

*Уважаемые коллеги! От всей души поздравляем вас с юбилеем и желаем долгих лет благополучия, процветания и плодотворного труда на благо нашего отечества!*

А.Р. Маматказин, д-р экон. наук, проф.  
Е.А. Кондрашова, канд. экон. наук, ст. преп.  
*Санкт-Петербургский государственный  
технологический университет, Санкт-Петербург*

## **О ПРИРОДЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Имя лауреата Нобелевской премии в области экономики 1991 г. Роналда Коуза сравнительно недавно стало появляться в научных публикациях. Р. Коуз считается известным американским ученым, почетным профессором права Чикагского университета, членом американской и британской научных академий. Нобелевская премия ему была присвоена «за открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики».

В российских изданиях научный багаж этого ученого был представлен небольшой монографией «Фирма, рынок и право», вышедшей в США в 1988 г., а в России – в 1993 г. Книга состоит из нескольких опубликованных автором в разные годы статей, посвященных природе фирмы, рыночных и социальных издержек. Российской научной общественности она, как и труды ряда других избираемых Стокгольмским университетом нобелевских лауреатов, вероятно, вряд ли широко известна. Хотя работы Коуза нередко цитируются и обсуждаются в научных публикациях (например, «теорема Коуза»), и считаются теоретическим обоснованием прошедшей рыночной трансформации постплановых экономик государств бывшего социалистического лагеря, что обуславливает необходимость их изучения и анализа.

«В общем-то, – считает сам Коуз, – моя точка зрения не привлекла внимания, а мои доводы большей частью не были поняты... Поскольку мне представляется, что в этих статьях («Природа фирмы» (1937), «Спор о предельных издержках (1946) и «Проблема социальных издержек» (1960)) я утверждаю вещи весьма простые, настолько простые, что их можно счесть само собой разумеющимися, приходится признать, что их отрицание или неспособность их понять свидетельствуют о том, что большинство экономистов иначе смотрит на экономические проблемы и не разделяют моих представлений о природе нашей науки»<sup>†</sup>.

Возможно, он и прав, поскольку нобелевское признание его научных достижений к Р. Коузу пришло почти через полвека. С другой стороны, нельзя не учитывать семантические барьеры непонимания между правоведами и экономистами, поскольку юриспруденция издавна была направлена на отстаивание чьих-то прав (праведных или неправедных), в то время как экономика является более или менее точной наукой, сконцентрированной на счете конкретных де-

<sup>†</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. М.: "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Catallaxy", 1993. 192 с.

нег и ресурсов. В то же время Р. Коуз считается одним из основателей институционального направления экономической теории, в том числе развития одного из важнейших его разделов – теории фирмы.

Вот что сам Коуз пишет по этому поводу: «Чтобы объяснить, почему фирмы существуют и что именно они делают, я счел необходимым ввести понятие, которое ... обозначил как "издержки использования механизма цен", "издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке", или просто "рыночные издержки". В экономической литературе закрепилось выражение "транзакционные издержки". Я описал то, что имел в виду, в следующих словах: "Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желательно заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются и так далее". Далман следующим образом отчеканил понятие транзакционных издержек: это "издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта"».

Дальнейших комментариев определения рыночной трансакции, согласия или несогласия с утверждением Карла Далмана, Р. Коуз не дает. А ведь это очень важно как для определения природы транзакционных издержек, так и для понимания хода его дальнейших рассуждений о природе и субъектах этих издержек или же их полного отсутствия (гипотеза нулевых транзакционных издержек). Поскольку его дальнейшие рассуждения по этому поводу вносят мало ясности в суть данной проблемы: «Я убежден, что без понятия транзакционных издержек, которое, в общем-то, не привилось в современной экономической теории, невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы и нет основания для определения политики. Существование транзакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение транзакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на транзакционных издержках. Выбор партнеров, тип контракта, выбор предлагаемых продуктов и услуг – все может при этом меняться. Но, может быть, наиболее важной формой приспособления к проблеме существования транзакционных издержек является возникновение фирмы. В статье "Природа фирмы" я доказал, что, хотя производство может вестись совершенно децентрализованно (на основе контрактов между индивидуумами) и что осуществление трансакций влечет некоторые издержки, неизбежна организация фирм для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные трансакции (разумеется, если внутрифирменные издержки меньше, чем издержки рыночных трансакций). Именно это определяет, что же именно фирма покупает, производит и продает. Поскольку концепция транзакционных издержек обычно не используется экономистами, вовсе не удивительно, что соответствующий подход внедряется в практику не без трудностей».

Согласитесь, что из этих утверждений трудно понять, почему "неизбежна организация фирм для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные трансакции". Может быть следовало бы более подробно объяснить, что внутри фирмы рыночные трансакции с соответствующими издержками на их осуществление заменяются административным распределением необходимых индивидуумам для ведения производственной деятельности ресурсов, а привлечение последних осуществляется самим предприятием, и это обеспечивает за счет возрастающего эффекта масштаба общее сокращение трансакционных издержек. Данное обстоятельство нашло свое отражение в институциональных теориях издержек неопределенности (внешнее производство) и издержек внутренней координации производственных процессов (Ф. Найт, Р. Бокэ и др.), несовершенных контрактов, специфических активов, прав собственности и других.

К тому же приведенные выше утверждения Р. Коуза не дают, по нашему мнению, оснований для определения того, "что же именно фирма покупает, производит и продает". Если только таким товаром не являются сами трансакционные издержки, как деловые услуги.

По мнению Р. Коуза, хотя экономисты заявляют, что они исследуют работу рынка, в современной экономической теории роль рынка еще менее ясна, чем роль фирмы. «В современных учебниках анализируется процесс установления рыночных цен, но рассмотрение самого рынка совершенно исчезло. И это не так странно, как кажется. Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т. е. они существуют для сокращения издержек по трансакциям обмена. В экономической теории, предполагающей, что трансакционные издержки не существуют, рынку нечего делать, и представляется совершенно разумным делом развитие теории обмена на примере обмена орехов на яблоки между индивидуумами, совершаемого на опушке леса, либо на основе другого нереального примера. Этот анализ, разумеется, объясняет, почему торговля выгодна, но он не затрагивает факторы, определяющие размах торговли и тип благ, которыми торгуют. А когда экономисты все-таки говорят о структуре рынка, это не имеет ничего общего с рынком как институтом, но относится лишь к таким предметам, как число фирм, дифференциация продуктов и т. п., при том, что влияние социальных институтов, облегчающих обмен, полностью игнорируется».

Поэтому весьма справедливым, как нам представляется, является утверждение Р. Коуза о том, «что рынки, как они сегодня существуют, для своей деятельности требуют большего, чем помещение, в котором может происходить купля-продажа. Они требуют также утверждения правовых норм, которые бы определяли права и обязанности тех, кто осуществляет трансакции в этих помещениях. Такие правовые нормы могут быть созданы теми, кто организует рынки, как и происходит на большинстве бирж ... Когда помещений и их владельцев множество и интересы каждого различны, как это имеет место в розничной и оптовой торговле, установление и поддержание частной системы пра-

вовых норм оказываются очень трудным делом. Поэтому деятельность на этих рынках должна зависеть от правовой системы государства».

Основное место в теоретических исследованиях Р. Коуза отводится проблеме социальных издержек, и именно на них, на «теореме Коуза» была сосредоточена большая часть дискуссий по поводу его трудов. Он исследовал вопрос: что будет происходить в мире, в котором трансакционные издержки предполагаются нулевыми. При этом целью было создание простых условий для анализа и для прояснения той фундаментальной роли, которую трансакционные издержки выполняют и должны выполнять в процессе формирования институтов, составляющих экономическую систему. Вывод, который он сделал, был таким «... конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек. Этому выводу Стиглер придал форму "теоремы Коуза", которая выглядит так: "... в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны"».

Оказалось, что мир, не знающий трансакционных издержек, обладает очень своеобразными свойствами. Как сказал Стиглер о "теореме Коуза": «Мир с нулевыми трансакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения. Монополистам можно выплачивать компенсацию за то, чтобы они вели себя конкурентно, а страховые компании просто не существовали бы». В своих работах Р. Коуз показал, что при отсутствии трансакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы и что в отсутствие трансакционных издержек не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны. Чен даже заявил, что при нулевых трансакционных издержках «предположение о праве частной собственности может быть отброшено, и это не изменит теоремы Коуза». Согласитесь, что эти предположения весьма напоминают социальные модели утопистов и коммунистическое общество Карла Маркса. Только трудовой теории стоимости не хватает.

Рассматривая проблему перераспределения законных прав через рынок, Коуз доказывал, что такое рыночное перераспределение следует осуществлять всякий раз, когда оно ведет к росту ценности производства. Предполагалось, что рыночные трансакции выполняются без издержек. Если мы начинаем учитывать издержки рыночных трансакций, становится ясно, что такое перераспределение прав будет предпринято, когда увеличение ценности производства в результате перераспределения обещает быть большим, чем издержки на его осуществление.

Очевидно, что альтернативная форма организации экономики, которая может достичь тех же результатов с меньшими издержками, чем возникающие при использовании рынка, позволит увеличить ценность производства. Внутри фирмы индивидуальные сделки между различными кооперированными факто-

рами производства устранены, а рыночные трансакции заменены административными решениями. Для изменения производства при этом нет нужды в сделках между владельцами факторов производства.

По мнению Р. Коуза, альтернативным решением является прямое правительственное регулирование. Вместо институционарирования системы законных прав, которые могут изменять конфигурацию через рыночные трансакции, правительство может наложить обязательное для выполнения правило, устанавливающее, что именно люди должны или не могут делать, и которому им придется подчиняться.

Правительство (силой закона или через какой-либо административный орган) может, чтобы справиться с проблемой нарушения покоя и порядка из-за загрязнения дымом, декретировать, что определенные способы производства должны использоваться или не должны использоваться (например, монтаж дымоулавливающих установок или запрет на использование угля или нефти), или может ограничить какими-либо районами возможности ведения определенного бизнеса (зонирование). Правительство в определенном смысле представляет собой сверхфирму (но очень особого вида), поскольку оно способно влиять на использование факторов производства с помощью административных решений. Деятельность обычной фирмы контролируется конкуренцией других фирм, которые могут управлять той же деятельностью с меньшими издержками, а также тем, что всегда есть альтернативный выход в виде рыночных трансакций, если административные издержки делаются слишком большими. Правительство, если пожелает, может вообще обойти рынок, чего фирма сделать не в состоянии. Фирме приходится заключать соглашения с владельцами используемых ею факторов производства.

Так же как правительство может мобилизовать или захватить собственность, считает Р. Коуз, так же оно может и декретировать, как следует использовать факторы производства. Такие авторитарные методы избавляют от множества беспокойств (для самих организаторов). Более того, правительство имеет в своем распоряжении полицию и другие органы принуждения, защищающие законы, которые обеспечивают выполнение его решений. Но правительственная административная машина сама по себе работает не без издержек. В некоторых случаях она может быть чрезвычайно дорогостоящей. Более того, нет причин полагать, что всякие ограничения и зонирование, проводимые подверженной ошибкам администрацией, на которую оказывается политическое давление и которую не сдерживает никакая конкуренция, всегда будут способствовать росту эффективности экономической системы.

Такова первая причина, которая делает невозможным существование идеального мира без трансакционных издержек. Бюрократический аппарат государственного управления сам по себе является генератором трансакционных (коррупционных) издержек, о которых Р. Коуз, как законопослушный гражданин США, почему-то умалчивает.

Есть и другое, еще более важное препятствие, о котором в трудах Р. Коуза вообще не упоминается. В современный период рыночные трансакции пре-

вратились в огромный бизнес сферы услуг (банки, страховые компании, посреднические операции в различных отраслях экономики и т.п.), где объемы операций исчисляются триллионами долларов и растут быстрее, чем в реальном секторе экономики. Вряд ли представители этой сферы, обладающие огромной политической и экономической властью откажутся от своих сверхдоходов во имя эфемерного сокращения трансакций и достижения экономики благосостояния по Пигу. Тем более, что и существующая институциональная система дает возможность ловким людям заработать миллиарды.

Взять, к примеру, деятельность знаменитого американского афериста Марка Рича, кульминация которой пришлась как раз на период подготовки книги Р. Коуза. Используя установленную правительством США в период нефтяных шоков ступенчатую систему цен на нефть в зависимости от времени эксплуатации скважин и месторождений (5 долл. за баррель за «старую», 10 – за «новую», и 25 – 40 – за «отгон»), организованная Ричем фирма WTM в Техасе в огромных количествах покупала «старую» нефть, прокручивала ее через 16 оффшоров и вновь покупала у швейцарской Mark Rich AG по цене «отгона». К 1980 г. WTM зарабатывала свыше 2 млрд. долл. на «шлейфовании» нефти для Марка Рича. Однако терпение властей лопнуло после нарушения им эмбарго на торговлю иранской нефтью и поставок зерна в СССР и они выписали ордер на его арест. Но Рич сумел этого избежать, поселился в Швейцарии, принял испанское и израильское гражданство, и еще долго занимался своим криминальным бизнесом. В 90-е г. он принимал активное участие в приватизации российского госимущества, о чем много интересного рассказал безвременно погибший Павел Хлебников в книге «Крестный отец Кремля».

Очевидно, что проблема сокращения трансакционных издержек весьма актуальна для современной России, особенно для малого и среднего бизнеса.

В конце 2003 г. группа петербургских социологов из Центра независимых социологических исследований в рамках проекта Think Tank Partnership провела исследование неформального взаимодействия бизнеса и власти в сфере мелкого и среднего предпринимательства в Петербурге. Его результаты показали, что в стране появился и начал активно развиваться обширный и формализованный (как это ни парадоксально) рынок неформальных или полужформальных услуг, опосредующих взаимодействие бизнеса и власти. Число специализированных фирм-посредников, которые либо фактически торгуют услугами чиновников, либо опосредуют получение этих услуг, постоянно растет. Эта ситуация была названа «посреднический бум» (или бум посредников).

Развитие посреднических структур на рынке бюрократических услуг является вполне закономерным явлением. Оно может рассматриваться как следствие естественной функциональной специализации и нормального – с экономической точки зрения – разделения труда. В этом плане «посреднический бум» весьма напоминает ситуацию в экономически развитых странах. Однако исследование показывает, что, хотя формально наши посредники между властными структурами и бизнесом очень похожи на своих западных коллег, в России механизм посредничества работает по-другому. Если на Западе основной

задачей посредников является консультация и помощь в прохождении сложных бюрократических процедур, то в России посреднические услуги чаще всего служат скрытой формой взятки чиновникам за ускорение и упрощение их проведения.

Примером могут служить таможенные брокеры – посреднический институт, распространенный и в западных странах и в России. Сложность и противоречивость таможенных правил характерны не только для российских терминалов, а потому перевозчики в любой западной стране при оформлении груза в подавляющем большинстве случаев прибегают к услугам таможенных брокеров. Подробное описание различных схем «растаможки», представленное в исследовании московских социологов под руководством В. Радаева, также показывает, что в России основной задачей таможенных брокеров является не столько помощь в выполнении бюрократических формальностей, сколько манипуляции по занижению стоимости товара и ускорению процедуры оформления за счет неофициальных каналов. Появился особый рынок таможенных услуг, где брокеры предлагают предпринимателю выбор из целого ряда схем — от «светло-серых» до почти «черных». При этом брокеры, как пишет В. Радаев, «берут на себя функцию обоснования декларируемой таможенной стоимости на основании неформального договора с таможенными органами». К примеру, если компьютеры декларируются брокерами как мороженые овощи, то таможенники, как правило, об этом догадываются, однако, по имеющемуся неформальному соглашению, не станут проверять соответствие реального содержания груза заявленному.

Значение посреднических структур предопределяется их выгодой для обеих сторон транзакций. Посредники выгодны прежде всего чиновникам, которые благодаря им получают возможность лично не участвовать в полуформальных сделках, что является довольно рискованным делом. Использование посреднических структур меняет статус взаимоотношений, превращая его из коррупционной сделки во вполне легальную транзакцию. Посредническая фирма является своего рода фильтром, барьером, не пропускающим случайных людей, что также снижает риск неформальных связей. С другой стороны, установление неформальных правил во взаимоотношениях с представителями власти делает посреднические структуры удобными не только чиновникам, но и бизнесменам.

Данный вид транзакционных издержек является лишь одним из многих административных барьеров, воздвигаемых российским государством (правительством) перед бизнесом. Они весьма многообразны и детально описываются в многочисленных публикациях на эту тему.

О роли административных транзакционных издержек свидетельствует отношение директоров предприятий к действиям правительства. Например, по данным РЭБ индекс одобрения (ИО) экономической политики в 2001 г. составлял 46 (по 100-балльной шкале), в 2002 г. – 45, в 2003 г. – 41. Неприятный для правительства факт состоит в том, что ускорение роста директора никак не связывают с его работой. Деятельность правительства они склонны считать факто-

ром, скорее тормозящим, чем стимулирующим работу предприятий. В связи с этим несмотря на серьезную перестройку структуры федерального правительства, задача деблокирования административных барьеров в российской экономике остается чрезвычайно важной и актуальной. Ведь объем взяток оценивается исследователями в 33,5 млрд. долл.

Причем, как утверждает референт президента РФ О. Анчишкина, за последние годы сегмент административной экономики расширялся. При сокращении бюджетных расходов и реструктуризации сети учреждений здравоохранения и образования количество госучреждений к 1 января 2004 г. превысило 60 тыс. единиц. За 1999 – 2003 гг. их число выросло на 65 % при общем увеличении количества предприятий на 45 %. Наивно надеяться, что результатом административной реформы станет самопроизвольное снижение транзакционных издержек ведения бизнеса. Административные барьеры перестали быть пережитком социалистического способа производства. Они стали полноценными, живущими по своим законам секторами экономики.

В современный период по уровню развития внутреннего хозяйственного законодательства Россия вошла в группу лидеров среди стран с переходной экономикой. Однако исследования показывают существенное отставание по эффективности применения этого законодательства. Потому что инфорсмент ("enforcement", т.е. принудительное применение права (закона) или правоприменение, принудительное проведение в жизнь, принуждение к выполнению требований) является наиболее слабым звеном в системе защиты прав собственности и исполнения контрактных обязательств.

Инфорсмент контрактных обязательств более важен, чем защита прав собственности. Если контрактные обязательства защищены и участники хозяйственного процесса уверены в их надежности, права собственности носят остаточный характер. Однако в переходной экономике значительное влияние на решения органов правопорядка оказывает коррупция. Россия находится лишь в середине списка так называемого Индекса восприятия коррупции Transparency International.

Функционирование рынка корпоративного контроля при слабой системе инфорсмента препятствует оптимальному распределению собственности. В российской экономике до 40 % текущих хозяйственных операций осуществляется в теневом секторе. В результате формируется чрезвычайно расточительная и неэффективная система частного инфорсмента, в рамках которой огромный аппарат государственных органов правопорядка дополняется разросшимися службами безопасности крупных корпораций, частными охранными агентствами и т.п., численность служащих которых превышает миллион человек. К тому же обе системы одновременно сотрудничают и соперничают с криминальными группировками.

О величине общих транзакционных издержек свидетельствуют следующие данные, не отражаемые в отчетах предприятий и органов статистики. В 2002 г. маркетинговое агентство Interactive Research Group (IRG) представило «Экономический обзор», в котором утверждалось, что потребительский рынок



России на 100 млрд. долл. больше, чем его оценивает Госкомстат. Официальные объемы расходов российского населения последним оценивались в 140 млрд. долл., а по мнению IRG составляли как минимум 240 млрд. долл. Такой вывод был сделан на основе сопоставления официальных оценок отдельных потребительских рынков с данными компаний, отраслевых ассоциаций и результатами независимых маркетинговых исследований. Достоверность этих данных подтверждается и другими аналитиками.

Очевидно, что проблема сокращения транзакционных издержек весьма актуальна для предприятий России. Общие транзакционные издержки для проведения анализа должны быть подразделены, по нашему мнению, на четыре отдельные группы:

1. Внутренние издержки предприятий на сбор и обработку информации, ведение переговоров, принятие решений и другие действия по исполнению сделок (транзакции фирм).

2. Транзакционные издержки по оплате деловых услуг внешних организаций по обеспечению ведения своей деятельности (посреднические издержки).

3. Транзакционные издержки по преодолению воздвигаемых государством на путях ведения бизнеса административных барьеров (административные издержки).

4. Транзакционные издержки по контролю и обеспечению защиты собственности и выполнения контрактов (издержки инфорсмента).

Главная цель и задача нашего исследования состоит в том, чтобы показать, что транзакционные издержки не сводятся к расходам на оплату персонала, телефонных переговоров и тому подобных затрат, отражаемых в бухучете, а состоят из гораздо более масштабных затрат, препятствующих росту эффективности и конкурентоспособности предприятий и страны в целом. Для этого следует приложить максимум усилий по сокращению общих социальных издержек в экономике России.

---

1. Stigler G. J. The Law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholars / G.J. Stigler // Journal of Legal Studies, 1972/ 12 p.

2. Cheung Steven N. S., Will China Go "Capitalist"? 2nd ed., Hobart Paper 94 / N.S. Cheung Steven/ London: Institute of Economic Affairs, 1986. 37 p.

3. Радаев В. Российский бизнес: на пути к легализации? / В. Радаев // Вопросы экономики, 2002. № 1. С. 68 – 87.