

ИЗМЕРЕНИЕ УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

В.В. Валетко, О.В. Романенко

Белорусский государственный технологический университет,
druvmail@gmail.com, roksanavl@tut.by

Возрастающее разделение труда (специализация) приводит к абсолютному и относительному уменьшению производственных издержек, но в то же время растут потребности в обмене (сделках или транзакциях). Согласно Дж. Коммонсу, впервые употребившему термин, транзакция (transaction) является не просто «обменом товаров», а «отчуждением и приобретением индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом, что должно стать предметом переговоров между заинтересованными сторонами до того, как начнется работа по производству чего-либо, или потребители смогут потреблять, или произойдет физический обмен товаров» [1, с. 652].

Основателем современной теории транзакционных издержек является Р. Коуз, который еще в 1937 г. писал: «Вне фирмы производство направляется динамикой цен и координируется через транзакции обмена на рынке. Но внутри фирмы эти рыночные транзакции отсутствуют, а роль сложной рыночной структуры выполняет предприниматель–координатор, который и направляет производство. Очевидно, что это альтернативные методы координации производства» [2, с. 388].

Согласно схеме анализа Коуза, решение организовать транзакции в границах иерархической структуры фирмы или осуществить их через рыночные контракты – решение типа «сделать или купить» (*make-or-buy decision*) – зависит от соотношения внутренних и внешних транзакционных издержек. Использование рыночного механизма контрактации требует обязательных затрат: на поиск информации о ценах, ведение переговоров, подписание и обеспечение исполнения контрактов и т.д. Расширив количество видов деятельности и организовав выпуск продукции (услуги) в границах фирмы, предприниматель может избежать этих издержек, но возникают внутрифирменные транзакционные издержки: на организацию информационных потоков, стимулирование, мониторинг и оценку результативности деятельности персонала. Эти издержки в свою очередь будут сдерживать расширение фирмы. Убывающая отдача управленческого ресурса по мере расширения фирмы также будет увеличивать издержки на координацию факторов производства.

В 1987 году Коуз объяснил, что в статье «Природа фирмы» он «делал акцент на сравнении транзакционных издержек с организационными и не исследовал факторы, в результате которых организационные издержки в одних фирмах будут меньше, чем у других», что необходимо сделать, чтобы систематически объяснить институциональную структуру производства, которая возникает «под воздействием сил, которые формируют взаимосвязи между транзакционными и организационными издержками. Эти связи исключительно сложные, они ...охватывают и практику ценообразования, и контрактные соглашения, и организационные формы. ...на все эти взаимодействия воздействует состояние права, которое также необходимо учитывать при анализе» [3, с. 109–110].

Как раз сравнению организационных издержек в рамках различных структур управления большое внимание уделяет Оливер Уильямсон. Именно поэтому транзакции он рассматривает в отношении к последовательным стадиям производства: «Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительного пункта одного технического процесса к начальному пункту другого, смежного с первым. Завершается одна стадия производства и начинается другая» [4, с. 1]. В целом Уильямсон сравнивает транзакционные издержки в экономике с трением в механических системах [4, 5], тогда как К. Эрроу определяет их как «издержки эксплуатации экономической системы» [6, с. 55]. Согласно Р. Коузу, без понятия транзакционных издержек «невозможно понять работу экономической системы, провести анализ многих проблем и получить основания для политических рекомендаций» [7, с. 12].

Т. Эггертссон [8, с. 55], рассматривая трансакционные издержки по мере их возникновения в процессе хозяйственной деятельности, выделяет следующие их виды: издержки на поиск информации; издержки ведения переговоров; издержки составления контрактов; издержки мониторинга; издержки принуждения исполнения контракта; издержки защиты от третьих сторон.

На рисунке представлена классификация трансакционных издержек исходя из основных факторов, обуславливающих их возникновение. К ним относят *издержки измерения* (качества и количества продукции), *информационные издержки* (поиск информации о ценах, издержки на рекламу, маркетинговые исследования) и *издержки защиты прав собственности* (налоги на содержание правовой и судебной системы, судебные издержки, арбитраж, лицензии государственных органов, внедрение неписанных правил и др.).

Издержки измерения – это издержки на оценку параметров трансакции. Напомним, что обмен – этот не просто передача товаров и услуг, но и связанных с ними атрибутов и действий, которые также необходимо измерить.

Агентскими называют издержки фирмы, направленные на уменьшение потерь от оппортунистического поведения наемных работников (агентов), или сами эти потери, а также издержки агентов на предоставление информации к менее информированной стороне – нанимателя. Дженсен и Меклинг определили агентские издержки (agency costs) как «сумму издержек принципала на мониторинг, издержек агента, связанных с осуществлением залоговых гарантий, и остаточных потерь принципала» [6, с. 64]. Залоговые издержки – это издержки агента на дополнительное обеспечение выполнения контрактных обязательств. В Польше, например, выигравшая тендер на выполнение пакета работ в лесном хозяйстве фирма (агент) переводит на счет лесничества (принципала) определенную сумму денег, которая после выполнения работ согласно условиям контракта возвращается назад [10].

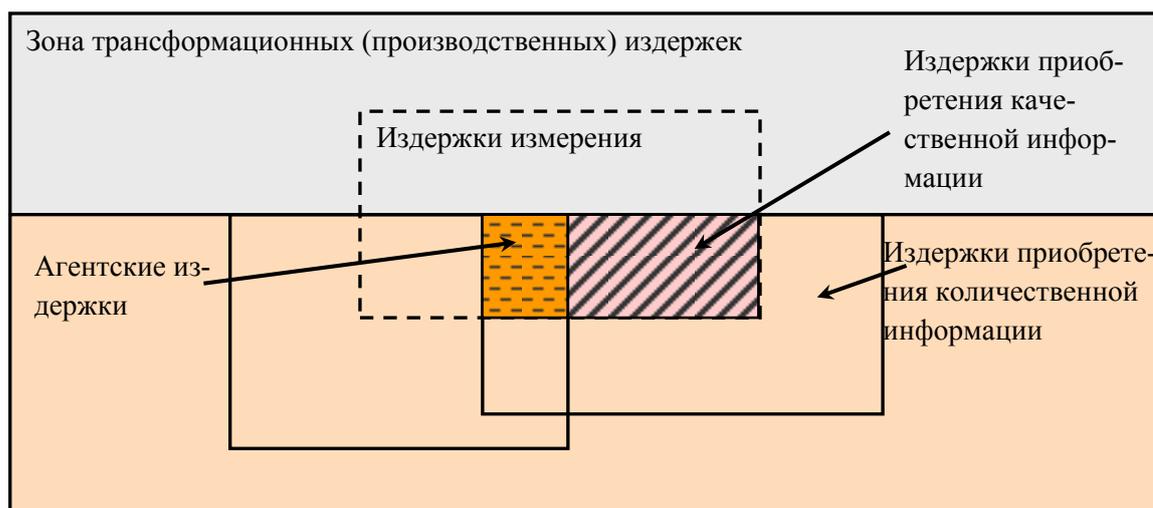


Рисунок – Классификация трансакционных издержек (ТИ)

Источник: Адаптировано с использованием [9].

Трансакционные издержки необходимо добавить к производственным и транспортным издержкам, чтобы получить совокупные издержки производства. Соотношения производственных и трансакционных издержек в цене разных товаров могут значительно отличаться. Между различными видами трансакционных издержек трудно провести точные отличия, однако в целом для экономики их можно измерить величиной: разницы между ценами производителей и розничными ценами; разницы между ставкой процента по банковским кредитам и депозитам; накладными расходами предприятий; расходами государственного бюджета и т.д. [11].

В настоящее время отсутствует единая методика расчета трансакционных издержек. Несмотря на значительное внимание, уделяемое в последнее время данному вопросу, сложность измерения и анализа трансакционных издержек связана в первую очередь с отсутствием общепринятой классификации и подходов к их определению. Предприняты попытки определить трансакционные издержки как для экономики в целом, так и для отдельного предприятия. Так Д. Норт и Дж. Уоллис рассчитали доли трансакционного сектора в ВВП США за период с 1870 до 1970 гг., включив в

него такие отрасли, как торговля, страхование, банковское дело и т.д. [12, с. 74]. По оценкам ученых доля транзакционного сектора в ВВП в 1970 г. составляла 54,71%, однако на основании полученных результатов нельзя сделать выводы об уровне транзакционных издержек на отдельно взятом предприятии. Кроме того, их уровень будет значительно различаться в зависимости от специфики деятельности предприятия и его отраслевой принадлежности. Так как основной продукцией лесного хозяйства является лес на корню, который в значительной степени является продуктом природы, величина транзакционных издержек в его цене будет существенно ограничена [10].

Расчет транзакционных издержек на уровне предприятия предлагается проводить на основе данных группировки затрат по экономическим элементам. Так, С. С. Осмоловец к транзакционным издержкам относит [13, с. 38]: издержки доступа к ресурсам и правам собственности (износ нематериальных активов); издержки поиска информации (услуги связи, услуги рекламных агентств и аудиторских организаций); издержки ведения переговоров и заключения сделки (нотариальные и юридические услуги, командировочные расходы, представительские расходы); издержки осуществления расчетов (услуги банка); издержки спецификации и защиты прав собственности (вневедомственная охрана). Автор оценивает долю транзакционных затрат для промышленных предприятий г. Минска на уровне 1,5% (2003 г.), что представляется нам значительно заниженной оценкой.

К. К. Шебеко и Т. П. Морозова на основании проведенного анализа транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций отмечают, что для различных предприятий доля транзакционных издержек в выручке может достигать 32,85% (в среднем по совокупности организаций 13,89%) [14, с. 100]. В расчет транзакционных издержек предлагается включать следующие затраты: транзакционные издержки доступа к ресурсам и правам собственности в пределах величины амортизационных отчислений от стоимости приобретенных прав, рассчитанных согласно законодательству; издержки доступа, получения и оценки ресурсов и прав собственности; налоги, сборы (пошлины), отчисления в государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, включаемые в соответствии с налоговым законодательством в себестоимость продукции, товаров (работ, услуг); издержки поиска информации; издержки ведения переговоров и заключения сделки; издержки измерения; издержки осуществления расчетов; издержки защиты прав собственности [14, с. 98].

Чрезвычайно интересным объектом анализа и эмпирического определения уровня транзакционных издержек является лесное хозяйство Беларуси. Сложившаяся на протяжении длительного времени практика сочетания государственными лесохозяйственными учреждениями хозяйственных функций с функциями управления и контроля, не создает условия для роста качества выполнения лесохозяйственных мероприятий и эффективности использования лесных ресурсов. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что лесохозяйственное, лесозаготовительное и деревообрабатывающее производство могут функционировать как в составе одной вертикально интегрированной структуры, так и в качестве самостоятельных специализированных предприятий.

Изучение характера и определение уровня транзакционных издержек позволит определить, какие виды деятельности необходимо осуществлять силами лесхозов, а для выполнения каких представляется возможным привлечение сторонних организаций на контрактной основе. При осуществлении лесозаготовительных работ с привлечением субподрядчиков на конкурсной основе возникают транзакционные издержки, связанные с необходимостью анализа ситуации на лесном рынке, определения условий контракта, организацией и проведением конкурса, издержки оценки качества выполненных лесозаготовительных работ, защиты от третьих лиц. В случае более высоких транзакционных издержек по сравнению с производственными издержками, существует большая вероятность того, что функции будут осуществляться лесхозами самостоятельно. Таким образом, изучение уровня транзакционных издержек является актуальной задачей для создания условий роста экономической эффективности лесного хозяйства.

Список использованных источников:

1. Commons, J.R. Institutional economics / J. R. Commons // American economic review. – 1931. – Vol. 21, December. – P. 648–657.
2. Coase, R.H. The nature of the firm / R. H. Coase // Economica (new series). – 1937. – Vol. 4, November. – P. 386–405.
3. Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера; пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
4. Williamson, O.E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / O.E. Williamson. – New York: The Free Press, 1985. – xiv, 450 p.

5. Williamson, O.E. Transaction cost economics / O. E. Williamson // Handbook of New Institutional Economics / ed. by C. Menard and M. M. Shirley. – Dordrecht: Springer, 2005. – P. 41–65.

6. Фуруботн, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005. – xxxiv, 702 с.

7. Coase, R.H. The firm, the market, and the law / R. H. Coase. – Chicago: The University of Chicago Press, 1990. – vii, 217 p.

8. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 385 с.

9. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учеб. / Я.И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – xl, 442 с.

10. Валетка, У.У. Удасканаленне структуры лесагаспадарчых устаноўаў на аснове выкарыстання тэорыі транзакцыйных выдаткаў / У.У. Валетка // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономіка і ўпраўленне. – Мінск, 2007. – Вып. XV. – С. 208–212.

11. Валетка, У.У. Удасканаленне вертыкальнай арганізацыі лясной гаспадаркі: тэарэтычныя асновы / У. У. Валетка // Арганізацыйна-тэхнічнае ўпраўленне ў міжотраслевых комплексах: матэрыялы II Міждунар. навуц.-практ. конф., Мінск, 20–21 студзеня 2007 г. / Беларус. гос. тэхнол. ун-т; рэдкал.: І.М. Жарскі [і др.]. – Мінск, 2007. – С. 140–147.

12. Серебряков, Ф. А. Транзакцыйныя издержки в российской экономике / Ф.А. Серебряков, С. Г. Шагинян. – Ростов-на-Дону: РГУПС, 2007. – 103 с.

13. Осмоловец, С.С. Транзакцыйныя издержки столичных предприятий / С.С. Осмоловец. – Мінск: МНІІСЭПП, 2004. – 86 с.

14. Шебеко, К.К. Арганізацыйна-прававая форма дзеловай арганізацыі: тэорыя, методалогія, практыка / К.К. Шебеко, Т.П. Морозова. – Мінск: Права і эканоміка, 2008. – 145 с.