

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Основной предпосылкой формирования социально ориентированной рыночной экономики является создание соответствующей институциональной среды. Развитие трансформационной экономики происходит путем возникновения на этапе перехода новых институтов, связей и отношений, соответствующих новому социально-экономическому строю и вытесняющих прежде существовавшие институты.

Анализ институциональных основ рыночной экономики, в значительной степени, основан на исследовании трансакционных издержек — одного из фундаментальных понятий неинституциональной экономики.

На существование трансакционных издержек впервые обратил внимание Р.Коуз в 1937 г. Введение понятия трансакционных издержек в научный оборот позволяет более успешно решить проблему минимизации издержек, поскольку именно снижение трансакционных издержек является одним из резервов повышения эффективности работы предприятий. Однако до настоящего времени отсутствует единая методика количественной оценки трансакционных издержек. Это обусловлено и трудностью измерения некоторых видов трансакционных издержек, их “неосязаемостью, и многообразием подходов к их определению. Проблемы количественной оценки трансакционных издержек исследуются лишь в отдельных работах А.Шаститко, К.Менара, В.Тамбовцева. Прямому количественному подсчету могут быть подвергнуты отдельные статьи трансакционных издержек, которые несут хозяйствующие субъекты. Невозможность исчисления всех трансакционных издержек также связана со следующим:

- часть трансакционных издержек не подвержена прямому измерению (например, затраты времени на стояние в очередях и заполнение многочисленных отчетных форм);
- многие издержки связаны с неформальным обменом услугами, не сопрягаются непосредственными денежными расчетами;
- трансакционные издержки часто невозможно отделить от “производственных” издержек;

- транзакционные издержки включают весьма разнородных элементов (легальных и нелегальных), и их суммирование порождает дополнительные проблемы.

Единого подхода к классификации транзакционных издержек нет. Каждый из исследователей относит к транзакционным издержкам наиболее интересные, с его точки зрения, элементы.

Р.Коуз к транзакционным издержкам относил издержки, возникающие при заключении рыночных сделок, связанные со сбором и обработкой информации, проведением переговоров и принятием решений, контролем выполнения контрактов и их юридической защитой, хотя первоначально он относил к ним лишь издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма.

О.Уильямсон, который считается основоположником современной “экономики транзакционных издержек”, дополнил предложенный Р.Коузом состав транзакционных издержек издержками оппортунистического поведения.

Также существует понимание транзакционных издержек как психологических издержек принятия решения и заключения самой сделки. Выделяются “информационные издержки” (Дж.Стиглер), “издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения” (М.Дженсен и У.Меклинг), “издержки измерения” (Й.Барцель), “издержки влияния” (П.Милгром и Дж.Робертс), “издержки коллективного принятия решений” (Г.Хансманн), в которые К Далман включил “издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта”.

Работы отечественных авторов отличаются множественностью определений транзакционных издержек и их более широкой, чем у зарубежных исследователей, классификацией. В них акцентировано внимание на особенностях переходной системы и, в связи с этим, на проблемах начального этапа деятельности предприятия и связанных с ними проблемах бюрократизации государственных органов, коррумпированности властей и теневом бизнесе. В связи с этим, наиболее часто упоминаются исследователями виды транзакционных издержек в последовательности, соответствующей этапам сделки:

- 1) издержки доступа к ресурсам и правам собственности — это расходы на регистрацию предприятия, регистрацию изменений в уставных документах, получение разрешений на ведение хозяйственной деятельности, лицензирование и сертификация товаров и услуг, другие расходы, связанные с получением преемственного права доступа к материальным и нематериальным ресурсам;

- 2) издержки поиска информации, включающие расходы на рекламу, маркетинговые исследования, пользование каналами связи, печатными изданиями, на услуги информационных агентств, затраты времени на ожидание при выборе лучшего варианта (поставщика, услуги, товара), расходы на изучение деловой репутации партнера по сделке (аудит), затраты, связанные с получением неполной или искаженной информации;

3) издержки ведения переговоров и заключения сделки состоят из расходов на оформление договора и включают стоимость проведения переговоров, услуг специалистов (юриста, нотариуса);

4) издержки измерения возникают вследствие необходимости измерения качества приобретаемых (реализуемых) товаров (услуг). К ним относят расходы на услуги институтов стандартизации и сертификации, гигиеническую регистрацию продукции, измерительное оборудование;

5) издержки оппортунистического поведения — это издержки, обусловленные невыполнением договорных обязательств (например, умышленная задержка или неосуществление платежей по контракту), мошенничеством или обманом со стороны партнера по сделке;

6) издержки защиты прав собственности — это расходы на разрешение спорных вопросов в суде или при привлечении третьих лиц, юридические услуги, а также затраты времени на восстановление нарушенных прав. Сюда включают также неофициальные выплаты государственным чиновникам и криминальным структурам, осуществляемые для защиты от посягательств на часть получаемого дохода. Этот вид издержек зависит не только от качества построения условий контракта, но и от устойчивости законодательных норм в обществе.

Таким образом, транзакционные издержки выражают ту цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков. Институциональные преобразования, направленные на либерализацию рынка и спецификацию прав собственности не только не снижают транзакционные издержки, но и ведут к их существенному росту.

В плановой экономике транзакционные издержки возникают при любом взаимодействии с административными органами различного уровня по поводу утверждения номенклатуры и объема производимой продукции, корректировки плановых и фактических показателей работы отрасли, контроля за выполнением плана, определения каналов сбыта продукции и каналов поступления ресурсов. Также к транзакционным издержкам в плановой экономике можно отнести издержки, связанные с содержанием обширного административного аппарата, осуществляющего функции контроля над производством, распределением и использованием различных благ, которые производятся в данной экономической системе; бюрократическими процедурами согласования решений, принятых на различных уровнях административного аппарата.

Чрезмерный уровень обобществления производства в условиях командной экономики вызывает дополнительные транзакции, связанные с неэффективным управлением.

Особенностью функционирования предприятий в плановой экономике были низкие транзакционные издержки “на выходе” (фиксированные цены, стабильность хозяйственных связей, заданность производственной программы) и высокие “на входе” (дефицитность ресурсов, “выбивание” поставок и фондов, несоблюдение сроков, ассортимента и качества поставок).

В экономической системе рыночного типа транзакционные издержки возникают при осуществлении любых рыночных транзакций:

- в отраслях, занимающихся производством — издержки, связанные с поиском поставщиков, взаимодействием между отраслями, сбытом продукции и т.д.;
- у домохозяйств — издержки, связанные с определением оптимального уровня потребления и сбережения, а также издержки, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности;
- на рынке ценных бумаг — издержки, связанные с рисками при покупке и продаже ценных бумаг (акций, облигаций) и принятием решения об их продаже или получения по ним процентов;
- на рынке труда — издержки, связанные с поиском работы, регулированием уровня безработицы и обеспечением экономической системы дополнительными рабочими местами и т.д.

Таким образом, на величину и динамику транзакционных издержек оказывают влияние следующие факторы:

*социально-политические* (политическая нестабильность, несовершенство политического процесса (лоббизм, бюрократия и т.п.), уровень преступности, отношение населения к предпринимательству и формам собственности, налоговая политика государства, степень ограничения монополизма, защита конкуренции, образование, культура);

*макроэкономические* (устойчивость экономической системы, уровень государственного регулирования, состояние финансовой системы, степень доступности и достоверности макроэкономической информации; развитости информационных технологий);

*микроэкономические* (форма собственности, кадровый потенциал компании, организационная система управления);

*правовые* (степень совершенства законодательной базы, арбитражного производства, ответственность за нарушение контрактных обязательств, степень защищенности внутреннего рынка, таможенная политика, тарифные соглашения, лицензионная политика, трудовое законодательство);

*институциональные факторы* (внутренняя структура государства, принципы ценообразования, степень либерализации цен, формы собственности на средства производства).

Укрепление экономической и политической стабильности в стране, последовательное и успешное проведение экономических реформ должно привести к снижению транзакционных издержек.

Начало переходных процессов с точки зрения изменения институциональной структуры экономики предполагает формирование определенной системы базовых институтов, которая включает в себя права собственности и свободную цену.

На уровне национальной экономики трансформация “социалистических” предприятий в фирмы и создание новых фирм представляют собой переход от централизованной экономики к более либеральной. Фирмы и домашние хозяйства самоорганизуются в экономические системы более высокого порядка — рынки, совокупность которых составляет национальную экономику.

Теоретически либерализация должна приводить к сокращению транзакционных издержек в силу самой природы рыночного механизма, способствующего наиболее эффективному перераспределению прав собственности.

Приватизация как передача формальных прав собственности из рук государства в частные руки вместе с созданием соответствующего законодательства дала возможность постепенно отказаться от следования нормам, регулирующим взаимоотношения между предприятиями в советский период. Однако можно утверждать, что в Беларуси применялись методы приватизации, требовавшие особых институциональных условий, которые фактически отсутствовали, поэтому первые шаги перехода к рыночной экономике привели к росту транзакционных издержек.

Среди негативных последствий приватизации государственной собственности и связанных с ней причин роста транзакционных издержек можно назвать тот факт, что приватизация началась значительно раньше принятия основной массы законов, требуемых для корректного функционирования рыночной экономики. Ведущие рыночные институты и законы, призванные уменьшить транзакционные издержки и управленческие затраты, были сформированы в Беларуси после завершения первого этапа приватизации.

Формирование новой институциональной структуры рыночной экономикой связано не только с приватизацией, но и с созданием новых фирм.

Необходимым условием появления новых фирм в постсоциалистической экономике явилось снятие прежних государственных ограничений на свободу рыночных транзакций, то есть фактически на обмен и перераспределение прав собственности. Свободное перераспределение последних на рынке ведет к большей их специализации и, следовательно, к уменьшению транзакционных издержек. Но в реальных условиях белорусской переходной экономики ситуация представляется не столь однозначной.

Происходило стремительное увеличение числа фирм во многих секторах экономики. Их организация сопровождалась существенным ростом явных транзакционных издержек, который можно объяснить действием ряда факторов:

- необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде, что требует организации на них подразделений по управлению маркетингом, финансами и т.д.;
- ростом издержек, вызванных неразвитостью инфраструктуры при увеличении нагрузок на инфраструктурные сети;
- увеличением затрат на поиск деловых партнеров, ведение переговоров и заключение договоров.

- К непроизводственным транзакционным издержкам, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, относятся затраты, связанные с:

- получением доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т.п.);

- получением права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование деятельности, рабочих мест, сертификация производимой и ввозимой из-за рубежа продукции);

- поддержанием деловых отношений и применение санкций (согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, получение различных льгот).

Высокий уровень транзакционных издержек обусловлен также созданными государством искусственными ограничениями в виде тарифных и нетарифных барьеров, квот и других форм защиты внутренних рынков.

Таким образом, каким бы путем ни происходило возникновение фирмы (трансформация государственных единиц или создание новой фирмы) оно, как правило, приводит к росту транзакционных издержек.

Следует отметить, что данные явления существовали и при командной экономике, но, в условиях современной белорусской экономики они усилились.