

УДК 338.242

UDC 338.242

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ТРАНСАКЦИЙ И ТРАНСАКЦИОННЫХ
ИЗДЕРЖЕК****THEORETICAL AND METHODOLOGICAL
FOUNDATIONS OF TRANSACTIONS AND
TRANSACTION COSTS**Рысьмятов Александр Закирович
д. э. н., профессорRysmyatov Alexander Zakirovich
Dr. Sci. Econ., professorСледева Е.А.
аспирантSledeva E.A.
post-graduate studentНабока А.А.
аспирантNaboka A.A.
post-graduate student*Кубанский государственный аграрный
университет, Краснодар, Россия**Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia*

В статье даны определения транзакций и транзакционных издержек, подробно рассмотрены виды и классификация транзакций и транзакционных издержек. Проанализировано, как размер транзакционных издержек влияет на решение проблемы аутсорсинга.

Determinations of transactions and transaction costs are given in the article, types and classification of transactions and transaction costs are considered in detail. It was analyzed how size of transaction costs influenced the outsourcing problems decision.

Ключевые слова: ТРАНСАКЦИИ,
ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ,
АУТСОРСИНГ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.

Key words: TRANSACTIONS,
TRANSACTION COSTS,
OUTSOURCING,
ECONOMICAL CONDITIONS.

«Транзакция» и «транзакционные издержки» являются ключевыми понятиями современной институциональной теории. Они открывают перспективы обоснования целесообразности выбора рационального размера производства, а также способа организации транзакций между независимыми агентами в единой технологической цепочке в пользу рыночных контрактных соглашений или интегрированной иерархии.

Наиболее емкое понятие «транзакция» предложено в трудах Дж. Коммонса и А.Е. Шаститко. Под транзакцией, отмечает А.Е. Шаститко, «...мы будем понимать деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам» [1].

<http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>

По классификации Дж. Коммонса, различают следующие виды трансакций:

- торговые трансакции (или трансакции сделки);
- трансакции управления;
- трансакции рационирования.

Торговая трансакция, или трансакция сделки определяет отношения и правила поведения пяти сторон, участвующих в присвоении и отчуждении прав собственности на товар (два продавца, два покупателя и суд, выполняющий функцию гаранта). При этом Дж. Коммонс выделяет четыре типа отношений, складывающихся между ними:

- уровень добросовестности или недобросовестности конкурентов;
- решение проблемы равных возможностей и устранение дискриминаций;
- обеспечение согласованности действий сторон и недопущение злоупотребления преимуществами в переговорной силе;
- решение проблемы применения закона по обеспечению прав участников трансакций.

Дж. Коммонс выделил три стадии протекания торговой трансакции:

1. Переговоры, завершающиеся достижением соглашений.
2. Заключение контракта, в котором определяются и разграничиваются права, обязанности и ответственности сторон.
3. Исполнение контракта. На этой стадии происходит выполнение условий контракта.

После этого торговая трансакция считается завершенной.

Вторым видом трансакции является *трансакция управления*. В трансакции управления ключевым является отношение «управление – подчинение», которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне.

<http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>

Данный вид трансакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане – во внутриерархических отношениях. Трансакции управления появляются в силу того, что право на принятие решения обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать ту часть, которая соответствует рыночной ставке заработной платы на рынке. В трансакции управления поведение асимметрично, так как асимметричны правовое положение сторон и, соответственно, правовые отношения. Объектом трансакции управления оказывается поведение одной из сторон правового отношения.

Третьим видом трансакции является *трансакция рационирования*. В трансакции рационирования асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает, как правило, коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти решения арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. Одна сторона (совет директоров, суд) определяет права другой (руководители подразделений, истец и ответчик).

В отличие от трансакции управления, в этом случае активную роль в реализации прав и свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. По сравнению с трансакцией сделки, переговоры осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, благодаря красноречию. Таким образом, порядок действий в трансакциях управления и рационирования каждой из сторон определяет особенности получаемого результата.

<http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>

При рассмотрении вопроса о выборе соотношений и комбинаций различных видов трансакций в каждом конкретном случае Дж. Коммонс подчеркивает, что важнейшим критерием в этом случае является размер трансакционных издержек. Одни и те же технологические операции могут быть скоординированы различными типами трансакций в зависимости от принятых в данной экономической модели институтов. В реальной жизни возникает некий симбиоз всех видов трансакций путем вкрапления элементов трансакций рационализации и управления в трансакцию сделки.

Для более полной характеристики понятия «трансакция» Д. Бромли предложил следующую классификацию:

- товарные, осуществляющиеся в рамках существующих институтов;
- институциональные, которые предполагают совершенствование существующей структуры экономических институтов.

Предпочтение оказывается тем институциональным структурам, которые адекватны таким условиям распределительных отношений, которые, как ожидается, они должны обеспечить.

Как подчеркивает А.Е. Шаститко, «институциональная трансакция считается заверенной, если удалось сформировать и стабилизировать ожидания экономических агентов посредством воспроизводящего ограничения альтернатив, из которых они могут выбирать наилучшую» [1].

Природа фирмы, ее внутренние изменения привлекали внимание многих экономистов. В сложившихся социально-экономических условиях перед экономической наукой появилась необходимость ввести в обиход новое понятие, которое бы констатировало тот факт, что в экономике имеют место положительные потери и затраты, обусловленные взаимодействием экономических агентов, и что такое взаимодействие происходит не бесплатно. Эту «небесплатность» необходимо учитывать <http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>

при определении эффективности деятельности как отдельных фирм, так и экономики в целом. В качестве такого было признано введенное Р. Коузом понятие «транзакционные издержки». *Транзакционные издержки* отражают неопределенность, противоречивость экономических интересов партнеров, особенности и формы координации хода транзакций.

Транзакционные издержки – это издержки, которые «преследуют» предприятие по мере заключения им сделок. При заключении сделок фирмы, безусловно, расходуют значительные средства. Однако эти средства (транзакционные издержки) оказываются меньше, чем, если бы фирма организовывала сделку через рынок. В теории критерием оптимальности фирм является величина ее транзакционных издержек. Транзакционные издержки должны быть меньше, чем при пользовании услугами рынка. Таким образом, само существование фирмы, как таковой, подразумевает минимизацию транзакционных издержек.

Важнейшими факторами, определяющими размер транзакционных издержек, являются уровень несоответствия экономических интересов агентов и неопределенность правил их поведения.

Транзакционные издержки ограничивают взаимные выгоды от обмена благами в силу того, что соблюдение условий обмена предполагает наличие издержек, размер которых больше нуля. По выражению А.Смита и Д. Риккардо, транзакционные издержки ограничивают возможности принципа реализации сравнительного преимущества, лежащего в основе разделения труда. Для реализации данного принципа должна быть найдена такая цена, которая уравнивает распределение прибыли, полученной от специализации участников обмена, с учетом правил и институтов, регулирующих процесс передачи прав собственности.

Транзакционные издержки до определенного момента препятствуют поиску новых институциональных возможностей. Однако после <http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>

достижения этого момента, они становятся катализатором поиска, а также становления и развития новых институтов.

В сформулированной Р. Коузом теореме подчеркивается, что различным вариантам распределения прав собственности и институциональным моделям соответствуют различные положительные трансакционные издержки. Суть теоремы заключается в том, что, если права собственности всех сторон тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, то конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности.

В случае, когда трансакционные издержки равны нулю:

- участники рынка знают все и новое узнают мгновенно и однозначно; все друг друга понимают идеально, то есть слова не нужны;

- у всех участников со всеми всегда согласованы ожидания и интересы; при изменении условий сделки согласование происходит мгновенно; любое оппортунистическое поведение исключено.

- каждому товару или ресурсу соответствует множество взаимозаменяемых.

В таких условиях первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства. В конечном счете, каждое из прав окажется в руках собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного права.

С трансакционными издержками взаимосвязано понятие «трансформационных издержек», под которыми понимают затраты на изменение физических свойств продукта. Эти издержки во многом определяются технологией и техникой, благодаря которым производят продукт.

<http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>

Д. Норт отмечает, что ресурсы, связанные с реализацией трансформационных функций, обуславливают размер трансформационных издержек, а ресурсы, определяющие изменение правовых характеристик товара, определяют транзакционную составляющую издержек производства [4].

Размер транзакционных издержек является основным фактором в решении проблемы аутсорсинга, то есть определения экономической целесообразности собственного производства сырья, комплектующих или услуг или передачи этой функции сторонним производителям. От методики определения этих издержек зависит эффективность решений по аутсорсингу.

Сторонники транзакционного подхода, продолжая анализ Коуза, предложили различные классификации транзакционных издержек (затрат). К. Менар выделяет четыре типа транзакционных издержек:

- издержки вычленения, обусловленные различной степенью технологической делимости производственных операций;
- кодирования затрат на передачу сигнала, расшифровку и обучение пользователя;
- издержки масштаба, обусловленные существованием системы обезличенного обмена и требующие системы обеспечения соблюдения контрактов;
- издержки оппортунистического поведения, обусловленные затратами на наказание нарушителей контрактных соглашений.

Дж. Уоллисон и Д. Норт распределяют затраты в соответствии с этапами процесса контрактаций, в которые они предлагают включать следующие виды транзакционных издержек:

- издержки, возникающие до обмена (затраты на получение информации о ценах и возможных альтернативах, о качестве товара и надежности агентов);

- издержки, возникающие в процессе обмена (затраты, связанные с ожиданием в очередях, получением нотариально заверенных документов, страховки и осуществлением расчетов);

- издержки, возникающие после обмена (затраты по защите контракта, а также проверке и контролю их выполнения).

Такое распределение транзакционных издержек, с учетом прохождения сделки во времени, дает основание для выбора форм институциональной защиты в зависимости от индивидуальных норм дисконтирования.

Э. Фуруботни и Р. Рихтер в своей классификации обосновывают разделение транзакционных издержек по сферам возникновения. Согласно данной методике, транзакционные издержки принято распределять на:

- рыночные (затраты на поиск партнеров и информации, ведение переговоров, принятие решений, мониторинг процесса);

- управленческие (затраты по разработке, внедрению, поддержанию и изменению организационных структур);

- политические (затраты на создание и поддержание политической системы: законодательной, судопроизводственной, оборонной, образовательной и транспортной).

А.Е. Шаститко предлагает фактически свою классификацию транзакционных издержек, пытаясь суммировать типологии предыдущих авторов. Он выделяет шесть видов транзакционных издержек:

- издержки выявления альтернатив;
- издержки осуществления расчетов;
- издержки измерения;

- издержки заключения контракта;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

Теоретикам транзакционных издержек удалось выделить важнейшие характеристики, определяющие сущность фирмы – формирование сложной сети контрактов, долговременный характер деловых отношений, производство единой «командой», инвестирование в специфические активы, административный механизм координации с помощью приказов. Все исследователи, развивавшие идеи Р. Коуза, исходили из общего представления о фирме как орудии по экономии транзакционных издержек.

Сущность транзакционных издержек объясняет не только сам факт существования фирм, но и многие частные аспекты их функционирования: финансовую структуру, формы управления, организацию трудового процесса. Плодотворность такого подхода была подтверждена при изучении гибридных организационных форм, таких как франчайзинг.

Список литературы

1. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд. перер. и допол. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 188.
2. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М: ИНФРА-М, – 2005. – 704 с., С. 205–2006.
3. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – V. 21. – P. 648–657.
4. North D., Wallis J. Integrating institutional change in economic economics. – 1994. – Vol. 150. – No. 4.