

УДК 330.138

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

М.В. Шукан

*УО «Белорусский государственный экономический
университет»*

В данной работе рассматриваются теоретические основы формирования транзакционных издержек в белорусской экономике. Проанализированы различные подходы к характеристике транзакционных издержек, проведена систематизация сложившихся взглядов зарубежных и отечественных исследователей на причины возникновения и определения категории транзакционных издержек. Также выявлены ключевые факторы формирования транзакционных издержек в трансформационной экономике и показана их роль в институциональной динамике.

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

Анализ институциональных основ рыночной экономики, в значительной степени, основан на исследовании транзакционных издержек (одного из фундаментальных понятий неoinституциональной экономики) — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакции. На существование транзакционных издержек впервые обратил внимание Рональд Коуз в 1937 году в работе «Природа фирмы» и определил их как издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Позже в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля, со сбором и обработкой информации, проведением переговоров и принятием решений, контролем выполнения контрактов и их юридической защитой. В работах отечественных авторов акцентировано внимание на особенностях переходной системы и, в связи с этим, на проблемах начального этапа деятельности предприятия и связанных с ними проблемах бюрократизации государственных органов, коррумпированности властей и теневом бизнесе. В связи с этим, наиболее часто упоминаются исследователями виды транзакционных издержек в последовательности, соответствующей этапам сделки:

- 1) издержки доступа к ресурсам и правам собственности;
- 2) издержки поиска информации;
- 3) издержки ведения переговоров и заключения сделки;
- 4) издержки измерения;
- 5) издержки оппортунистического поведения;
- 6) издержки защиты прав собственности.

Введение понятия транзакционных издержек в научный оборот позволяет более успешно решить проблему минимизации издержек, поскольку именно снижение транзакционных издержек (помимо производственных) является одним из резервов повышения эффективности работы, как отдельных предприятий, так и экономической системы в целом, что становится крайне актуальным в период адаптации предприятий к рыночной среде, построении эффективной организационной системы управления на микро- и макроуровнях, нахождении оптимального уровня государственного регулирования.

Единицы измерения транзакционных издержек могут быть как субъективными (время, имидж, люди), так и стоимостными. В настоящее время методика количественной оценки транзакционных издержек не отработана, что обусловлено трудностью измерения некоторых видов транзакционных издержек, их «неосвязаемостью» и многообрази-

ем подходов к их определению. Невозможность исчисления всех транзакционных издержек также связана со следующим:

- часть транзакционных издержек не подвержена прямому измерению (например, затраты времени на стояние в очередях и заполнение многочисленных отчетных форм);
- многие издержки связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождаются непосредственными денежными расчетами;
- транзакционные издержки часто невозможно отделить от «производственных» издержек;
- транзакционные издержки включают разнородные элементы (легальные и нелегальные), и их суммирование порождает дополнительные проблемы.

Теоретически либерализация должна приводить к сокращению транзакционных издержек в силу самой природы рыночного механизма, способствующего наиболее эффективному перераспределению прав собственности. Исследования же показывают однозначный рост транзакционной деятельности, однако факторы расширения транзакционного сектора (к нему обычно относят оптовую и розничную торговлю, связь, страхование, финансы, консультационные услуги и т.п.) оказываются неоднозначными. Повышение транзакционных издержек в одном измерении может быть проявлением неэффективности, тогда как рост их в другом может оказаться важнейшим условием эффективности, расширения границ обмена и экономического роста. Транзакционные издержки в настоящее время в США доходят до 55% от ВВП, в Республике Беларусь они тоже достаточно велики, однако, факторы, определяющие их величину, совершенно разные. Увеличение числа сделок и участников рыночных соглашений увеличивает рост транзакционных издержек, что видно на примере развитых стран. В Республике Беларусь их высокий уровень обусловлен неразвитостью рыночной инфраструктуры, несформированностью институтов денежно-кредитных расчетов, отсутствием успешных инвестиционных проектов по причине высоких рисков и неопределенности долгосрочных прогнозов, проблемами ментальности, культурными особенностями, колоссальным разрывом между бедностью и богатством, высоким уровнем коррумпированности. В современных условиях в нашей стране экономическая эффективность, конкретный экономический интерес доминирует над нравственными и этическими критериями.

Институциональные преобразования, направленные на либерализацию рынка и спецификацию прав собственности, как отмечалось выше, не только не снижают транзакционные издержки, но и ведут к их существенному росту.

В плановой экономике транзакционные издержки возникают при любом взаимодействии с административными органами различного уровня по поводу утверждения номенклатуры и объема производимой продукции, корректировки плановых и фактических показателей работы отрасли, контроля за выполнением плана, определения каналов сбыта продукции и каналов поступления ресурсов, издержки, связанные с содержанием обширного административного аппарата, осуществляющего функции контроля над производством, распределением и использованием различных благ, которые производятся в данной экономической системе; бюрократическими процедурами согласования решений, принятых на различных уровнях административного аппарата. Чрезмерный уровень обобществления производства в условиях командной экономики вызывает дополнительные транзакции, связанные с неэффективным управлением. Особенностью функционирования предприятий в плановой экономике были низкие транзакционные издержки «на выходе» (фиксированные цены, стабильность хозяйственных связей, заданность производственной программы) и высокие «на входе» (дефицитность ресурсов, «выбивание» поставок и фондов, несоблюдение сроков, ассортимента и качества поставок).

В экономической системе рыночного типа транзакционные издержки возникают при осуществлении любых рыночных транзакций: в отраслях, занимающихся производст-

вом — издержки, связанные с поиском поставщиков, взаимодействием между отраслями, сбытом продукции и т.д.; у домохозяйств — издержки, связанные с определением оптимального уровня потребления и сбережения, а также издержки, возникающие при осуществлении предпринимательской деятельности; на рынке ценных бумаг — издержки, связанные с рисками при покупке и продаже ценных бумаг и принятием решения об их продаже или получения по ним процентов; на рынке труда — издержки, связанные с поиском работы, регулированием уровня безработицы и обеспечением экономической системы дополнительными рабочими местами и т.д. Высокий уровень транзакционных издержек обусловлен также созданными государством искусственными ограничениями в виде тарифных и нетарифных барьеров, квот и других форм защиты внутреннего рынка.

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

- *социально-политические* (политическая нестабильность, несовершенство политического процесса (лоббизм, бюрократия и т.п.), уровень преступности, отношение населения к предпринимательству и формам собственности, налоговая политика государства, степень ограничения монополизма, защита конкуренции, образование, культура);
- *макроэкономические* (устойчивость экономической системы, уровень государственного регулирования, состояние финансовой системы, степень доступности и достоверности макроэкономической информации; развитости информационных технологий);
- *микроэкономические* (форма собственности, кадровый потенциал компании, организационная система управления);
- *правовые* (степень совершенства законодательной базы, арбитражного производства, ответственность за нарушение контрактных обязательств, степень защищенности внутреннего рынка, таможенная политика, тарифные соглашения, лицензионная политика, трудовое законодательство);
- *институциональные факторы* (внутренняя структура государства, принципы ценообразования, степень либерализации цен, формы собственности на средства производства).

В связи с переходом экономических систем на более высокие уровни развития, усложнением экономических отношений, дальнейшей специализацией и глобализацией экономического пространства тенденции к увеличению транзакционных издержек проявляются все более активно. Успех в области управления затратами может быть достигнут только в случае всесторонней оценки деятельности как на микро-, так и на макроуровне, а иногда и в случае пересмотра традиционных методов и сложившихся подходов. В условиях трансформации экономики особенно необходимо управлять транзакционными издержками.

Список использованных источников

1. Григорьева Е.М. Транзакционные издержки финансовых предпринимательских структур. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 192 с.: ил.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М.: Дело Лтд, 1993.
3. Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория, СПб, СПбГУ, 2005.
4. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. С англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
5. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — 591 с.