

О.Л.Сутыгина (4 курс, каф. ИСЭМ), В.А.Кузьменков, к.ф.-м.н., доц.

АСПЕКТ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ОРГАНИЗАЦИИ ФИРМЫ

В последнее десятилетие российская экономическая наука стала уделять внимание таким вопросам, которые по политическим соображениям даже не могли быть поставлены на страницах советской печати. Одним из таких вопросов является проблема анализа так называемых транзакционных издержек.

В настоящее время у нас ещё не ведётся полное и всестороннее изучение экономики транзакционных издержек. Существуют только отдельные статьи российских авторов (С.Малахов, Р.И. Капелюшников, А.Е. Шаститко), затрагивающие некоторые вопросы транзакционных издержек и граничащие с ними проблемы.

В русле традиционной экономической теории основное внимание уделяется производственным (трансформационным) затратам. Транзакционная экономика значительно углубляет анализ фирмы, акцентируя внимание на так называемых транзакционных издержках. Традиционная экономическая теория обходилась без понятия транзакционных издержек, что было равносильно предположению о том, что любые взаимодействия между экономическими агентами совершаются моментально и без малейших потерь или затрат. Ключевое значение транзакционных издержек для работы экономической системы было осознано благодаря статье [1] Нобелевского лауреата по экономике за 1991 год Р.Коуза. В своей статье «Природа фирмы» он показывает, что коммерческая деятельность происходит при значительных транзакционных издержках. Коуз связал образование фирм с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках.

В основе теории транзакционных издержек лежит предположение об ограниченной рациональности экономических агентов (по Г. Саймону) и предположение об эгоистическом поведении "с использованием коварства" [3].

Транзакция (акт экономического взаимодействия, сделка) является базовой единицей анализа в экономике транзакционных издержек. Категория "транзакции" охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами, так и различными услугами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Каждая рыночная транзакция связана с определенными затратами. Транзакционные издержки можно определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало. Транзакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля над соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению. Транзакционные издержки есть те издержки, существование которых невозможно себе представить в идеальном натуральном хозяйстве Робинзона Крузо (так называемой "экономике Робинзона Крузо" - Robinson Crusoe Economy); в экономике с двумя и более участниками к транзакционным издержкам следовало бы отнести все затраты сверх и помимо собственно издержек производства. Д. Норт считает возможным переинтерпретировать эти категории в марксистских терминах: издержки производства суть издержки, обусловленные состоянием производительных сил; издержки транзакции суть издержки, обусловленные характером производственных отношений [2]. Таким образом, если уровень трансформационных издержек определяется, в основном, технологическими факторами, то уровень транзакционных издержек, в первую очередь, – социальными и правовыми нормами.

По результатам изучения зарубежных и отечественных изданий в докладе приводится типология транзакционных издержек. В наиболее общем виде, по осязаемым внешним признакам различной деятельности, можно выделить следующие издержки: издержки поиска (Search activities), издержки ведения переговоров (Bargaining activities), издержки составления контракта (Contract making activities), издержки мониторинга (Monitoring), издержки на принуждение (Enforcement), издержки на защиту прав собственности (Protection vs 3d parties).

Для целей анализа необходимо разделять издержки, относящиеся к стадии до подписания контракта и относящиеся ко времени после заключения контракта. Первые четыре из вышеперечисленных типов затрат относятся к доконтрактному периоду, последние два типа – к послеконтрактному. Эти виды издержек являются взаимозависимыми, и анализировать их надо одновременно, а не последовательно.

В докладе также рассматриваются вопросы, связанные с определением размера фирмы. За пределами фирмы размещение ресурсов определяется ценами через последовательность рыночных транзакций обмена, внутри фирмы эти транзакции регулируются административно. Экспансия фирмы определяется совместным действием нескольких факторов. Одним из факторов расширения будет меньшая стоимость организации транзакции внутри фирмы по сравнению с осуществлением этой транзакции на рынке. Хотя создание фирмы приводит к экономии на транзакционных издержках, функционирование одной единственной фирмы, осуществлявшей все сделки, было бы невыгодно в связи с рядом ограничений. С увеличением размера фирмы может произойти рост затрат на организацию дополнительной транзакции внутри фирмы, обусловленный многообразием транзакций и их характеристик. В силу этой же причины может начаться сокращение дохода от предпринимательской деятельности и снизиться эффективность распределения ресурсов внутри фирмы.

Проблему фирмы можно трактовать как проблему выбора оптимальной контрактной формы, обеспечивающей минимизацию суммарных издержек. Любую проблему, которую можно косвенно или прямо принимать как контрактную, предполагается возможным изучать с точки зрения минимизации транзакционных издержек.

Без понятия транзакционных издержек невозможно продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в экономических системах проблем.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право.- М.: Дело, 1993.- С. 11-32.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.- М.: Начала, 1997.
3. Оливер И. Уильямсон. Экономические институты капитализма.- СПб.: Лениздат, 1996.