

УДК 330.101.54:338.5

## ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

И.А. САВЧУК

*(Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Гомель)*

*Рассмотрены методологические аспекты классификации современных транзакционных издержек. Дается критический анализ имеющихся их классификаций, которые, по нашему мнению, не охватывают все виды данных издержек по последовательности их возникновения в ходе транзакции. Обосновывается авторская классификация транзакционных издержек, позволяющая четко систематизировать их по видам сделок. Наиболее приемлемой методологической базой для такого анализа является выделение рыночных, управленческих и рационализирующих транзакций. Проводится сравнительный анализ транзакционных расходов, затрат и потерь в их логической последовательности и взаимосвязи. Уделяется внимание характеристике специфики предконтрактных, контрактных и постконтрактных транзакционных издержек. Рассматриваются различные виды издержек оппортунизма, характерных для внутриконтрактных сделок. Издержки оппортунизма присущи предприятиям различных форм собственности, что обосновывает особую актуальность их анализа.*

**Введение.** Одним из актуальных аспектов исследования экономического поведения в рыночной экономике на современном этапе является проблема транзакционных издержек (ТИ). Однако отсутствие их единого понимания и определения структуры значительно усложняет процесс их структурирования. Причиной этого является тот факт, что каждый из последователей Р. Коуза, впервые определившего понятие транзакционных издержек, обращал внимание лишь на наиболее интересные с его точки зрения элементы их структуры. Дж. Стиглер выделил среди них «информационные издержки», О. Уильямсон – «издержки оппортунистического поведения», М. Дженсен и У. Меклинг – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Й. Барцель – «издержки измерения», П. Милгром и Дж. Робертс – «издержки влияния». К. Далман включил в их состав издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта. Другая причина связана с тем, что по мере развития транзакционного и других подходов, связанных с происхождением и содержанием транзакционных издержек, последние стали приобретать все более расширительное толкование, что еще более осложняет их идентификацию. Действительно, если у Р. Коуза это еще только «издержки рыночных транзакций», то у К. Далмана – «издержки сбора и обработки информации, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [1, с. 72]. Еще более широко объясняющее определение транзакционных издержек дал К. Эрроу, в соответствии с которым они представляют собой «затраты на управление экономической системой» [1, с. 48]. Согласно этому любая экономическая система (рыночная или альтернативная ей планово-централизованная) сталкиваются с транзакционными издержками, а экономические агенты в любом обществе стремятся снизить их величину. В случае рыночной экономики под транзакционными издержками (затратами на управление) здесь подразумеваются издержки эксплуатации рыночной или ценовой системы координации деятельности экономических субъектов, а в случае планово-централизованной – издержки согласования планов между вышестоящими и нижестоящими инстанциями; издержки, связанные с поиском дефицитных товаров; издержки оппортунистического поведения, проявляющиеся, например, в постоянных приписках или завышении объемов произведенной продукции и требующие содержания специального контролирующего административного аппарата.

**Основная часть.** Таким образом, транзакционные издержки фактически проделали большой эволюционный путь от «издержек рыночных транзакций», носящих частный характер, до некоторых всеобщих затрат «по управлению экономической системой».

Классификация транзакционных издержек позволит обоснованно подойти к поиску способов решения проблемы рационализации транзакционных издержек, тем самым будет способствовать созданию условий для увеличения эффективности взаимодействия экономических субъектов.

Господствующей до настоящего времени является классификация О. Уильямсона, который первым предложил деление транзакционных издержек на возникающие до (ex-ante) и после (ex-post) заключения сделки. Такая классификация подчеркивает роль особо важных в исследовании О. Уильямсона издержек оппортунистического поведения, которые возникают после заключения сделки как результат борьбы с оппортунистическим поведением. При этом вне его внимания остались издержки оппортунизма, возникающие до проведения сделки и связанные в основном с предоставлением неверной информации. При всех преимуществах подобной классификации в ней теряются издержки, возникающие в процессе осуществления сделки.

Таким образом, классификация **ТИ по последовательности их возникновения в ходе совершения транзакции** должна включать, как мы полагаем, три группы издержек.

**I. Предконтрактные транзакционные издержки.** Относятся к моменту «до акта взаимоотношений» (сбор информации, инициирование отношений, составление проекта контракта, проверка надежности продавца и т.п.). Сложные сделки могут требовать серьезных затрат на проработку юридических вопросов с целью предотвращения негативных последствий сделки. Часть этих затрат может брать на себя продавец, например, путем доставки товара в удобное для покупателя место, рекламы качеств товара, предоставления гарантий.

**II. Контрактные транзакционные издержки.** Приходятся на момент оформления, установления взаимоотношений (ведение переговоров, заключение контракта). Сюда же относятся потери, возникающие в результате приобретения товара по цене выше возможной альтернативной рыночной как из-за недостатка информации, так и из-за нежелания осуществлять альтернативные действия.

**III. Постконтрактные транзакционные издержки.** Обусловлены разрешением проблем контроля и адаптации в уже налаженных отношениях (меры безопасности против оппортунистического поведения контрагента, меры по восстановлению нарушенных прав собственности). Эти издержки могут также включать: ущерб, наносимый невыполнением условий сделки одной из сторон; ущерб, возникающий в результате несоответствия качества полученного товара ожидаемому качеству и т.д. Сюда же относятся затраты, направляемые на предотвращение подобного ущерба путем увеличения затрат первого и второго элементов ТИ, хотя величина этих альтернативных затрат имеет свои разумные границы. Таким образом, ближе всего данный вид затрат оказывается к проблемам, вызываемым асимметрией информации и оппортунистическим поведением.

Анализируя данный подход, следует отметить, что его основополагающим недостатком является то, что он основан на узком понимании транзакции – передачи имущественных прав на товар, услугу. Это ограничивает возможности данного подхода для четкого ранжирования элементов и уровней транзакционных издержек. Мы же в работе исходим из определения транзакции, данного Д. Коммонсом, который отмечал, что сделка – это типичная форма взаимоотношений людей и разрешения противоположных интересов (социального конфликта) [2, с. 20].

Исходя из типов сделок можно определить **основные группы транзакционных издержек**.

**Рыночные** – транзакционные издержки, которые возникают при взаимодействии контрагентов в процессе осуществления товарных транзакций.

**Управленческие** – транзакционные издержки, возникающие внутри фирмы при взаимодействии руководителя и подчиненных.

**Институциональные** (рационализирующие) – транзакционные издержки, являющиеся результатом воздействия государства (в лице формальных институтов) на рыночные субъекты.

Предложенная нами классификация позволяет достаточно полно учесть существующие виды транзакционных издержек и четко их структурировать, что должно усовершенствовать анализ данных издержек, способствовать разработке эффективного механизма их оценки и рационализации.

Рассмотрим подробнее каждую группу.

В группу *рыночных транзакционных издержек* входят ранее рассмотренные структурные элементы транзакционных издержек. В рамках данной группы можно выделить следующие уровни (рис. 1).



Рис. 1. Уровни рыночных транзакционных издержек

*Транзакционные расходы* стороны, заключающие сделку, несут по отдельности, чтобы каждая из них могла обеспечить свои интересы. Распределение бремени затрат существенно зависит от характеристик спроса и предложения на объекты сделок. В конечном счете расходы приводят к осуществлению

сделки и в этом смысле содействуют реализации интересов обеих сторон, хотя могут распределяться весьма неравномерно. В эту подгруппу входят: информационные издержки; издержки доступа к ресурсам и правам собственности; издержки заключения контракта; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки осуществления расчетов. Исходя из этого, транзакционные расходы могут быть общехозяйственные, связанные с осуществлением хозяйственной деятельности, и на реализацию конкретной транзакции.

*Транзакционные затраты* представляют собой часть издержек, которые отражаются в учете, а также непосредственно относятся на себестоимость субъекта хозяйствования. Здесь следует отметить, что ряд авторов рассматривает понятия «затраты» и «издержки» как идентичные понятия. Однако существует точка зрения, что понятие затрат уже понятия издержек и представляет собой часть издержек, которая включается в себестоимость или относится на финансовые результаты. В этом случае затраты позиционируются как израсходованные ресурсы, которые принесли доход в настоящем и перестали приносить доход в будущем. К транзакционным затратам следует отнести стоимость информационных и консультационных услуг, стоимость нотариальных и юридических услуг, затраты на сертификацию и регистрацию продукции, расходы на охрану, на оплату услуг банков, организацию переговоров и заключения договоров.

*Транзакционные потери* образуются вследствие отличия ожидаемых результатов сделки от реальных результатов. Поэтому потери одной стороны могут сопровождаться транзакционным выигрышем другой стороны. Если транзакционные затраты – это прямые последствия действий сторон, предпринимаемых в ходе транзакций, то транзакционные потери представляют собой побочные эффекты транзакций, не предусматриваемые в соглашениях о транзакциях. В эту группу можно отнести издержки оппортунистического поведения, потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений, а также дополнительно издержки непредусмотренных событий; издержки непредусмотренных действий; издержки, связанные с возможным разночтением положений контракта.

*Транзакционные потери* могут возникать непредсказуемо, но не являются результатом действий других рыночных агентов. Напротив, в транзакционной сфере потери – это прямой результат действий иных лиц. Отсюда вытекает возможность для сторон договориться о взаимных гарантиях от потерь, возникающих в результате их взаимодействия. Стороны могут прийти к соглашению относительно распределения последствий сделки, если для каждой из них затраты на заключение подобного соглашения будут меньше, чем величина потерь в результате осуществления сделки. При выполнении этого принципа экономии на ТИ сторонам выгоднее нести дополнительные затраты по проработке соглашения, чем впоследствии – потери. В свете концепции неполной рациональности можно предположить, что все потери устранить просто невозможно да и невыгодно: увеличивающиеся затраты по разработке соглашения, начиная с определенного момента, попросту перекроют возможные потери, что нашло отражение в концепции принципиальной неполноты контрактов.

В случае транзакционных потерь мы имеем дело с последствиями сделок, которые затрагивают интересы обоих участников сделки. Второй вид последствий сделок не касается сторон этих сделок, поэтому данные последствия не оговариваются специально. В этом случае последствия представляют собой экстерналии, или внешние эффекты.

Как было рассмотрено выше, часть последствий, не предусматриваемых сделкой, может нести одна из сторон. В этом случае, по нашему мнению, необходимо говорить о внутренних побочных эффектах, интерналиях, а именно – об издержках одной из сторон и о выигрыше другой. Это является одной из причин несовпадения частных и общественных ТИ. Транзакционные внешние эффекты являются следствием деятельности не отдельного лица, а обеих участвующих в сделке сторон (примером транзакционных экстерналий могут стать уже совершившиеся или планируемые транзакции, предполагающие размещение отходов производства, в том числе радиоактивных, в странах с переходной экономикой). Суммы транзакционных потерь и транзакционных выигрышей для сторон могут взаимно компенсироваться, а в целом для общества транзакционные эффекты могут оставаться постоянными.

Экстерналии необходимо рассматривать как явление, свойственное как производственным, так и транзакционным процессам. Такой подход существенно отличается от традиционного подхода, когда по умолчанию внешние эффекты относятся исключительно к трансформационным процессам.

Таким образом, транзакционные экстерналии представляют собой наиболее характерное для трансформационной экономики явление, сущность которого заключается в нарушении прав лиц, непосредственно не принимающих участия в сделках, но подверженных влиянию их негативных последствий. Это позволяет также выявить уровень общественных и частных транзакционных издержек.

Следующий тип частных ТИ – транзакционные издержки на внутрифирменном уровне, а именно управленческие издержки. К ним следует отнести издержки, возникающие в связи с созданием, совершенствованием и развитием внутрифирменной структуры (можно говорить о затратах на внутрифирмен-

ное управление и координацию деятельности всех структурных подразделений компании в рамках общеприемлемой стратегии).

Рассмотрим более подробно виды данных издержек.

#### **I. Внутрифирменные издержки оппортунистического поведения.**

К ним можно отнести целый ряд проявлений внутрифирменного оппортунизма:

- 1) предконтрактный оппортунизм работников;
- 2) неблагоприятный отбор. Под этим термином понимают завышение реальных способностей, навыков, знаний нанимаемых работников;
- 3) изменение планов. Нанимаемый работник желает работать под руководством данного менеджера лишь временно и при этом скрывает свои планы от работодателя.
- 4) шпионаж. Нанимаемый сотрудник устраивается на работу с целью получения внутрифирменной информации;

5) постконтрактный оппортунизм работников или издержки мотивации. В центре внимания исследователей оказалось «отлынивание», когда агент работает с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договора. При этом могут возникать существенные «агентские издержки» (agency costs). Их источник кроется в асимметрии информации, которой располагают принципал и агент. Агент намного лучше принципала осведомлен о своих истинных намерениях и действительном поведении. Поскольку интересы агента могут расходиться, и подчас весьма значительно, с интересами принципала, последний оказывается перед угрозой серьезных потерь;

6) небрежность. Это сознательно допускаемая халатность, небрежное отношение к оборудованию и т.п. при мнимом исполнении всех норм и правил;

7) использование служебного положения. В этом случае необходимые для работы материалы и оборудование применяются не по назначению, работник осуществляет их «внеконтрактное» использование.

**II. Внутри иерархической структуры существуют издержки координации,** которые представляют собой издержки передачи информации по различным организационным уровням, выработки эффективного плана деятельности фирмы, доведения этого плана до работников и его последующего осуществления. Кроме того, издержки координации включают в себя альтернативные издержки потерянного времени.

**III. Издержки коллективного принятия решений.** Эти издержки наиболее характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности и в управлении которыми используются принципы прямой или представительной демократии – законодательные органы, клубы, кооперативы, партнерства и т.д. Они складываются из нескольких элементов. Во-первых, как известно из экономической теории, принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов. Во-вторых, сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, то есть чем сильнее расхождение их интересов.

**IV. Издержки «политизации».** Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих. Но и при коллективном, и при централизованном принятии решений минимальная гарантия эффективности – в виде предварительного взаимного согласия – отсутствует. Руководитель может принять решение, крайне невыгодное для подчиненных, которых оно касается, без всякого согласования с ними.

**V. Издержки влияния.** Различные решения могут затрагивать интересы не только ее работников, но и ее акционеров, кредиторов, поставщиков и т.д. Одни группы оказываются в выигрыше, другие – в проигрыше: отсюда попытки повлиять на принимаемые решения, манипулируя информацией, оказывая давление, формируя коалиции, используя личные связи. Фирма, подобно государству, становится полем перераспределительных конфликтов.

Третья группа издержек – **издержки институциональных трансакций,** которые представляют собой затраты ресурсов, используемых при обмене правами собственности в ходе создания и изменения институтов, а также издержки, возникающие в результате следования закрепленным в виде институций формальным и неформальным ограничениям. Различают издержки креативных и репродуктивных институциональных трансакций. В ходе креативной трансакции происходит создание новых институтов и прав, в отличие от репродуктивной, которая подтверждает произошедшее когда-то в прошлом распределение прав и обуславливает издержки поддержания институциональных норм и подтверждает произошедшее когда-то в прошлом распределение прав.

Базовым элементом институциональной системы любого общества являются неформальные правила. Однако данные правила не поддаются прямому воздействию, их изменение происходит в процессе длительной эволюции. По этой причине нами рассматриваются издержки институциональных трансакций, связанные с изменениями только формальных правил.

Структуру институциональных издержек представим в виде схемы (рис. 2).

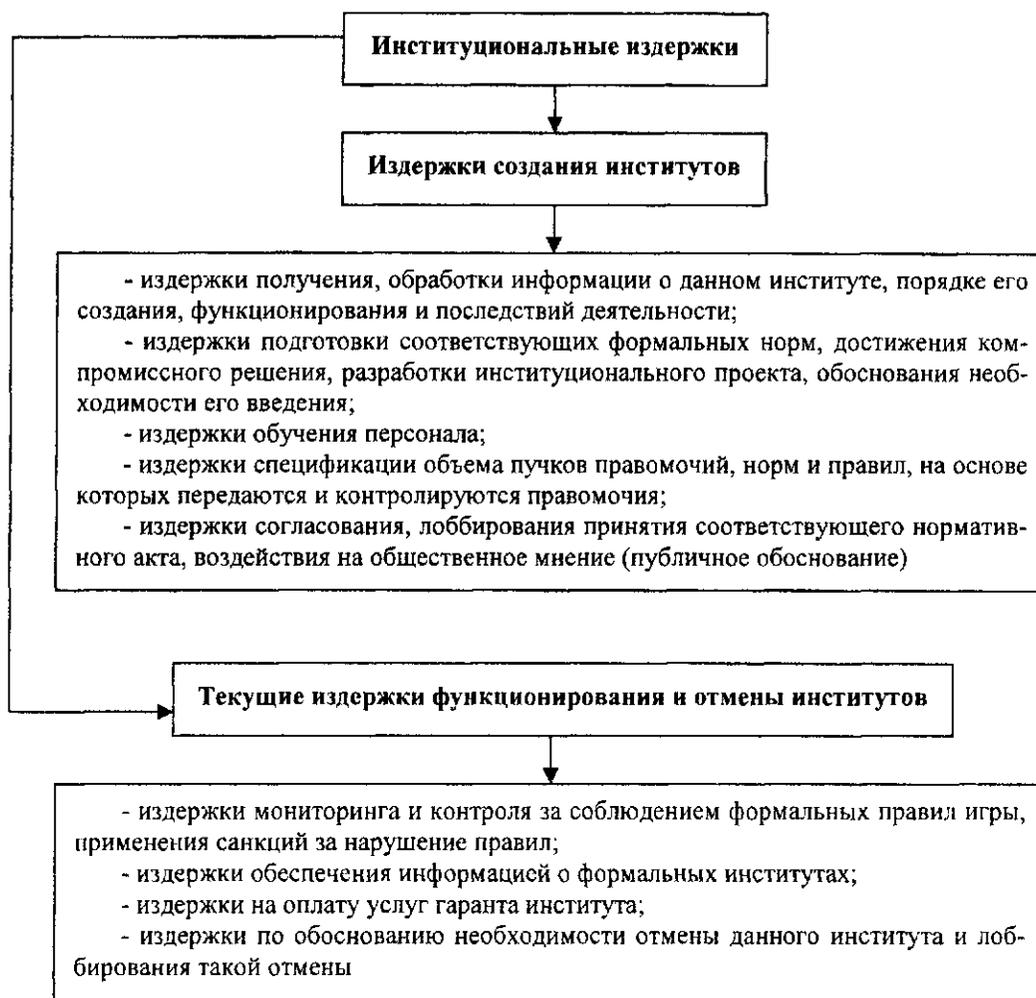


Рис. 2. Структура институциональных издержек

**Заключение.** Приведенная классификация транзакционных издержек позволяет, по возможности, полно учесть существующие виды транзакционных издержек и четко их структурировать, что должно способствовать усовершенствованию анализа данных издержек и разработке эффективного механизма их оценки и рационализации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Попов, Е. Транзакционные издержки в переходной экономике / Е. Попов, В. Лесных // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2006. – № 3. – С. 70 – 75.
2. Тарушкин, А. Институциональная экономика: учеб. пособие / А. Тарушкин; под ред. А. Тарушкина. – СПб.: Изд-во «Питер», 2004. – 368 с.

Поступила 24.01.2008