

МЕХАНИЗМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

ПАНКРАТОВА Е. Н.

кандидат экономических наук

Харьков

Трансакционные издержки – особая категория расходов на координацию, согласование решений или поведение экономических агентов. Их второе название – *издержки согласования*.

Понятие трансакционных издержек ввел американский экономист Рональд Коуз в работе «Природа фирмы» (1937 г.). Трансакционные издержки осуществляются в сфере координации, организации и контроля взаимодействия экономических агентов. Эти издержки связаны с организацией производства, прежде всего, с контрактными отношениями.

Трансакционные издержки играют фундаментальную роль в формировании институтов и могут быть широко использованы при исследовании действия экономических, правовых и социальных институтов в Украине. Исследование их динамики позволяет понять, как, в какой мере то или иное институциональное образование выполняет свои функции: установление четких «правил игры», способствующих минимизации неуверенности экономических агентов относительно друг друга, и создание процедур, побуждающих к сотрудничеству. В условиях неустойчивости и неопределенности эта функция институтов в Украине представляется особенно важной и требует взвешенного и обоснованного подхода по ее дальнейшему изучению.

В современных условиях в мировом финансово-экономическом пространстве наблюдается возрастание трансакционных издержек в связи с выходом экономической активности на глобальный уровень, невозможность их минимизировать в связи с формированием единых критериев взаимодействия на международном уровне.

Современные тенденции развития показывают, что попытки создания единых правил и критериев операционной активности обычно сталкиваются с непредсказуемыми, разнонаправленными реакциями институциональной среды. В этих условиях создание международных институтов, призванных уменьшить трансакционные издержки в глобальном пространстве, наоборот, способствуют их возрастанию.

Исследованию проблематики трансакционных издержек посвящены работы представителей неинституционального направления Р. Коуза, М. Олсона, О. Уильямсона, Э. Остром, К. Эрроу [1, 2, 3, 4, 5]. Указанные труды послужили методологической основой данной работы.

Возрастание трансакционных издержек в глобальной экономике связано с ее расширением в географическом аспекте и взаимодействием институционально

разнородных экономических, финансовых, социальных и геополитических пространств.

Институциональные трансформации вызывают дополнительный рост трансакционных издержек, обусловленные присоединением участников конвергентных процессов к единым правилам экономической активности. Эти дополнительные издержки возрастают в связи с частыми периодами нестабильности мировой экономики и последующими процессами реформирования и институциональной перестройки.

Несмотря на достаточное количество работ, посвященных развитию экономических институтов в условиях глобализации, проблема возникновения и факторов возрастания трансакционных издержек в геоэкономическом пространстве не является достаточно исследованной. Поэтому данная статья посвящена исследованию механизма возникновения трансакционных издержек в институциональном пространстве, систематизации современных тенденций формирования и динамики трансакционных издержек и выделению новых направлений.

Согласно Р. Коузу, трансакционные издержки осуществляются в сфере координации, организации и контроля взаимодействия экономических агентов. Эти издержки связаны с организацией производства, прежде всего, с контрактными отношениями. К трансакционным издержкам относятся расходы на:

- 1) поиск информации;
- 2) заключение контрактов (поиск контрагента, переговоры и оплата агента, который от вашего имени и в ваших интересах проводит переговоры);
- 3) контроль за исполнением контракта;
- 4) измерение (выявление) свойств и качеств блага;
- 5) спецификацию (определение, установление) и защиту прав собственности, т. е. на юридическую защиту фирмы;
- 6) издержки оппортунистического поведения.

В годы, предшествующие украинскому финансовому кризису 1990-х годов, прибыли в сфере производства составляли в среднем 10 – 30%. Предприятия большинства отраслей имели серьезные трудности в поиске контрагентов, покупке сырья, в получении кредита, в отношениях с налоговыми органами и т. д. – то есть высокие трансакционные издержки. В то же время на финансовом рынке сделки заключались гораздо проще. Поэтому руководители многих предприятий переводили деньги из промышленности на финансовые рынки. Как следствие, во второй половине 1990-х гг. количество предприятий-банкротов в украинской экономике составляло более 60%, включая искусственные банкротства (реакция на непосильные налоги и сложные налоговые процедуры).

Существует более широкое понятие трансакционных издержек, введенное американским экономистом

К. Эрроу. Согласно его определению транзакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы (или издержки функционирования экономической системы). В расширенном толковании транзакционные издержки могут показать, во что обходится производство, ведение бизнеса при данном устройстве социально-экономической системы, ее правилах, законах, традициях, способе ценообразования, характере информационной системы, координирующей действия экономических агентов [6].

Соответственно величина транзакционных издержек такого рода может определяться расходами на преодоление административных барьеров, степенью политических и экономических рисков, распределением и характером прав собственности и т. д.

Одна из наиболее важных теорий в рамках неинституционализма – экономическая теория прав собственности. Современное понятие «прав собственности» определяется действиями или совокупностью действий в отношении имущества, которые индивид может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций. Права собственности устанавливают правила распределения редких ресурсов и обмена ими, частично решая, как и технологии, проблему редкости. Четкое определение и разграничение прав собственности делает возможным обмен этими правами, а значит – более эффективное распределение ресурсов. Заметим, что с точки зрения институциональной теории собственностью является не ресурс (капитал, земля, услуги труда), а право на него.

Право собственности на имущество в соответствии с подходом Алчиана – Демсеца включает следующие базовые правомочия: право пользования имуществом; право его изменять; право на получение выгоды от имущества; возможность продавать права на имущество другим лицам (т.е. обмениваться правами) [7].

Более детальную характеристику прав собственности дал английский юрист Энтони Оноре. Так называемый «пучок» правомочий Оноре включает в себя:

- 1) право владения (т. е. право на полный физический контроль над благом);
- 2) право использования (т. е. применения свойств блага для себя);
- 3) право управления (право решать, кем и как будет использоваться благо);
- 4) право на доход от использования блага;
- 5) право суверена (право на отчуждение, потребление, изменение свойств и уничтожение блага);
- 6) право на безопасность (т. е. на защиту от нанесения вреда и изъятия блага);
- 7) право на наследование и дарение;
- 8) право на бессрочность обладания благом (это еще один – временной – аспект владения);
- 9) запрет вредного использования блага;
- 10) право на ответственность в виде взыскания;
- 11) право на остаточный характер (на восстановление в правах) [8].

Защита прав собственности подразумевает наличие препятствий для осуществления другими субъекта-

ми действий с имуществом без согласия его владельца. Меры по защите прав собственности (т. е. препятствия для несанкционированного доступа к праву собственности) определяются спецификацией прав собственности.

Формальная спецификация осуществляется государством (органами исполнительной или судебной власти). Если государство не справляется с формальной спецификацией прав собственности, не может гарантировать их защиту, то его подменяют другие структуры, осуществляющие неформальную спецификацию (например, преступные группировки, занимающиеся «крышеванием» бизнеса). Также примером неформальной спецификации могут быть действия коррумпированных чиновников и лоббирование политических решений.

Как правило, нечеткая спецификация прав собственности повышает издержки эксплуатации экономической системы, что может серьезно увеличить как денежные, так и временные затраты бизнеса, выталкивая его из сферы производства товаров в непроизводительную деятельность. Вот почему в Украине так мало предпринимательских способностей используется в сфере производства: все хотят быть торговыми посредниками или заниматься различного рода финансовыми операциями.

Нечеткая спецификация прав собственности, порождая высокие транзакционные издержки, возводит для бизнеса дополнительные барьеры, которые носят правовой или институциональный характер.

Среди барьеров, порождаемых законодательством, можно выделить внутреннюю противоречивость законодательства (т. е. взаимоисключающие формулировки статей или требований) и внешнюю его противоречивость (противоречия международному законодательству). Законы подчас грешат неоднозначностью формулировок; непродуманностью; экономической неэффективностью. В их содержание зачастую включены механизмы, блокирующие цивилизованное ведение бизнеса, усиливающие риски и провоцирующие оппортунистическое поведение. Нечеткость спецификации дает возможность безнаказанно нарушать «правила игры» не только бизнесу, но и государственным органам. До сих пор сохраняется проблема нерегулируемости норм налогового законодательства. Отсутствуют критерии, по которым можно квалифицировать налоговые преступления. Все еще актуален такой механизм ухода от налогов, как криминальные банкротства.

Не следует путать административное регулирование экономики с возведением чиновниками административных барьеров. В Украине административные барьеры используются как метод, которым чиновники пытаются «вытянуть» деньги у частного бизнеса, заставить «делиться». Подобного рода методы перераспределения доходов повышают уровень цен в стране, душат инвестиции и производство. Получается, что сами же чиновники тормозят развитие экономики. В Украине разрослась мощная коррупционная система, что также относится к административным барьерам.

Административные барьеры и большие затраты по их преодолению в украинской экономике делают особо актуальным, казалось бы, неэкономическое по-

нятие административный ресурс. В Украине, как и в развивающихся странах (в отличие от стран с развитым рынком), административный ресурс стал особым, чуть ли не основополагающим фактором производства. Без него не реализуются проекты и в развитых странах, но там он выступает как рядовой фактор хорошо отработанного институционального механизма.

Напротив, в украинской экономической практике последних лет именно административный ресурс стал решающим как в производственных вопросах, так и в институциональном плане. Именно административный ресурс привнес командно-административные черты в систему принятия экономических решений, а также в хозяйственную жизнь общества. Это сдерживает свободу предпринимательства; повышает транзакционные издержки деловой активности. Использование административного ресурса локализует инвестиционные потоки, перераспределяет их из сфер получения долгосрочной прибыли или отдачи в сферы «быстрой наживы». Такие инвестиции в современной украинской практике стали называть «стерильными», так как они не завершаются ростом производства и производительности труда. Стремление получить административный ресурс подменяет механизмы и стимулы здоровой конкуренции. Активизацию административного ресурса, включаемую в статьи расходов предприятий, можно рассматривать как «правило игры», как сформировавшийся институт.

ВЫВОДЫ

Транзакционные издержки существуют в любой хозяйственной системе. Особое значение категория транзакционных издержек приобретает при изучении переходных процессов в тех странах, которые переживают становление институциональной структуры общества.

В Украине общие для переходных экономик тенденции роста транзакционных издержек усиливаются воздействием тех конкретных исторических условий, которые характеризовали социальную и экономическую структуру украинского общества к началу преобразований. Представители административно-бюрократического аппарата являлись основными противниками радикальных преобразований в украинском обществе. Именно они во многом повлияли на очертания нынешней общественной системы. Степень и характер вмешательства государства в функционирование экономической системы сформировал нынешний специфический уклад украинской экономики, который в значительной мере обусловил тенденции к росту транзакционных издержек на украинском рынке.

Согласно теории Р. Коуза, институциональные образования, альтернативные рынкам возникают там, где предоставляется возможность минимизировать транзакционные издержки. «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 окажутся меньше, чем экономия на транзакционных издержках» [1]. Представляется, что именно эта катего-

рия затрат в условиях украинского рынка заслуживает особого внимания. В последнее время правительством предпринимаются значительные усилия по снижению административного и экономического прессы на экономического агента. Однако фактор «административного ресурса» в Украине остается весьма значительным. Возрастает опасность возникновения ситуации, когда затраты на создание новых фирм у украинского предпринимателя будут намного выше, чем ожидаемые выгоды от экономии на издержках рыночных трансакций. В этом случае экономический агент скорее всего не будет предпринимать действий по созданию фирмы, а предпочтет следовать неформальным правилам и нормам. Это, в свою очередь, повлечет за собой дальнейшую криминализацию и тенизацию экономики, разрушение правосознания общества, кризис легитимности власти и др. Поэтому исследование современных переходных процессов в Украине в современных условиях имеет большое значение. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право / Коуз Р. ; Пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
2. **Олсон М.** Логика коллективных действий. Ответственные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : Фонд экономической инициативы, 1995. – 512 с.
3. **Уильямсон О.** Экономические институты капитализма: фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
4. **Остром Э.** Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности / Остром Э. – М. : ИРИСЭН, 2011. – 448 с.
5. **Эрроу К.** Восприятие риска в психологии и экономической науке / К. Эрроу // ТЭСИС. – 1994. – Вып. 5. – С. 81 – 90.
6. **Эрроу К.** Экономическая трансформация: темпы и масштабы [Электронный ресурс] / К. Эрроу // Реформы глазами российских и американских ученых : сб. ст. / под ред. О. Т. Богомолова. – М., 1996. – Режим доступа : <http://rusref.nm.ru/arrow.htm>
7. **Алчиан А.** Производство, информационные издержки и экономическая организация : пер. с англ. / А. Алчиан, Г. Демсец // Истоки : Экономика в контексте истории и культуры / под ред. Я. И. Кузьминова. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 584 с.
8. **Honore A. M.** «Ownership». In Oxford essays in jurisprudence / Ed. by Guest A. W. (Oxford, 1961), p. 112 – 128.