

ТРАНСАКЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИНСТИТУТОВ¹

Е.В. Попов

Разработаны теоретические положения, характеризующие взаимосвязь элементов триады «транзакции – издержки – институты». Показано, что экономические транзакции могут быть представлены в виде сделок поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Разработана классификация транзакционных издержек возможна по отнесению к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала предприятия. Показано что, институциональная структура экономических систем может быть формализована в виде атласа экономических институтов, представляющего собой многофакторную системную характеристику данной структуры.

Ключевые слова: транзакции, транзакционные издержки, институты, институциональный атлас, транзакционная функция.

Стремительное развитие модельных подходов институциональной экономики, ознаменовавшееся вручением нобелевских премий Р. Коузу (1991) (Коуз, 2004), Д. Норту (1993) (Норт, 2004), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину (2007) (Измалков, Сонин и др., 2008), О. Уильямсону (Williamson, 1991) и Э. Остром (2009) (Ostrom, 2008), резко обогнало динамику развития понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как правильно отметил О. Иншаков, до сих пор даже не устоялись дефиниции институциональной экономической теории (Иншаков, 2010).

© Попов Е.В., 2011 г.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Программы РАН № 31 «Экономика и социология знания», проект УрО РАН № 09-П6-2001.

Несмотря на то что институциональная экономика основывается на таких базовых понятиях, как транзакции, транзакционные издержки, экономические институты, до сих пор нет четкой взаимосвязи между этими понятиями и их ясных классификаций (Попов, Сергеев, 2010).

Отсюда могут быть поставлены, как минимум, три следующих вопроса. Какова возможная взаимосвязь между транзакциями и транзакционными издержками? Каково возможное отношение между транзакционными издержками и экономическими институтами? Возможны ли какие-либо классификации данных понятий и отсюда их системное представление?

Казалось бы, ответы на эти вопросы предполагают прямолинейность и могут быть найдены в классических исследованиях по институциональной экономике. Однако это не так, поскольку зачастую и транзакции, и транзакционные издержки, и экономические институты исследуются вне зависимости друг от друга, и в результате этих изысканий получаются разносистемные и разнонаправленные подходы к оценке данных понятий.

Целью настоящего исследования является разработка представления о взаимосвязи транзакций, транзакционных издержек и экономических институтов и возможных классификациях анализируемых экономических понятий.

ТРАНСАКЦИИ

Транзакция (transaction) в прямом переводе с английского языка означает сделку. И, несмотря на то что термин «транзакция» вошел в лексику экономистов-теоретиков более 80 лет назад со времени знаменитой работы Дж. Коммонса (Commons, 1931, p. 652), понимание сущности и видов транзакций осталось на уровне начала прошлого века. По-видимому, этот феномен связан с тем, что экономистам-

теоретикам легче применять категории более высокого порядка, такие как транзакционные издержки, экономические институты в силу их качественной и количественной определенности. Однако транзакции остаются первичным элементом анализа институциональной экономики, а понимание их сущности и разновидностей обеспечивает фундамент современных экономико-теоретических моделей.

Если под экономическими агентами подразумевать субъекты экономических отношений, принимающие участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, то внепроизводственные взаимодействия между ними определяются процессами передачи прав собственности или ограничения деятельности.

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимание Дж. Коммонс, который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать транзакцию (Кузьминов и др., 2006, с. 188). Согласно его представлениям транзакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом.

Известно и другое определение транзакции, как «обмена для удовлетворения потребностей, обеспечения личных интересов в сфере владения материальными благами» (Поланьи, 2002, с. 58).

Наиболее развернутое определение транзакции дал нобелевский лауреат 2009 г. О. Уильямсон: «Транзакция – это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой» (Уильямсон, 1996, с. 27).

Суммируя вышесказанное, применим следующее определение: транзакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами (Татаркин, Попов и др., 2008, с. 30).

Представляет интерес проанализировать резкое возрастание публикационной активности по тематике «транзакции» в россий-

ской научной литературе. Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по этой тематике от 2 в 2000 г. до 29 в 2009 г. (рис. 1).

Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи Д.Н. Замятина «Пространство как образ и транзакция: к становлению гекономики» (Замятин, 2007) (5 цитирований), Г.Б. Клейнера «Системная парадигма и системный менеджмент» (Клейнер, 2008) (4 цитирования), Е.Н. Алифановой «Фондовый механизм снижения издержек транзакций в экономике в контексте институциональной парадигмы» (Алифанова, 2007) (3 цитирования).

Видно, что цитируемые статьи посвящены как теоретическим вопросам описания транзакций, так и прикладным методам оценки транзакционных взаимодействий. Таким образом, исследование транзакций экономических агентов становится актуальной проблемой экономической науки.

Что же представляют из себя транзакции экономических агентов? Каким образом они могут быть систематизированы?

Ответы на данные вопросы могут быть проиллюстрированы на основе авторской концепции рыночного потенциала предприятия (Попов, 2002), демонстрирующей разнообразие транзакций на уровне субъекта хозяйствования.

Рыночный потенциал – это совокупность средств и возможностей предприятия в реали-

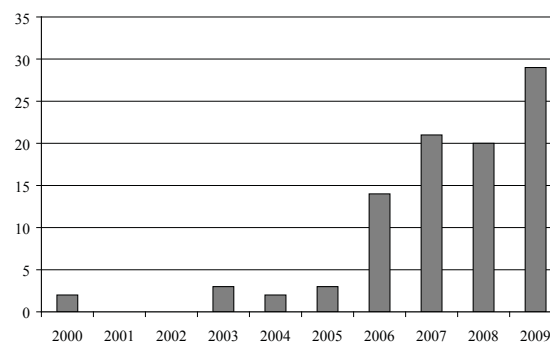


Рис. 1. Динамика количества публикаций по теме «транзакции» в 2000–2009 гг. (www.e-library.ru)

зации рыночной деятельности. Инструментарий рыночного потенциала предприятия – это совокупность экономических инструментов, позволяющих максимально полно реализовать возможности предприятия в условиях рыночного хозяйствования. Отсюда институциональная сущность рыночного потенциала заключается в структурировании устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Исходя из структуры рыночного потенциала (Роров, 2004, р. 337) к транзакциям следует отнести всю внепроизводственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельность (если они не являются основным производственным процессом данного экономического агента). Полагая, что аналитическая деятельность включает в себя поиск информации и анализ рынка (поиск покупателей), а коммуникационная – продвижение товаров, защиту прав собственности и защиту от оппортунизма, основные виды транзакций производственных предприятий как экономических агентов могут быть представлены в виде пяти видов сделок:

- транзакции поиска информации;
- транзакции анализа рынка;
- транзакции защиты прав собственности;
- транзакции защиты от оппортунизма;
- транзакции продвижения продукции.

ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Каждый экономический субъект несет издержки для того, чтобы произвести какое-либо благо. Издержки чаще всего выступают в форме затрат на переработку сырья и материалов, оплату рабочей силы, возмещение износа оборудования и др. В результате таких затрат происходит физическая трансформация благ. Отсюда затраты сырья и материалов, рабочей силы и капитала, направленные на изменение

физических и других материальных свойств блага, называются трансформационными издержками.

Как отмечал А.Н. Нестеренко, усложнение хозяйственной жизни заставило ученых обратить пристальное внимание на высокие издержки, которые приходится нести субъекту для защиты своих прав собственности и контроля за качеством поставляемой продукции. Очевидно, что такие издержки по своему содержанию существенно отличаются от обычных трансформационных издержек. Они связаны не с изменением свойств экономических благ, а с самим фактом проведения рыночных сделок (транзакций) и защитой прав собственности. Поэтому их называют транзакционными издержками (Нестеренко, 2002, с. 250).

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 1930-е гг. в статье «Природа фирмы» (Coase, 1937). Оно было использовано для объяснения существования такой противоположной рынку иерархической структуры, как фирма. Он связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории транзакционные издержки получили множество трактовок.

Так, К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы (Эрроу, 1995). К. Эрроу сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек

обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» (Норт, 1997, с. 45). Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов транзакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт), но и в альтернативных способах экономической организации, в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Г. Демсец). Так, согласно С. Чангу максимальные транзакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее неэффективность.

Считается, что классическое определение транзакционных издержек дал Т. Эггертссон: «В общих словах транзакционные издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права». К числу различных видов деятельности, которые требуют определенных транзакционных издержек, он отнес следующие (Эггертссон, 2001, с. 29):

- поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;
- составление контрактов;
- надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта;
- обеспечение выполнения контракта и взыскания убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства;
- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

Р. Мэтьюз предложил следующее определение: «Фундаментальная идея транзакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдени-

ем контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта» (Matthews, 1986). Следуя последнему определению, далее под транзакционными издержками будем понимать все внепроизводственные издержки.

А.Н. Нестеренко выделил пять типов транзакционных издержек (Нестеренко, 2002, с. 251):

1) издержки по поиску информации. Если речь идет о предпринимателях, то им приходится нести издержки по поиску товара для покупки и потенциального продавца, изучению его деловой репутации или, напротив, по поиску потребителей для своих товаров и услуг;

2) издержки оценки и контроля качества. Благодаря стандартизации методов оценки соответствующие затраты невелики для массовых товаров повседневного спроса, но достаточно ощутимы для более сложных технических товаров;

3) издержки ведения и заключения переговоров;

4) издержки защиты прав собственности. К ним относят издержки на составление контракта или подготовку учредительных документов фирмы, регистрацию сделки или новой фирмы, защиту прав собственности в судебном порядке или иными способами;

5) издержки защиты от оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением понимается любое уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения. Поэтому неисполнение работником своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям менеджеров фирмы – такая же форма оппортунистического поведения, как поставка товаров ненадлежащего качества.

Вместе с тем издержки оценки и контроля качества в большей степени относятся к производственным издержкам (Попов, Лесных, 2007). Издержки ведения и заключения переговоров могут быть расширены до издержек продвижения, которые включают, помимо упомянутых затрат, также издержки на реклам-

ную деятельность, формирование общественного мнения и стимулирование сбыта (Попов, 1999). И наконец, как отмечено выше, должны быть добавлены издержки анализа рынка, которые пересекаются с множеством издержек поиска информации, но не совпадают.

Суммируя упомянутые выше трансакционные издержки и виды трансакций, можно получить схематическую типологию микроэкономических издержек (рис. 2).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Институциональный подход к оценке экономики впервые был представлен в трудах Т. Веблена «Почему экономика не эволюционная наука?» (Veblen, 1898) и «Место науки в современной цивилизации». Отвергнув представление о человеке как атомарном субъекте экономической деятельности, Т. Веблен предложил понятие институтов как «устойчивых привычек мышлений, присущих большой общности людей» (Veblen, 1919, p. 239).

Длительное время институционализм находился на периферии экономической мысли. Объяснение экономических явлений и процессов только действием институтов не находило большого числа сторонников. Отча-

сти это было связано с неопределенностью самого понятия «институт», под которым «одни исследователи понимали главным образом обычаи, другие – профсоюзы, третьи – государство, четвертые – корпорации и т.д., а отчасти с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук – права, социологии, политологии и др.» (Нуреев, 2007, с. 80).

В 1960-е гг. происходит условное разделение на традиционный институционализм и неоинституциональную теорию. Представители нового институционализма (Д. Норт, О. Уильямсон, Г. Демсец и др.) считают институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих поведение экономических агентов (Рихтер, 2006).

Г.Б. Клейнером дано следующее определение института: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения и интересов субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп» (Клейнер, 2004, с. 19).

Полагаем, что данное определение – достаточно сложно для широкого употребления в экономико-теоретических исследованиях и вызывает ряд вопросов о детерминированности категорий «интересы субъектов», «значимый период времени» и «неформальные нормы». Как отметил А.Н. Нестеренко в своей талантливой работе по институционально-эволюционной теории (Нестеренко, 1997), ранее всех Т. Веблен предложил более простое и лаконичное понятие институтов. Отсюда мы в настоящем исследовании под институтами будем понимать устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Что, несомненно, коррелирует с английским словом «institution» (дословный перевод – установление).



Рис. 2. Виды трансформационных и трансакционных издержек в экономических системах

В экономической литературе можно встретить более широкое толкование институтов – не только как норм взаимодействия между экономическими агентами, но и как организационных форм объединения экономических агентов (Hodgson, 2006). Подобная широкая трактовка понятия институтов приводит к возможности численной оценки формирования тех или иных организаций (Макаров, 2003а). В настоящем исследовании мы будем придерживаться более употребительного толкования понятия «институт», что позволяет четче обозначить метод исследования экономических систем (Полтерович, 2003).

Представляется интересным проанализировать резкое возрастание публикационной активности по тематике «экономические институты». Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по институциональной тематике от двух в 1997-м до 353 в 2009 г. (рис. 3). Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи В.М. Полтеровича «Трансплантация экономических институтов» (Полтерович, 2001) (70 цитирований), В.В. Ивантера, О.Д. Говтваня, М.Ю. Ксенофонтова, В.С. Панфилова, М.Н. Узякова «Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе)» (Ивантер, Говтвань и др., 2000) (20 цитирований) и А.А. Яковлева «Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике» (Яковлев, 2005) (10 цитирований). Указанный анализ показывает, что активное внедрение институционального аппарата происходит как в экономико-теоретических исследованиях, так и в практически важных областях хозяйственной деятельности.

Следует подчеркнуть, что институциональное описание экономических систем не может иметь нулевого уровня, подобного неоклассическому равновесному состоянию. В исследовании Дж. Ходжсона (Ходжсон, 2005) показано, что важная методологическая проблема описания процесса эволюции институтов касается любой попытки объяснения возникновения институтов в ситуации естественного до-

институционального состояния. Такая попытка обречена на провал вследствие необходимости признания изначального наличия других институтов, например таких, как язык. Отсюда примечательной особенностью последних работ по неинституциональной теории стало признание наличия некоторых базовых институтов как отправной точки анализа.

Институциональное описание экономической системы основано на методологическом подходе Д. Норта, который состоит из следующих основных положений (Ананьин, Одинцова, 2000):

- 1) только индивиды могут иметь свои интересы и преследовать свои цели;
- 2) формальный и неформальный набор институтов всегда образует рамки человеческого взаимодействия и воздействует на него;
- 3) формальные и неформальные институциональные изменения всегда являются результатом человеческого взаимодействия, осуществляемого в специфических ситуациях.

Иными словами, индивид, с одной стороны, ограничен существующей институциональной структурой, а с другой – может менять эту структуру в соответствии со своими предпочтениями.

Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта, будем полагать, что стоимостной оценкой экономического института являются

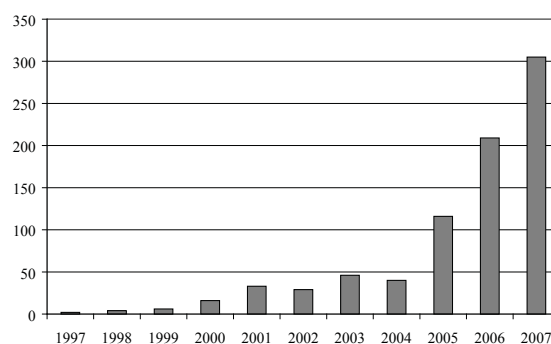


Рис. 3. Динамика количества публикаций по теме «экономические институты» в 1997–2009 гг. (www.e-library.ru)

транзакционные издержки на формирование данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АТЛАС

Поскольку атлас в общепринятом понимании – это многофакторная, иерархическая системная характеристика объекта исследования, то под институциональным атласом будем подразумевать сводную классификацию институтов, объединяющую в себе несколько типов систематизации данных институтов по различным критериям.

Иерархическая систематизация экономических институтов возможна по следующим критериям: месту возникновения, сферам деятельности, функциям управления и функциям производства.

По месту возникновения могут быть выделены эндогенные институты, т.е. возникшие внутри исследуемого объекта, и экзогенные институты, сформированные за пределами исследуемого объекта.

По сферам деятельности целесообразно различать институты социальные, технологические, экономические, политические, культурные и экологические (Котлер, 2003).

По функциям управления можно выделить институты планирования, организации, стимулирования и контроля деятельности (Файоль, 1992). Функции производства разделяют устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами на институты собственно производства, а также институты распределения, сбыта и потребления.

Перечисленные выше критерии формируют институциональный атлас, в котором они представлены в определенном порядке.

Важнейшей задачей является разработка многофакторной системной характеристики институциональной структуры развития экономической системы, и представляется целесообразным выделение из всего многооб-

разия институтов норм и правил, характеризующих институты «разумного хозяйствования». Это возможно при выделении из атласа именно экономических институтов. В табл. 1 представлена выборка видов экономических институтов, рассмотренных в различных опубликованных экономических исследованиях. Обозначенная выборка институтов не совсем полная, так как по смыслу анализируемых объектов подразумеваются и другие институты. Приведенные институты объединены в кластеры по признаку описания конкретных институциональных структур с указанием исследований, в которых данные структуры рассмотрены.

Отметим, что на основе данных кластеров экономических институтов может быть построено институциональное пространство в системе координат «экзогенность/эндогенность института – работник/предприятие» (Попов, 2005).

Далее, выделив из институтов экономические нормы и сопоставив их с примерами экономических институтов (см. табл. 1), можно получить пример атласа экономических институтов (табл. 2).

Поскольку формирование атласа экономических институтов представляет собой значительную исследовательскую задачу, то представляются наиболее перспективными следующие направления решения указанной задачи применительно к анализу экономических систем.

Во-первых, крайне важно «точечное» сопоставление исследованных экономических институтов с возможными критериями их систематизации. В настоящей работе из 71 института табл. 1 в атласе представлено лишь 16. Вместе с тем и количество институтов неизмеримо больше, и критерии систематизации могут быть дополнены и другими подходами.

Во-вторых, можно предположить, что окончательно сформированный институциональный атлас будет представлять собой пирамиду, в вершине которой расположатся базисные экономические институты. В основании

Таблица 1
Примеры экономических институтов развития

Кластеры институтов	Виды институтов
Проекция макроэкономических институтов (Полтерович, 2001; Клейнер, 2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Налогообложения доходов • Розничной торговли • Оптовой торговли • Неформальных отношений • Бартера • Парламента • Самоуправления • Здравоохранения • Социальной политики • Промышленной политики • Кредитования • Демократии
Управление эндогенным оппортунизмом (Попов, Симонова, 2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Корпоративной культуры • Зарботной платы • Денежного стимулирования • Нематериального стимулирования • Контрактных отношений • Профессиональных союзов • Отбора работников • Планирования творческой деятельности • Демократичности управления
Поиск информации (ПИ) (Попов, Кац, 2003)	<ul style="list-style-type: none"> • Управления персоналом • Планирования информационной деятельности • Организации информационной деятельности • Закупки управленческих и финансовых консультаций
Общественные блага (Нуреев, 2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Чисто частных благ • Частных благ с побочными эффектами • Клубных благ • Благ, необходимых для жизни • Благ, заслуживающих поддержки • Локальных общественных благ • Национальных общественных благ • Глобальных общественных благ
Экономика знаний (Макаров, 2003б)	<ul style="list-style-type: none"> • Образования • Научно-исследовательской работы • Конструкторских разработок • Опытного производства
Факторы деятельности (Клейнер, 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Ментальных особенностей • Культурных особенностей • Нормативных особенностей • Когнитивных механизмов • Социально-экономического генотипа • Организационно-управленческих особенностей • Технологических особенностей • Поведенческих паттернов • Рыночного функционирования
Организационные рутинны (Нельсон, Уинтер, 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Правил принятия решений • Технологии

Кластеры институтов	Виды институтов
Рыночный потенциал (Попов, 2002)	<ul style="list-style-type: none"> • Аналитической деятельности • Производственной деятельности • Коммуникационной деятельности • Стратегического планирования • Применения трудовых ресурсов • Применения материальных ресурсов • Применения финансовых ресурсов • Применения информационных ресурсов • Планирования деятельности • Организации деятельности • Стимулирования деятельности • Контроля деятельности
Субъекты эволюции (Попов, 2006)	<ul style="list-style-type: none"> • Семьи • Жизненного опыта работников • Неформальных отношений • Корпоративной культуры • Общения в нерабочее время • Внешнего вида работников • Обучения работников • Образования работников • Инноваций • Стиля управления предприятием • Реализации продукции

Таблица 2

Пример атласа экономических институтов

Экономические институты															
Институты планирования				Институты организации				Институты стимулирования				Институты контроля			
Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления	Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления	Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления	Институты производства	Институты распределения	Институты сбыта	Институты потребления
Научно-исследовательской работы	Образования	Планирования информационной деятельности	Опытного производства	Промышленной политики	Клубных и общественных благ	Розничной торговли, оптовой торговли	Благ, необходимых для жизни	Денежного стимулирования	Нематериального стимулирования	Кредитования	Социальной политики	Правил принятия решений	Налогообложения	Поведенческих паттернов	Рыночного функционирования

атласа будут находиться подчиненные институты, определяющие нормы взаимодействия между экономическими агентами по частным процессам. Таким образом, может быть обозначена проблема разработки подробной иерархии экономических институтов.

В-третьих, важной задачей представляется определение соподчиненности формальных и неформальных институтов. Традиционно считается, что формальные институты представлены опубликованными и принятыми в обществе нормами взаимодействий, а неформальные институты – это правила взаимоотношений, сформированные практической деятельностью людей. Однако эта грань крайне размыта, так как любой неформальный институт легко может быть формализован (опубликован, принят), и наоборот, формальный институт можно перевести в неформальный, если он расширяет рамки своего функционирования. Отсюда возникает проблема четких критериев формализации экономических институтов.

В-четвертых, актуальной является проблема соотношения норм и организаций. Поскольку организация – это системный набор формальных и неформальных институтов взаимоотношений между работниками хозяйствующего субъекта, то возникает закономерный вопрос о границе перехода от простой системы институтов к системному набору институтов, характеризующих суверенную организацию. Возможно, ответ на это вопрос лежит в минимизации транзакционных издержек на границе организации, впервые обозначенной в гениальной работе Р. Коуза (Coase, 1937).

В-пятых, применительно к экономическим институтам разработанный атлас должен быть дополнен традиционными институтами – организациями. Подобное наполнение атласа формализованными институтами может явиться хорошей иллюстрацией связей между традиционными и перспективными нормами взаимодействия экономических агентов в условиях развития экономических систем.

ТРАНСАКЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ

Введение категории транзакционных издержек поднимает вопрос об эффективности использования ресурсов. Как отмечает Т. Эггертссон (Эггертссон, 2001), в соответствии с традиционным определением эффективности в неоклассической экономической теории ресурс используется эффективно, когда он оказывается в распоряжении того пользователя, для которого он представляет наибольшую ценность. Эффективность по Парето достигается, когда осуществлены все взаимовыгодные транзакции при заданных существующих ограничениях модели.

Какова же возможная формализация функции транзакций?

К сожалению, в большинстве исследований транзакционных издержек их функциональные зависимости от различных параметров носят качественный или опосредованный характер. Так, Ж. Бенасси, изучая конкурентные рыночные механизмы, показал, что рыночное равновесие между предложением товаров и способностью покупателей приобретать эти товары должно исходить из стратегической функции соответствия ценовых сообщений от разных игроков рынка, однако автор ограничился лишь общим представлением функциональных зависимостей транзакций, поддерживающих данные рыночные сигналы (Benassy, 1986).

В исследовании Е. Хайнесена рассмотрена возможность моделирования транзакционной функции макроэкономических институциональных изменений (Heinesen, 1995). В работе Ч. Колстада и М. Тарновски обсуждаются предполагаемые транзакции для информационного выравнивания цен товаров различного качества и делается предположение о необходимости введения транзакционной функции, описывающей динамику изменения информационной асимметричности на рынке (Kolstad, Turnovsky, 1998).

Особую актуальность введение функции транзакций приобретает на рынке труда,

так как именно здесь необходимо осуществлять поиск информации, проводить переговоры об оптимальной заработной плате между работодателем и работником. В исследовании Ф. Альвареса и М. Верациерто показано, что на рынке труда моделирование функциональных зависимостей транзакций от различных эндогенных параметров позволит выработать взвешенную политику регулирования трудовых отношений (Alvarez, Veracierto, 1999).

Сравнение фирм США и Японии по транзакционным издержкам поддержания партнерских отношений обозначило для С. Глобермана, Т. Роела и С. Стэндиферда проблему формирования функции транзакций. Однако авторы ограничились в своем исследовании лишь перечислением издержек, которые могут образовывать функциональную зависимость транзакций от параметров взаимодействия между фирмами (Globerman, Roehl at al., 2001).

Транзакционная функция денег проанализирована в исследовании Дж. Вачелена и Л. Хова. В данной работе показано, что введение евро как единой платежной единицы Евросоюза потребовало значительных транзакционных издержек, описание которых возможно и на модельном уровне (Vuchelen, Nove, 2002).

В статье Е. Рахарджо, Д. Мерчандани и К. Джоши рассматриваются транзакционные издержки на поиск и оценку эффективности интернет-сайтов в Индонезии и отмечается, что оценка динамики изменения подобных издержек возможна на основе введения функции транзакций (Rahardjo, Mirchandani at al., 2007). Подобное же моделирование транзакций для управления потоком товаров с помощью налогов представлено в недавнем исследовании А. Кунха (Cunha, 2007), однако и здесь явный вид транзакционной функции не обсуждается.

Попытка формализации вида транзакционной функции F представлена в известной монографии Э. Фуруботна и Р. Рихтера, где издержки покупателя продукции Y_c функционально зависят от издержек производителя продукции Y_p (Фуруботн, Рихтер, 2005):

$$Y_c = F(Y_p). \quad (1)$$

Тогда условие, необходимое для обеспечения товарооборота, максимизирующего прибыль торговой фирмы, будет иметь вид

$$\frac{dY_c}{dY_p} = \frac{P_p}{P_c} < 1, \quad (2)$$

где P_p, P_c – цены продукции производителя и потребителя, соответственно.

Соотношение (2) иллюстрирует известный факт превышения издержек потребителя над издержками производителя на величину издержек транзакций, в данном случае равных доходу торговой фирмы. Вместе с тем указанный подход не дает возможности моделирования явного вида функции транзакций.

Анализ опубликованных исследований по введению функции транзакций показывает, что, по-видимому, явное представление вида подобной функции возможно на основе классических определений сущности транзакционных издержек с последующей верификацией разработанного соотношения.

Определения транзакционных издержек по Т. Эггертссону (Эггертссон, 2001, с. 29) и Р. Мэтьюзу (Matthews, 1986) позволяют выделить три ключевые зависимости данных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т. Эггертссону транзакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с определением Р. Мэтьюза транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленным нормам, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

Если под заключенными контрактами понимать формальные институты (Попов, 2005), а под нормами, обеспечивающими выполнение данных контрактов, – неформальные институты, то можно моделировать на качественном уровне зависимость транзакционных издержек от основных институциональных параметров экономических систем.

В этом случае трансакционная функция будет иметь следующий вид (Роров, 2008):

$$C = \frac{BN^\lambda}{F^\mu + I^\nu}, \quad (3)$$

где C – трансакционные издержки фирмы (экономического агента в общем случае); B – коэффициент пропорциональности, измеряемый в единицах издержек; N – количество экономически активных агентов (акторов), заключивших институциональные соглашения с фирмой (или определенным агентом); F – количество формальных институтов (контрактов); I – количество неформальных институтов; λ, μ, ν – коэффициенты эластичности использования акторов, формальных и неформальных институтов для формирования институциональной среды.

В уравнении (3) формальные и неформальные институты представлены как аддитивные слагаемые, так как они дополняют, но не перекрывают своими нормами различные направления хозяйственной деятельности. Иначе говоря, в каждой конкретной ситуации контрактные отношения могут быть определены в виде формализованных (классических и неоклассических) норм либо неформализованных (имплицитных) договоренностей между экономическими агентами.

Каким же образом можно верифицировать уравнение (3)? Наиболее корректный подход к доказательству вида трансакционной функции лежит в наборе необходимой статистической информации с дальнейшим уточнением коэффициентов эластичности и вида самой трансакционной функции. Здесь видится постановка задачи серьезного эмпирического исследования.

Но и на качественном уровне можно доказать возможность существования предлагаемого вида трансакционной функции. Действительно, классический график (рис. 4), отражающий равновесие трансакционных издержек фирмы и институционального окружения, демонстрирует рост предельных социальных издержек населения при увеличении загрязнения местности.

Иными словами, трансакционные издержки возрастают при увеличении числа людей, втянутых в процесс решения экологических проблем. Следовательно, возрастание количества экономически активных агентов, задействованных в формировании институциональной среды, приводит к пропорциональному увеличению трансакционных издержек на создание и поддержание данной институциональной структуры.

С другой стороны, эмпирический анализ зависимости трансакционных издержек от уровня введения неформальных норм выявил их обратную пропорциональность (Попов, Симонова, 2005). На рис. 5 представлены результаты эмпирического исследования факторного управления предконтрактным оппортунизмом работников. Из всего многообразия форм эндогенного оппортунизма работников была выбрана форма неблагоприятного отбора как наиболее операционализируемая и верифицируемая.

Уровень оппортунизма R определяли как отношение изменения результатов деятельности работника, измеряемое, например, объемом невыпущенной продукции ΔQ в ре-

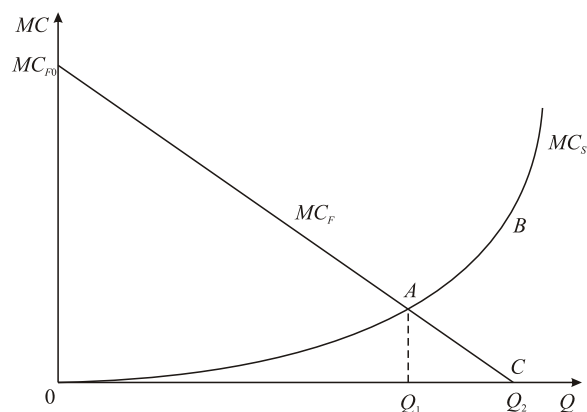


Рис. 4. Эффективность завода при уменьшении загрязнения окружающей среды: MC_F – предельные издержки завода по уменьшению загрязнения среды; MC_S – предельные социальные издержки загрязнения для обитателей местности; Q – величина загрязнения среды (Эггертссон, 2001, с. 37)

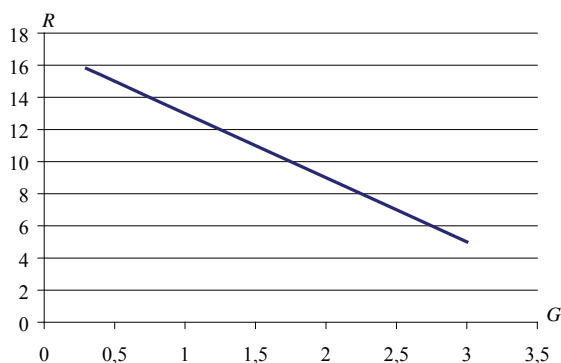


Рис. 5. Зависимость уровня неблагоприятного отбора R работников от оценки института подбора кадров G по пятибалльной шкале, %

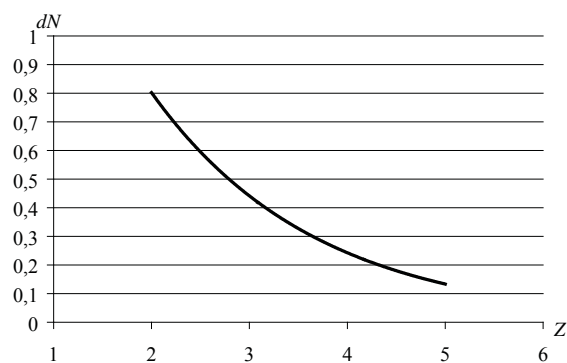


Рис. 6. Зависимость доли сотрудников фирмы, занимающихся работой с информацией dN , от количества управленческих звеньев Z

зультате неблагоприятного отбора, к потенциально возможному результату деятельности Q , умноженному на 100%:

$$R = (\Delta Q/Q) \cdot 100\%. \quad (4)$$

Результаты эмпирического исследования показали, что уровень неблагоприятного отбора работников снижается при улучшении профессиональной деятельности отдела кадров. Следовательно, транзакционные издержки на подбор работников будут тем ниже (при уменьшении уровня неблагоприятного отбора), чем выше уровень нормирования деятельности отдела кадров фирмы. Причем эти нормы могут носить неформальный характер, определяемый психологической спецификой работы с различными категориями поступающих на фирму работников.

Аналогичную зависимость можно наблюдать при формальной институционализации деятельности хозяйствующего субъекта. На рис. 6 представлена зависимость доли сотрудников предприятия, занимающихся работой с информацией, от количества управленческих звеньев (Попов, 2007, с. 189).

Анализ представленных зависимостей показывает, что увеличение количества управленческих звеньев на предприятии приводит к уменьшению числа специалистов по

работе с информацией, причем данная зависимость имеет экспоненциальный характер. Следовательно, увеличение количества формализованных институтов (звеньев управления) приводит к уменьшению транзакционных издержек, связанных с обеспечением деятельности специалистов по работе с информацией.

Какие же основные выводы могут быть сделаны из предлагаемого вида функции транзакций?

Введение аналитического вида транзакционной функции завершает построение инструментального аппарата оценки хозяйственной деятельности фирмы, начатого с производственной функции Кобба–Дугласа.

Построение транзакционной функции обеспечивает формирование прогнозных оценок при исследовании институциональной среды фирмы. Иными словами, прогнозирование инвестиций в транзакционные издержки возможно на основе оценки количества привлекаемых экономических агентов и транзакций в формализованном и неформализованном виде.

Представление явного вида транзакционной функции обуславливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации соответствующих транзакций.

Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменной выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то транзакционная функция описывает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение транзакционных издержек предопределяется количеством как агентов, так и транзакций между ними.

* * *

Таким образом, в результате настоящего исследования разработаны следующие положения, характеризующие взаимосвязь элементов триады «транзакции – издержки – институты».

Во-первых, экономические транзакции исходя из структуры рыночного потенциала предприятия могут быть представлены в виде пяти видов сделок, а именно в виде транзакций поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Критерием систематизации указанных видов транзакций является принадлежность анализируемых сделок к внепроизводственной деятельности предприятия. Теоретическая значимость выделения данных видов транзакций состоит в расширении содержания процессов передачи прав собственности или ограничения деятельности экономических агентов по Дж. Коммонсу и К. Поланьи.

Во-вторых, классификация транзакционных издержек также возможна по признаку отнесения к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала. В этом случае целесообразно выделение транзакционных издержек поиска информации, защиты прав собственности, анализа рынка, продвижения продукции и защиты от оппортунизма. Теоретическое значение подобной систематизации транзакционных издержек заключается в развитии типологии

внепроизводственных издержек по Т. Эггертсону и А. Нестеренко.

В-третьих, исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта стоимостной оценкой экономического института следует считать транзакционные издержки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Подобная оценка экономических институтов дает возможность количественного сравнения и прогнозирования развития институциональных структур различных экономических систем.

В-четвертых, институциональная структура экономических систем может быть представлена в виде атласа экономических институтов, представляющего собой многофакторную системную характеристику структуры устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами. Институциональный атлас дает возможность разработки иерархии экономических институтов, формирования теоретической платформы для представления различных механизмов координации экономических норм, определения слабых мест институционального проектирования и может являться основой стратегического планирования развития экономических систем.

В-пятых, взаимосвязь между институтами и издержками может быть аналитическим образом описана транзакционной функцией. Данная функция выражает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, участвующих в транзакциях, а также формальных и неформальных институтов, созданных в результате транзакций между указанными экономическими агентами. Разработка аналитического представления транзакционной функции позволяет прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов и, как следствие, обеспечивать разумное хозяйствование в реальном секторе экономики.

Литература

- Алифанова Е.Н.* Фондовый механизм снижения издержек транзакций в экономике в контексте институциональной парадигмы // *Финансы и кредит*. 2007. № 44. С. 2–11.
- Ананьин О.И., Одинцова М.И.* Методология экономической науки: современные тенденции и проблемы // *ИСТОКИ*. Вып. 4. М.: ИЭ РАН, 2000. С. 135–136.
- Замятин Д.Н.* Пространство как образ и транзакция: к становлению гекономики // *Полис*. 2007. № 1. С. 168–183.
- Ивантер В.В., Говтвань О.Д., Ксенофонтов М.Ю., Панфилов В.С., Узяков М.Н.* Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе) // *Проблемы прогнозирования*. 2000. № 1. С. 1–20.
- Измалков С., Сонин К., Юдкевич М.* Теория экономических механизмов // *Вопросы экономики*. 2008. № 1. С. 4–26.
- Инишаков О.В.* Институт и институт: проблемы категориальной дифференциации и интеграции // *Экономическая наука современной России*. 2010. № 3. С. 8–26.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и теория предприятия // *Вопросы экономики*. 2002. № 10. С. 47–69.
- Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004.
- Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и системный менеджмент // *Российский журнал менеджмента*. 2008. Т. 6. № 3. С. 27–50.
- Котлер Ф.* Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2003.
- Коуз Р.Х.* Институциональная структура производства. Нобелевская лекция // *Мировая экономическая мысль*. Т. V. М.: Мысль, 2004. С. 676–678.
- Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М.* Курс институциональной экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006.
- Макаров В.Л.* Исчисление институтов // *Экономика и математические методы*. 2003а. Т. 39. № 2. С. 14–37.
- Макаров В.Л.* Экономика знаний: уроки для России // *Вестник РАН*. 2003б. № 5. С. 450–456.
- Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
- Нестеренко А.Н.* Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*. 1997. № 3.
- Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
- Норт Д.К.* Экономическая деятельность в масштабе времени. Нобелевская лекция // *Мировая экономическая мысль*. Т. V. М.: Мысль, 2004. С. 707–724.
- Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
- Нуреев Р.М.* Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // *Вопросы экономики*. 2007. № 7.
- Поланьи К.* Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя, 2002.
- Полтерович В.М.* Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. 2001. № 3. С. 24–50.
- Полтерович В.М.* Оптимальный выбор экономических институтов // *Экономика и математические методы*. 2003. Т. 39. № 4. С. 52–58.
- Попов Е.В.* Продвижение товаров и услуг. М.: Финансы и кредит, 1999.
- Попов Е.В.* Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика, 2002.
- Попов Е.В.* Институты миниэкономики // *Вопросы экономики*. 2005. № 12. С. 96–108.
- Попов Е.В.* Институты миниэкономики как субъекты эволюции // *Вестник РАН*. 2006. Т. 76. № 6. С. 544–552.
- Попов Е.В.* Эволюция институтов миниэкономики. М.: Наука, 2007.
- Попов Е.В., Кац И.С.* Оценка информационных ресурсов предприятий. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003.
- Попов Е.В., Лесных В.В.* Дихотомия «общие издержки – специфические издержки» // *Вестник УГТУ–УПИ*. Сер. Экономика и управление. 2007. № 3. С. 12–23.

- Попов Е.В., Сергеев А.М. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 103–116.
- Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории принципала-агента // Вопросы экономики. 2005. С. 118–130.
- Рихтер Р. Новая институциональная экономическая теория: первые шаги, сущность, перспективы // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 79–112.
- Татаркин А.И., Попов Е.В., Власов М.В. Основные термины современной экономической теории: Препринт № 165 (07). Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008.
- Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
- Файоль А. Общее и промышленное управление // Управление – это наука и искусство: Ф. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. М.: Республика, 1992.
- Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб.: Изд. дом СПбГУ, 2005.
- Ходжсон Дж. Эволюция институтов: направления будущих исследований // Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 5–22.
- Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
- Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 30–42.
- Яковлев А.А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 1. С. 27–52.
- Alvarez F., Veracierto M. Labor-Market Policies in an Equilibrium Search Model // NBER Macroeconomics Annual. 1999. Vol. 14. P. 265–304.
- Benassy J.P. On Competitive Market Mechanisms // Econometrica. 1986. Vol. 54. № 1. P. 95–108.
- Coase R.H. The Nature of Firm // Economica, New Series. 1937. Vol. 4. № 16. P. 386–405.
- Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. № 4.
- Cunha A.B. The Optimality of the Friedman Rule when Some Distorting Taxes are Exogenous // Economic Theory. 2007. Vol. 28. № 4. P. 179–205.
- Globerman S., Roehl Th. W., Standifird S. Globalization and Electronic Commerce: Inferences from Retail Brokering // Journal of International Business Studies. 2001. Vol. 32. № 4. P. 749–768.
- Heinesen E. The Two-Variable CES Transaction Function in Macroeconomic Rationing Models // Econ. Letters. 1995. June. Vol. 48. № 3–4. P. 257–265.
- Hodgson G.M. What Are Institutions? // Journal of Economic Issues. 2006. Vol. XL. № 1. P. 1–26.
- Kolstad Ch. D., Turnovsky M.H.L. Cost Functions and Non-linear Prices: Estimating a Technology with Quality-Differentiated Inputs // The Review of Economics and Statistics. 1998. Vol. 80. № 3. P. 444–453.
- Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth // Economic Journal. 1986. Vol. 96. № 12. P. 903–910.
- Ostrom E. Institutions and the Environment // Economic Affairs. 2008. Vol. 28. № 3. P. 24–31.
- Popov E.V. Market Potential of the Firm // International Advances in Economic Research. 2004. Vol. 10. № 4. P. 337.
- Popov E.V. Transaction Function // International Advances in Economic Research. 2008. Vol. 14. № 4. P. 475–476.
- Rahardjo E., Mirchandani D., Joshi K. E-Government Functionality and Website Features: A Case Study of Indonesia // Journal of Global Information Technology Management. 2007. Vol. 10. № 1. P. 31–50.
- Veblen T. Why is Economic not an Evolutionary Science // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. № 4. P. 373–397.
- Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919.
- Vuchelen J., Hove L.V. An Early Evaluation of the Introduction Of Euro Banknotes and Coins // Journal of Economic studies. 2002. Vol. 29. № 6. P. 370–387.
- Williamson O.E. Strategizing, Economizing and Economic Organization // Strategic Management Journal. 1991. Vol. 12. P. 75–94.

Рукопись поступила в редакцию 28.01.2011 г.