

ТРАНСАКЦИОННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ²

Разработаны теоретические положения, характеризующие взаимосвязь элементов триады трансакции – издержки – институты. Показано, что экономические трансакции могут быть представлены в виде сделок поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Классификация трансакционных издержек возможна по отнесению к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала предприятия. Стоимостной оценкой экономического института следует считать трансакционные издержки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

Ключевые слова: трансакции, трансакционные издержки, институты, институциональный атлас, трансакционная функция.

Стремительное развитие модельных подходов институциональной экономики, ознаменовавшееся вручением Нобелевских премий Р. Коузу (1991), Д. Норту (1993), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину (2007), О. Уильямсону и Э. Остром (2009), резко обогнало динамику развития понятийного и системобразующего теоретического аппарата институционализма.

Несмотря на то, что институциональная экономика базируется на таких базовых понятиях, как «трансакции», «трансакционные издержки», «экономические институты», до сих пор нет четкой взаимосвязи между этими понятиями и нет ясных классификаций данных понятий [1].

Целью настоящего исследования является разработка возможностей транс-

акционного измерения экономических институтов развития.

Трансакция (transaction) в прямом переводе с английского языка означает «сделку». И несмотря на то, что термин «трансакция» вошел в лексику экономистов-теоретиков более 80 лет назад со времени знаменитой работы Дж. Коммонса [2], понимание сущности и видов трансакций осталось на уровне начала прошлого века. Повидимому, этот феномен связан с тем, что экономистам-теоретикам легче применять категории более высокого порядка, такие как «трансакционные издержки», «экономические институты» в силу их качественной и количественной определенности. Однако трансакции остаются первичным элементом анализа институциональной экономики, а понимание их сущности и разновидностей обеспечивает фундамент современных экономико-теоретических моделей.

Если под экономическими агентами подразумевать субъекты экономических отношений, принимающих участие в про-

¹ Попов Евгений Васильевич – Главный ученый секретарь УрО РАН, руководитель центра экономической теории Института экономики УрО РАН; e-mail: erorov@mail.ru.

² Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ № 11-02-00123а.

изводстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, то внепроизводственные взаимодействия между ними определяются процессами передачи прав собственности или ограничения деятельности.

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимания Дж. Коммонс, который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать транзакцию [3, с. 188]. Согласно его представлениям транзакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Известно и другое определение транзакции, как «обмена для удовлетворения потребностей, обеспечения личных интересов в сфере владения материальными благами» [4, с. 58]. Наиболее развернутое определение транзакции дал Нобелевский лауреат 2009 г. О. Уильямсон: «Транзакция – это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой» [5, с. 27].

Суммируя вышесказанное, применим следующее определение транзакции. Транзакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами [6, с. 30].

Что же представляют из себя транзакции экономических агентов? Каким образом они могут быть систематизированы? Ответы на данные вопросы могут быть проиллюстрированы на основе авторской концепции рыночного потенциала предприятия [7], демонстрирующей разнообразие транзакций на уровне субъекта хозяйствования.

Рыночный потенциал – это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности. Инструментарий рыночного потенциала предприятия – это совокупность

экономических инструментов, позволяющих максимально полно реализовать возможности предприятия в условиях рыночного хозяйствования. Отсюда институциональная сущность рыночного потенциала заключается в структурировании устоявшихся норм взаимодействия между экономическими агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Исходя из структуры рыночного потенциала [8] к транзакциям следует отнести всю внепроизводственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельности (если они не являются основным производственным процессом данного экономического агента). Полагая, что аналитическая деятельность включает в себя поиск информации и анализ рынка (поиск покупателей), а коммуникационная – продвижение товаров, защиту прав собственности и защиту от оппортунизма, то основные виды транзакций производственных предприятий как экономических агентов могут быть представлены в виде пяти видов сделок:

- транзакции поиска информации;
- транзакции анализа рынка;
- транзакции защиты прав собственности;
- транзакции защиты от оппортунизма;
- транзакции продвижения продукции.

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в его статье «Природа фирмы» [9]. Оно было использовано для объяснения существования такой противоположной рынку иерархической структуры, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и

замене его системой внутреннего административного контроля.

Суммируя упомянутые выше трансакционные издержки и виды трансакций, можно получить схематическую типологию миниэкономических издержек (см. рисунок).

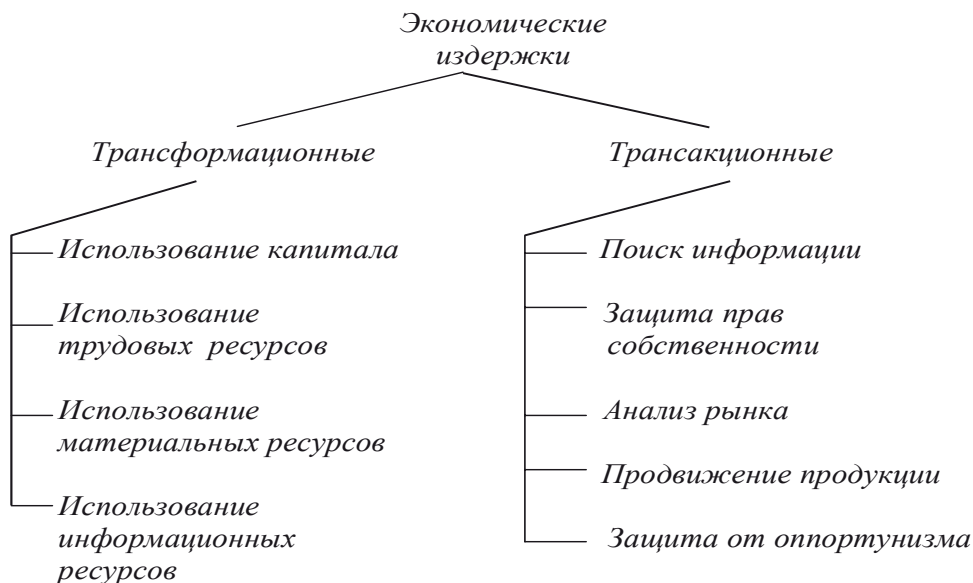
Институциональный подход к оценке экономики впервые был представлен в трудах Т. Веблена «Почему экономика не эволюционная наука?» [10] и «Место науки в современной цивилизации». Отвергнув представление о человеке как атомарном субъекте экономической деятельности, Т. Веблен предложил понятие институтов как «устойчивых привычек мышлений, присущих большой общности людей» [11].

Отсюда мы в настоящем исследовании под институтами будем понимать устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Что, несомненно, коррелирует с английским словом *institution* (дословный перевод – установление).

В экономической литературе можно встретить более широкое толкование институтов – не только как норм взаимодействия между экономическими агентами, но и как организационные формы объединения экономических агентов [12]. Подобная широкая трактовка понятия институтов приводит к возможности численной оценки формирования тех или иных организаций [13]. В настоящем исследовании мы будем придерживаться более употребительного толкования понятия «институт», что позволяет четче обозначить метод исследования экономических систем [14].

Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта будем полагать, что стоимостной оценкой экономического института являются трансакционные издержки на формирование данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами.

Поскольку атлас в общепринятом понимании – это многофакторная, иерархическая системная характеристика



Виды трансформационных и трансакционных издержек в экономических системах

ка объекта исследования, то под институциональным атласом будем подразумевать сводную классификацию институтов, объединяющую в себе несколько типов систематизации данных институтов по различным критериям.

Иерархическая систематизация экономических институтов возможна по следующим критериям: месту возникновения, сферам деятельности, функциям управления и функциям производства. По месту возникновения могут быть выделены эндогенные институты, т.е. возникшие внутри исследуемого объекта, и экзогенные институты, сформированные за пределами исследуемого объекта. По сферам деятельности целесообразно различать институты социальные, технологические, экономические, политические, культурные и экологические [15]. По функциям управления можно выделить институты планирования, организации, стимулирования и контроля деятельности [16]. Функции производства разделяют устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами на институты собственно производства, а также институты распределения, сбыта и потребления.

Перечисленные выше критерии формируют институциональный атлас, в котором они представлены в определенном порядке [17].

Поскольку наиболее важным является разработка многофакторной системной характеристики институциональной структуры развития экономической системы, то представляется целесообразным выделение из всего многообразия институтов норм и правил, характеризующих институты «разумного хозяйствования». В табл. 1 представлена выборка видов экономических институтов, рассмотренных в различных опубликованных экономических исследованиях. Обозначенная выборка институтов не совсем полная, так как по смыслу ана-

лизируемых объектов подразумеваются и другие институты. Приведенные институты объединены в кластеры по признаку описания конкретных институциональных структур с указанием исследования, в которых данные структуры рассмотрены.

Отметим, что на основе данных кластеров экономических институтов может быть построено институциональное пространство в системе координат «экзогенность/эндогенность института – работник/предприятие» [18].

Далее, выделив из институтов экономические нормы и сопоставив им примеры экономических институтов (табл. 1), можно получить пример Атласа экономических институтов (табл. 2).

Поскольку формирование Атласа экономических институтов представляет собой значительную исследовательскую задачу, то представляются наиболее перспективными следующие направления решения указанной задачи применительно к анализу экономических систем.

Во-первых, крайне важно «точечное» сопоставление исследованных экономических институтов с возможными критериями их систематизации. В настоящей работе из 71-го института табл. 1 в атласе представлены лишь 16. Вместе с тем и количество институтов неизмеримо больше, и критерии систематизации могут быть дополнены другими подходами.

Во-вторых, можно предположить, что окончательно сформированный институциональный атлас будет представлять собой пирамиду, в вершине которой расположатся базисные экономические институты. В основании атласа будут находиться подчиненные институты, определяющие нормы взаимодействия между экономическими агентами по частным процессам. Таким образом, может быть обозначена проблема разработки подробной иерархии экономических институтов.

Таблица 1

Примеры экономических институтов развития

Кластеры институтов	Виды институтов
1	2
Проекция макроэкономических институтов [19, 20]	налогообложения доходов розничной торговли оптовой торговли неформальных отношений бартера парламента самоуправления здравоохранения социальной политики промышленной политики кредитования демократии
Управление эндогенным оппортунизмом [21]	корпоративной культуры заработной платы денежного стимулирования нематериального стимулирования контрактных отношений профессиональных союзов отбора работников планирования творческой деятельности демократичности управления
Поиск информации (ПИ) [22]	управления персоналом планирования информационной деятельности организации информационной деятельности закупки управленческих и финансовых консультаций
Общественные блага [23]	чисто частных благ частных благ с побочными эффектами клубных благ благ, необходимых для жизни благ, заслуживающих поддержки локальных общественных благ национальных общественных благ глобальных общественных благ
Экономика знаний [24]	образования научно-исследовательской работы конструкторских разработок опытного производства

1	2
Факторы деятельности [25]	ментальных особенностей культурных особенностей нормативных особенностей когнитивных механизмов социально-экономического генотипа организационно-управленческих особенностей технологических особенностей поведенческих паттернов рыночного функционирования
Организационные рутины [26]	правила принятия решений технологии
Рыночный потенциал [7]	аналитической деятельности производственной деятельности коммуникационной деятельности стратегического планирования применения трудовых ресурсов применения материальных ресурсов применения финансовых ресурсов применения информационных ресурсов планирования деятельности организации деятельности стимулирования деятельности контроля деятельности
Субъекты эволюции [27]	семьи жизненного опыта работников неформальных отношений корпоративной культуры общения в нерабочее время внешнего вида работников обучения работников образования работников инноваций стиля управления предприятием реализации продукции

В-третьих, важной задачей представляется определение соподчиненности формальных и неформальных институтов. Традиционно считается, что формальные институты представлены опубликованными и принятыми в обществе нормами взаимодействий, а неформаль-

ные институты – это правила взаимоотношений, сформированные практической деятельностью людей. Однако эта грань крайне размыта, так как любой неформальный институт легко может быть формализован (опубликован, принят), и наоборот – формальный институт мож-

Таблица 2

Пример Атласа экономических институтов

Экономические институты								
Институты планирования		Институты организации		Институты стимулирования		Институты контроля		
Научно-исследовательской работы	Институты производства	Промышленной политики	Институты производства	Денежного стимулирования	Нематериального стимулирования	Правил принятия решений	Институты производства	
	Институты распределения		Институты распределения				Институты распределения	
	Институты сбыта		Институты сбыта				Институты сбыта	
	Институты потребления		Институты потребления				Институты потребления	
Образования	Планирования информационной деятельности	Клубных и общественных благ	Розничной торговли, оптовой торговли	Благ, необходимых для жизни	Кредитования	Социальной политики	Институты производства	
							Институты распределения	Институты распределения
							Институты сбыта	Институты сбыта
							Институты потребления	Институты потребления
Опытного производства	Поведенческих паттернов	Рыночного функционирования					Институты производства	
							Институты распределения	Институты распределения
							Институты сбыта	Институты сбыта
							Институты потребления	Институты потребления

но перевести в неформальный, если он расширяет рамки своего функционирования. Отсюда возникает проблема четких критериев формализации экономических институтов.

В-четвертых, актуальной является проблема соотношения норм и организаций. Поскольку организация – это системный набор формальных и неформальных институтов взаимоотношений между работниками хозяйствующего субъекта, то возникает закономерный вопрос о границе перехода от простой системы институтов к системному набору институтов, характеризующих суверенную организацию. Возможно, ответ на этот вопрос лежит в минимизации транзакционных издержек на границе организации, впервые обозначенной в гениальной работе Р. Коуза [9].

В-пятых, применительно к экономическим институтам разработанный атлас должен быть дополнен традиционными институтами – организациями. Подобное наполнение атласа формализованными институтами может явиться хорошей иллюстрацией связей между традиционными и перспективными нормами взаимодействия между экономическими агентами в условиях развития экономических систем.

Введение категории транзакционных издержек поднимает вопрос об эффективности использования ресурсов. Как отмечает Т. Эггертссон [28, с. 36–38], в соответствии с традиционным определением эффективности в неоклассической экономической теории ресурс используется эффективно, когда он оказывается в распоряжении того пользователя, для которого он представляет наибольшую ценность. Эффективность по Парето достигается, когда осуществлены все взаимовыгодные транзакции при заданных существующих ограничениях модели.

Какова же возможная формализация функции транзакций?

Анализ опубликованных исследований по введению функции транзакций показывает, что, по-видимому, явное представление вида подобной функции возможно на основе классических определений сущности транзакционных издержек с последующей верификацией разработанного соотношения.

Определения транзакционных издержек по Т. Эггертсону [28, с. 29] и Р. Мэтьюзу [29] позволяют выделить три ключевые зависимости данных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т. Эггертсону, транзакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с определением Р. Мэтьюза, транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленных норм, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

Если под заключенными контрактами понимать формальные институты [18], а под нормами, обеспечивающими выполнение данных контрактов – неформальные институты, то можно моделировать на качественном уровне зависимость транзакционных издержек от основных институциональных параметров экономических систем.

В этом случае транзакционная функция будет иметь следующий вид [30]:

$$C = B N^\lambda / (F^\mu + I^\nu), \quad (1)$$

где C – транзакционные издержки фирмы (экономического агента в общем случае);

B – коэффициент пропорциональности, измеряемый в единицах издержек;

N – количество экономически активных агентов (актеров), заключивших институциональные соглашения с фирмой (или определенным агентом);

F – количество формальных институтов (контрактов);

I – количество неформальных институтов;

λ, μ, ν – коэффициенты эластичности использования акторов, формальных и неформальных институтов для формирования институциональной среды.

Введение аналитического вида транзакционной функции завершает построение инструментального аппарата оценки хозяйственной деятельности фирмы, начатого с производственной функции Кобба-Дугласа.

Построение транзакционной функции обеспечивает формирование прогнозных оценок при исследовании институциональной среды фирмы. Иными словами, прогнозирование инвестиций в транзакционные издержки возможно на основе оценки количества привлекаемых экономических агентов и транзакций в формализованном и неформализованном виде.

Представление явного вида транзакционной функции обуславливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации соответствующих транзакций. Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменной выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то транзакционная функция описывает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение транзакционных издержек предопределяется как количеством агентов, так и транзакций между ними.

* * *

Таким образом, в результате настоящего исследования разработаны следующие положения, характеризующие возможности транзакционного измерения экономических институтов.

Во-первых, экономические транзакции, исходя из структуры рыночного потенциала предприятия, могут быть представлены в виде пяти видов сде-

лок, а именно в виде транзакций поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Критерием систематизации указанных видов транзакций является принадлежность анализируемых сделок к внепроизводственной деятельности предприятия. Теоретическая значимость выделения данных видов транзакций состоит в расширении содержания процессов передачи прав собственности или ограничения деятельности экономических агентов по Дж. Коммонсу и К. Поланьи.

Во-вторых, классификация транзакционных издержек также возможна по признаку отнесения к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала. В этом случае целесообразно выделить транзакционных издержек поиска информации, защиты прав собственности, анализа рынка, продвижения продукции и защиты от оппортунизма. Теоретическое значение подобной систематизации транзакционных издержек заключается в развитии типологии внепроизводственных издержек по Т. Эггертссону и А. Нестеренко.

В-третьих, исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта стоимостной оценкой экономического института следует считать транзакционные издержки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Подобная оценка экономических институтов дает возможность количественного сравнения и прогнозирования развития институциональных структур различных экономических систем.

В-четвертых, институциональная структура экономических систем может быть представлена в виде атласа экономических институтов, представляющего собой многофакторную системную характеристику структуры устоявшихся норм взаимодействия между

экономическими агентами. Институциональный атлас дает возможность разработки иерархии экономических институтов, формирования теоретической платформы для представления различных механизмов координации экономических норм, определения слабых мест институционального проектирования и может являться основой стратегического планирования развития экономических систем.

В-пятых, взаимосвязь между институтами и издержками может быть аналитическим образом описана транзакцион-

ной функцией. Данная функция выражает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, участвующих в транзакциях, а также формальных и неформальных институтов, созданных в результате транзакций между указанными экономическими агентами. Разработка аналитического представления транзакционной функции позволяет прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов и, как следствие, обеспечивать разумное хозяйствование в реальном секторе экономики.

Список использованных источников

1. Попов Е.В., Сергеев А.М. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 103–116.
2. Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol. 21. N 4. P. 652.
3. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2006. 442 с.
4. Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя. 2002.
5. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
6. Татаркин А.И., Попов Е.В., Власов М.В. Основные термины современной экономической теории. Препринт № 165 (07). Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008. 55 с.
7. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика. 2002. 559 с.
8. Popov E.V. Market Potential of the Firm // International Advances in Economic Research. 2004. Vol. 10. N 4. P. 337.
9. Coase R.H. The Nature of Firm // *Economica*, New Series. 1937. Vol. 4. N 16. P. 386–405.
10. Veblen T. Why is Economic not an Evolutionary Science // *Quarterly Journal of Economics*. 1898. Vol. 12. N 4. P. 373–397.
11. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919. P. 239.
12. Hodgson G.M. What Are Institutions? // *Journal of Economic Issues*. 2006. Vol. XL. No. 1. P. 1–26.
13. Макаров В.Л. Исчисление институтов // *Экономика и математические методы*. 2003. Т. 39. № 2. С. 14–37.
14. Полтерович В.М. Оптимальный выбор экономических институтов // *Экономика и математические методы*. 2003. Т. 39. № 4. С. 52–58.
15. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2003. 800 с.
16. Файоль А. *Общее и промышленное управление / Управление – это наука и искусство*: Ф. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. М.: Изд-во Республика. 1992. 351 с.
17. Popov E.V. Institutional Atlas // *Atlantic Economic Journal*. 2010. Vol. 38. N 4. P. 335.
18. Попов Е.В. Институты микроэкономики // *Вопросы экономики*. 2005. № 12. С. 96–108.
19. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // *ЭНЭР*. 2001. № 3. С. 24–51.

20. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 202–205.
21. Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории принципала-агента // Вопросы экономики. 2005. С. 118–130.
22. Попов Е.В., Кац И.С. Оценка информационных ресурсов предприятий. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. 46 с.
23. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ, 2005. 531 с.
24. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003. № 5. С. 450 – 456.
25. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47–69.
26. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 536 с.
27. Попов Е.В. Институты миниэкономики как субъекты эволюции // Вестник РАН. 2006. Т. 76. № 6. С. 544–552.
28. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.
29. Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth // Economic Journal. 1986. Vol. 96. № 12 . P. 903–910.
30. Popov E.V. Transaction Function // International Advances in Economic Research. 2008. Vol. 14. № 4. P. 475–476.