

Ю. А. Дорошенко, д-р экон. наук, проф.,  
С. М. Бухонова, д-р экон. наук, проф.  
*Белгородский государственный технологический  
университет им. В.Г. Шухова, Белгород;*  
Т. А. Тумина, канд. экон. наук, проф.  
*Московский государственный открытый  
университет, Москва*

## К ПРОБЛЕМЕ ПОНИМАНИЯ СУЩНОСТИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА<sup>1</sup>

В статье обобщаются современные представления о природе и сущности транзакционных издержек, обосновывается их многообразие в современной экономике, приводится оригинальная классификация, подразделяющая их на издержки: поиска информации, ведения переговоров, измерения, спецификации и защиты прав собственности, оппортунистического поведения, политизации процесса принятия решения. Делается вывод, что под транзакционными издержками следует понимать все явные и вмененные издержки, инициируемые транзакциями между агентами на рынке и внутри фирмы.

Термин «транзакция» впервые употребил Дж.Р. Коммонс, которого наряду с Т. Вебленом и У. Митчелом принято считать основателями американского институционализма. По Коммонсу, транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Им выделено три типа транзакций:

1) транзакция сделки (торговая транзакция) предполагает фактическое отчуждение и присвоение прав собственности и свобод при условии обоюдного согласия сторон, основанного на экономическом интересе каждой из них;

2) транзакция управления предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. Данный вид транзакций осуществляется, например, в рамках трудовых отношений между работником и работодателем;

3) транзакция рационализации также подразумевает неравенство правового по-

ложения сторон, но функция управления в ней уже отсутствует. Место управляющей стороны здесь занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав, то есть создающий режим исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права и его правомочий, объекта права, а также механизма, обеспечивающего соблюдение прав.

Таким образом, в экономическом смысле *под транзакцией* нужно понимать любое взаимодействие двух и более хозяйствующих субъектов в заданной институциональной среде по поводу обмена правами собственности на какой-либо ресурс, характеризуемый степенью специфичности. *Право собственности* – это спектр правомочий, включающий в себя право использовать ресурс и видоизменять его форму, право получать доход от использования ресурса, право ограничивать доступ к ресурсу для других хозяйствующих субъектов и право на передачу всех ранее перечисленных прав другому лицу.

Основоположителем транзакционного анализа является лауреат Нобелевской премии Р. Коуз, который в статье «Природа фирмы» (1937) впервые ввел в научный оборот термин «транзакционные издержки», определив их как издержки пользования рыночным механизмом<sup>2</sup>. Ключевой мыслью Р.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, грант № 07-02-04052а «Теоретико-методологический и методический инструментарий оптимизации транзакционных издержек инновационного процесса».

Коуза является объяснение существования фирм наличием транзакционных издержек обмена на рынке.

По Коузу, образование фирм позволяет сократить издержки пользования ценовым механизмом за счет замены последнего системой внутрифирменного контроля за действиями агентов. В фирмах распределение ресурсов происходит административным путем, сокращаются затраты на ведение поиска, отпадает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. Вместе с тем по мере увеличения размеров фирмы и в связи с такими проблемами, как бюрократизация управленческого аппарата и снижение управляемости, нарастают издержки централизованного управления ресурсами. Поэтому границы фирмы будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанными с использованием иерархической организации<sup>3</sup>.

Развивая идеи Р. Коуза, другие представители неинституционализма, в частности, О. Уильямсон, объясняют эволюцию организационных структур управления тем, что разные типы структур обладают разной эффективностью с точки зрения экономии транзакционных издержек. Структуры, оказывающиеся наиболее экономичными по критерию совокупной величины транзакционных издержек, получают наибольшее распространение. При этом следует указать, что неоднородность состава транзакционных издержек и разнообразие способов их экономии приводят к тому, что одни организационные структуры дают возможности для сокращения одних видов издержек, а другие – других видов.

В трактовке Р. Коуза транзакционные издержки являются внешними по отношению к фирме. По мере развития научных представлений о сущности транзакционных издержек к таковым стали относить и внутренние издержки двух типов:

1) *прямые издержки* на осуществление

координации деятельности агентов, использующих ресурсы для производства товара;

2) *косвенные издержки*, связанные с неэффективным использованием ресурсов и нарушением работниками, преследующими собственные интересы, условий контракта с работодателем.

Р. Коуз и его последователи противопоставили децентрализованному рыночному механизму централизованный механизм управления фирмой, в последнем важная роль принадлежит центральному агенту. При этом фирма рассматривается как «сеть долгосрочных двусторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом, замещающих рынок продуктов и ресурсов. Здесь ценовые сигналы играют относительно небольшую роль ввиду обеспечения координации посредством команд»<sup>4</sup>. Другими словами, центральному агенту отведена роль посредника в отношениях множества собственников ресурсов как между собой, так и в их отношениях с потребителем. С точки зрения потребителя это приводит к значительной экономии транзакционных издержек.

Несколько иной подход к определению сущности и места транзакционных издержек в системе совокупных издержек организации применил лауреат Нобелевской премии Д. Норт. По Норту, издержки производства представляют собой сумму трансформационных и транзакционных издержек. Если первые связаны с изменением физических свойств в процессе трансформации ресурсов в продукцию, то вторые – с определением, защитой и обеспечением прав собственности на продукцию. Поэтому определяющим фактором величины трансформационных издержек является технология, а транзакционных – институциональная среда.

Д. Норт в соавторстве с Дж. Уоллисом провел наиболее известное эмпирическое исследование размеров транзакционного сектора в экономике отдельной страны (на примере США)<sup>5</sup>. Трудность количественной оценки транзакционных издержек на любом

<sup>4</sup> *Шаститко А.* Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.

<sup>5</sup> *Wallis J.J., North D.C.* Measuring the transactional sector in American economy, 1870-1970 // In: Long-term factors in American economic growth. Ed. by

<sup>2</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Catalaxy», 1993.

<sup>3</sup> См. подробнее: Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.

уровне состоит в том, что многие из них являются неявными, не наблюдаемыми непосредственно. Указанные авторы пользовались следующим критерием отнесения издержек к категории транзакционных.

С точки зрения потребителя транзакционными являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену приобретаемого товара, с точки зрения продавца – все его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе. Согласно полученным оценкам в ВВП США доля транзакционных услуг частного сектора за сто лет увеличилась с 23 % в 1870 г. до 41% в 1970 г., а доля транзакционных услуг, оказываемых государством – с 3,6 % в 1870 г. до 13,9 % в 1970 г., что в сумме составило рост с 26,1 % до 54,7 %. Такой существенный рост они объясняют тремя причинами:

- *во-первых*, углублением специализации и разделением труда;
- *во-вторых*, техническим прогрессом в промышленности и на транспорте, сопровождавшимся увеличением размера фирм;
- *в-третьих*, усилением роли правительства в его взаимодействии с частным сектором.

В общем объеме транзакционных издержек Дж. Уоллис и Д. Норт выделили две их составляющие части. Первая включает стоимость услуг тех отраслей, деятельность которых по своей сути имеет транзакционное назначение (торговля, страхование, банковское дело и т. д.). Вторая часть складывается из затрат на услуги, оказываемые внутри «трансформационного сектора» экономики, но имеющие непосредственное отношение к процессам обмена правами собственности. Данные авторы оценивали их по величине фонда оплаты труда работников, напрямую не связанных с производством.

Последние работы Д. Норты развивают динамическую теорию транзакций. В них область институциональных изменений очерчивается двумя силами: возрастающим эффектом от масштаба и рынками несовершенной конкуренции, что подчеркивает важность транзакционных издержек. По мнению Норты, теория транзакционных издержек должна стыковаться с эволюционной теорией экономического развития.

Д. Норт выделял издержки обеспечения

прав и оценки полезных свойств процесса обмена. Второй вид, получивший название издержек измерения, исследовался также Й. Барцелем. В его работе «Издержки измерения и организация рынков» (1982)<sup>6</sup> фирма рассматривается как совокупность нескольких последовательных стадий производственного цикла, где оценка изменений, происходящих с товарами на промежуточных стадиях, осуществляется по затратам, а не по объемам и качеству выпуска. При сделках на рынке покупатель не знает действительных затрат на производство продукта. Более того, он склонен оценивать не себестоимость, а потребительскую ценность, выраженную в количестве и качестве товара.

Анализ специальной литературы показывает наличие многообразных определений транзакционных издержек. Их, например, характеризуют как издержек:

- по обмену правами собственности;
- по осуществлению и защите контрактов;
- получения выгод от специализации и разделения труда;
- координации и мотивации деятельности экономических агентов;
- по эксплуатации экономической системы;
- информационные;
- оппортунистического поведения;
- мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения;
- измерения;
- влияния;
- коллективного принятия решений;
- сбора и переработки информации;
- проведения переговоров и принятия решений;
- контроля и юридической защиты выполнения контракта и др.

Полное представление о многообразии транзакционных издержек позволяет составить следующая классификация.

#### 1. Издержки поиска информации, ко-

<sup>6</sup> Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets // Journal of Law and Economics, 1982, v. 25, No. 1.

торый ведут и продавцы, и покупатели по четырем направлениям:

- информация о приемлемой цене;
- информация о качественных характеристиках имеющихся на рынке товаров и услуг;
- информация о продавцах;
- информация о покупателях.

Этот вид издержек, как многие другие, включает явные затраты времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также вмененные издержки в виде потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Следует уточнить, что издержки поиска информации не связаны с определенной сделкой, когда происходит обмен правами собственности, а формируют отношение экономического агента к этой сделке (фоновая экономическая информация).

2. *Издержки ведения переговоров.* Предполагается, что экономический агент уже определил узкий круг партнеров и в процессе переговоров с ними пытается выяснить «истинное положение», то есть те условия контракта, на которые в действительности согласен партнер и которые в экономическом смысле составляют его кривую безразличия. Обычно издержки на ведение переговоров ассоциируются с представительскими расходами, но могут быть гораздо более значительными, например, в случае проведения тендера.

3. *Издержки измерения.* В составе данного вида издержек выделяются следующие элементы: издержки собственно измерений, издержки неточности измерений, издержки неправильного выбора параметров измерений.

4. *Издержки спецификации и защиты прав собственности.* Нами здесь выделяются три элемента в зависимости от стадии реализации контракта:

- издержки составления контрактов – чем более детально разработан контракт, тем менее вероятно оппортунистическое поведение со стороны партнера;
- издержки мониторинга исполнения контракта каждым из агентов;
- издержки принуждения партнеров к исполнению условий контрактов.

5. *Издержки оппортунистического поведения.* Как отмечалось выше, к этой группе

относятся явные и вмененные издержки, вызванные тем, что экономический агент в процессе сделки пытается уклониться от условий контракта. Вообще, оппортунизм является одной из проблем, исследуемых теорией принципала-агента. Наибольший вклад в рассмотрение данной проблемы внесли О. Уильямсон, исследовавший оппортунизм в форме вымогательства, М. Дженсен и У. Меклинг, описавшие издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения, а также А. Алчян и Г. Демсец, обратившие внимание на оппортунизм в форме отлынивания.

В частности, по Уильямсону<sup>7</sup>, оппортунизм может проявляться в разной степени. При слабой форме он представляет собой неявно выраженную ориентацию на собственный экономический интерес. Так называемая, полусильная форма предполагает, что агент следует собственным экономическим интересам в условиях определенности последствий такого поведения и действий принципала. При сильной форме агент, преследуя собственные цели, предоставляет партнеру заведомо искаженную информацию.

6. *Издержки политизации.* Этим термином обозначают несколько видов транзакционных издержек, которые связаны с процессом принятия решений. Выше неоднократно отмечалось, что неоинституционалисты рассматривают фирму и рынок как два разных механизма координации действий множества агентов, занятых экономической деятельностью. При этом механизм рынка основывается на ценовых сигналах, а внутрифирменный административный механизм – на отношениях подчиненности и «командах» вышестоящих принципалов. В терминологии Дж.Р. Коммонса при переходе от рынка к фирме торговые трансакции подменяются трансакциями управления, что неизбежно влечет за собой асимметричность правового положения контрагентов. Обладание властью порождает стимулы к злоупотреблению ею, в частности, к влиянию на процесс принятия решений в пользу тех или иных групп внутри организации.

<sup>7</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. Пер. с англ. СПб., 1996.

Если лица, принимающие решения, находятся на разных ступенях управленческой иерархии, то решение принимается вышестоящим лицом в одностороннем порядке, что порождает, так называемые, *издержки влияния*:

- потерю эффективности решения из-за искажения информации агентами, которые ее поставляют, в собственных интересах;
- непроизводительные затраты, возникающие вследствие потерь времени и усилий работников в попытках повлиять на принимаемые решения;
- затраты на предотвращение политизации внутренней жизни организации.

П. Милгром и Дж. Робертс в своих работах показали, что издержки политизации в той или иной мере присутствуют в любых структурах, деятельность которых построена на централизованном принятии решений. Именно они ввели термин «издержки влияния». Если фирма рассматривается как способ координации действий собственников множества взаимоспециализированных ресурсов, то это сотрудничество может становиться источником образования квази-рент и вызывает проблему их дележа. Поэтому и внутри фирм создается почва для конкуренции за перераспределение квази-рент, что также влечет за собой соответствующие издержки.

Принятие решений группой лиц, наделенных равными правами, также не свободно от транзакционных издержек *коллективного принятия решений*. Они возникают в любых организациях, находящихся в совместной собственности, и объясняются разнородностью целей лиц, принимающих решения. Данная группа издержек складывается из:

- недополучения выгоды в результате принятия компромиссного решения;
- потерю эффективности из-за длительности процесса принятия решения;
- распыления ресурсов на несколько направлений в стремлении примирить противоборствующие стороны;
- издержек образования и борьбы коалиций;
- издержек содержания контролирующих структур.

Таким образом, в отличие от транзакций

на рынке, где сделка заключается только в случае взаимной заинтересованности сторон, ни при коллективном, ни при централизованном принятии решений внутри фирмы нет минимальной гарантии эффективности сделки в виде обоюдного согласия участников.

С практической точки зрения может быть полезно деление транзакционных издержек на две группы: *до заключения контракта* (ex ante) и *после его заключения* (ex post). При этом наибольшее значение приобретают виды транзакций и связанные с ними издержки:

- 1) поиска клиентов (сбор информации, налаживание контактов);
- 2) переговоров (выдача запроса, подготовка предложений, ведение переговоров, заключение договора);
- 3) обеспечения интересов сторон (обусловливание льгот, научные исследования и разработки, соглашение о гарантии качества);
- 4) процесса обмена (транспортные и складские операции);
- 5) контроля (аудиторские проверки, испытания первых образцов, приемка товара, окончательная проверка, рекламации);
- 6) адаптации (подтверждение удовлетворенности товаром, актуализация данных);
- 7) корректировки субоптимальных договорных условий (догрузка производственных мощностей, требование дополнительных ценовых скидок, изменение рамочных условий);
- 8) ослабления стратегических позиций (уход клиентуры, сокращение рыночной доли);
- 9) завершения сделки (исполнение платежных обязательств, увольнение лишнего персонала, оформление заключительной документации).

К группе издержек до заключения сделки (ex ante) относятся пункты с 1 по 3, а группе издержек после заключения сделки (ex post) – пункты с 5 по 9. Между этими группами издержек существует обратная зависимость: чем выше издержки до заключения соглашения, тем ниже последующие.

Обобщая современные представления

о природе транзакционных издержек и учитывая представленное выше определение транзакции, отметим, что под транзакционными издержками следует понимать все явные и вмененные издержки, инициируемые

транзакциями между агентами на рынке и внутри фирмы.