

Н. В. Ксенафонов

ОБОСНОВАНИЕ РОЛИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ФОРМИРОВАНИИ РЫНКА МЯГКИХ ФАКТОРОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассматриваются теоретические вопросы рынка мягких факторов предпринимательской деятельности, обосновывается их определяющая роль в области ценообразования транзакции. Приводятся контрактный и объектный подходы к классификации транзакционных издержек предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: транзакционные издержки, мягкие факторы, предпринимательская деятельность, ценообразование транзакций на рынке мягких факторов.

Транзакционные издержки имеют большое число характеристик, что определяет необходимость проведения их научно обоснованной классификации. Систематизированное распределение транзакционных издержек на определенные виды посредством классификации следует рассматривать как необходимое базовое средство построения любой системы управления ими.

Так как общепринятой классификации транзакционных издержек не сложилось, каждый из исследователей обращает внимание на наиболее актуальные, с его точки зрения, элементы.

Анализ различных подходов к классификации транзакционных издержек позволил, прежде всего, подразделить их на внутренние и внешние (по отношению к хозяйствующему субъекту). Следующим признаком классификации является корпоративное управление, которое подразделяет транзакционные издержки на субъективные и объективные. Субъективность здесь связана с личностным аспектом управления предпринимательской деятельностью (взаимосвязью акционеров и менеджеров, менеджеров и работников предприятия).

По функциональной направленности транзакционные издержки можно подразделить исходя из той последовательности, в которой они возникают в процессе совершения сделок: до совершения сделки (издержки поиска информации, издержки ведения переговоров), в момент совершения сделки (издержки измерения, издержки по защите прав собственности) и после совершения сделки (издержки оппортунистического поведения, издержки «политизации»).

Следующий признак классификации связан с «рядом изменений в объемах» [6]. Это:

1) издержки вычленения, снижение которых удастся достичь предприятию всякий раз, когда реализуется его возможность дифференцировать

и поэтому более точно измерить предельную производительность задействованного фактора производства и обеспечить его вознаграждение;

2) издержки масштаба обменов, снижение которых происходит вследствие заключения предприятием регулируемых хозяйственным правом договоров и контрактов, а также установления стабильных и долгосрочных отношений, «доверия» сторон, которые, если бы ограничивались только рынком, требовали дополнительных издержек при каждом новом соглашении;

3) информационные издержки, которые предприятие может сокращать путем меньшего использования риска, длительностью присутствия на нем, степенью однородности производимого и продаваемого товара, дифференцированного подхода к числу принятых и посланных сигналов;

4) издержки оппортунистического поведения, снижение которых гарантируется институциональными механизмами, а обеспечивается организациями, вынужденными соблюдать установленные правила и нормы.

Основой классификации транзакционных издержек может быть соблюдение формализованных правил и неформализованных норм. К ним прежде всего относятся издержки заключения и выполнения рыночных соглашений, а также правил, соблюдение которых поддерживается принудительно (при этом не важно, что с ними не согласен сам предприниматель). Ко второму виду относятся издержки внутренних психологических переживаний от нарушения предпринимателем каких-либо этических норм (хотя наказания за это не предусматривается действующим законом).

Транзакционные издержки могут быть явными и неявными. Иначе первые называют «эксплицитными», принимающими форму денежных платежей поставщиком транзакционных

ресурсов, а вторые — «имплицитными» (они связаны с риском и нервными затратами предпринимателя).

По отношению к закону трансакционные издержки могут подразделяться на скрываемые и нескрываемые. Вторые имеют непосредственное отношение к различным секторам теневой (внезаконной) экономики. Это могут быть расходы на содержание криминальной «крыши» и т. д.

С позиций комплексного подхода можно выделить совокупные и средние трансакционные издержки. Они определенным образом связаны друг с другом: средние трансакционные издержки определяются путем деления совокупных на число сделок. Рост числа последних ведет к уменьшению средних трансакционных издержек (при неизменной величине совокупных) или к увеличению совокупных трансакционных издержек (при неизменной величине средних).

В институциональной экономике различают также реальные и эффективные трансакционные издержки. Первые определяются реальной сетью сделок, а вторые — наиболее эффективной. Величина отклонения этих видов издержек показывает, насколько эффективно сообщество использует свои институты, реализующие пред-

принимательскую деятельность. В таблице приведена еще одна классификация трансакционных издержек.

По признаку денежного эквивалента их можно подразделить на измеряемые и не измеряемые. «При всех известных характеристиках трансакционных издержек немалую проблему создает практически полное отсутствие обоснованных методов их вычленения и измерения. С точки зрения практических нужд истоки проблемы отчасти лежат в непригодности систем бухгалтерского учета и управленческого контроля к отображению операций, связанных с возникновением издержек чисто трансакционного характера» [6].

Об измерении трансакционных издержек говорится и в других работах. Так, Э. Сото считает наличие высоких трансакционных издержек основной причиной наличия теневого (внезаконного) сектора. Иначе он называет их «ценой подчинения закону» [4].

В связи с отмеченным обратимся к вопросам управления трансакционными издержками в свете теоремы Коуза. Суть теоремы в следующем: «Если права собственности четко специфицированы и трансакционные издержки равны нулю,

Обобщенная классификация трансакционных издержек

Признак классификации	Трансакционные издержки
Заклучение контракта	Внешние Внутренние
Корпоративное управление	Объективные Субъективные
Функциональная направленность	До совершения сделки В момент совершения сделки После совершения сделки
Род изменений в объемах	Вычленения Масштаба обменов Информационные Оппортунистического поведения
Соблюдение правил и норм	Заклучения и выполнения рыночных соглашений Внутренних психологических переживаний
Соотношение эксплицитности-имплицитности	Явные Неявные
Отношение к закону	Скрываемые Нескрываемые
Комплексность оценки	Совокупные Средние
Институциональная культура	Реальные Эффективные
Денежный эквивалент	Измеряемые Неизмеряемые
Результат предпринимательской деятельности	Постоянные Переменные
Основополагающий компонент	Коллективные Личностные

то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода» [1]. Такова версия теоремы Р. Коуза. Сам же автор писал так: «Перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции», и, следовательно, «окончательный результат перераспределения прав собственности не зависит от легального решения (относительно первоначальной спецификации прав собственности)».

Речь идет о том, что рано или поздно каждое из правомочий окажется в руках у собственника, способного предложить за него наибольшую цену на основе наиболее эффективного его использования. Это такие правомочия, как право владения, право пользования, право распределения, право присвоения, право на остаточную стоимость, право на безопасность, бессрочность, ответственность в виде взыскания и др.

Российская приватизация подтверждает теорему Р. Коуза. Как отмечают некоторые авторы, процесс перераспределения собственности начался практически тотчас же после первоначальной спецификации правомочий: акции концентрировались либо в руках администрации предприятий, либо в руках внешнего инвестора [1]. Иными словами, суть переходного периода у нас в стране, прежде всего, определяется активным обменом правомочиями собственности между экономическими субъектами, получившими их в ходе первоначальной спецификации: внутренними акционерами — *insiders* и внешними — *outsiders* [1].

Структура собственности де-юре и де-факто не совпадают между собой. В связи с этим для

описания сложившихся на предприятиях отношений собственности используется термин «рекомбинированная собственность» [1]. Суть его определяется несовпадением легально закрепленных прав собственности и реальных, размытость механизмов контроля и организационных границ предприятия. Это связано с быстротой и оперативностью перераспределения полномочий между администрацией, внешним собственником, трудовым коллективом, а также смежниками, поставщиками, сбытовыми фирмами и отдельными потребителями.

На размеры любой организации интеграционных объединений влияет величина трансакционных издержек (рис. 1). Здесь ΔC — разность производственных затрат в случае производства внутри кооператива и издержек на покупку идентичной продукции на рынке (на рынке возможна экономия издержек за счет агрегирования спроса, экономия на масштабах производства), ΔG — разность управленческих затрат внутри кооператива и на рынке, K — степень специфичности активов, при которой выгоднее становится совершение сделки внутри кооператива («граница» кооператива).

Измеряемая величина K — граница кооператива определяется экономией на всех видах трансакционных издержек. Речь в данном случае идет об оптимальной величине его членов, экономии на соглашениях и информационных издержках.

Особую значимость в определении размеров корпораций играют их лидеры — создатели интеграционных формирований. Они являются своего рода гарантами низких трансакционных издержек. Они же могут быть (при определенных обстоятельствах) и носителями этих издержек. И тогда, в соответствии с теоремой Р. Коуза,

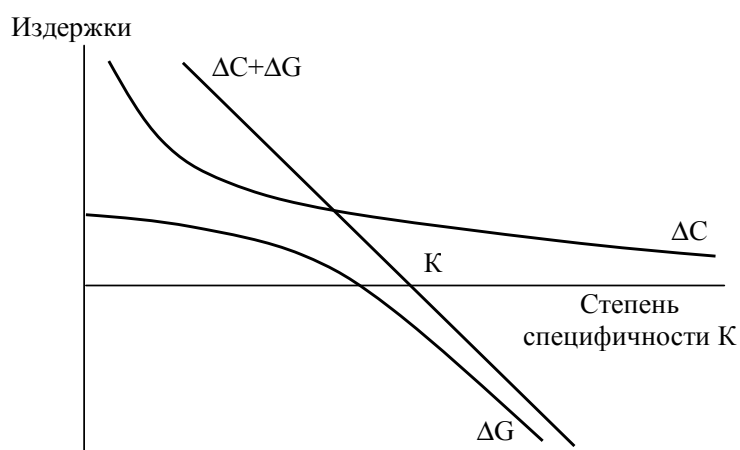


Рис. 1. Граница между кооперативом и рынком [3]

их смена (рано или поздно) предопределена. Трансакционные издержки включают, по нашему мнению, затраты на создание и функционирование службы экономической безопасности (и собственности, и ресурсов, включая безопасность своего лидера). Эта служба создается по инициативе самого лидера, хорошо представляющего суть трансакционных издержек (явных и неявных, объективных и субъективных).

На величину организационных трансакционных издержек влияют и другие факторы: корпоративная культура и государственное регулирование предпринимательской деятельности. Схематично это дано на рис. 2, где производители товаров и услуг представлены в виде потребителей на рынке мягких факторов предпринимательской деятельности.

Под рынком в данном случае нами понимаются пространственно-временное осуществление трансакций организациями в процессе их взаимодействия между собой с целью деловой активизации. Основополагающую роль играют при этом и мягкие факторы предпринимательской деятельности, имеющие свою стоимость и потребительскую стоимость.

Трансакционные издержки на таком рынке играют роль цены. Последняя меняется в зависимости от вида конкуренции, что особенно прослеживается на примере распределения трансакционных издержек между новаторами и имитаторами (рис. 3).

В качестве обобщения отметим следующее. Хотя все рынки разобщены, взаимосвязь между ними осуществляется путем установления

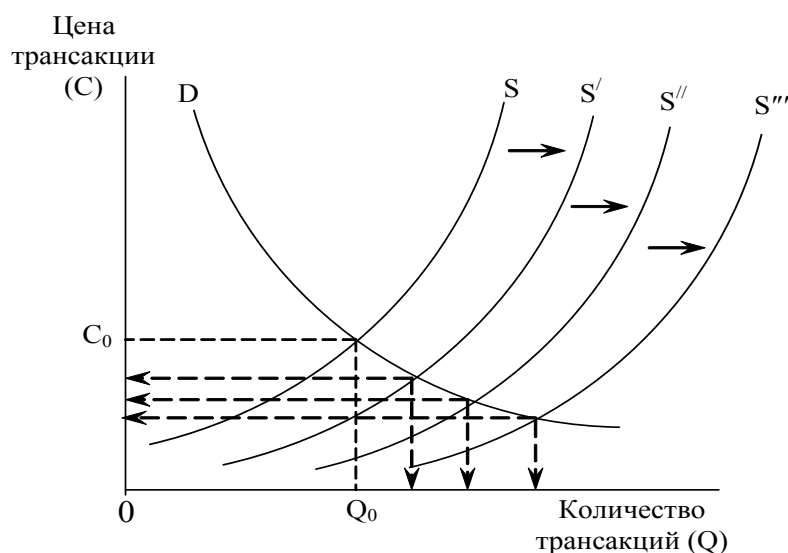


Рис. 2. Производители товаров и услуг как потребители на рынке мягких факторов предпринимательской деятельности: D — кривая спроса, S — кривая предложения, S' , S'' и S''' — то же в условиях совершенствования, соответственно, государственного регулирования корпоративной культуры и экономической безопасности предпринимательской деятельности

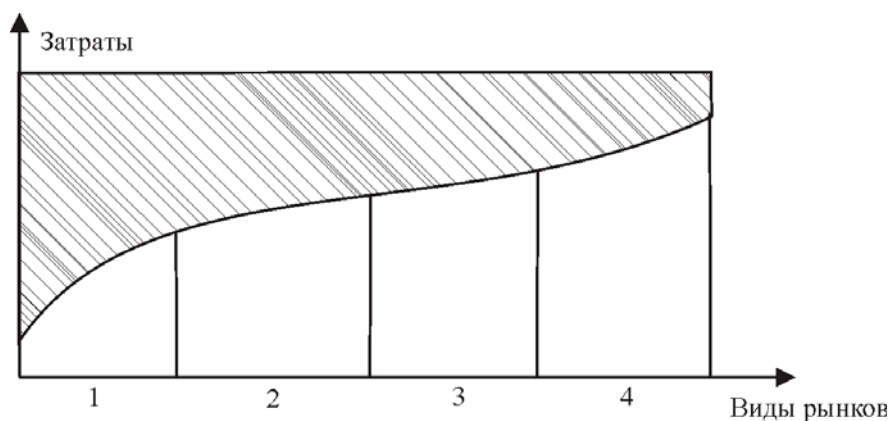


Рис. 3. Распределение трансакционных издержек между новаторами и имитаторами на рынке [5]:

1 — чистая монополия, 2 — монополия,
3 — чистая конкуренция, 4 — олигополия (затрудненные условия вхождения на рынок),
□ — затраты новаторов, ▨ — затраты имитаторов

свободных цен на товары, услуги и факторы предпринимательской деятельности. На каждом из рынков участвуют одни и те же лица — субъекты экономических отношений. И, прежде всего, отмеченное касается рынка мягких факторов предпринимательской деятельности, равновесие на котором в своей основе исходит из невозможности заранее предвидеть ход сложнейших экономических процессов во всем бесконечном многообразии их проявлений.

Список литературы

1. Коуз, Р. Институциональная структура производства / Р. Коуз // Вестн. СПбГУ. Сер. Экономика. 1992. № 4.
2. Ксенафонов, Н. В. Формирование и развитие культуры управления трансакционными издержками предпринимательской деятельности / Н. В. Ксенафонов. Екатеринбург : УрГЭУ, 2008. 282 с.
3. Олейник, А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособие / А. Н. Олейник. М. : ИНФРА-М, 2000. 416 с.
4. Сото, Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. М. : Catallaxy, 1995. 210 с.
5. Стиглер, Дж. Экономическая теория информации. Теория фирмы : пер. с англ. / Дж. Стиглер. СПб. : Экон. шк., 1995. 522 с.
6. Татаркин, А. И. Проблемы корпоративного развития / А. И. Татаркин, В. Ж. Дубровский. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 1999. 40 с. (Препринт)