

4

Теория трансакционных издержек

4.1. Трансакция как базовый элемент неинституционального анализа / 4.2. Трансакционные издержки, их классификация

4.1. Трансакция как базовый элемент неинституционального анализа

Категория трансакционных издержек уже использовалась при анализе теории прав собственности. И это не случайно. В неинституциональном анализе трансакционные издержки - базовое понятие, посредством которого дается объяснение и экономических, и политических, и социальных процессов. Однако если издержки являются общеупотребительным термином, то понятие трансакции нуждается в пояснении.

Категория «трансакция» была введена в экономику представителем традиционного институционализма американским экономистом Дж. Коммонсом, по мнению которого трансакция представляет собой не просто обмен товаров, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом.

Не удивительно, что, являясь основателем социально-правового направления в рамках традиционного институционализма, Коммонс обращал внимание на важность правового контроля, определяя суть собственности в законном праве удерживать кем-либо то, что ему необходимо. И именно при совершении трансакции (сделки) осуществляется передача правового контроля над необходимой вещью. В рамках данного подхода трансакции представляют собой сделки или соглашения по обмену правами собственности, выступающие как

социальная форма взаимодействия⁸⁵. Следовательно, по мнению Коммонса, транзакция представляет собой базовое отношение в ходе экономической деятельности, так как без нее не могло бы быть производства, потребления, инвестирования и т.д.

Провозгласив транзакцию элементарной частицей экономической деятельности и, следовательно, основной единицей экономического анализа, Коммонс выделил три типа транзакций, неотделимых друг от друга, но различных по функциям участников: торговые, управления и рационирования.

Торговые транзакции предполагают перераспределение прав собственности на взаимовыгодной основе, т.е. признание эквивалентности получаемого и отчуждаемого блага. Таковым является обмен, в результате которого экономические агенты повышают свое благосостояние, передавая права на материальные ценности посредством добровольного соглашения между равными по закону сторонами. Этот тип транзакций характеризуется симметричностью отношений контрагентов, отсутствием оппортунизма, взаимной выгодой.

Отличительным признаком и результатом транзакции сделки (или торговой транзакции) является, по мнению Коммонса, добровольная передача (а не производство) богатства из рук в руки. Торговая транзакция - единственная форма, в которой возможно соблюдение условия симметричности правовых отношений между контрагентами. В качестве примера выступают фьючерсный контракт, переуступка долгов, кредитная сделка.

Примерами торговой транзакции могут служить и действия наемного работника и работодателя на рынке труда, действия кредитора и заемщика на рынке временно свободных денежных средств. Отличительной чертой торговой транзакции является то, что каждая из сторон самостоятельно принимает окончательное решение об участии в обмене. С этой точки

⁸⁵ Обратим внимание, что эта идея была воспринята представителями неинституционального направления, рассматривающими обмен товарами как обмен пучками правомочий.

зрения торговая трансакция осуществляется между равными в правовом отношении, но (и это следует подчеркнуть) не обязательно равными в переговорной силе сторонами.

Важно отметить, что государство - невидимый участник всех торговых трансакций: оно (в рамках терминологии теории прав собственности) осуществляет спецификацию прав собственности посредством принятия хозяйственного законодательства.

Коммонс обращает внимание на то, что материальные ценности производятся и поставляются с помощью *трансакций управления*, которые подразумевают отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями иерархии. Иными словами, данный тип трансакции построен на отношениях «управление-подчинение», что предполагает принятие окончательного решения только одним из контрагентов, имеющих на это преимущественное право. Такой тип трансакции имеет место в бюрократических организациях, внутрифирменных отношениях, т.е. там, где возможно осуществить передачу права на принятие решения (как право свободы) в обмен на доход больший, чем рыночная ставка заработной платы⁸⁶.

Как типичный пример трансакций управления рассматривается взаимодействие начальника, который готовит приказы о приобретении, отчуждении или использовании блага, и подчиненных, которые должны их исполнять. Заметим, что в трансакции управления, в отличие от торговой трансакции, правовые отношения асимметричны. Кроме того, результатом торговой трансакции является перемещение богатства, а результатом трансакции управления - его производство. Еще одно отличие заключается в том, что объектами торговой трансакции оказываются права на обмениваемые блага, а

⁸⁶ Как увидим в дальнейшем, трансакция управления лежит в основе такого типа контрактов, рассматриваемого в рамках неинституционального анализа, как контракт о найме.

объектом трансакции управления - поведение одной из сторон правового отношения.

Иными словами, одна из сторон выражает непосредственно свою волю в форме команды (или приказа), которая предполагает одностороннее ограничение набора допустимых действий для другой стороны. В терминах проблемы выбора это означает, что процедура оценки альтернатив как средство их отбора вытесняется для управляемого ограничениями, оставляющими доступной только одну альтернативу. В таком определении трансакция управления не более как чистая модель. В реальности же даже в отношениях раба и рабовладельца трансакция управления дополняется торговой трансакцией.

Что касается *трансакций рационарования*, то, по мнению Коммонса, они представляют собой переговоры по достижению соглашения между несколькими участниками, которые имеют права распределять прибыли и убытки, т.е права реального распределения богатства или дохода. Они также подразумевают асимметричность отношений и подчинение между узаконенными уровнями иерархии (это касается и разработки политики дивидендов, и разработки налоговой политики правительственными органами и т.д.).

Таким образом, в трансакции рационарования сохраняется правовая асимметрия, но право принятия решения передается коллективному органу управления, выполняющему функцию спецификации прав. Примером трансакции рационарования является направление расходования средств организации или выбор инвестиционных проектов советом директоров. Это касается и составления федерального бюджета правительством, и утверждения его органом представительной власти. Здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые принимают вид переговоров, однако в отличие от торговой трансакции только одна сторона обладает исключительным (формальным) правом принятия окончательного решения. В то же время в отличие от трансакции управления рационалирующая

сторона вовсе не обязательно обладает возможностью определять все действия рაციонируемого.

Результатом трансакций рაციонирования, по мнению Коммонса, является наделение богатством того или иного экономического агента. Следовательно, трансакции рაციонирования распределяют прибыли и убытки от создания материальных ценностей по предписанию верхних уровней власти. И, надо обратить внимание, эти стратегические трансакции формируют ограничения на потенциальное содержание торговых трансакций и трансакций управления. Коммонс отмечает, что торговые трансакции, в которых присутствует так любимый неоклассической теорией постулат добровольности и взаимовыгодности обмена, производны от трансакций рაციонирования, которые пронизаны властными полномочиями⁸⁷.

Одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые упорядочивают взаимоотношения между экономическими агентами. К примеру, если ограничений на максимальный уровень процента не существует, то кредитные сделки являются торговой трансакцией. Если же они существуют (к примеру, со стороны светских или религиозных властей), то торговая трансакция может дополняться трансакцией управления, предполагающей навязывание заемщикам особых условий.

Однако несмотря на все различия, в общем случае, как уже отмечалось, трансакции выступают как сделки по обмену правами собственности (в любой комбинации тех или иных ее элементов), которые носят социальный характер, т.е. подчиняются определенным правилам.

⁸⁷ Уже отмечалось, что проблема власти - центральная проблема исследований традиционного институционализма, и это в явном виде обнаруживается в рассуждениях Коммонса. Классическая же школа, подчеркивая связь экономической свободы и богатства нации, игнорировала то обстоятельство, что богатство представляет собой власть.

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений, как ограниченность ресурсов и максимизация собственной выгоды участников (или следование собственным интересам). Как следствие, транзакция (подчас в неявной форме) содержит три характеристики, являющиеся отражением трех видов социальных отношений: конфликта, зависимости, порядка. Коммонс определяет конфликт как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса. Взаимозависимость - отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия. Порядок же выступает как отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

При таком подходе сами правила (институты) можно трактовать как результат согласования противоречивых интересов людей, позволяющих им упорядочивать свои отношения, реализовывать свои потенциальные преимущества, определять свой статус и роль, а также границы допустимых действий. И таким образом правила направлены на разрешение неизбежных (в условиях ограниченных ресурсов) конфликтов, обязательный характер разрешения которых диктуется существующей зависимостью людей вследствие разделения и специализации труда⁸⁸. Субъекты могут устанавливать такие правила, которые обеспечивают либо взаимовыгодный, либо принудительный обмен правами и свободами. И именно в зависимости от характера разрешения конфликта - взаимовыгодного или принудительного и выделяются типы транзакций, о которых шла речь выше: торговой транзакции, транзакции управления и транзакции рациирования.

⁸⁸ Обратим внимание, что именно представители традиционного институционализма выдвинули в качестве предпосылки становления институтов сформировавшиеся в обществе предпочтения и интересы, предположив при этом, что институт есть форма согласования интересов.

Если использовать категорию «транзакция», то в рамках неоклассической теории рассматривался только тип торговой транзакции, причем осуществляемой без каких-либо издержек. Категория издержек здесь относится к затратам, связанным с преобразованием исходного сырья в готовый продукт⁸⁹ (издержки, обусловленные поиском, сопоставлением, сравнением и прочими характеристиками, сопровождающими рыночные сделки, во внимание не принимаются). Что, впрочем, неудивительно при постулате полноты информации, заложенном в неоклассический анализ.

Если подходить совсем строго, то при данных положениях имеет место не транзакция, а просто обмен благами, который осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей. И здесь их цена отражает ценность, основанную на физических характеристиках. Торговая же транзакция предполагает и ценность, связанную с набором отчуждаемых и присваиваемых прав; иными словами - не только передачу товара как носителя определенных потребительских характеристик, но и наличие определенной контрактной формы его покупки и продажи. И, как таковая, предполагает наличие транзакционных издержек.

В экономическую науку термин «транзакционные издержки» вошел благодаря Р. Коузу, которого по праву относят к основателям неоинституционализма. В знаменитой ныне статье «Природа фирмы» (1937 г.) Коуз использует эту категорию для объяснения существования таких противоположных рынку «островков сознательного контроля», как фирма. Правда, в этой статье Коуз обозначает транзакционные издержки как «издержки использования механизма цен», или «рыночные издержки». Позднее в статье «Проблема социальных издержек» (1960 г.) Коуз уже употребляет выражение «издержки рыночных транзакций». Их сущность он описывает следующим образом. Для

⁸⁹ В рамках неоинституционального анализа они получили название трансформационных издержек.

осуществления рыночной трансакции необходимо определить, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения о том, что условия контракта выполняются, и т.д. Решение этих вопросов требует ресурсов, соответствующие затраты и будут представлять трансакционные издержки, или издержки заключения сделки.

Возникнув при анализе вопросов, связанных с природой фирмы, в дальнейшем инструментарий теории трансакционных издержек стал использоваться для изучения функционирования институциональных систем. Через их изменения объясняются представителями неоинституционального направления возникновение и развитие различных социальных и экономических институтов, в том числе прав собственности, различных типов экономических организаций, государства, конкретных форм хозяйственной деятельности и т.д. Кстати, Р. Коуз выдвигает одну из основополагающих идей неоинституциональной экономической теории, заключающейся в том, что сокращение трансакционных издержек является главной функцией институтов.

В заключение отметим, что трансакционные издержки представляют собой ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций. И для объяснения феномена трансакционных издержек наиболее существенны два момента:

- несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом индивидов;
- существование неопределенности. Неопределенность существует не только в связи с фрагментарностью, а подчас и искаженностью получаемой информации, но и невозможностью ее точной интерпретации в силу ограниченных познавательных способностей индивида. Учитывая эти аспекты, трансакционные издержки можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. Они имеют определенную структуру и классификацию.

4.2. Трансакционные издержки, их классификация

Как и у Коммонса, в неоинституциональной теории базовой единицей признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция, представляющая собой обмен пучками прав собственности. И, следовательно, трансакционные издержки (или издержки на ее осуществление) возникают тогда, когда индивиды обмениваются правами собственности и охватывают виды деятельности, имеющие отношение к этому процессу. К таким видам деятельности относятся:

- поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций контрагентов;
- надзор за партнерами по контракту и обеспечение условий выполнения условий контракта, взыскания убытков в случае необходимости;
- защита прав собственности от посягательства третьей стороны.

И соответственно этим видам деятельности, сопровождающей трансакцию, различают виды (или элементы) трансакционных издержек.

Издержки поиска информации, или издержки выявления альтернатив. В условиях неопределенности, которая существует в любой реальной хозяйственной системе, неизбежно возникают издержки, обусловленные поиском наиболее выгодной цены и других условий контракта. Совершенно очевидно, что перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены и проч. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Как уже подчеркивалось, существующая на рынке неопределенность, порождающая асимметрию информации, которой обладают контрагенты, является важнейшей причиной появления трансакционных издержек. Пытаясь выровнять эту асимметрию, они несут издержки поиска, накопления и проверки информации⁹⁰.

Для минимизации данного рода издержек используются такие институты, как биржи, а также реклама или репутация. Репутация, как общественно значимая оценка экономического агента с точки зрения деловой этики, способствует экономии трансакционных издержек. Она тесно связана со средствами индивидуализации предприятий, в частности с фирменными наименованиями, товарными знаками. Именно данные средства позволяют потребителям сэкономить на издержках поиска. Правда, это означает, что чем сильнее товарный знак является источником информации и чем значительнее экономия на издержках поиска, тем выше при прочих равных условиях может быть цена, которую назначает продавец.

Что касается института бирж, представляющих собой вид организованных рынков, то экономия на издержках возможна за счет концентрации спроса и предложения в пространстве и (или) во времени. В результате ускоряется циркуляция информации и более интенсивно выравниваются цены.

Разновидностью издержек поиска информации являются издержки измерения. Издержки этого рода связаны с тем, что любой продукт или услуга - это комплекс характеристик, и в акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами⁹¹. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. Эти измерения заключаются в

⁹⁰ Одна из возникающих здесь проблем, которая именуется «информационный парадокс», как раз и состоит в том, что достаточно сложно дать предварительную оценку значимости получаемой информации.

⁹¹ Например, судить о вкусе яблок по их цвету.

определении некоторых физических параметров обмениваемых прав (цвета, размера, веса, количества и т.д.), а также в определении прав собственности (права пользования, права получения и отчуждения дохода).

Как следствие, одной из важнейших проблем рыночной практики становится проблема измерения качества товаров и услуг. В связи с определением данного вида трансакционных издержек выделяют три категории благ: опытные, исследуемые, доверительные. Блага с запретительно высокими издержками измерения качества до их приобретения называются опытными. Блага со сравнительно дешевой процедурой предварительного определения качества называются исследуемыми. Качество последних сравнительно легко может быть оценено до покупки.

Качество благ второго типа (исследуемых) можно установить путем осмотра, предшествующего покупке, тогда как качество благ, относящихся к первому типу (опытных), - только в процессе использования этого продукта. Обратим здесь внимание, что на рынках, где продавцы мало выигрывают от инвестиций в репутацию, у них могут отсутствовать побудительные мотивы поставлять высококачественные блага, оцениваемые опытным путем. В таком случае, если речь идет об организации рынка опытного блага длительного пользования, большое значение имеет совокупность сигналов. К примеру, гарантийное послепродажное обслуживание, возможность замены в течение определенного срока бракованного товара и т.д. Гарантийное послепродажное обслуживание выполняет для покупателя функцию своего рода страховки, предполагающей передачу риска продавцу.

Что касается доверительных благ, то для них характерны высокие издержки измерения как до, так и после покупки. Это связано со сложностью вычисления положительного эффекта ввиду сложности оценки получаемого результата. К доверительным благам относятся медицинские и образовательные услуги, действие которых растянуто во времени и достаточно сложно идентифицируемо. Как доверительные блага можно рассматривать и институты,

координационный эффект которых практически не поддается измерению.

Уже упомянутый институт рекламы - фактор, уменьшающий не только издержки поиска информации, но и трансакционные издержки измерения. Поскольку, во-первых, реклама дает информацию об основных способах использования продукта. Во-вторых, объем рекламы, имеющий отношение к качеству товара, оцениваемого опытным путем, служит для покупателя сигналом о масштабах инвестиций, осуществленных продавцом. При предположении, что реклама не может изменять вкусы, широкомасштабная реклама указывает на стремление производителя поставлять высококачественную продукцию.

Заметим, что последнее предположение недоказуемо. Скорее, в современных условиях реклама в первую очередь направлена на изменение вкусов, являясь инструментом осуществления принципа «создай спрос и удовлетвори его», в отличие от принципа, господствующего в условиях рассматриваемых неоклассической теорией моделей, где поведение производителей сводится к нахождению имеющегося спроса со стороны покупателей и его удовлетворению.

Как подчеркивали представители традиционного институционализма, в частности, Веблен⁹², реклама по преимуществу является механизмом осуществления власти производителя над потребителем и в значительно меньшей степени может считаться способом уменьшения издержек измерения и издержек поиска информации. Рекламу в этом качестве можно рассматривать лишь при принятии постулата «экономического» человека, характеристикой которого является независимость (невнушаемость), т.е. точное знание системы своих истинных предпочтений. Именно над таким человеком реклама не имеет власти и служит средством уменьшения описанных выше издержек.

Институт рекламы получает широкое распространение с формированием общества массового потребления, т.е. с конца

⁹² См. теорию «престижного» потребления Т. Веблена.

XIX в. Отметим, что в традиционных обществах, как и на ранней стадии формирования рыночного хозяйства, реклама категорически осуждалась, поскольку рассматривалась как инструмент конкурентной борьбы, приводящий к разрушению социальных связей и норм хозяйственного взаимодействия.

Если же посмотреть на проблему в историческом плане, то институциональной реакцией на издержки измерения в первую очередь стала не реклама, а система мер и весов. Последняя сделала сопоставимыми различные количества благ, тем самым существенно облегчив обмен и обеспечив громадную экономию издержек измерения. Кстати сказать, можно и деньги трактовать как институциональную реакцию на проблему бартерного обмена, где деньги выступают как общепринятое средство расчетов, защищенное либо традицией, хозяйственным обычаем, либо силой государства. Здесь деньги являются средством сокращения транзакционных издержек, связанных с измерением качества обмениваемого блага, а также поиска партнера, обладающего нужным товаром.

Помимо издержек поиска информации и издержек измерения, важным элементом транзакционных издержек являются *издержки ведения переговоров*.

Очевидно, что разработка условий контракта, призванного придать устойчивость взаимоотношениям, требует и ресурсов времени, и отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление самих контрактов. Инструментом снижения издержек этого рода является стандартизация договоров, если ситуации, которые регулируются с помощью данных контрактов, типовые с точки зрения взаимных обязательств сторон⁹³. Кроме того, для снижения издержек заключения контракта используют в качестве гаранта третью сторону, которая отчасти может компенсировать недостаток взаимного доверия сторон.

⁹³ Более подробно этот вид транзакционных издержек будет рассмотрен в теории контрактов.

Однако самым скрытым и с точки зрения неинституциональной экономической теории самым интересным элементом транзакционных издержек являются так называемые *издержки оппортунистического поведения*. Сам термин «оппортунистическое поведение» введен в экономическую теорию видным представителем неинституционального направления О. Уильямсоном, который трактует его как поведение, уклоняющееся от условий контракта. Сюда относятся различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т.д. При этом принимается за аксиому, что максимизирующие полезность индивиды⁹⁴ всегда будут уклоняться от условий договора (т.е. предоставлять услуги меньшего объема или худшего качества) в тех пределах, в каких это не угрожает их экономической безопасности. Таким образом, издержки оппортунистического поведения сводятся к затратам, предотвращающим данный тип поведения⁹⁵.

И, наконец, к транзакционным издержкам относятся *издержки спецификации и защиты прав собственности*. Уже отмечалось, что блага имеют множество измерений, в том числе и с точки зрения возможных способов их использования, поэтому требуются определенные ресурсы для четкого определения объекта и субъекта права собственности. Проблема спецификации прав собственности возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Сюда входят издержки, связанные с защитой заключаемых контрактов от их невыполнения, а также от посягательств на права собственности со стороны третьих лиц.

При этом защита может осуществляться как самими участниками договора, так и нейтральной по отношению к ним стороной, выступающей справедливым, беспристрастным арбитром. Как уже отмечалось, на эту роль в процессе

⁹⁴ Опять мы видим такую необходимую предпосылку анализа, как существование модели «экономического» человека.

⁹⁵ Этот тип издержек также будет подробно рассмотрен в теории контрактов.

исторического развития выдвинулось государство. И, естественно, в эту категорию транзакционных издержек входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов. Сюда же относятся затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав.

Некоторые авторы, в частности, Д. Норт, добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, нежели формализованный юридический контроль. В такой расширительной трактовке к данному типу издержек относятся не только издержки, обусловленные непосредственной защитой прав собственности, существенным элементом которых являются расходы на содержание органов правопорядка, но отчасти и издержки в сфере образования. Последнее верно в той степени, в какой эта сфера обеспечивает информирование людей о существующих социальных и правовых условиях обмена и формирует поведение, обуславливающее соответствующее выполнение обязательств.

Данная классификация транзакционных издержек наиболее распространена и касается преимущественно торговых транзакций. Что не удивительно, поскольку в рамках неинституционального анализа во главу угла ставится добровольность сделки, являющаяся главной характеристикой именно торговых транзакций.

Однако существуют и другие классификации транзакционных издержек. В частности, в трактовке О. Уильямсона они подразделяются на две группы: предварительные и окончательные. Это означает классификацию транзакционных издержек по критерию «этапы сделки»⁹⁶.

⁹⁶ Существуют и иные подходы, и если в качестве критерия принять сферу, в которой возникают транзакционные издержки, то можно выделить: рыночные транзакционные издержки - на поиск и обработку информации, связанные с ведением переговоров, принятием решений и контролем за их

Предварительные этапы сделки включают в себя поиск партнеров сделки и согласование их интересов. К окончательным этапам сделки относятся оформление сделки и контроль за ее выполнением. Первый вид издержек получил название «ex ante», второй - «ex post».

Как следствие, к «предварительным» транзакционным издержкам относятся:

- издержки поиска информации, в том числе о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации;
- издержки ведения переговоров об условиях обмена, выборе формы сделки;
- издержки измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка;
- издержки заключения контракта в виде юридического или нелегального оформления сделки.

К «окончательным» издержкам относятся:

- издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма (затраты на контроль за соблюдением условий сделки и уклонением от этих условий);
- издержки спецификации и защиты прав собственности (расходы на содержание судов и арбитраж; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав; потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты);
- издержки защиты от необоснованных претензий со стороны третьих лиц, к примеру мафиозных группировок.

Важно отметить, что при предпосылке полноты информации виды деятельности, порождающие вышеперечисленные транзакционные издержки, либо были бы вообще не нужны,

выполнением; управленческие транзакционные издержки - затраты на разработку, внедрение и поддержание организационной структуры; политические транзакционные издержки - затраты на создание, поддержание и изменение законодательной системы, судопроизводства, обороны, образования и т.д.

либо обходились бы без издержек. В частности, о потенциальном оппортунистическом поведении партнеров по обмену было бы известно заранее, и рациональные индивиды не стали бы ассигновать ресурсы на принуждение и соблюдение своих прав, предусмотренных контрактом.

Однако в реальном мире информация относится к категории редких, ограниченных ресурсов, является поэтому экономическим благом и отнюдь не бесплатна. Не случайно один из экономистов назвал мир с нулевыми транзакционными издержками столь же странным, как и физический мир без силы трения. Это означает, что экономическая система также существует с некоторым «трением», которое усложняет осуществление экономических обменов. Это «трение» при обмене благами, который в неоинституциональной теории трактуется как обмен пучками правомочий, и порождает транзакционные издержки, являющиеся в реальной экономике положительной величиной, причем достаточно высокой. Порой они могут достигать такого уровня, при котором обмен, выгодный в других отношениях, может не иметь места.

Таким образом, именно неполнота информации обуславливает существование транзакционных издержек, поскольку последние, так или иначе, связаны с издержками получения информации об обмене. По образному выражению, транзакционные издержки состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Р. Крузо. То есть они представляют собой затраты сверх и помимо собственных издержек производства.

Стоит отметить, что именно при существовании полноты информации у участников экономического процесса и нулевых транзакционных издержках обмена в рамках рыночной системы обеспечивалось бы оптимальное распределение ресурсов и максимальное общественное благосостояние в соответствии с оптимумом по Парето⁹⁷.

⁹⁷ И с этих же позиций выдвигается критерий их эффективности. Уже неоднократно отмечалось, что такой подход коренится в ценностной

Наличие же транзакционных издержек может привести (и приводит) к ряду негативных для экономического развития последствий. Как отмечалось в первой лекции, они мешают процессу образования рынков, а в отдельных случаях могут полностью блокировать его, что создает препятствия для реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли, и следовательно, экономического роста.

Также их наличие затрудняет поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов. И, как увидим в дальнейшем, наличие транзакционных издержек препятствует изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансформации.

Что же обеспечивает возможность снижения транзакционных издержек? Не в последнюю очередь - их свойство создавать экономию на масштабах. Это связано с тем, что постоянные компоненты есть во всех видах транзакционных издержек: когда информация собрана, ею может пользоваться любое количество потенциальных продавцов и покупателей; договоры стандартизируются; стоимость разработки законодательства или административных процедур не зависит от того, какое число лиц подпадает под их действие. И, однажды установленные, права собственности могут почти бесконечно распространяться на другие районы с малыми дополнительными издержками.

Как уже не раз отмечалось, предпосылка полноты информации (в рамках принятия модели «экономического» человека) является одной из базовых в неоклассических моделях. Кроме того, любой обмен рассматривается в них как разовый обмен правами, благо является исследуемым, фирма представляет собой монолит, исключая существование в

установке, предполагающей, что целью экономического развития является рост богатства нации, выраженного в совокупности производимых товаров и услуг.

ней противоречивых интересов, т.е. предполагается отсутствие оппортунистического поведения.

Как следствие, за счет экономии транзакционных издержек на масштабах рынка может увеличиваться душевой доход населения даже при отсутствии технического прогресса вследствие растущей «рыночности» хозяйства. Последнее же вызывается именно снижением транзакционных издержек, сопровождающих обмен, и позволяет реализоваться преимуществам разделения труда или специализации.

Возвращаясь к первой лекции, еще раз обратим внимание на то, что в неоинституциональной экономической теории становление институтов рыночного хозяйства и рассматривается как процесс, приводящий к уменьшению транзакционных издержек (или издержек обмена)⁹⁸. Транзакционные издержки порождаются неполнотой информации, или неопределенностью в условиях несовпадения интересов взаимодействующих друг с другом экономических агентов, и потому существующий в обществе набор институтов, по мнению представителей неоинституционального направления, целесообразно анализировать с точки зрения их влияния на данные проблемы.

Как видим, транзакционные издержки - одна из центральных категорий неоинституциональной теории. Включение их в экономический анализ позволяет объяснить практически все явления с точки зрения эффективности, достигнутой путем минимизации транзакционных издержек. Но стоит обратить внимание на то, что они базируются на невидимых вооруженным глазом составляющих и с трудом поддаются количественной оценке. И в то же время транзакционные издержки являются в рамках неоинституционального анализа ключом к пониманию происходящих в экономике процессов.

⁹⁸ И с этих же позиций выдвигается критерий их эффективности. Уже неоднократно отмечалось, что такой подход коренится в ценностной установке, предполагающей, что целью экономического развития является рост богатства нации, выраженного в совокупности производимых товаров и услуг.

Учитывая важность данной категории, неудивительно, что стали предприниматься попытки разработать методы оценки трансакционных издержек. Один из подходов состоит в том, чтобы четко специфицировать издержки в каждом конкретном случае. В одном случае, например, это могут быть издержки входа на рынок (регистрация фирмы, получение лицензии), в другом - издержки, связанные с заключением и защитой контрактов, и т.д. При поэлементном разбиении многие составляющие этих издержек оказываются вполне измеримы.

Несколько иной подход обозначен американскими экономистами Дж. Уоллисом и Д. Нортон: основой анализа является введенное ими различие между «трансформационными» (связанными с физическим воздействием на предмет) и трансакционными издержками. По их мнению, трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением ресурсов в готовую продукцию. Для определения же издержек трансакции используется следующий критерий: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продавал» товар самому себе⁹⁹.

Развивая этот подход, данные экономисты попытались определить размеры так называемого трансакционного сектора в экономике США, или удельный вес трансакционных издержек относительно ВВП и тенденции его развития. Расчет производился на основе определения совокупного объема ресурсов, используемого фирмами, продающими трансакционные услуги, а также измерения ресурсов, выделяемых на трансакционные услуги фирмами, производящими другие товары и услуги.

⁹⁹ Например, при покупке дома в трансакционные издержки покупателя будут входить денежные затраты на наем юриста, затраты времени на осмотр дома и сбор информации о ценах на аналогичную продукцию. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, наем агента по продаже недвижимости, затрат времени на показ дома и т.д.

Такая классификация позволила выделить особую категорию фирм, деятельность которых связана с оказанием трансакционных услуг. И если даже в рамках их деятельности и имеют место трансформационные издержки, то на уровне экономики в целом, по мнению вышеназванных экономистов, они все равно оцениваются как часть трансакционных издержек. К данной категории фирм относятся посредники, оказывающие чистые трансакционные услуги или преимущественно трансакционные услуги. В своей совокупности они и представляют собой трансакционные отрасли. Норт и Уоллис включили сюда группы фирм, функционирующих в следующих сферах:

- финансы и операции с недвижимостью. Основная функция данных фирм - обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовка и осуществление сопровождения сделок;

- банковское дело и страхование. Их основная функция - посредничество в осуществлении обменов и снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующий ресурс;

- правовые или юридические услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации и контроля выполнения условий контрактов. К примеру, фирмы нанимают юристов в целях экономии на издержках использования существующей системы правил, поскольку имеет место сложность учета в деятельности различных нормативных положений, представляющих собой институциональную среду существования фирмы;

- оптовая и розничная торговля. Конечно, она включает как трансакционные, так и трансформационные услуги, к которым можно отнести и хранение. Тем не менее в исследовании вышеупомянутых экономистов она трактовалась как трансакционная отрасль.

К трансакционному сектору экономики Норт и Уоллис также отнесли услуги государства и внутрифирменные

транзакционные услуги¹⁰⁰. К транзакционным услугам в общественном или государственном секторе отнесены: национальная оборона, полиция, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль; образование, здравоохранение, содержание автомагистралей, пожарная охрана и т.д.; прочие расходы (социальное страхование, космические исследования и т.д.).

В результате исследования было выявлено, что рост транзакционного сектора экономики США составил с четверти ВВП в 1870 г. до половины - в 1970 г. При этом Норт и Уоллис выделили три основных фактора расширения транзакционного сектора экономики.

В первую очередь - *рост издержек спецификации и защиты прав собственности, поддержания контрактных отношений*. Это не удивительно, поскольку с развитием рыночных отношений, сопровождающихся ростом специализации и урбанизации, обмен все в большей степени становится обезличенным, деперсонализированным, что требует широкого использования специалистов в области права. Кроме того, расширение сферы обмена, увеличив спектр возможных альтернатив, привел и к росту расходов на получение и обработку информации.

Второй фактор - *технологические изменения*. Капиталоемкие технологии могут прибыльно использоваться, если удастся обеспечить стабильно высокий уровень выпуска продукции. А для этого необходимо наладить как обеспечение ритмичного, бесперебойного поступления ресурсов и создание системы управления запасами и реализацией производимой продукции,

¹⁰⁰ Для количественной оценки транзакционного сектора внутри фирмы Норт и Уоллис предложили выделить профессии, которые напрямую связаны с выполнением транзакционных функций (к ним относятся деятельность, связанная с: приобретением ресурсов; распределением производимого продукта; координацией и контролем за выполнением трансформационных функций); и величину транзакционных издержек определять через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном транзакционном секторе.

так и создание системы, обеспечивающей координацию и контроль за действиями людьми внутри фирмы. Таким образом, данные процессы привели к возрастанию удельного веса внутрифирменных транзакционных услуг в трансформационном секторе экономики.

Третий фактор - снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности.

Иными словами, факторами, вызвавшими рост транзакционного сектора, по мнению Норта и Уоллиса, явились:

- углубление специализации и разделения труда, увеличившее число заключаемых сделок;
- увеличение масштабов предприятий в промышленности и на транспорте;
- усиление роли и влияния государства.

Резкое увеличение транзакционного сектора, по мнению этих экономистов, началось в середине XIX в. в связи с развитием сети железных дорог, что подготовило почву для урбанизации населения и расширения рынков. И, как уже отмечалось, именно данный процесс сопровождался ростом обезличенного обмена, требующего детального определения условий сделки и разработанных механизмов правовой защиты. Одновременно последствия большего товарного разнообразия и ослабления личных контактов выразились и в том, что экономические агенты увеличили свои расходы на поиск и обработку рыночной информации, что привело к созданию специализированных структур.

В то же время, и это следует подчеркнуть, значительно уменьшился удельный вес транзакционных издержек на одну сделку. И достаточно убедительно предположение, что, в конечном счете, развитие транзакционного сектора было обусловлено именно тем, что сопровождающее его снижение издержек на одну транзакцию открыло путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда.

В заключение отметим, что в исследовании Норта и Уоллиса учтены только специфицированные транзакционные издержки.

И это косвенно свидетельствует о том, что учет транзакционных издержек становится возможным при перемещении транзакционной деятельности в сферу транзакционных услуг. В этом случае появляется возможность дать им обобщенную стоимостную оценку. Как пример, сдача фирм «под ключ», обналичивание денег, рекрутинговые услуги. В то же время целый ряд издержек, которые следует отнести к неспецифицированным транзакционным издержкам, как, например, ожидание в очередях и издержки поиска товара, остались вне поля зрения исследователей.

Однако, несмотря на все сложности их подсчета, в рамках неинституционального анализа транзакционные издержки становятся элементом издержек экономической деятельности наряду с трансформационными издержками, которые являются объектом анализа в традиционной неоклассической теории. Более того, именно относительными различиями в уровнях и структуре издержек транзакции представители неинституционализма объясняют все многообразие форм хозяйственной и социальной жизни. Альтернативные экономические институты, как утверждается, обладают сравнительными преимуществами в экономии на разных категориях транзакционных издержек и их сосуществование связано как раз с этим.

Этот подход ярко представлен и в теории экономических организаций, и в теории контрактов, анализу которых посвящена следующая лекция.