

Глава 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

3.1. Концепция транзакции. Сущность и происхождение транзакционных издержек

Понятие «транзакция»

Если обратиться к английскому слову «транзакция» (transaction), то в нем можно выделить две составные части. «Транс» (trans) в данном контексте означает «между», «акция» (action) – «действие». Это означает, что ближе всего по смыслу к данному иностранному термину находится русское слово «взаимодействие». Ключевым в данном случае является отличие транзакции от более широкого понятия – «операция». Операция может совершаться субъектом без прямого контакта с кем-либо (например, рабочий на конвейере закручивает гайку). Транзакция, напротив, совершается «коллективно» (операционист банка принимает поручение клиента). Таким образом, транзакция – *любая операция (действие, акт) субъекта экономики, в котором участвует хотя бы один контрагент.*

В соответствии с нашим определением, транзакции могут быть как «*внутрифирменные*» (в роли «контрагентов» выступают коллеги – сотрудники одной и той же фирмы), так и «*рыночные*» (в этом случае взаимодействуют сторонние партнеры). Примеры транзакций многообразны: от издания приказа и отпуска материалов со склада до подписания контракта и отправки партии товара клиенту. Другая классификация транзакций восходит к американскому экономисту английского происхождения Дж. Коммонсу. В ней различаются:

1) добровольный обмен (транзакция-сделка). Суть такого обмена – передача из рук в руки прав собственности на экономические блага (например, в результате продажи автомобиля). Сюда же можно отнести всю совокупность внутрифирменных транзакций по *физическому перемещению* ресурсов. Транзакция происходит, когда товар или услуга пересекает границы технологических процессов: это **акт перехода от заключительной точки одной технологической стадии до начальной точки другой;**

2) транзакция управления . Данный вид взаимодействия отличает неравноправное (асимметричное) положение сторон. Право принимать решение принадлежит только одному участнику транзакции, и добровольный обмен уступает место отношениям подчинения. К данному типу транзакций относят любые действия, которые одним словом можно охарактеризовать как «руководство»: приказ о найме сотрудника, распоряжение на открытие счета в банке и т.д.;

3) транзакция нормирования (рационирования). В данной транзакции неравноправное положение субъектов сохраняется, но исчезает управление. В этом случае одна из сторон, наделенная соответствующими полномочиями, осуществляет *распределение*, наделяя богатством тот или иной субъект (скажем, выносится решение о размере и порядке выплаты «бонусного пула» фирмы). Чаще всего в данной роли выступает коллегиальный орган (например, Совет директоров или Правление).

В рыночной экономике число транзакций растет с развитием специализации и разделения труда. В связи с этим уместно вспомнить фундаментальный труд английского экономиста Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов». Именно там приводится одно из первых удачных описаний внутрифирменных транзакций применительно к булавочной мастерской. Напомним, что Смита интересуют не сами *транзакции*, а экономический эффект, который приносит специализация каждого работника на одной конкретной *операции*: один человек вытягивает проволоку, другой выпрямляет, третий нарезает, четвертый затачивает ее и т.д. Разделив обязанности таким образом, рабочие трудятся более производительнее, чем могло бы быть, если каждый выполнял бы все операции сам от начала и до конца. Однако специализация имеет и определенную цену: она приносит существенный прирост числа транзакций (их становится ровно столько, сколько раз каждая заготовка передается рабочими друг другу). Столь бурный рост объемов взаимодействий в булавочной мастерской не привел к заметному увеличению расходов. Но ведь в реальной экономике не все транзакции так просты, как передача булавки из рук в руки!

Предметом сделки может быть объект со **множеством параметров качества**, которые крайне сложно выявить и адекватно оценить. Экстремальный примером может послужить межгосударственное соглашение о продаже или аренде территории: сколько миллионов булавочных булавок может затеряться в ходе такой транзакции! Кроме того, субъекты в процессе хозяйственной деятельности обмениваются не только материальными благами. **Передаче** подлежат знания, технологии, а иногда и профессиональные навыки специалиста. Для таких транзакций высоки издержки информации (обе стороны должны иметь представление обо всех качествах передаваемого объекта), велик риск, связанный с возможной недобросовестностью партнера, и не исключена информационная асимметрия (стороны не одинаково полно информированы (Проблема неопределенности более подробно

рассматривается в следующей главе)). Следовательно, проведение большинства рыночных и внутрифирменных трансакций затратно.

Трансакционные издержки

В современном мире очень немногие предпочитают существовать изолированно, подобно Робинзону Крузо. Большинство людей живет в обществе, в котором процесс взаимодействия происходит постоянно и вызывает определенные затраты ресурсов, именуемые трансакционными издержками или **издержками взаимодействия**. Этот феномен, открытый в 1937 году американским экономистом Рональдом Коузом, сопровождает любую экономическую активность субъектов. Он проявляется в любой трансакции подобно тому, как в работающих машинах и механизмах неизбежно возникает **трение**.

Сразу отметим, что данная категория – одна из самых сложных в экономической теории, и она, безусловно, шире, чем просто разновидность производственных затрат предприятия. Это целое явление экономической жизни, которое, как и трение, встречается повсеместно и определяет сущность и формы протекания многих других процессов и явлений. Мы не случайно в самом начале сказали, что «трение» сопровождает *любую экономическую активность* субъектов. С трансакционными издержками сталкиваются и фирмы, и домохозяйства, и государство. В какой роли не выступал бы субъект: в качестве продавца, потребителя, налогоплательщика или чиновника, ему не избежать затрат ресурсов, связанных с поиском информации, контролем, выбором и принятием решений.

Итак, **под трансакционными издержками понимаются затраты взаимодействия субъектов экономики. Этот вид издержек включает любые необходимые затраты ресурсов, которые не направлены непосредственно на производство экономических благ, но обеспечивают успешную реализацию данного процесса.** Именно из-за этой «обеспечивающей» роли трансакционные издержки часто сравнивают с затратами энергии на преодоление трения в механических системах. Наиболее удачные определения трансакционных затрат предлагают нобелевские лауреаты, американцы Дуглас Норт и Кеннет Эрроу. Д. Норт трактует издержки трансакций как «состоящие из затрат по оценке полезных свойств объекта обмена, по разграничению прав и принуждению к их соблюдению». К. Эрроу приводит расширенный вариант трактовки: «затраты на управление экономической системой».

Во всей массе «экономического трения» самый большой и самый важный блок трансакционных издержек – издержки, сопровождающие деятельность фирмы. С точки зрения предприятия, все его затраты можно поделить на две категории: *трансформационные* и *трансакционные*. Первые подробно рассматриваются в учебниках по микроэкономике, где они именуется *издержками производства*. Действительно, данная категория затрат связана непосредственно с изготовлением товара и применяемой технологией производства. Но в реальности фирмы сталкиваются и с трансакционными издержками (как внутри компании, так и вне ее), которые зависят от числа трансакций и избранных форм взаимодействия (рис. 3.1).

Любой менеджер-практик знает, что фирма тратит немалые ресурсы и усилия для *оценки* значимых параметров благ, *контроля* партнеров и *принуждения* к выполнению соглашений. Поручительства, гарантии, торговые марки, затраты по сортировке и классификации, хронометраж рабочего времени, наем агентов, третейские разбирательства, посредничество и, конечно, целая система юридического процесса – все это отражает всепроникающий характер «трения» в экономической системе. Первые попытки измерения трансакционных издержек в масштабах национальной экономики, предпринятые в 1970 году, показали, что доля данных затрат в ВВП составляла 47 - 55% (Данной проблеме посвящается первый параграф главы 4). В настоящий момент эта цифра, по некоторым оценкам, превышает 60%.

Источники «трения»

Откуда берется экономическое «трение»? Другими словами, что делает трансакции дорогими? На этот вопрос нельзя ответить односложно. Тем не менее *ключом к пониманию трансакционных издержек является затратность информации*. Любая информация, которая требуется субъектам в процессе производства, обмена и потребления, достается ценой определенных усилий. В том случае, когда мы выступаем в роли *потребителя*, нас интересует наличие и степень проявления ценных свойств, заключенных в данном благе, а также информация о ценах на данном рынке и на рынках товаров-субститутов. Издержки поиска соответствующей информации будут измеряться, в основном, потраченным временем. Наиболее ценная информация для *производителя*, к примеру, включает в себя данные о вкусах потребителей, современных технологиях, поведении конкурентов. Получение этой информации связано, главным образом, с оплатой труда сотрудников фирмы, а также вознаграждением посредников, оплатой услуг маркетологов и т.д.

Другим источником «трения» является крайне высокий эгоизм субъектов. Современная экономическая теория отмечает склонность людей к **«оппортунизму»**: наши эгоистические мотивы иногда граничат с коварством. Это проявляется в сокрытии информации, ее преднамеренном искажении, обмане, мошенничестве и т.д. (Первое значительное исследование на эту тему касалось экономики США. См.: Wallis J., North D. Measuring the transaction sector in the American economy 1870 - 1970, in S. L. Engerman, R. E. Galman eds. Long term factors in the American economic growth, 95 - 161, Studies in income and wealth no. 51. Chicago and London, University of Chicago Press, 1988) Причем разгадать истинные намерения наших партнеров довольно сложно. Мир устроен так, что информация распределена неравномерно (имеет место **«информационная асимметрия»**), и мы не можем с легкостью получить все те данные, которыми пользуется наш контрагент. Кроме того, наши аналитические возможности не безграничны. Субъект экономики **«ограниченно рационален»**: он не может мгновенно проанализировать все данные и принять оптимальное решение в своих интересах. Даже если исчерпывающая информация для нас кем-то специально подобрана и в нужный момент предоставлена, ее необходимо «переварить» (Неоклассическая теория данные проблемы не затрагивает в принципе. В ней не предполагается, что кто-то может уклоняться от выполнения обязательств либо заниматься мошенничеством. В реальной жизни, напротив, это одна из основных проблем). Неудивительно поэтому, что взаимодействие субъектов экономики в реальных условиях не проходит столь гладко и без издержек. И теория, и сама экономическая практика говорят о том, что часть своих ресурсов и времени субъектам приходится **тратить** на поиск нужной информации и ее анализ, переговоры и убеждение партнера, разъяснение своей позиции и достижение компромисса, безопасность и улаживание конфликтов.

Существование транзакционных затрат предопределяется, таким образом, группой субъективных факторов. Объективные факторы многократно усиливают данный эффект за счет:

- постоянного увеличения числа транзакций (в результате развития **специализации и разделения труда**);
- общей **неопределенности**, характерной для экономики (сложно что-либо планировать в условиях динамично меняющейся под воздействием множества факторов среды (Человеческий мозг способен оценить взаимовлияние 6–8 факторов на непродолжительном интервале времени));
- **затрат политического рынка**, которые накладывают дополнительный груз на экономическую систему (см. рис. 3.2). (Более подробно политические транзакционные затраты рассматриваются в следующем параграфе.)

Наличие «трения» определяется не каждым фактором в отдельности, а *присутствием всего комплекса условий*. К примеру, возможный оппортунизм партнеров не имел бы никакого значения для абсолютно рационального субъекта в условиях симметричной информации. В этой ситуации все возможные «ходы» мгновенно просчитываются, и будет просто бессмысленно пытаться вводить друг друга в заблуждение. С другой стороны, субъекты, которым вообще не свойственно обманывать, могли бы относительно легко взаимодействовать даже в условиях информационной асимметрии и высокой неопределенности: им достаточно обещать друг другу совершить определенные действия в случае изменения условий. Одним словом, транзакционные затраты – это явление, присущее только реальному экономическому «миру».

Классификация транзакционных затрат

В отличие от трансформационных, транзакционные издержки сопровождают и производство, и потребление. Товары и услуги, как подчеркивает Д. Норт, имеют множество свойств, степень проявления которых меняется от одного экземпляра к другому. Оценка проявления нужных свойств чревата затратами (в основном, свободного времени). В результате субъекты вынуждены затрачивать определенные усилия не только в процессе производительной деятельности, но и в процессе потребления. Поэтому правомерным будет деление транзакционных затрат на потребительские и «производственные», которые непосредственно несет на себе фирма.

Транзакционные издержки фирмы, как и трансформационные, бывают **постоянными** и **переменными**. К переменным относят затраты, которые растут с увеличением числа транзакций: издержки контроля, принятия решений, а также затраты, связанные с переговорами и поиском информации, и т.д. Постоянные не зависят от объема транзакций и состоят, в первую очередь, из затрат на создание и поддержание структур управления сделками (setup and running costs). В их число входят издержки по организации новых отделов внутри компании, регистрация и «запуск» «дочерних структур» для развития нового бизнеса. На макроуровне примером постоянных транзакционных затрат может послужить создание рынка нового товара (услуги) либо (в еще более глобальном аспекте) переход экономики на рыночные рельсы. Иногда также говорят о существовании **«транзакционного капитала»**. Он состоит из основного (инвестиционный транзакционный капитал) и оборотного. Первый необходим для создания свободных рынков, фирм, политических структур. Последний – для

финансирования каждодневных затрат, возникающих в процессе работы рынков и политической системы.

Относительно момента заключения контракта различают затраты, «предшествующие сделке» (**ex ante**) и «возникающие в ходе сделки» (**ex post**). Первые включают в себя издержки на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Вторые, связанные с несовершенством механизма урегулирования споров, встречаются в нескольких формах. Во-первых, это затраты по адаптации контракта к непредвиденным событиям, во-вторых, – расходы на судебные тяжбы, частное улаживание споров, в третьих, – все прочие, связанные с точным выполнением контрактных обязательств. Главное отличие между ними заключается в том, что издержки «ex ante» планируются заранее и представляют собой **приемлемую для сторон цену взаимодействия**, а «ex post» часто возникают непредвиденно. Это **потери** сторон, которые ставят бизнес под угрозу срыва.

Определенная часть транзакционных издержек принимает форму **«специфических активов»**. Эти активы отличаются тем, что необходимы именно в **данной** транзакции или в сделке с каким-то конкретным партнером (уникальное оборудование, не имеющее альтернативного применения, особые навыки работников и т.д.). Отличаясь более высокой производительностью, по сравнению с **«активами общего назначения»**, они в то же время характеризуются повышенным риском (при ликвидации фирмы их невозможно продать по «реальной» стоимости). В этом случае говорят о возникновении **«безвозвратных затрат»** (sunk costs). Их рыночная оценка будет гораздо меньше изначальных инвестиций либо вообще равна нулю. В качестве примера можно привести неудачную рекламную кампанию, издержки переговоров и поиска информации по несостоявшимся проектам (внушительная статья затрат любой фирмы) и т.д.

Особое место в классификации транзакционных затрат занимают **агентские издержки**. Агентские отношения возникают в том случае, когда одна сторона (агент) действует от имени и по поручению другой (принципал). При этом агент следует пословице «своя рубашка ближе к телу», то есть иногда может игнорировать интересы своего принципала. Примеров такого поведения можно вспомнить много: «отлынивание» (shirking), сокрытие информации, злоупотребление полномочиями и т.д.

Принципал, зная о теоретической возможности недобросовестного поведения наемного сотрудника, постарается ограничить свободу его действий. Наиболее испытанный метод – ценой известных затрат (monitoring and enforcement costs) организовать систему контроля и принуждения наемного агента. Последний, со своей стороны, может счесть выгодным пойти на определенные издержки для того, чтобы убедить принципала в безупречности своих намерений. Например, добровольно «заморозить» часть собственного «гонорара» в качестве страхового депозита (bonding costs). В любом случае поведение агента будет несколько отклоняться от «генеральной линии», «максимизирующей» выгоды принципала. Результатом этого отклонения будут так называемые **«остаточные потери»** (the residual loss). Таким образом, агентские издержки – это сумма:

- остаточных потерь;
- издержек контроля со стороны принципала;
- издержек предоставления гарантий со стороны агента.

Транзакционные затраты интересны также тем, что они частично состоят из издержек, которые **с трудом поддаются измерению**: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток, потери от недостаточного надзора и контроля и т.д. Поэтому необходимо иметь в виду, что вся статистика, отражающая объем и динамику транзакционных затрат в экономике, опирается на данные о «видимой части айсберга». Какая-то доля затрат в любом случае остается неучтенной.

В зависимости от **механизма зарождения** транзакционных издержек различают:

- внутренние (управленческие);
- внешние (рыночные);
- политические (издержки политического рынка).

Эти виды транзакционных издержек станут темой следующего параграфа.

Новое понимание оптимума

Поиск субъектом экономики оптимума – основа неоклассической теории фирмы и потребления – в неоинституциональной «среде» существенно трансформируется. С введением предпосылки о положительных транзакционных затратах и, в частности, с появлением *издержек принятия решений* достижение оптимума (как со стороны потребителя, так и со стороны производителя) затрудняется

либо становится невозможным. Результатом последовательной «рациональной оптимизации», понимаемой как сравнение всех возможных альтернатив, становится *логическая дилемма*. Ее суть в том, что **не существует такой задачи на поиск оптимума, которая могла бы полностью учесть издержки принятия решений**. Приведем пример.

Менеджер фирмы, используя **метод А**, выбирает между несколькими вариантами технологии производства своей продукции. Его решение связано с определенными издержками (затратами времени), которые мы можем измерить количественно. Однако остается неизвестным, как именно был выбран алгоритм (назовем его **метод В**), по которому из ряда возможных альтернатив менеджер выбрал метод А, и какие издержки при этом были понесены. Логично также то, что ценой каких-то затрат менеджер должен был выбрать и **метод С** для поиска лучшей альтернативы, которой оказался метод В, и т.д.

Интересно, что издержки, связанные с конкретным практическим решением, всегда ниже, чем затраты, вызванные проблемой более высокого порядка (сравните две задачи: выбор между несколькими конкретными технологиями производства на предприятии либо различными моделями рыночной экономики). Таким образом, в нашем примере уровень проблемы будет все время повышаться, а издержки выбора устремятся к бесконечности. В любом случае должен существовать предел, за которым поиск оптимума будет нерациональным, а лучшим выходом будет выбор методом «тыка». Иначе менеджер рискует потратить все доступные ресурсы на принятие одного-единственного решения.

На практике такого не происходит потому, что субъекты стараются использовать более «дешевые» методы принятия решений, чем «рациональная оптимизация». Наиболее распространенный из них – действовать «привычным способом» (то есть исходя из предыдущего опыта). Поэтому в мире, где существуют положительные трансакционные издержки и субъекты вынуждены тратить ограниченные ресурсы на принятие решений, **экономическая система на практике никогда не может достичь Парето-оптимального состояния**. Любой вариант экономической организации в данных условиях приведет к заведомо «не лучшему» исходу (*second - best solution*). В связи с этим в рамках экономической теории сравнение абстрактного «идеала» с реальной действительностью считается некорректным и бессмысленным. Новый оптимум является результатом выбора из существующих **достижимых** альтернатив.

Эффективность

Вспомним пример с кривой производственных возможностей (рис. 3.4). В неоклассической модели оптимальным считается любое положение на кривой (например, точка А). И наоборот: каждое решение или действие, которое переносит нас «внутри» данной границы (точка В), считается неэффективным. Однако все меняется, когда мы рассматриваем мир «трения». Здесь часть имеющихся ресурсов, по определению, должна быть «потеряна» в ходе изготовления «масла и пушек» (мы не можем использовать все 100% исключительно в производственных целях). Следовательно, потенциальная граница производственных возможностей **не достижима**, и называть какую-либо точку *внутри* нее **неэффективной** в этом случае неправильно (например, точку В, где мы учли издержки поиска информации).

Более того, если мы проведем новую («трансакционную») кривую через точку В, зона внутри нее также не будет считаться «неэффективной». Причина в том, что если нам не удастся достичь и этого уровня производительности, то всегда можно будет сослаться на обстоятельства, которые не были учтены ранее. Это означает, что в зависимости от вводимых ограничений все решения либо эффективны, либо нет. Действительно, мы не можем классифицировать все проблемы, которые должен решить субъект, на «решаемые» и «нерешаемые». Это во многом зависит от самого субъекта, его аналитических способностей. Поэтому не всегда понятно, допущена ли ошибка, либо задача не имела решения в принципе. Поэтому *для «мира трения» нам потребуются новое определение эффективности*.

Такая концепция была предложена Дугласом Нортом. По его мнению, экономическая система может считаться эффективной в том случае, если она способна упразднить «дорогостоящие процедуры» и создавать институциональные и прочие условия для экономического роста. В условиях «трения» приобретает особое значение так называемая «адаптивная эффективность» – структура экономической системы и то, как эта структура позволяет решать проблемы, которые ставит перед обществом практика. Концепция «адаптивной эффективности» только формируется, и в целом она не закончена. Можно выделить лишь ее основные черты. Эффективная экономическая система:

- 1) стимулирует экономический рост;
- 2) поощряет инновации и творческую, производительную деятельность;

- 3) позволяет учиться на ошибках, аккумулировать знания и опыт;
- 4) способствует оптимальному распределению доходов;
- 5) способствует полной занятости;
- 6) позволяет гибко реагировать на меняющиеся условия.

Методы анализа

Присутствие трансакционных издержек усложняет экономическую «картину мира» .

Применение аналитического аппарата современной науки в таких условиях становится крайне затруднительным, а порой и невозможным. Вводя более реалистичные предпосылки (рис. 3.4), институциональная теория отказывается от некоторых необходимых инструментов анализа. В частности, вместо широко применяемых неоклассической теорией математических методов выступают:

- логические построения;
- прикладные исследования;
- проверка гипотез эмпирическими данными;
- анализ конкретных хозяйственных ситуаций и сделок.

Большая часть прикладных исследований направлена на стержневой элемент капиталистической системы – современную корпорацию. Учеными, в частности, рассматриваются проблемы создания надежных механизмов меж- и внутрифирменных контрактных отношений, оптимизации размеров вертикально интегрированных производственных комплексов, организационной структуры компаний, системы корпоративного управления (см. главу 5 и главу 6).

«Экономика с трением»

Таким образом, очередное «послание» данного учебного пособия читателю заключается в том, что современная наука исследует не один, а два параллельных «мира». Предметом изучения в микроэкономике является идеализированный «неоклассический мир» (neoclassical universe), построенный на основе метода научной абстракции (На этом приеме строятся все основные теоретические модели, которые изучает неоклассическая теория: достаточно вспомнить случай совершенной конкуренции). Данная искусственная «лабораторная модель» не претендует на адекватное отражение всех мельчайших аспектов окружающей действительности. Однако она служит нам прекрасным ориентиром и помогает ответить на вопрос: что и как *следует* делать, – то есть в какой-то степени носит **нормативный** характер.

Феномен трансакционных затрат изменил представление ученых о рыночной экономике и предопределил направление последующего развития экономической науки. Неинституциональной школой создается новая теоретическая концепция, допускающая положительные «издержки взаимодействия». Она более реалистична, носит целиком **позитивный** характер и тем самым восполняет пробелы «неоклассики». И если для «неоклассического мира» «трение» не характерно вообще (frictionless world), то в неинституциональной теории оно является одним из основных предметов исследования.

3.2. Виды трансакционных издержек

3.2.1. Внешние (рыночные) трансакционные издержки

Первое исследование проблемы рыночных трансакционных издержек было осуществлено Р. Коузом в 1937 году. Развивая свою идею в более поздней работе 1960 года, он пишет, что издержки «использования рыночного механизма» проистекают из необходимости «выяснить, с кем можно совершить сделку, выйти к контрагенту со своими предложениями, провести переговоры, составить контракт, убедиться в том, что его условия приемлемы» и т.д. *Рыночные издержки состоят, таким образом, из затрат на проведение переговоров и поиск информации.* Причины их появления нам уже известны. С одной стороны, рынок характеризуется состоянием неопределенности. Субъекты не полностью осведомлены, и им приходится **выяснять**, кто может купить или продать тот или иной товар и на каких условиях. С другой стороны, рыночные трансакции не обезличены. Если стороны решили заключить сделку, им необходимо побольше узнать друг о друге, оценить, насколько это возможно, способность контрагента успешно выполнить свои обязательства. Для выработки приемлемых условий

контракта необходимы переговоры (иногда с участием юристов). Кроме того, требуются мероприятия по мониторингу в течение всей сделки, а в случае попыток «уклонения» партнера от исполнения своих обязательств должны быть предприняты действия по его принуждению (в рамках действующих «правил игры») к соблюдению принятых ранее условий.

Классифицировать рыночные издержки можно следующим образом:

- расходы на подготовку контракта (поиск информации);
- расходы на заключение контракта (переговоры и принятие решений);
- расходы на мониторинг и отстаивание своих интересов.

Остановимся на данных видах издержек более подробно.

Поиск информации

Как мы уже отметили, субъект, который хочет заключить сделку, будет вынужден провести поиск партнера, и этот поиск обязательно приведет к издержкам. Причем издержки могут быть прямыми (в случае, если мы совершаем конкретные действия, такие, как реклама, или наносим визит потенциальному клиенту), либо косвенными (если мы создаем «организованный рынок» – биржу, ярмарку и т.д.). В целом можно выделить три группы расходов, которые связаны с информацией и ее поиском:

- издержки, связанные с «общением» сторон (почтовые, курьерские, телефонные расходы, аренда «переговорных» комнат и т.д.);
- издержки поиска информации о ценах различных поставщиков и покупателей того или иного продукта;
- расходы на тестирование и контроль качества;
- издержки подбора квалифицированного персонала (Данная проблема – одна из крупнейших в сфере услуг. Подбор квалифицированного персонала – внушительная статья транзакционных расходов компаний, работающих в данной области).

Особого внимания с нашей стороны заслуживает вторая статья расходов. Поиск информации о поставщиках и клиентах – одна из существенных проблем современной фирмы. К примеру, если мы собираемся «продвигать на рынок» новый продукт, нам необходимо понять, **что именно** хочет от этого продукта покупатель (какие свойства товара для него имеют наибольшее значение). Вариантов может быть несколько: большинство товаров имеет массу параметров качества, среди которых наверняка есть определяющие. Кроме того, значение имеет простота и скорость покупки, уровень сервиса, стабильность качества и многое другое. Для того чтобы выяснить, какие критерии оказывают наибольшее влияние на выбор потребителем товара, может потребоваться специальное маркетинговое исследование, включающее в себя интервью с потенциальными клиентами. После этого выдвигается гипотеза, проводится ее тестирование и принимается решение. Подобные работы, как правило, заказываются фирмами в специализированных маркетинговых агентствах и обходятся недешево. С другой стороны, сэкономив на данных затратах, можно совершить серьезную ошибку (Более подробно данные проблемы рассматриваются в курсе маркетинга).

Переговоры и принятие решений

Эти издержки возникают в том случае, когда суть сделки примерно ясна и стороны торгуются, пытаются получить для себя наиболее выгодные условия. Это значительная категория расходов уже потому, что ведение переговоров и принятие решений – функция самых высокооплачиваемых сотрудников компании. Их рабочее время, которое проводится, в основном, на встречах и совещаниях, – прямая и основная статья в рамках данной категории затрат.

Контроль и принуждение

Как мы знаем из практики, наличие подписанного контракта с партнером автоматически не гарантирует нам исполнение обязательств по этому контракту. Кто бы ни являлся нашим контрагентом по сделке, мы должны контролировать соблюдение сроков, соблюдение параметров качества, объемов поставок и т.д. Все эти мероприятия проводятся за счет фирмы ее сотрудниками либо приглашенными специалистами. В любом случае контроль и принуждение (enforcement) являются неотъемлемой и очень важной частью любого бизнеса. Как справедливо заметил однажды американский экономист О. Уильямсон, «великодушные структуры, подразумевающие у своих членов честность, открытость и чистоту намерений, легко оккупируются и эксплуатируются субъектами, которые не обладают названными качествами». Иными словами, перестань мы контролировать наших партнеров, они непременно начнут нарушать свои обязательства даже там, где такого ранее не наблюдалось.

Уильямсон Оливер Итон родился в 1932 г. в США в штате Висконсин. Учился в Массачусетском институте технологии, где получил степень бакалавра наук (1955), магистратуру окончил в Стэнфордском университете (1960). В 1955 - 1958 гг. он трудился на государственной службе. Получив степень доктора философии в Университете Карнеги-Меллона (1963), он преподавал в Пенсильванском и Йельском университетах. В 1988 г. Уильямсон занял должность профессора Калифорнийского университета.

Заслуга разработки Теории транзакционных издержек, которая является составной частью неинституционализма, в первую очередь принадлежит двум экономистам – Р. Коузу и О. Уильямсону.

Заслуга О. Уильямсона состояла во введение в научный оборот идеи положительных транзакционных издержек. По мнению О. Уильямсона, транзакции различаются по трем главным признакам: степени их специфичности, повторяемости и неопределенности.

С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейших контрактов. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше транзакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

Развивая анализ Коуза, О. Уильямсон, как и другие сторонники транзакционного подхода, предложил различные классификации транзакционных издержек.

Особое значение О. Уильямсон придает специфичности используемых ресурсов. Как показал О. Уильямсон, в результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент оказывается «заперт» в сделку со своим нынешним партнером. Если до этого у него мог быть выбор среди достаточно большого числа примерно равноценных контрагентов, то теперь их круг сужается до одного. Разрыв отношений становится равнозначен потере капитала, воплощенного в специфических активах, так как они приспособлены к особенностям данного партнера и имеют малую ценность для всех остальных.

Это превращение исходной конкурентной ситуации в конечную монопольную О. Уильямсон назвал «фундаментальной трансформацией», которая расценивается им как одно из главных препятствий на пути рыночного обмена.

Огромный вклад О. Уильямсоном был внесен **в транзакционную теорию фирмы**. Его книгу «Экономические институты капитализма» (1985 г.) можно считать настоящей энциклопедией транзакционного подхода. Уильямсон не отрицает, что фирма имеет контрактное происхождение, но вводит в анализ новое измерение – тип «регулятивных структур» (governance structure). По его мнению, фирмы отличаются, прежде всего, особым механизмом регулирования контрактных отношений.

Благодаря теории транзакционной экономики Оливера Уильямсона современная экономическая наука приобрела большую реалистичность, открыла широкий спектр явлений деловой жизни, улучшающий формы деловой практики.

Итак, для того чтобы не допустить злоупотреблений по отношению к своей организации со стороны «третьих лиц», субъектам необходимо:

- оценить соответствие всех наиболее важных параметров обмениваемого блага;
- не допустить нарушения своих прав;
- проконтролировать соблюдение всех взятых партнерами обязательств.

Необходимо отметить, что контроль и принуждение – крайне сложные и дорогостоящие процедуры. В качестве примера здесь можно привести контроль над налогоплательщиками со стороны государства. Для проверки правильности исчисления налогов, своевременности и полноты их уплаты государству приходится содержать солидный аппарат, состоящий из экспертов (налоговых работников) и «силовики» (налоговых полицейских). Средства, отчисляемые на работу данных служб, весьма значительны. Тем не менее расходы окупаются, так как желание субъектов экономики уклоняться от уплаты налогов снижается с ужесточением процедур контроля.

Несовершенство контроля

В условиях трения, присущего реальному рынку, невозможно **полностью контролировать** своего контрагента. Решающую роль здесь играют издержки информации. Полная осведомленность

невозможна вследствие высоких затрат, поэтому и контроль не может быть совершенным. Любые процедуры **контроля – это всегда компромисс между издержками и экономической выгодой**. Если вернуться к нашему примеру с налогами, то можно сказать, что, несмотря на всю сложность структуры налоговых органов, продуманность и строгость мер, применяемых к неплательщикам, выявить абсолютно все нарушения пока не удавалось ни одному «правителю». Чтобы получить стопроцентно достоверную информацию о налогооблагаемой базе всех субъектов, государству, скорее всего, потребуется взять все предприятия под свое управление, что, разумеется, повлечет за собой другие издержки.

Аналогичная картина складывается с отстаиванием прав субъекта. **Принуждение** состоит в том, что сторона-нарушитель всегда должна предоставлять пострадавшей стороне такую компенсацию, которая делает невыгодным нарушение контракта. В качестве примера можно привести кредитование под залог, при котором обеспечение имеет бóльшую ценность по сравнению с полученной ссудой. Такие условия в реальном мире встречаются не часто, если встречаются вообще. Причина в том, что «твердый» залог очень редко предлагается должником – гораздо чаще в этом качестве выступает «доброе имя» на рынке либо «положительный опыт работы». Кроме того, залог иногда невозможно запереть в сейф, а *факт нарушения контракта не всегда так просто установить*, как в случае с невозвратом кредита. Для многих других сделок это может оказаться затратной процедурой. Еще больше издержек потребуется для оценки и измерения степени нарушения и еще больше – для того, чтобы применить санкции к нарушителю.

Таким образом, вступая между собой в контрактные отношения, субъекты неизбежно теряют часть своих ресурсов в результате «оппортунизма» партнеров и несовершенства информации. С точки зрения экономики в целом, это имеет не только перераспределительный эффект (субъекты нечестным образом экспроприируют друг у друга материальные блага), но и негативно сказывается на общем благосостоянии. Оппортунизм субъектов приводит к *поведенческой неопределенности* (см. главу 4, параграф 4.3), а также к дополнительным издержкам, которые иногда могут сорвать ту или иную сделку или сделать невыгодным целый бизнес.

3.2.2. Внутренние (управленческие) транзакционные издержки

Данный вид издержек связан с *выполнением* заключенных фирмой трудовых контрактов. Для простоты предположим, что сами трудовые соглашения уже заключены, и теперь необходимо обеспечить их успешную **реализацию** (расходы, связанные непосредственно с заключением сделки мы относим к «рыночным»). Управленческие расходы, таким образом, сводятся к следующему:

1)расходы по построению, поддержанию и совершенствованию организационной структуры компании. Эти расходы связаны с целым спектром операций: управлением персоналом, инвестициями в информационные технологии, PR, лоббированием. Как правило, это постоянные транзакционные издержки;

2)расходы по управлению организацией. Здесь можно выделить две группы издержек:

- информационные затраты – наши расходы, связанные с принятием решений, мониторингом и контролем исполнения распоряжений, проверкой выполнения служебных обязанностей, агентские издержки, издержки по обработке информации и т. д.;
- расходы, связанные с физическим перемещением товаров и комплектующих по технологическим цепочкам. Примером могут служить внутрифирменные накладные расходы: транспортные и прочие, связанные с перемещением незавершенной продукции.

Вторая подгруппа расходов – переменные транзакционные затраты. В последние годы они привлекают особое внимание исследователей и менеджеров, так как явно «перегружают» современное предприятие. Контролировать уровень накладных расходов можно, управляя транзакциями, которые эти расходы порождают. В частности, менеджеру необходимо установить, все ли транзакции, совершаемые предприятием, являются целесообразными (см. параграф 3.4).

3.2.3. Политические транзакционные издержки

Рыночные «правила игры» создаются не на пустом месте. Напротив, они базируются на определенной «политической платформе», которая совместима с «капиталистическим» рынком и способна поддерживать его работу. Создание и функционирование такой структуры, а так же «общественные блага», которые она воспроизводит, требуют издержек. Их природа аналогична управленческим транзакционным затратам: в какой-то степени они могут считаться **агентскими издержками**, т.е. ценой взаимодействия принципала и агента. В частности, к политическим транзакционным затратам относятся:

- **затраты на создание и поддержание властных структур** . Они включают в себя издержки по созданию правовой системы, исполнительного и полицейского аппарата, судов и т.д. Этот список можно дополнить такими важными элементами политической «надстройки», как партии, общественные движения и лоббистские структуры, которые непосредственно участвуют в «политической игре». Все эти организации необходимо создать для «цивилизованной реализации государственной монополии на власть»;
- **текущие затраты политической системы**. К этой категории мы относим расходы, связанные с выполнением властью своих контрактных обязательств перед обществом. Напомним, что к ним относятся предоставление законодательства, национальной безопасности, арбитражные функции, общественный транспорт, образование и другие. Аналогично частному сектору, государство при выполнении своих функций сталкивается с издержками информации, поиска, принятия решений, отдачи распоряжений, контроля их исполнения и т.д. И, наконец, нельзя игнорировать издержки переговоров и поиска компромисса между различными участниками «политического рынка».

Политические транзакционные расходы необходимы не только с политической точки зрения. В развитых демократических обществах становятся все более выгодными такие формы поведения, как обман и мошенничество, поэтому очень важна «третья сила», выполняющая функции независимого арбитра и полицейского. Рынок сегодня не может существовать в отрыве от политической системы, следовательно, издержки, которые вызваны ее работой, неизбежно ложатся на экономику.

3.3. Экономика в условиях «трения»

3.3.1. Оптимальный объем выпуска с учетом транзакционных затрат

Существенная часть любого учебника по микроэкономике обычно посвящается оптимизации объема выпуска продукции для различных типов рынка и всевозможных хозяйственных ситуаций. Однако ни в одном из случаев не учитывается «трение»: оно не существует в «неоклассических» моделях. Тем не менее транзакционные издержки иногда вводятся в такие модели в качестве дополнительного компонента общих расходов (ТС) (Данный подход соответствует упрощенному пониманию «трения», т.е. ограничивается учетом лишь части «рыночных» транзакционных затрат, в число которых входят поиск контрагента, подготовка и заключение контракта (издержки информации), переговоры и принятие решений, контроль и принуждение). Рассмотрим данный пример с помощью производственной функции.

Производственная функция

График на рис. 3.5 отображает производственные функции: «валовую» ($Y=F(Z)$) и «чистую» ($Y=F^*(Z)$) с учетом рыночных транзакционных издержек. На оси абсцисс мы отложили инвестированный ресурс (Z), а на оси ординат – «выход» продукта (Y). Валовая функция отражает предполагаемую ситуацию, когда все ресурсы используются только в «производственных» целях. Второй график учитывает то обстоятельство, что фирма потратит часть средств на поиск партнера, соблюдение формальностей (заключение контракта), контроль и принуждение. Для простоты мы также предположим, что расходы на все эти мероприятия будут измеряться готовой продукцией (часть товара как бы «отдается» на сторону за «транзакционные услуги»). Как новый параметр повлияет на объем выпуска и поведение фирмы?

График показывает, что если принять во внимание феномен «транзакционных издержек», то «чистая производственная функция» располагается ниже «валовой». Это означает, что **«реальный объем производства» в условиях положительных транзакционных затрат всегда меньше, чем в идеализированной модели без «трения»** (сравните значения функций в точке A : $OD < OB$). Данный вывод в целом очевиден: в условиях «трения» затрат на единицу товара больше, следовательно, располагаемый объем ресурсов даст нам меньший «выход» конечной продукции. Рыночные «последствия» этого эффекта также понятны. Фактически они сводятся к смещению кривой предложения вверх и влево. Равновесная цена при этом будет выше, а равновесный объем уменьшится (рис. 3.6). Необходимо также учесть, что оптимизация объема выпуска фирмой будет строиться на основе «чистой» производственной функции, поскольку именно она отражает истинное «положение вещей». Действительно, для того, чтобы продать объем товара OB , недостаточно будет затратить OA ресурсов. Условия ведения бизнеса таковы, что BD составят транзакционные расходы. Поэтому для того, чтобы продать условно намеченные OB единиц, надо будет инвестировать OE единиц ресурса. Чем данная ситуация оборачивается на практике?

Высокие транзакционные издержки приводят к снижению деловой активности: предприниматели заключают меньше сделок, чем предсказывает неоклассическая модель. Причем **иногда не реализуются и те транзакции, которые полностью соответствуют неоклассическому критерию $MC = MR$** . Например, фирма может отказаться от найма дополнительного работника,

поскольку MC превысят MR , если учесть издержки контроля над его трудом. Из практического опыта мы также знаем, что по тем же причинам предпринимателями отклоняется масса деловых предложений, которые несут в себе «стандартную выгоду», описываемую неоклассической теорией. На первый взгляд это может показаться странным: выбраковываются зачастую самые рентабельные проекты. Однако для их практического осуществления данных о прямых затратах и выгодах недостаточно: мы должны учесть издержки контроля и принуждения, а также возможные потери из-за несовершенства информации. Кроме того, очень большое значение будут иметь **риски** и возможность их объективной оценки (более подробно об этом см. главу 4).

Снижение объема производства и повышение равновесных цен – самый «мягкий» вариант развития событий для рынка «с трением». Зачастую общая сумма трансакционных издержек достигает такого уровня, что обмен на данном рынке становится невозможным. Потребитель отказывается от покупки товара, и фирмы приостанавливают свою деятельность. Данная ситуация характеризуется как «провал рынка» вследствие высоких трансакционных затрат. В развитой экономике это явление достаточно редкое, хотя иногда оно наблюдается на «проблемных» сегментах некоторых отраслей.

Наиболее «цитируемый» экономистами случай касается медицинского страхования пожилых людей. Известно, что риск заболевания в «пенсионном возрасте» заметно выше, чем в других возрастных группах. Это делает страховку более дорогостоящей. Понятно, что основными клиентами страховых компаний становятся наименее здоровые люди (те, кто совершенно точно собирается воспользоваться страховкой). Продавец страховки (страховщик) оказывается в ситуации, когда круг его потенциальных клиентов формируется невыгодным для него образом (Данное явление получило название «неблагоприятный отбор» (adverse selection)), к тому же определить подлинное состояние здоровья страхователя практически невозможно (последний не раскрывает всей информации о своем самочувствии, вступает в сговор с экспертами-врачами и т.д. (Данная проблема есть проявление «морального риска» (moral hazard): одна из сторон лучше информирована, и ее действия сложно контролировать)). Все это «добавляет» к цене страховки еще одну весомую составляющую, после чего она вплотную приближается к стандартным «больничным расценкам» и теряет всякий смысл. В результате исчезает рынок медицинского страхования для «старшей» возрастной группы: данная услуга не предлагается ни одной компанией.

«Природная» склонность людей к сокрытию и искажению информации приводит к тому, что трансакционные издержки перегружают экономику. Тем не менее современные рынки существуют и успешно работают. Что позволяет сохранять «трение» на приемлемом уровне? Можно выделить семь основных факторов, снижающих «издержки взаимодействия» субъектов в развитой рыночной экономике:

1) благоприятное «правовое поле». Это правовая структура, которая отвечает следующим требованиям:

- продуманность (с точки зрения создаваемых правовой системой «экономических» стимулов);
- простота и «всеохватность» «правил игры»;
- низкий уровень коррупции и бюрократизации;
- наличие централизованного (государственного) механизма поддержания (обеспечения) правопорядка, в том числе механизма разрешения конфликтов и принуждения к соблюдению договоренностей;

2) законопослушность субъектов экономики, в частности – признание чужих прав собственности. Данное качество не только снижает издержки контроля и принуждения со стороны государства, но и позволяет снизить риск оппортунистического поведения контрагентов. Последнее крайне важно с точки зрения «взаимного доверия», которое мы выделяем в качестве следующего фактора;

3) высокий уровень доверия в обществе. Доверие в мире трансакционных затрат выступает в качестве важнейшего и очень эффективного компонента, позволяющего снизить общий уровень «трения». К сожалению, доверие невозможно искусственно воспроизвести – это продукт длительной эволюции. Однако государство в состоянии ускорить этот процесс, способствуя формированию благоприятного «правового поля»;

4) макроэкономическая и политическая стабильность. Данный фактор снижает присущий экономической системе уровень неопределенности, что облегчает долгосрочное планирование и снижает риск инвестиций;

5) оптимальное налоговое бремя. Чрезмерный налоговый пресс порождает уклонение от налогов и связанные с этим трансакционные издержки;

6) развитость информационной инфраструктуры экономики. Этот параметр напрямую воздействует на издержки поиска информации;

7) неформальные правила, обычаи и традиции. Иногда традиции, укорененные в обществе, могут снижать «трение» в экономике. Интересен в этом отношении пример Японии. Местные бизнесмены уделяют большое внимание личным отношениям между партнерами. Компромисс всегда предпочитается конфронтации. Поэтому в процессе переговоров стороны обычно не прибегают к помощи юристов. Как следствие, склонность к использованию судебных механизмов в Японии гораздо ниже, чем в других развитых странах (Например, по показателю судебных процессов на душу населения США опережают Японию в 20 раз).

Данные условия, к сожалению, представляют собой «частный случай»: они характерны исключительно для развитой рыночной экономики. Только ее отличает высокий уровень доверия, уважение к правам собственности и относительно однородные представления о справедливости и способах разрешения конфликтов. Это позволяет обществу снизить высокую «планку» транзакционных затрат и открывает дорогу разнообразным формам взаимодействия и кооперации. Остальная часть мировой экономики не обладает столь мощным иммунитетом по отношению к «трению», что неизбежно отражается на количестве и емкости рынков.

3.3.2. «Трение» в переходной экономике

Отсутствие необходимых элементов, снижающих уровень «трения», – одна из крупнейших проблем так называемых переходных экономик. В частности, быстрая перестройка в политической сфере неизбежно приводит к серьезным пробелам в правовой инфраструктуре (Данная проблема является примером «провала государственного регулирования». Государство собирает налоги, но не исполняет в полной мере свои обязательства перед субъектами экономики). В результате транзакционные издержки начинают многое предопределять в такой экономике: они не только взвинчивают цены, но и замедляют развитие новых рынков, а также ставят барьер на пути инвестиций. Экономика как бы отстает в развитии, она «упорно» эксплуатирует морально устаревшие производственные фонды и «не торопится» удовлетворять существующий платежеспособный спрос. Свидетельства в пользу данного тезиса мы находим в нашей повседневной жизни. Пожалуй, самое яркое из них – типичная для России «дороговизна» при крайне низком уровне качества товаров и сервиса (В 2002 году Москва заняла второе место в списке самых дорогих «мегаполисов» мира). Причем эта проблема характерна для самых благополучных рынков. Многие «смежные» рынки просто не существуют, что лишает нас многих «благ цивилизации».

Неразвитые рынки

Почему житель маленького городка где-нибудь в российской «глубинке» не может среди ночи «сбежать за аспирином» в ближайший супермаркет? Причина, должно быть, заключается в том, что нет рынка. Никто не предлагает такой услуги в данное время в данном месте, несмотря на то, что она может быть востребована потребителем (есть платежеспособный спрос) и рентабельна (выгоды от создания супермаркета превышают «прямые» затраты (Речь идет о затратах в классическом понимании: зарплата продавцов, аренда помещения, лизинг необходимого оборудования и т.д.)). Барьер на вход в отрасль поставили транзакционные издержки. И поскольку этот барьер не в состоянии преодолеть ни одна фирма, данный рынок не существует. Любой потенциальный его участник столкнется со следующими проблемами:

- 1) нет надежных поставщиков, так как не развиты многие другие рынки (высокие издержки поиска и заключения договоров поставки);
- 2) отсутствует квалифицированный персонал (издержки поиска необходимых специалистов);
- 3) отсутствует механизм разрешения споров (издержки принуждения);
- 4) денежная система нестабильна, что усложняет расчеты со всеми контрагентами.

Наименее развитыми являются рынки, которые сильнее всего зависят от нормального функционирования «правового механизма». Интересным примером является рынок ссудного капитала в России. Неразвитость залогового законодательства и отсутствие эффективного механизма привлечения к ответственности недобросовестных заемщиков приводят к **росту процентной ставки и предельному сокращению объемов заимствования**. Отдельные сегменты рынка (например, «межбанковское» кредитование) почти не развиваются. Проблема, с которой сталкиваются субъекты, аналогична случаю с рынком страхования пожилых людей. При высоких процентных ставках в роли заемщиков будут выступать скорее всего те банки, которые испытывают недостаток ликвидных активов (неблагоприятный отбор). Выяснить истинное финансовое состояние заемщика практически

невозможно, следовательно, возникает и «моральный риск». Результатом становится «провал рынка»: почти полное отсутствие межбанковского кредитования (более подробно см. главу 4).

Теневой сектор

Особой «зоной» в переходных экономиках можно считать «теневой сектор», в котором предпочитают работать многие мелкие и средние предприниматели. Особенность их ситуации заключается в том, что легализации бизнеса препятствуют высокие издержки (связанные, в основном, с налогами). Но, оставаясь в тени, фирма попадает в ту область экономики, где своего максимума достигают трансакционные затраты. Государство практически полностью самоустраивается от своих функций «арбитра» и «полицейского». Понятно, что никто не гарантирует «теневым» предпринимателям их прав на собственность. Права фирмы по контрактам также ничем не обеспечиваются. Субъекты должны сами решать данные проблемы и нести соответствующие издержки, что приводит к повышенному уровню «трения». В данных условиях инвестиции становятся крайне рискованными и невыгодными. Возникают сложности с кредитованием. Кроме того, такой бизнес очень сложно продать: новые хозяева фирмы не могут быть уверенными в легитимности прав на приобретаемые активы. Как следствие, фирмы сохраняют минимальные размеры, несмотря на потенциальные выгоды, которые несет в себе экономия от масштаба.

Дефицит инвестиций

Понятие трансакционных затрат позволяет объяснить, почему в «переходных» странах при такой низкой фондовооруженности труда так мало инвестиций. С позиции неоклассического анализа – это определенный парадокс. Действительно, из курса микроэкономики следует, что отдача от капитальных вложений в этих государствах должна быть просто колоссальной. Капитал же должен перемещаться из развитых стран в сторону развивающихся. Фактически наблюдается обратная ситуация. Разгадка парадокса в том, что инвестиции в развивающийся рынок «связываются» высокими трансакционными затратами: потенциальную выгоду мгновенно «съедают» всевозможные непроизводительные расходы (взятки, «проволочка», «агентские» издержки, охрана имущества компании и т.д.). Кроме того, инвестиции в «переходных» странах сопровождаются высочайшими рисками, которые вызваны, в первую очередь, ожиданием неопределенных трансакционных затрат на *ex post* стадии проекта. Действительно, если посмотреть на развивающийся рынок глазами потенциального инвестора, то становятся очевидными следующие «типичные» проблемы:

- **изменения законодательства.** В «переходных» странах законы меняются постоянно. Поэтому существует повышенный риск пересмотра «правил игры» в невыгодную для собственника сторону;
- **нечеткость «правил».** Обычно в развивающихся странах законодательство строится таким образом, что очень многое остается на усмотрение чиновника (правят не законы, а люди). Это существенно увеличивает неопределенность и повышает риски любых инвестиций;
- **слабый механизм обеспечения «правил игры».** Если для экономики установлены некие «правила», то необходимо предусмотреть и механизм их обеспечения (принуждения). В переходных странах законы часто просто «декларируются», но не гарантируются. Чтобы практически обеспечить соблюдение своих прав, необходимо понести определенные расходы (например, дать взятку чиновнику за «ускоренное решение вопроса», который он и так обязан быстро решить);
- **риск незаконных посягательств.** Данная возможность является следствием предыдущей проблемы. Опасность незаконного посягательства исходит не только со стороны конкурирующих субъектов, но и со стороны чиновников (проявление коррупции) и государства (в форме национализации);
- **«непрозрачность» отчетности.** Выше уже говорилось об агентских издержках. Они возникают с разделением функций собственника фирмы и ее руководителя. Инвестор, не принимающий непосредственного участия в работе компании, должен иметь возможность контролировать действия своих агентов (менеджмента). В развитых странах появление новых, современных методов бухучета и аудита снизило прежде высокие издержки получения информации и осуществления контроля над коммерческими операциями. Фирмы стали прозрачными для своих собственников. В условиях «молодого рынка» данная проблема пока сохраняется.

Перечисленные факторы заставляют субъекты «переключаться» на менее «капиталоемкие» и не столь длительные проекты. Тем самым они **лишаются возможности извлекать выгоды от крупных долгосрочных инвестиций в производительный капитал**, с которыми связаны столь впечатляющие успехи современной рыночной экономики. Таким образом, высокие трансакционные издержки и отсутствие долгосрочных инвестиций приводят к целому спектру негативных последствий. Наиболее серьезными можно считать сохранение неэффективных технологий, сокращение рабочих мест и замедленное развитие новых рынков.

3.4. Управление транзакционными издержками фирмы

Из банка Остап вышел, держа в руке тридцать четыре рубля.

«Это все, что осталось от десяти тысяч, – сказал он с неизъяснимой печалью, – а я думал, что на текущем счету есть еще

тысяч шесть-семь... Как же это вышло? Все было так весело,

мы заготавливали рога и копыта, жизнь была упоительна,

земной шар вертелся специально для нас – и вдруг...

Понимаю! Накладные расходы. Аппарат съел все деньги».

Ильф И., Петров Е. «Золотой теленок»

Внимание экономистов во всем мире на протяжении десятилетий приковано к техническому прогрессу и революционному росту производительности труда на базе новых технологий. Что касается практически ориентированных менеджеров, то их в последние годы больше интересует другая проблема – борьба с транзакционными затратами, которые имеют тенденцию к устойчивому росту и способны свести на нет любые выгоды от технических нововведений. Минимизация транзакционных издержек – одна из основных задач в иерархии целей современного менеджера. Выше ее стоят только проблемы качества и успешного внедрения новых продуктов. Один из высших руководителей известной американской компьютерной фирмы сказал: «Мы в свое время готовились управлять в условиях, когда «прямые» производственные и транзакционные расходы соотносятся как 1/1 или 1/2. Сейчас на многих из управляемых нами предприятий издержки, связанные с транзакциями, превышают производственные в 10 и более раз. Мы и представить себе не могли, что такое вообще бывает!»

Поэтому задача, которую мы ставим перед собой в данном параграфе, сводится к ответу на следующий вопрос: как в современных условиях наиболее эффективным образом контролировать транзакционные расходы фирмы? Прежде всего отметим, что ни бухгалтерский, ни управленческий учет обычно не содержат такого понятия, как транзакционные затраты. Это категория, в основном, теоретическая. На практике чаще используется другое понятие – накладные расходы (overhead costs). Они представляют собой дополнительные к основным затратам расходы для обеспечения процессов производства и обращения: управление и обслуживание, содержание и эксплуатация оборудования. Интересно, что сумма накладных расходов, коррелируя с объемом выпуска, в то же время не находится в жесткой зависимости от него (как в случае с прямыми издержками производства). **То, что в действительности порождает накладные расходы, – это транзакции и связанные с ними затраты.** Поэтому контролировать растущий объем накладных расходов можно только через контроль над транзакциями.

Как мы уже знаем, транзакции необходимы для бесперебойного **продвижения** производства. Это обмен информацией, материалами и другими ресурсами, который сам по себе не приводит к появлению каких-либо готовых продуктов или благ. Поэтому экономисты иногда говорят о существовании, наряду с предприятием в традиционном понимании, параллельной «невидимой фабрики», которая «поддерживает» работу «основного персонала» и одновременно порождает накладные расходы. Для успешного управления «невидимой фабрикой» одного лишь выбора оптимального объема производства недостаточно. От менеджера требуется знание основных видов транзакций и умение разрабатывать оптимальный «транзакционный план», который позволяет произвести необходимые операции с минимальными затратами. Уменьшить издержки можно несколькими способами: выявить и устранить излишние транзакции, стабилизировать работу предприятия, автоматизировать ручной труд. Первый шаг к достижению данного результата – классификация транзакций. Так, например, может выглядеть группировка транзакций среднего промышленного предприятия:

- **логистика.** Перемещение материалов и комплектующих: заказ, его исполнение и подтверждение. Данный вид транзакций осуществляется силами «непроизводственного персонала» с различной специализацией: прием и отправка материалов и продукции, экспедиция, ввод и обработка информации, учет;
- **снабжение.** Обеспечение предприятия достаточным для бесперебойной работы количеством ресурсов: рабочей силы, материалов, комплектующих, а также производственных мощностей. В снабжении задействованы структурные единицы, ответственные за планирование, закупки, контроль и отбор кадров (human research). Частично здесь же задействован менеджмент предприятия, а именно лица, ответственные за прогнозирование и производственные графики;

- **качество.** Контроль качества, проверка и подтверждение успешного выполнения запланированных транзакций. Разработка соответствующих методик и форм отчетности, передача и анализ данных;
- **модернизация.** Изменения в информационной системе предприятия, которые следуют за совершенствованием технологии, либо пересмотром внутренних процедур. Эти транзакции в основном «ложатся на плечи» информационных подразделений. Часть работы по модернизации также связана с закупками, контролем качества, вводом и обработкой информации. Известно, что модернизация на современном предприятии происходит постоянно. В частности, с изменением «модели» выпускаемого продукта, каждый раз необходимо вносить поправки в спецификацию материалов и комплектующих, в графики поставок и т.д. Это приводит к дополнительному росту числа транзакций.

Уменьшение числа транзакций

Упразднение излишних транзакций – один из основных способов оптимизации затрат предприятия. Интересным в этом отношении представляется опыт японской промышленности. На многих предприятиях Японии принята и успешно реализована концепция «своевременного совершения транзакций» (just - in - time philosophy), основанная на «принципе нулевых производственных запасов». Согласно ей, все необходимые узлы и детали должны поставляться точно в срок и только высокого качества, что позволяет отказаться от целого блока транзакций, связанных с периодическим пополнением запасов, их хранением, отпуском, учетом, охраной и т.д. Безусловно, эта схема работы требует согласованных действий фирмы и ее поставщиков. Такого результата можно достичь только ценой определенных усилий и связанных с ними затрат по поиску контрагента и установлению с ним долгосрочных отношений. Данные издержки на «ex ante» стадии могут быть высокими, но в конечном итоге они окупаются за счет снижения себестоимости конечной продукции (Именно этого эффекта добились японские автомобильные производители, что помогло им отвоевать большой «кусок» американского рынка).

Стабильность предприятия

Один из основных способов снизить число и сложность транзакций – стабилизация работы предприятия. Это означает, что менеджерам необходимо минимизировать число технологических новшеств, структурных и организационных изменений, избегать бесконечного пересмотра внутренних процедур, распорядка и т.д. Безусловно, любые совершенствования имеют благие цели: речь идет об улучшении качества продукции, снижении затрат труда, снижении рисков. Тем не менее постоянные «перестройки» и «технологические революции» могут серьезно «раздуть» транзакционный бюджет фирмы.

Стабильность предприятия должна быть одной из основных целей менеджера. Не следует каждый раз бросаться устранять видимые огрехи в его работе: последствия непрерывного «ремонта» работающего в полную нагрузку механизма очень сложно предугадать. Опыт показывает, что такая тактика приводит к резкому взлету накладных расходов, которому вполне по силам «съесть» все выгоды от самых рациональных новшеств. Каждый раз, когда издается приказ о процедурных, технологических или любых других изменениях, предприятие захлестывает волна внеочередных транзакций. Часто помимо количественной, появляется и качественная проблема – необходимость делать что-то **в первый раз**. В результате модернизация может повлечь за собой «аврал» – «пиковую» загрузку работников фирмы, которая может обернуться ухудшением клиентского сервиса и дальнейшими расходами. Как сказал один опытный менеджер среднего звена, если хочешь справиться с потоком внеочередных заданий, которые периодически спускают сверху, держи в резерве запасной полк спасателей.

Избежать аналогичных ситуаций помогает тщательное планирование нововведений в сочетании с практикой их «пакетного» внедрения. Именно так поступают на японских предприятиях. Стабильность – один из главных принципов японской философии управления. Каждая новая процедура или технология продумывается до мельчайших деталей, новые инструкции заранее доводятся до исполнителей, после чего какое-то время уделяется тренингам. Таким образом, менеджмент **авансирует** значительные средства на самой первой стадии внедрения инноваций с тем, чтобы избежать роста числа транзакций и перегрузки персонала в дальнейшем – на этапе реализации плана. Результатом является стабильно меньшее (почти на 2/3) число нововведений, по сравнению с иностранными конкурентами, и более низкий процент накладных расходов в структуре затрат. Предприятия, исповедующие подобную философию, являются более конкурентоспособными. Четкое планирование – меньше ошибок.

Сбор информации и контроль

Один из наиболее интересных способов оптимизации транзакционных затрат состоит в упразднении излишних процедур контроля и сокращении объема собираемой информации. Основной принцип,

которым следует руководствоваться, – не собирай больше данных, чем сможешь переработать. Нередко бывает так, что фирма воспроизводит слишком большой объем данных о качестве продукта на всех технологических стадиях. При этом собственно качество может оставаться на низком уровне. Такая ситуация свидетельствует о том, что соответствующим службам просто не хватает времени анализировать информацию – оно уходит на то, чтобы ее собрать. Рациональным выходом из данной ситуации могла бы стать концентрация внимания на отдельных «болевых точках», где проблемы с качеством возникают чаще всего. Это позволит эффективнее решать основную задачу и попутно экономить на транзакционных издержках, связанных со сбором и обработкой данных.

Автоматизация

Автоматизация – один из основных способов снижения трудовых затрат на любом участке работы предприятия. Развитие современной вычислительной техники каждый год открывает новые возможности оптимизации расходов, связанных с вводом, передачей и обработкой информационных потоков. Электронные носители позволяют экономить на копировании и пересылке данных, лазерные технологии (например, автоматическое считывание штрих-кодов) минимизируют издержки ввода информации. Компьютерные базы данных экономят на хранении, специализированное программное обеспечение позволяет одним нажатием кнопки составлять отчеты почти любой сложности и т.д. Одним словом, «ручной способ» выполнения тех операций, которые мы уже привыкли исполнять с помощью разнообразной техники, мог бы обойтись в десятки раз дороже. При этом пострадали бы и скорость, и качество: современная техника во многих отношениях способнее и совершеннее человека.

Выгоды от автоматизации фирмы на базе вычислительной техники очевидны. Нам лишь остается ответить на вопрос о том, по каким принципам должна проходить рациональная автоматизация транзакций. Самый главный из них состоит в исключении повторного совершения одних и тех же операций. Такое может происходить, когда различные «блоки» в информационной структуре фирмы не интегрированы между собой. Возникает необходимость ручного «переноса» информации из программы в программу: часть сотрудников будет задействована в работе по вводу информации, которая **уже** находится на электронном носителе. Помимо дополнительных транзакций и расходов по оплате труда это приносит ошибки и неточности. Таким образом, грамотно построенная информационная структура фирмы требует **однократного ввода информации**.

Другой интересный способ сокращения затрат – интеграция программных комплексов различных **функциональных** подразделений компании. Вариантов такого объединения может быть несколько: интеграция инженерного и производственного информационных блоков, «межфилиальной», клиентской сети и т.д.

Комплексный подход

Существует три основных метода рациональной оптимизации транзакционных издержек фирмы. *Во-первых*, анализ транзакций с точки зрения их необходимости и альтернативных методов осуществления. *Во-вторых*, стабилизация работы предприятия и исключение «излишних» нововведений. *В-третьих*, автоматизация и интеграция программных ресурсов компании. К сказанному необходимо добавить, что подход к анализу транзакций должен быть взвешенным и комплексным. В частности, необходимо учитывать обратный эффект, который могут принести некоторые попытки минимизации затрат.

Об отрицательных последствиях бесконечной новаторской деятельности менеджмента уже говорилось выше. Отметим так же, что ростом транзакционных затрат может обернуться и непродуманная автоматизация предприятия. Сотрудник одной компании, в которой был подобный негативный опыт, сказал: «Все, чего мы добились в результате внедрения нашей глобальной компьютерной системы, – это увольнение нескольких низкооплачиваемых сотрудников, которые получали 10 долларов в неделю. Зато теперь для поддержки всей этой структуры нам пришлось нанять ровно столько же программистов, которые обходятся фирме в 30 - 50 долларов в неделю. Более того, этих специалистов практически невозможно найти, так как их не хватает, и крайне сложно оценить их квалификацию».

Другой пример ошибки – автоматизация ненужных транзакций. Известны случаи, когда для сокращения затрат труда компании заказывали дорогостоящее программное обеспечение и соответствующую компьютерную технику. Впоследствии выяснялось, что в процессе разработки программы (уже на этапе постановки задачи) многие процедуры *впервые* были подвергнуты анализу и значительно упростились. Когда программа была готова, стало ясно, что она уже не даст столь впечатляющего эффекта, как предполагалось. Транзакции упростились настолько, что произведенные вложения в автоматизацию оказались нерентабельными.

Общий вывод состоит в следующем: менеджер, который хочет оптимизировать транзакционные расходы своей компании, должен подходить к ним так же, как и к производственным издержкам. Необходимо принимать взвешенные решения о том, где и как автоматизировать внутрифирменные

транзакции, как оптимальным образом интегрировать различные блоки информационной системы фирмы, а где имеет смысл стабилизировать работу подразделения для достижения оптимального уровня издержек в долгосрочном плане. И, наконец, необходимо научиться подходить к проблеме издержек компании не с бухгалтерской, а с экономической точки зрения. То есть в системе управленческого учета фирмы необходима **функциональная** классификация затрат, в которой за каждой группой издержек будет виден их подлинный источник. Ниже приводится конкретный пример успешной оптимизации транзакционных затрат на промышленном предприятии.

Пример из практики

В качестве примера «транзакционного планирования» нам послужит сборочное производство высокотехнологичного изделия А. Предположим, что данный продукт состоит более чем из 700 комплектующих, которые необходимо еженедельно заказывать у поставщиков, приходить на склад, а затем своевременно извлекать и доставлять в сборочный цех. Число ежемесячно совершаемых по данной схеме транзакций можно подсчитать следующим образом (рис. 3.7). После внимательного исследования сборочной технологии руководство компании приняло следующие решения:

- 1) изменив конструкцию изделия и спецификацию поставляемых комплектующих, можно уменьшить число деталей с 700 до 200;
 - 2) можно отказаться от практики еженедельных закупок комплектующих и перейти к системе «нулевых производственных запасов». Для этого необходимо договориться о месячном объеме и графике поставок, при котором потребность в очередной «порции» деталей удовлетворяется по первому требованию фирмы. В качестве очередной «заявки» поставщику отсылаются пустые контейнеры стандартной формы;
 - 3) сложная процедура приема и учета полученных материалов может быть упразднена. Для этого в учетное подразделение фирмы отправляется «слип» с упаковки полученного товара, после чего производится калькуляция и ежемесячно осуществляется оплата фактически закупленных полуфабрикатов;
 - 4) отправка комплектующих непосредственно в сборочный цех дает возможность сэкономить на складских операциях: приемка-передача, погрузка-разгрузка, составление накладных, требований и т.д.;
- сборка готовых изделий «с колес» незамедлительно выявляет все проблемы с качеством комплектующих. Это исключает лишние операции по ведению соответствующих «регистров» и позволяет сосредоточиться на устранении последствий выявленного брака.

В результате внедрения новых процедур количество транзакций снизилось почти вдвое (рис. 3.8), что позволило значительно сократить накладные расходы фирмы.



* Не вся заработная плата на предприятии относится к трансформационным издержкам. Часть выплат, например, жалование юриста, контролера или охранника, можно считать трансакционными затратами.

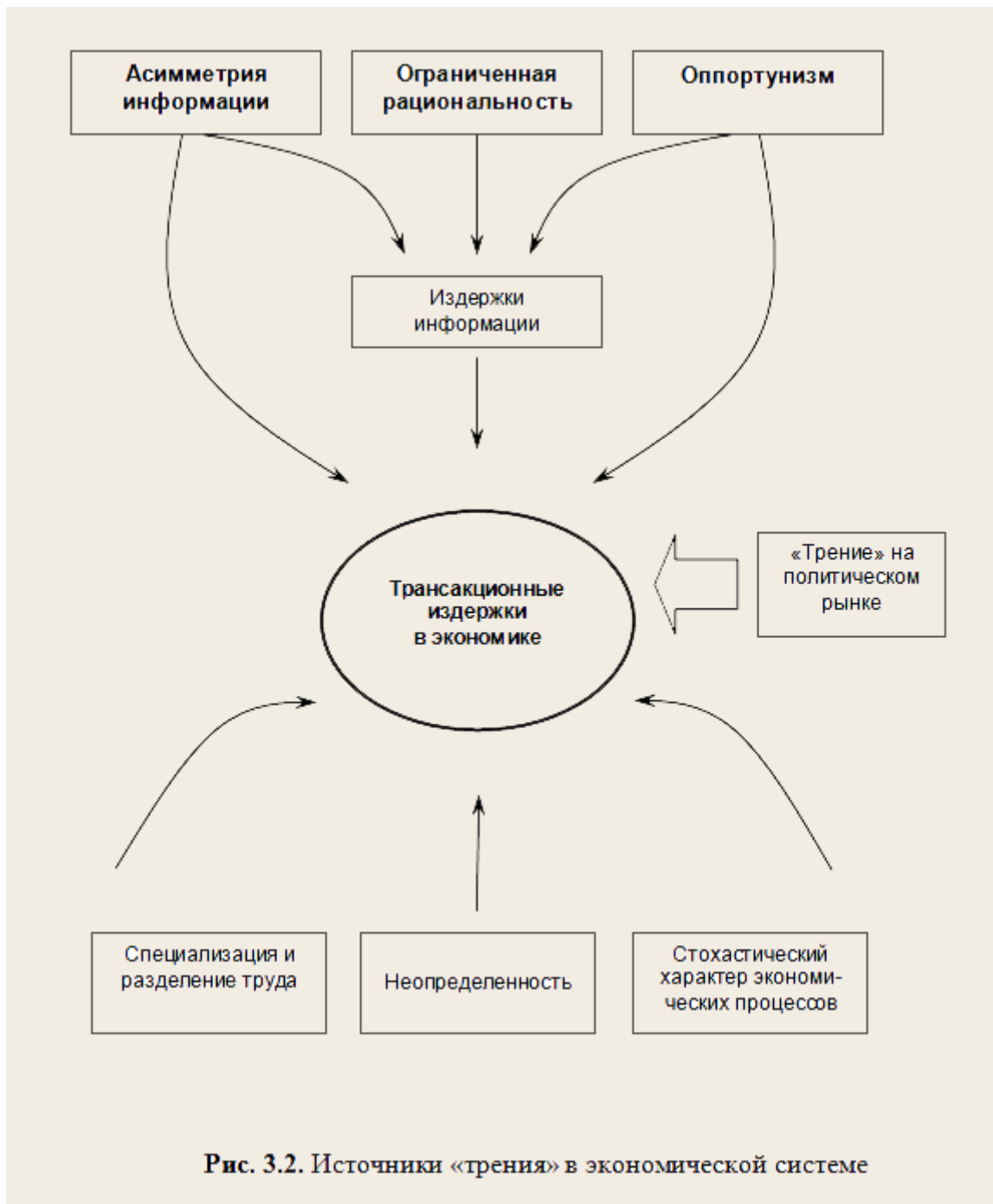


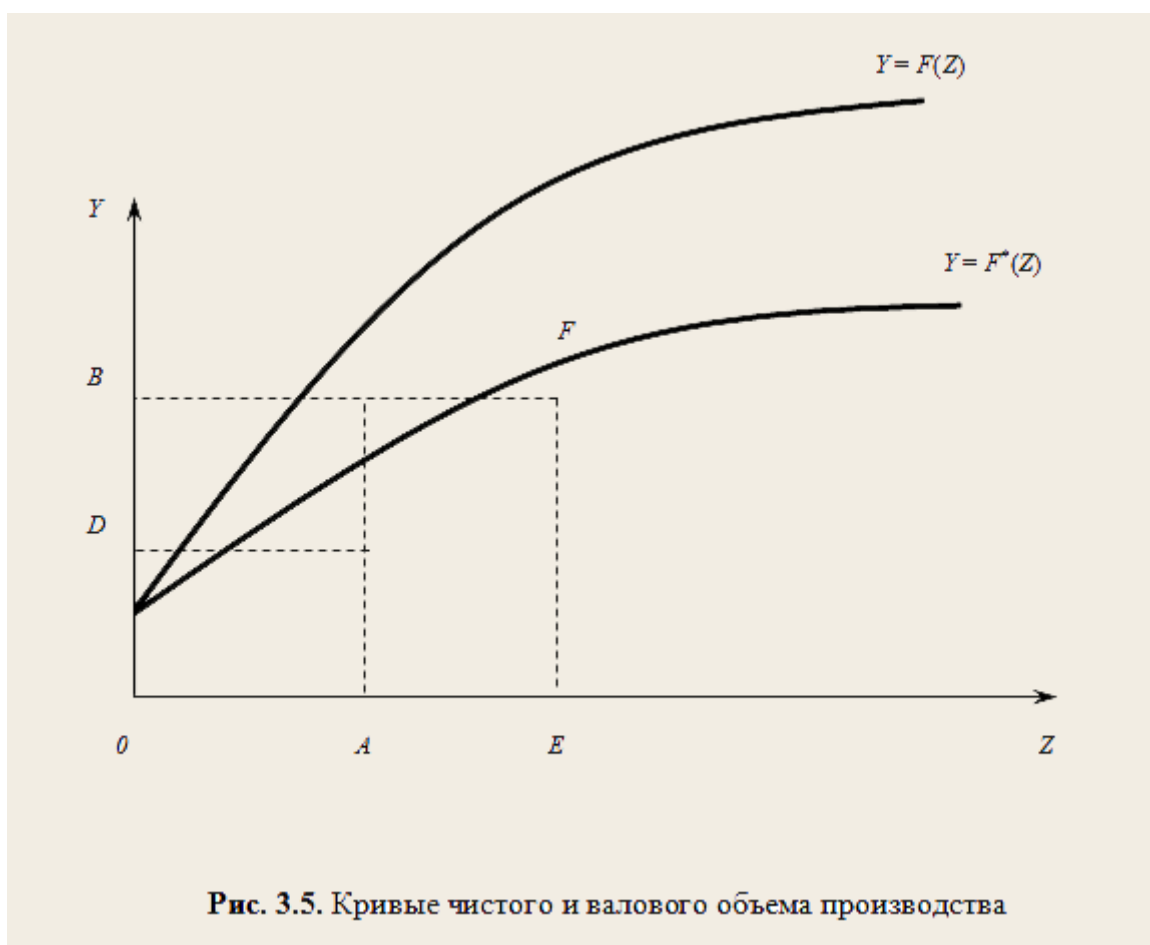
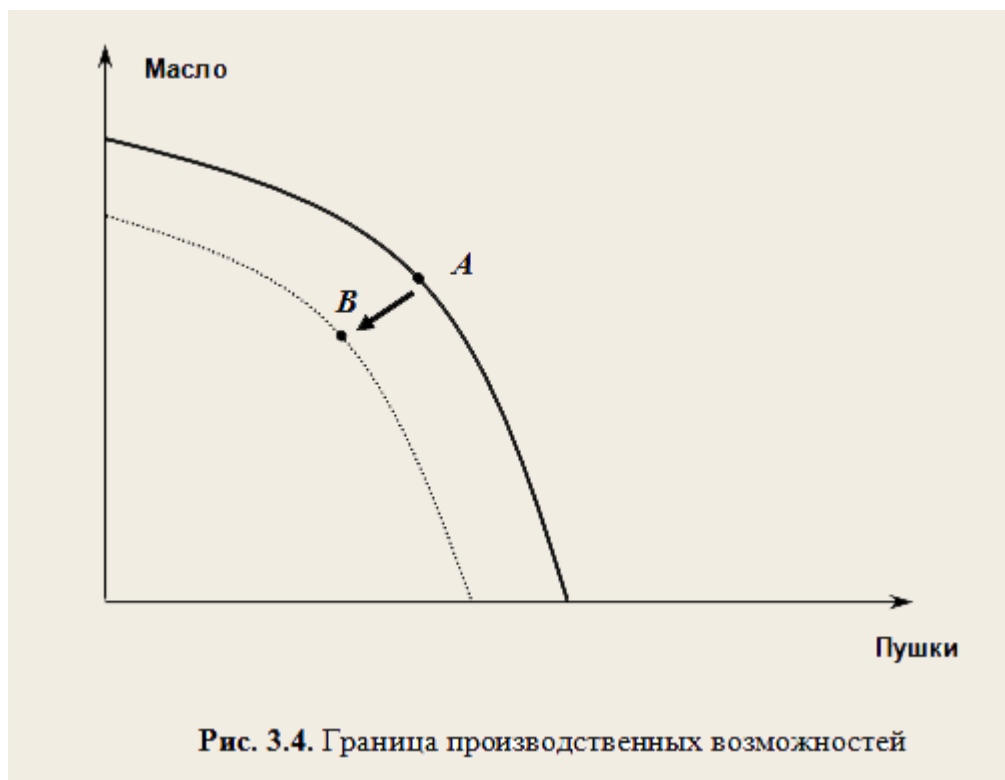
Рис. 3.2. Источники «трения» в экономической системе

Теории	Неоклассическая	Неоинституционализм
Сравнительные параметры «миров»		
Транзакционные издержки	-	+
Оппортунизм субъектов экономики	-	+
Абсолютная рациональность субъектов экономики	+	-
Полная информированность	+	-
Информационная асимметрия	-	+
Возможность последовательной рациональной оптимизации	+	-
Достижимость парето-оптимального состояния экономики	+	-
100% «производительное» использование редких ресурсов	+	-
Прямой «выход» на практику	-	+

+ означает присутствие.

– означает отсутствие.

Рис. 3.3. Экономические «картины мира»: неоклассический и неоинституциональный подходы



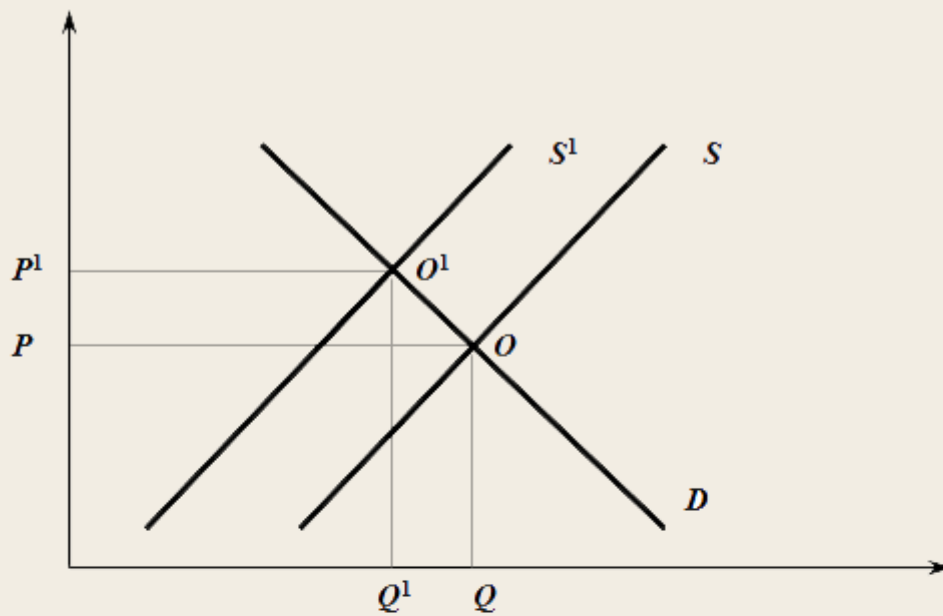


Рис. 3.6. Рыночное равновесие в условиях «трения»

Заказ комплектующих	=	700 деталей	× 4	= 2800 транзакций
Получение комплектующих	=	700	× 4	= 2800
Складские транзакции (прием и отпуск)	=	700	× 4 × 2	= 5600
Распоряжения на отпуск комплектующих	=	700	× 4	= 2800
Всего транзакций				= 14 000 в месяц

Рис. 3.7. Расчет числа транзакций до внедрения новой методики

Заказ комплектующих	=	200 деталей	× 1	= 200 транзакций в месяц
Получение комплектующих	=	200 × 20 дней	× 2	= 8000
Складские транзакции (прием и отпуск)	=	0		= 0
Распоряжения на отпуск комплектующих	=	0		= 0
Всего транзакций				= 8200 в месяц

Рис. 3.8. Расчет числа транзакций после внедрения новой методики