследство и т.д.);

3) рынок заработает, как только будут разграничены права собственности и появится возможность для оптимизации или снижения трансакционных издержек в сфере обмена;

4) минимизация отрицательных и стимулирование положительных экстерналий оптимизирует или снижает трансакционные издержки;

5) правильное государственное регулирование экономики (правовое обеспечение функционирования рыночного механизма, защита конкуренции, сглаживание макроэкономических колебаний, политика поддержания доходов, пресечение асимметричной информации, производство общественных благ, социальная защита населения и т.д.) оптимизирует или сокращает трансакционные издержки.

Таким образом, экономическая теория прав собственности и трансакционных издержек Р. Коуза в целом позволила определить оптимальный механизм функционирования рынка и государственного регулирования экономики.

После выхода в свет работы Р. Коуза его теорема, как и в целом теория трансакционных издержек, стала подвергаться критике, и ученые неинституционального направления начали их корректировать (Д. Норт, К. Эрроу, Дж. Стиглер, О. Уильямсон). Так, например, американский экономист, лауреат Нобелевской премии К. Эрроу (1921 г.) трансакционные издержки назвал "издержками по поддержанию экономических систем на ходу", сравнил это понятие с понятием трения в физике:

"Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и трансакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность", ... "так фактически и любой известный институт возникает как реакция на присутствие трансакционных издержек и для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие", ... "экономист, игнорирующий существование трансакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического

поведения, с каким сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения объектов" [4].

К. Эрроу дал более широкое определение транзакционных издержек: "это издержки по эксплуатации экономической системы". Другими словами, любая экономическая система функционирует с "трением". И рыночная экономика, и альтернативные ей системы сталкиваются с транзакционными издержками.

Другой виднейший представитель неоинституционализма – американский экономист, лауреат Нобелевской премии Д. Норт (1921 г.) – определяет транзакционные издержки как состоящие "из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению" [5]. Все это Д. Норт объясняет той значительной ролью социальных институтов, которой они выполняют в экономике: институты снижают неопределенность, с которой сталкиваются экономические субъекты в своей деятельности и тем самым способствуют минимизации транзакционных издержек.

Таким образом, в соответствии с теоретико-методологическими подходами ученых институционального и неоинституционального направлений, в современной экономике структурные элементы транзакционных издержек рассматриваются в более широком аспекте.

Типология структуры транзакционных издержек. В общей системе управления транзакционными издержками условия преодоления или сокращения "провалов" рынка и "провалов" государства большое значение придается макро- и микроэкономическому анализу. Здесь речь идет прежде всего о статистико-динамическом структурном анализе, то есть о типологии транзакционных издержек.

Типология – понятие, часто употребляемое во многих науках при систематизации или классификации объектов, предметов, явлений и т.д. по определенным критериям или признакам.

К сожалению, в нашем случае, то есть в транзакционной экономике издержек, проблема типологии еще не решена. В российской экономике последних лет известна одна-един-

ственная типология, включающая в состав транзакционных издержек пять или шесть структурных элементов:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения договоров (контрактов);
- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

Мы в данную структуру дополнительно включаем еще три:

- 6) издержки принятия решений;
- 7) издержки интеграции;
- 8) издержки "политизации".

Общая характеристика данной типологии представлена в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что транзакционные издержки включают широкий спектр структурных издержек в экономической системе: издержки экономического взаимодействия рыночного и государственного регулирования; издержки спецификации и разделения прав ("пучка" прав) собственности; издержки принятия управленческих решений; издержки интеграции экономической деятельности; издержки социальных институтов и т.д. Но это еще не все.

Транзакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключенных договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все то, что отражается на сравнительной эффективности использования и распределения средств и ресурсов при экономической организации общественного производства.

Исходя из научной значимости и практической направленности исследований, при классификации транзакционных издержек в основу типологии структуры издержек мы положили не один системообразующий фактор (признак), а несколько. В табл. 2 они представлены в развернутой форме.

Таблица 1

Общая типология трансакционных издержек

№	Элементы (структура) издержек	Характеристика
1	Издержки поиска информации	Издержки (затраты) на поиск информации о контрагентах (конкурентах) рынка, издержки о ценах купли-продажи. Издержки на рекламную (маркетинговую) информацию. Издержки бухгалтерской (внутренней) и статистической информации и т.д.
2	Издержки ведения переговоров и заключения договоров (контрактов)	Издержки, связанные с переговорами об условиях купли-продажи. Издержки по оформлению и заключению договоров сделки. Издержки посреднические, представительские. Издержки по заключению трудовых контрактов и т.д.
3	Издержки измерения	Издержки измерения качества товаров и услуг. Издержки по метрологии, стандартизации и сертификации. Издержки по сервису и гарантийному обслуживанию. Издержки по экологической оценке и т.д.
4	Издержки спецификации и защиты прав собственности	Издержки, связанные с установлением объекта и субъекта собственности. Издержки по защите прав предпринимателей. Издержки по защите прав потребителей. Судебные и арбитражные издержки и т.д.
5	Издержки оппортунистического поведения	Издержки, связанные с обменом информацией, приносящие ущерб партнерам рынка. Издержки вымогательства или шантажа. Издержки «морального» риска (ущерба). Издержки нарушения взаимного доверия и т.д.
6	Издержки принятия решений	Издержки, связанные с нарушением принципов прямой и представительной демократии. Издержки, связанные с неправильным принятием управленческих решений. Издержки превышения должностных полномочий и т.д.
7	Издержки интеграции	Издержки слияния. Издержки присоединения. Издержки разделения. Издержки выделения. Издержки преобразования.
8	Издержки политизации	Издержки в эволюции и политизации. Издержки коррупции, лоббизма. Издержки политических партий и движений. Издержки избирательной системы. Издержки средств массовой информации (СМИ) и т.д.

Таблица 2

Типология трансакционных издержек на основе различных критериев

№	Основные критерии классификации ТИ	Характеристика
1	Причины возникновения трансакционных издержек	1. Внутренняя среда. 2. Внешняя среда. 3. «Провалы» рынка. 4. «Провалы» государства. 5. На уровне микроэкономики. 6. На уровне макроэкономики
2	Оценка трансакционных издержек	1. Неденежные трансакционные издержки (НТИ). 2. Денежные трансакционные издержки (ДТИ). 3. Натуральные бартерные сделки. 4. Взаимозачеты дебиторской и кредиторской задолженности
3	Способ регулирования (управления) трансакционными издержками	1. Регулируемые (управляемые) рынком. 2. Нерегулируемые (неуправляемые) рынком. 3. Регулируемые (управляемые) государством. 4. Нерегулируемые (неуправляемые) государством
4	Отраслевая принадлежность трансакционных издержек	1. Добывающие и перерабатывающие отрасли промышленности. 2. Отрасли агропромышленного комплекса (АПК). 3. Отрасли строительства, транспорта, инфраструктуры и т.д.
5	Время действия трансакционных издержек	1. Краткосрочного действия – постоянные. 2. Долговременного действия – переменные

В данной классификации (типологии) большой интерес представляет анализ причин возникновения транзакционных издержек. Что касается критериев оценки и отраслевой принадлежности транзакционных издержек, они будут рассмотрены в последующих разделах.

Анализ показал, что внутренние и внешние транзакционные издержки, структура которых представлена на рис. 1, связаны с факторами и условиями микро- и макроэкономического характера и, соответственно, внутренней и внешней средами деятельности предприятий и фирм. В экономической литературе эти аспекты вопроса изложены достаточно хорошо.

Однако следует заметить, что в институциональной экономической теории нет единства в объяснении причины возникновения транзакционных издержек. Известно как минимум три варианта объяснения, откуда и почему при совершении обмена возникают транзакционные издержки:

– подход теории транзакционных издержек;

– подход теории общественного выбора;

– подход теории соглашений.

Подход теории транзакционных издержек связан с изменением постулата неоклассики, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют, и индивиды обладают всем объемом информации об обмене (сделке). Таким образом, постулируется тезис о том, что все транзакционные издержки – это, по сути, информационные издержки. "Транзакционные издержки так или иначе связаны с издержками получения информации об обмене" [6].

Теория общественного выбора связывает возникновение транзакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согласование позиций индивидов по вопросу общественных благ. Достижение соглашения является общественным благом по отношению к участникам обмена, и, следовательно, процесс переговоров связан с попытками каждой из сторон переложить издержки достижения соглашения на другую. Таким образом, обмен правомо-

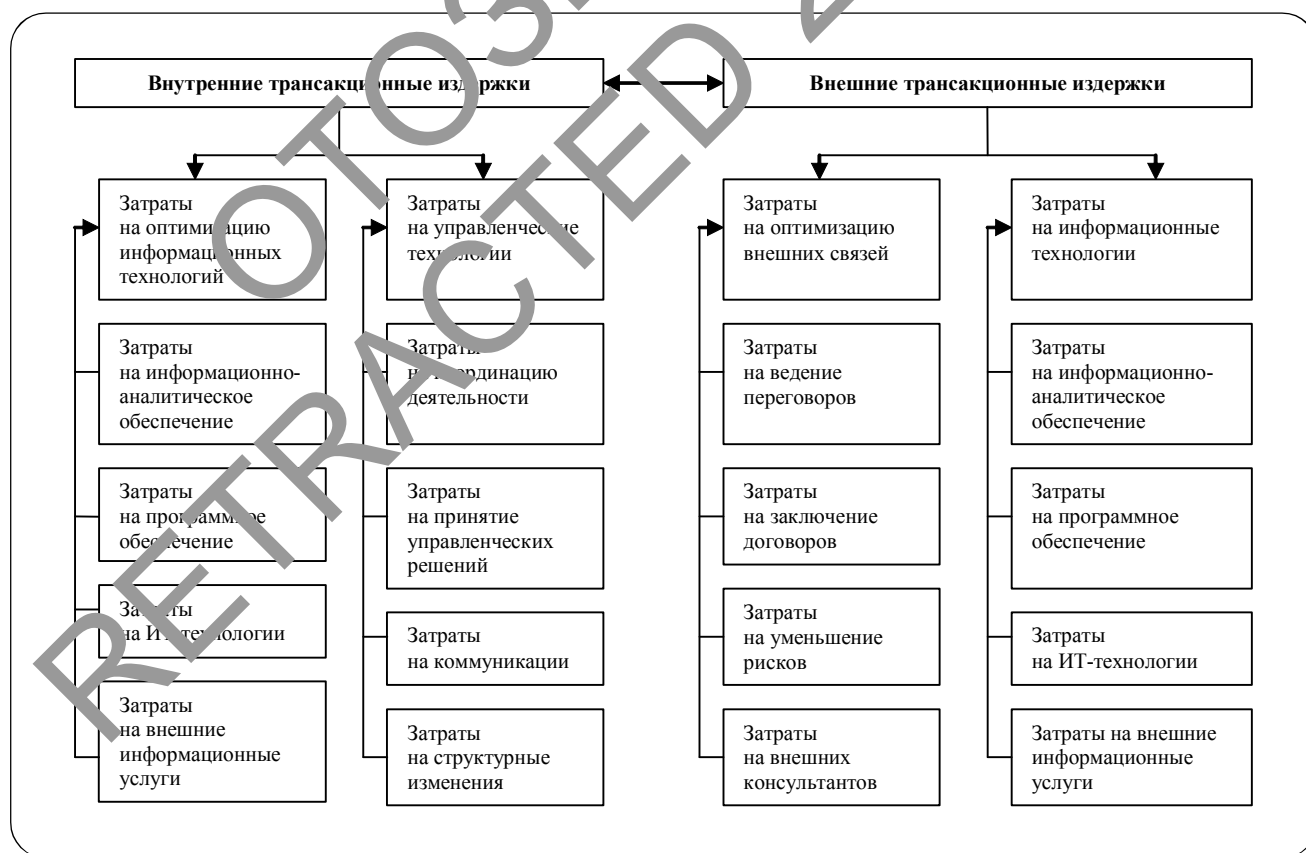


Рис. 1. Структура внутренних и внешних транзакционных издержек

чиями всегда связан с издержками согласования, которые тем выше, чем больше число участников обмена правомочиями [1, с. 137].

С точки зрения представителей теории соглашения, транзакционные издержки являются ни чем иным, как издержками согласования (как и предыдущая теория) требований противоположных сторон обмена, что они неизбежно возникают по мере усложнения деятельности экономических агентов. Следовательно, все издержки, возникающие при заключении сделок, связаны с фактом постоянного соприкосновения различных соглашений [1, с. 139–140].

Реалии российской действительности заставляют рассматривать причины возникновения транзакционных издержек иначе, чем современные институционалисты. Несовершенный рыночный механизм, несовершенная конкуренция (чистая монополия, олигополия, монопосония и т.д.) и, соответственно, "провалы" рынка и "провалы" государственного регулирования не только не оптимизируют, но и увеличивают транзакционные издержки и их преодолению или смягчению. В табл. 3 причины возникновения транзакционных издержек рассматриваются вместе с анализом "провалов" рынка и "провалов" государства.

Из табл. 3 видно, что издержки "провалов" рынка (восемь причин) и издержки "провалов" государства (девять причин) почти одинаково влияют на причины возникновения транзакционных издержек. Это свидетельствует о том, что в современной России удастся оптимизировать взаимодействие рыночного механизма регулирования с государственным регулированием. Следовательно, достигнуто относительное равновесие рынка и государства, то есть равное соотношение сил, силы рынка и силы государства.

В действительности российская экономика в первое пятилетие XXI в. стала более стабильной и устойчивой. Имеются позитивные сдвиги экономического и социального развития. Тем не менее, несовершенство "провалы" российского рыночного механизма, несовершенство рынка товаров, денег, капиталов и труда все еще не преодолены. Возможно, они постепенно будут преодолены в ближайшие 10–20 лет.

Что же касается вопросов транзакционных издержек, то они, безусловно, будут возрастать или снижаться по мере возрастания или снижения позитивных или негативных сторон взаимодействия рыночных сил и сил государственного регулирования. Задача состоит в научно

Таблица 3

Анализ причин возникновения транзакционных издержек в связи с "провалами" рынка и "провалами" государства

№	Основные причины возникновения транзакционных издержек	Издержки «провалов» рынка	Издержки «провалов» государства
1	Ограниченность (асимметричность) информации для принятия управленческих решений	+	+
2	Несовершенство политического процесса (лоббизм, логроллинг, поиск политической ренты, политико-экономический цикл)	-	+
3	Стремительный рост государственного бюрократического аппарата и недобросовестность государственных чиновников	+	+
4	Неспособность государства полностью влиять на принятые им решения	-	+
5	Несовершенная конкуренция (чистая монополия, олигополия, монопосония и т.д.)	+	+
6	Восприятие внешних эффектов (отрицательных экстерналий)	+	-
7	Снижение уровня занятости и повышение безработицы	+	+
8	Производство и потребление общественных благ	-	+
9	Неопределенность и риск	+	-
10	Обострение криминогенных и чрезвычайных ситуаций (коррупция, экстремизм, катастрофы)	+	+
11	Обострение экологической ситуации (загрязнение окружающей среды и т.д.)	+	+

обоснованном прогнозировании тенденций роста или снижения транзакционных издержек и в их методологической оценке.

Методология анализа и оценки транзакционных издержек. Проблема измеримости транзакционных издержек остается одним из главных препятствий по применению одноименной теории в конкретном экономическом анализе. Во-первых, остается открытым вопрос, могут ли все типы транзакционных издержек быть измеренными в денежном эквиваленте (ДТИ – денежные транзакционные издержки). Во-вторых, возникают вопросы при попытках оценить в денежной форме те издержки, которые не принимают эксплицитной формы, например, психологический дискомфорт, возникающий по причине оппортунистического поведения партнера, пользовавшегося ранее доверием, или в связи с незащищенностью прав собственности.

В данном разделе представлены некоторые методологические и методические подходы к анализу и оценке транзакционных издержек на уровне микро- и макроэкономики. Применяются методы количественно-качественного анализа; приемы сравнений и аналогий; способы вариантных сопоставлений и экспертно-эвристической оценки.

Анализ проводится поэтапно.

1 этап – подготовительная работа (организационные вопросы, инструментарий).

2 этап – спецификация элементов издержек (по каждой группе элементов издержек (их всего 8) проводится описание и распределение; подсчитываются баллы – количественные параметры; выделяются неденежные и денежные транзакционные издержки и их оценка).

3 этап – заключение (оформляется отчет и составляется резюме).

В процессе анализа большое внимание уделяется описанию и распределению элементов издержек, то есть спецификации. Здесь следует очень строго подходить к каждому элементу издержек. При этом необходимо учесть соответствующие критерии микро- и макроэкономики: малые, средние, крупные предприятия; властные структуры (правительство, парламент и

т.д.); политические партии и общественные организации.

В процессе анализа следует составить статистические группировки: денежные транзакционные издержки (ДТИ); неденежные транзакционные издержки (НТИ). Например, в группе "Издержки поиска информации" выделяются следующие НТИ:

1. Внутренние источники информации (анализ оперативной, годовой бухгалтерской и статистической отчетности).

2. Диспетчерская информация (внутренняя).

3. Устные сведения или отчеты секретарей-референтов и т.д.

Подчеркнем еще раз, что "спецификация", то есть описание и распределение элементов издержек, очень трудоемкая работа, особенно когда анализ транзакционных издержек проводится впервые. Затем, имея банк данных за определенный период, анализ оптимизируется.

Для систематизации СТИ (совокупных транзакционных издержек) разрабатывают реестр или карту типологии элементов (структуры) транзакционных издержек. Для иллюстрации такие карты приводятся по двум микро- и макроэкономическим группам: малые предприятия (табл. 4) и политические партии (табл. 5).

Качественная оценка транзакционных издержек проводится по 100-балльной системе и представлена по каждой группе элементов издержек в табл. 6, 7.

Общая сумма баллов составит:

1. Малые предприятия: 8–20.
2. Средние предприятия: 20–32.
3. Крупные предприятия: 34–50.
4. Корпорации: 34–50.
5. Государственные предприятия: 32–45.
6. Властные структуры: 42–60.
7. Политические партии: 44–61.
8. Общественные организации: 44–61.

От балльной (качественной) оценки следует переходить к количественной денежной оценке транзакционных издержек. Здесь возможны три подхода:

1. Трансформация от балльной оценки к денежной.

Таблица 4

Карта типологии транзакционных издержек (малые предприятия)

Элементы (типы) издержек	Характеристика (перечень) элементов ТИ	НТИ/ДТИ	Оценка*, руб.
1. Издержки поиска информации	1. Информация о ценах. 2. Информация о страховании. 3. Информация о специалистах. 4. Маркетинговая информация. 5. Рекламная информация. 6. Информация о банках. 7. Бухгалтерская информация (внутренняя). 8. Статистическая информация и т.д.	ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ НТИ НТИ	1000 1200 800 2000 5000 1500 - -
3. Издержки измерения	1. Измерение качества товаров: – качественные параметры; – технические параметры. 2. Стандарты. 3. Сертификаты. 4. Сервис, гарантия. 5. Экологическая оценка. 6. Санитарно-эпидемиологическая проверка и т.п.	НТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ	1000 1500 3000 100 1000 2000
7. Издержки интеграции	1. Слияние. 2. Присоединение. 3. Разделение. 4. Выделение. 5. Преобразование	ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ	40000 30000 50000 50000 60000

* – условные цифры

Таблица 5

Карта типологии транзакционных издержек (политические партии)

Элементы (типы) издержек	Характеристика (перечень) элементов ТИ	НТИ/ДТИ	Оценка*, руб.
1. Издержки поиска информации	1. Информация о политических партиях. 2. Информация о политических движениях. 3. Информация о правовых актах. 4. Информация об управленческих вопросах партии. 5. Информация о проведении выборов. 6. Информация об избирательной системе и т.д.	ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ	100000 50000 40000 120000 150000 100000
8. Издержки политизации	1. Издержки по организации деятельности партий. 2. Издержки выдвижения кандидатов. 3. Издержки проведения выборов. 4. Издержки по работе с избирателями. 5. Конференции, съезды, симпозиумы. 6. Издержки средств массовой информации. 7. Издержки печатных изданий и т.д.	ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ ДТИ	} XXXX**

* – цифры условные.

**XXXX – оценка затрат по каждой партии индивидуальная, счет идет на десятки и сотни миллионов рублей.

Таблица 6

Структура транзакционных издержек микроэкономики (баллы)

Элементы издержек	Предприятие (фирмы)		
	Малые	Средние	Крупные
1. Издержки поиска информации	1–5	5–10	10–15
2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов	1–3	3–4	4–6
3. Издержки измерения	1–2	2–3	4–5
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности	1–3	3–4	4–6
5. Издержки оппортунистического поведения	1–2	2–3	4–5
6. Издержки принятия решений	1–2	2–3	3–5
7. Издержки интеграции	1–2	2–3	3–5
8. Издержки политизации	1	1–2	2–3

Таблица 7

Структура транзакционных издержек макроэкономики (баллы)

Элементы издержек	Крупные корпорации	Государственные предприятия	Структуры власти	Политические партии	Общественные организации
1. Издержки поиска информации	10–15	8–10	10–15	10–15	10–15
2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов	4–6	4–6	6–10	6–10	6–10
3. Издержки измерения	4–5	4–5	4–5	4–5	4–5
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности	4–6	4–6	6–8	6–8	6–8
5. Издержки оппортунистического поведения	4–5	4–5	5–6	5–6	5–6
6. Издержки принятия решений	3–5	3–5	5–6	5–6	5–6
7. Издержки интеграции	3–5	3–5	3–5	3–5	3–5
8. Издержки политизации	2–3	2–3	3–5	5–6	5–6

2. Непосредственная оценка ДТИ по каждому элементу (структуре) затрат по текущим или сопоставимым ценам.

3. Дефляционная оценка, то есть по типу дефляции валового национального продукта (ВВП, ВВП).

Итак, рассмотрим первый – трансформационный – подход. Здесь главный вопрос заключается в том, каким образом установить (определить) цену 1 балла. Базовая цена 1 балла зависит от следующих критериев (факторов): она равнозначна для каждого элемента издержек или неравнозначна, оценка проводится по курсу национальной или иностранной валюты; оценка по текущим или сопоставимым ценам.

Дифференциация цены 1 балла может происходить и по критерию принадлежности предприятий (микроэкономики) к отраслям народного хозяйства: предприятия добывающих и перерабатывающих отраслей; предприятия строительства, агропромышленного комплекса, транспорта и т.д. Так или иначе выбор цены 1 балла зависит от целей и задач анализа: если, например, анализ проводится на уровне микроэкономики, то целесообразно применять текущие отраслевые рыночные цены; если анализ проводится на уровне макроэкономики, то целесообразно использовать сопоставимые цены.

На примере малого предприятия приведем расчет по трем вариантам.

Исходные данные:

1. Малое предприятие

2. Цена 1 балла:

I вариант – 3000 руб.

II вариант – 5000 руб.

III вариант – 10000 руб.

3. Общая сумма баллов: 8–20

Определить: ДТИ (денежные транзакционные издержки) малого предприятия.

Решение. Путем умножения цены 1 балла на общую сумму баллов получим искомый результат по вариантам; ДТИ малого предприятия составит:

I вариант: 24000 – 60000 руб.

II вариант: 40000 – 100000 руб.

III вариант: 80000 – 200000 руб.

Сравнительный анализ транзакционных издержек можно проводить и при помощи экспертных (балльных) оценок их величины. Для этого достаточно ранжировать различные варианты относительно друг друга, что позволяет отказаться от трудоемких методов измерения транзакционных издержек в денежной форме.

В качестве примера экспертно-балльной оценки возьмем три предприятия автомобильной промышленности Республики Татарстан.

Исходные данные:

1. Предприятия: Заинский автоагрегатный завод, ОАО "Нижнекамскшина", ОАО "КамАЗ".

Заинский автоагрегатный завод выпускает комплектующие детали, узлы и запчасти, поставляя их системе "КамАЗ", в свою очередь ОАО "Нижнекамскшина" выпускает различные типоразмеры шин и тоже поставляет их ОАО "КамАЗ". Между этими предприятиями существуют тесные кооперационные и интеграционные связи.

2. Для сравнительной оценки транзакционных издержек воспользуемся параметрами табл. 6 и 7.

Вопрос: На каком предприятии из трех транзакционные издержки минимальны и максимальны?

Решение. Построим таблицу: по вертикали отметим типы (виды) транзакционных издержек; по горизонтали – сравниваемые предприятия. Путем экспертно-балльной оценки определим величину транзакционных издержек (табл. 8).

Следовательно, минимум баллов транзакционных издержек приходится на Заинский ав-

тоагрегатный завод, а максимум – на систему заводов ОАО "КамАЗ".

Пример для размышления. Из курса микро- и макроэкономики хорошо известно понятие ликвидности денег. Как ликвидность соотносится с транзакционными издержками, и что можно сказать по поводу величины транзакционных издержек, связанных с использованием денег?

Приведем еще один пример на уровне микроэкономики.

Условие и постановка вопроса. Сравните транзакционные издержки, возникающие при заключении трудового договора (контракта) между работодателем и наемным работником (частное предприятие); то же самое – при заключении коллективного договора между административной и профсоюзной организацией (транспортное предприятие).

Оценка производится по экспертно-балльной системе.

Решение. Построим таблицу, где по вертикали оложим виды (типы) транзакционных издержек, по горизонтали – две формы предприятий (табл. 9). Эксперты решили оценить

Таблица 8

Экспертно-балльная оценка транзакционных издержек

№	Тип транзакционных издержек	Заинский автоагрегатный завод	ОАО «Нижнекамскшина»	ОАО «КамАЗ»
1	Поиск информации	1,5	3,75	6,25
2	Ведение переговоров	1,0	1,75	2,5
3	Измерения	1,5	2,5	4,5
4	Заключения договоров	1,0	1,75	2,5
5	Мониторинг	1,5	3,75	6,25
6	Принятие управленческих решений	1,5	2,5	4,0
7	Оппортунизм топ-менеджмента	1,5	2,5	4,5
8	Интеграция отношений	1,5	2,5	4,0
	Всего баллов	11 (min)	21,0	34,5 (max)

Таблица 9

Оценка транзакционных издержек

№	Транзакционные издержки	Частное предприятие (трудовой контракт)	Транспортное предприятие (коллективный договор)
1	На поиск информации	2	2
2	На заключение контракта (договора)	2	1
3	На измерение	1	2
4	Информационная асимметрия	2	1
5	Оппортунистическое поведение	2	1
	Сумма баллов $9 > 7$		

по 2-балльной системе: 1 балл – низкие ТИ; 2 балла – высокие ТИ.

Следовательно, транзакционные издержки оказались наиболее высокими при заключении трудового контракта, нежели при заключении коллективного договора.

Для оценки транзакционных издержек на уровне макроэкономики Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие транзакционного сектора [1, с. 142-143].

Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор). Согласно сделанными указанными авторами расчетам, доля транзакционного сектора в США выросла с 26% ВВП в 1870 г. до 55% ВВП в 1970 г., но транзакционные издержки на единицу национального продукта сократились, в частности из-за опережающего роста государственного транзакционного сектора.

Хотя использованная в данных расчетах методология несовершенна и неоднократно подвергалась критике, как отмечает Л.Н. Олейник [1, с. 143], но следующее сравнение еще более актуализирует проблему: затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность составили 13,9% ВВП в США (1970 г.) и 1,6% ВВП в России (1997 г.). Таким образом, основную часть транзакционных издержек в России несут сами экономические агенты. И только приходится сожалеть, что в России пока отсутствует системный и комплексный анализ транзакционных издержек на уровне микро- и макроэкономики.

Таким образом, мы можем сделать следующие выводы.

1. Транзакционные издержки – это цена, оплачиваемая экономической системой за несовершенство и "провалы" рынка и "провалы" государства.

2. Неоклассики (Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл и др.) в направлении теоретического осмысления транзакционных издержек сделали скромные шаги, так как актуальность про-

блем исследования транзакционных издержек стала очевидной во второй половине XX в. после публикации работ Р. Коуза "Проблемы социальных издержек" (1960 г.) и "Фирма, рынок и право" (1993 г.). Экономическая теория прав собственности и транзакционных издержек Р. Коуза в целом позволила определить оптимальный механизм функционирования рынка и государственного регулирования экономики. После выхода в свет работы Р. Коуза его теория, как и в целом теория транзакционных издержек, стали подвергаться критике, и ученые (Д. Норт, К. Эрроу, Дж. Стиглер, Р. Уильямсон) неинституционального направления начали их корректировать, совершенствовать и закладывать основания для дальнейшего развития теории транзакционных издержек.

3. В транзакционной экономике издержек проблема типологии еще не решена. В российской экономике последних лет известна одна единственная типология, включающая в состав транзакционных издержек пять структурных элементов:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения договоров (контрактов);
- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

Мы в данную структуру дополнительно включаем еще три:

- 6) издержки принятия решений;
- 7) издержки интеграции;
- 8) издержки "политизации".

4. В институциональной экономической теории нет единства в объяснении причины возникновения транзакционных издержек. Известно, как минимум, три варианта объяснения, откуда и почему при совершении обмена возникают транзакционные издержки: подход теории транзакционных издержек; подход теории общественного выбора; подход теории соглашений. Реалии российской действительности, заставляют смотреть на причины возникновения транзакционных издержек иначе,

чем современные институционалисты. Несовершенный рыночный механизм, несовершенная конкуренция (чистая монополия, олигополия, монополия и т.д.) и, соответственно, "провалы" рынка и "провалы" государственного регулирования не только не оптимизируют, но увеличивают трансакционные издержки по их преодолению или смягчению.

5. Проблема измеримости трансакционных издержек остается одним из главных препятствий по применению одноименной теории в конкретном экономическом анализе. Были представлены некоторые методологические и методические подходы к анализу и оценке трансакционных издержек на уровне микро- и макроэкономики. Применяются методы количественно-качественного анализа, приемы сравнений и аналогий; способы вариантных сопоставлений и экспертно-эвристической оценки.

Список литературы

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2005.
2. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник. – М.: Инфра-М, 2001.
3. Стиглер Дж. Экономическая теория информации // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995.
4. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – М.: Thesis, 1991.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
6. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993.
8. Курс экономической теории: учебник. – Киров: АСА, 2004.
9. Менгер К. Основания политической экономии. – М., 1992.
10. Уолдмэн О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «ограниченная» контрактация. – СПб.: Лениздат, 1996.

В редакцию материал поступил 24.11.08.

Ключевые слова: трансакционные издержки, институциональная экономическая теория, макроэкономика, микроэкономика.