

## ПРОБЛЕМА КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Коробкина А.В., БГУ

С момента признания транзакционных издержек неотъемлемой частью функционирования экономической системы предпринимались неоднократные попытки количественного их измерения. Ниже будут представлены два подхода к этой проблеме – микро- (подход Уильямсона) и макро- (подход Норта).

Теория транзакционных издержек Оливера Уильямсона подразделяет последние на издержки типа *ex ante* и *ex post*. Если *ex ante* издержки (затраты на составление проекта соглашения и проведение переговоров по нему) поддаются подсчету, то *ex post* издержки, возникающие по мере реализации контракта, зачастую невозможно определить до вступления контракта в силу. Таким образом, проблема количественной оценки транзакционных издержек при данном подходе состоит в наличии *ex post* издержек. В эмпирических исследованиях почти никогда не предпринимается попытка непосредственно измерить их величину. Вместо этого ученые стремятся ответить на вопрос, соответствуют ли организационные отношения (контрактная практика, структуры управления) атрибутам транзакций или нет? [2, с. 59].

В 1986 году Норт и Уоллисом была предпринята попытка измерения транзакционных издержек при продвижении товара на рынке США. Под транзакционными издержками они понимали затраты на банковские, финансовые услуги, страхование, оптовую и розничную торговлю. Проведя ретроспективный анализ величины транзакционных издержек за предшествующее столетие, ученые пришли к выводу о том, что за этот промежуток времени их доля увеличилась с 25% до более, чем 45 % национального дохода [1, с. 46]. Из вышеизложенного Норт и Уоллис сделали вывод, что «транзакции потребляют очень большую и все возрастающую долю ресурсов экономики» [1, с. 46]. Однако, на мой взгляд, такое положение дел можно объяснить тем фактом, что институциональная система США изменялась в связи с активным государственным вмешательством в экономику, созданием государственного сектора, а также затратами экономических агентов на адаптацию к меняющейся институциональной среде. В общем случае высокий уровень транзакционных издержек в экономике говорит о том, что система находится в стадии формирования или переживает институциональные изменения. Логично сделать вывод о том, что по мере достижения экономической системой оптимального состояния уровень транзакционных издержек будет понижаться. На мой взгляд, подход Норта

и Уоллиса применим для временных и межстрановых сопоставлений и может с успехом использоваться в экономической истории.

С практической точки зрения целесообразно было бы иметь представление о величине транзакционных издержек до принятия решения о проведении сделок. Главный вывод теории состоит в том, что для достижения экономической эффективности (как на микро-, так и на макроуровне) можно и нужно минимизировать транзакционные издержки. В связи с этим возникает вопрос о том, кто же именно должен отвечать за их минимизацию. В случае, если эта проблема будет изначально возложена на государство, то для ее решения потребуются, во-первых, задействование дорогостоящего государственного механизма, а, во-вторых, значительный временной интервал. Кроме того, если государство не будет напрямую заинтересовано в снижении транзакционных издержек, то, возможно, никакие мероприятия проводиться не будут вовсе.

Может быть предложен и другой способ – микроэкономический. Для его реализации необходимо первоначально произвести типологизацию транзакций (совершаемых экономической единицей или характерных для экономической системы), а на втором этапе – составить перечень типичных издержек (в стоимостном выражении) для типичных транзакций. Это позволит получить общее представление о величине транзакционных издержек (типа *ex ante*), сопутствующих транзакции. Кроме того, для завершения картины (получения представления об издержках типа *ex post*), целесообразно указать, какие конкретные мероприятия увеличивают, а какие снижают транзакционные издержки. Проверка и распространение подобной информации позволит возложить задачу по минимизации транзакционных издержек на сами экономические единицы, заинтересованные в этом. В результате снизится неопределенность и сократятся информационные издержки (скорее типа *ex ante*), а также сроки принятия оперативных решений.

Поскольку сделки (транзакции) отличаются друг от друга по частоте, степени неопределенности и специфичности используемых для их реализации активов, постольку и способы организации, или, выражаясь языком теории транзакционных издержек, соответствующие структуры управления транзакциями различаются по своим способностям к адаптации и по затратам на функционирование. Применение такого подхода даст возможность найти для каждой сделки наилучший способ ее проведения, и проблема количественной оценки транзакционных издержек будет решаться путем их сопоставления при различных способах контрактации.

Для неспециализированных случайных и регулярно повторяющихся транзакций эффективно использование **механизма рыночного управления**. В случае, когда товар или услуга являются стандартными, рыночные альтернативы позволяют наилучшим образом защищать стороны от оппортунистического поведения партнеров по сделке и

стимулируют участников вести себя ответственно. Подобные трансакции осуществляются в рамках действующего законодательства и выигрывают от его использования. Соответствие сторон друг другу несущественно, главное содержание сделки определяется формальными условиями контракта и для поддержания обменов повсеместно используются правовые нормы. При этом гражданские судебные процедуры применяются исключительно для улаживания конфликтов [2, с. 136].

**Трехстороннее управление** необходимо случайным трансакциям мало- и высокоспециализированного типа (покупка заказного оборудования, строительство завода). Для решения споров и оценки выполнения обязательств в этих случаях используется помощь третьей стороны (третейский судья, независимые эксперты).

**Специализированные структуры управления** разрабатываются специально для регулярно повторяющихся трансакций, поддерживаемых мало- и высокоспециализированными инвестициями. Именно регулярность позволяет потенциально покрыть издержки, связанные с использованием специализированной структуры. Так, покупка заказных материалов может быть эффективно организована в рамках двусторонних структур, предполагающих сохранение автономности участников сделки. В этом случае наилучшим способом адаптации к непредвиденным обстоятельствам может стать количественное изменение в параметрах поставляемых товаров (а не их цен).

Если степень трансакционной специфичности активов возрастает, стимулы к торговле ослабевают и заменяются отношениями в рамках единой собственности (вертикальная интеграция, например, перемещение полуфабриката по смежным производственным стадиям, связанное со специфичностью их местоположения). Способами эффективной адаптации к непредвиденным обстоятельствам будут обширные корректировки цен и количественных параметров поставок.

«По мере возрастания специфичности активов, двухсторонняя контрактация сменяет рыночную и, в свою очередь, вытесняется контрактацией в условиях объединенной собственности (внутренней организацией)» [2, с. 142].

Из вышеизложенного видно, что важна не столько величина трансакционных издержек, столько возможность оптимизации структур управления трансакциями и, следовательно, минимизации соответствующих затрат. Вместе с тем, детальное изучение трансакций и сопутствующих им издержек может дать достоверную информацию о цене проведения сделки.

## Литература

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.