ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА, ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И РАЗВИТИЕ

О. С. Сухарев

В статье рассматривается проблема появления так называемой информационной экономики, исследуется вопрос относительно изменения трансакционных, информационных и производственных издержек, рассматриваются различные варианты критериев, с помощью которых можно определить наличие информационных феноменов в экономике и значение информации в современном общественном развитии.

1. Информационная экономика и ее возможные атрибуты

Многие экономисты, политологи, социологи интерпретируют информационную экономику как уже существующую систему, указывая, что необходимо искать новые подходы к решению проблем развития институциональных структур информационной экономики. Считается (становится общепризнанным), будто социально-экономическая система переходит к фазе информа-

ционной экономики. Иными словами, имеется в виду либо самопроизвольный, либо управляемый переход от одной фазы общественного развития к другой. Но фаза развития экономики и сама экономика (информационная экономика) — это разные вещи, не говоря уже о том, что нужно доказывать и обосновывать наличие и фазы, и некой формирующейся или формируемой (а может, и той и другой) экономической системы. По какому параметру или параметрам можно определить наличие явления, его масштаб? Очевидно, что распространение средств обработки информации (компьютеров), то есть их число на одного занятого и на одного агента экономики, а также быстродействие и объем памяти этих устройств, возможности переработки, структурирования информации, выбора релевантных сведений для агента могут стать такими параметрами и, как правило, являются таковыми уже сегодня. Вместе с тем издержки коммуникации агентов, заключения контрактов, преодоления спорных ситуаций, судебные издержки, поиск информации и отбор наиболее ценной информации составляют важнейший экономический параметр, определяют масштаб такого нового явления, как информационная экономика. Но что означает само это явление, почему оно новое? Если воспринимать информационную экономику как некую форму общественного развития, то, видимо, необходимо считать информационные издержки, информацию определяющим фактором экономического роста и развития. Тогда доля вклада в увеличение ВВП должна быть наибольшей для информации по отношению к другим факторам. В таком случае именно этот критерий можно считать определяющим для явления информационной экономики. Вместе с тем относительно производства материальных благ информация имеет явно вспомогательное значение, потому что непосредственно не создает их, но управляет процессом производства, в значительной степени обеспечивая зависимость всех иных факторов производства от информации. Даже конкурентные преимущества детерминируются информационным потенциалом организации и составляющим ее трудовым ресурсом. Последний в сильной степени зависим от информации и накопленного объема знаний, который воплощаются затем в продукт материального производства, либо в содержание предоставляемой услуги. Часть сектора услуг представляет собой работу с информацией и организацию трансакций, улучшающих обмен информацией, за счет экономии на трансакционных издержках.

Мне представляется, что никакого информационного общества в действительности не существует. Повторяя социологические работы Д. Белла и Э. Тоффлера, отдавая дань моде и возможной привлекающей красоте термина, экономисты не могут уйти от факта, что индустрия продолжает составлять основу и базис развития общества (материальное производство) — без энергетики, электроники, не будет носителей так называемой «информационной экономики». Если отключить электроэнергию, то не будет функционировать ни один компьютер и все информационные возможности будут практически обнулены. Электронная промышленность, бурно развивающаяся последние 30–40 лет, является довольно дорогостоящим видов производства, «грязным» производством, что предполагает значительные вложения в поддержание функционирования и сохранение экологических систем. Может быть, речь необходимо вести об «экологической» экономике, а не информационной, поскольку современный «информационный» индустриализм вызывает деградацию окружающей среды. Доля обрабатывающих производств, несмотря на повышение роли сектора услуг и информационного сектора, остается весомой, произошедшее изменение структуры между указанными секторами вызвано во многом ростом производительности обрабатывающих производств, их автоматизацией, интеллектуализацией производства. Экономическая система развивается в направлении безотходности и безлюдности производства — и с этими двумя направлениями связаны основные проблемы и технологического, и социально-экономического развития. И аграрное общество, то есть традиционное общество, можно сказать, было информационным в том смысле, что требовало агрономических знаний для повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Иными словами, информация всегда подчинена задачам обеспечения благами. Коренное отличие состоит же в том, что в современной ситуации информация превратилась в самостоятельный отдельный товар, объект торговли, причем это «превращение» приобрело самостоятельный вес и значение. Вот это отличие является главным. В результате увеличилась доля информационного сектора. С позиций исторического тренда это произошло

вследствие роста производительности производственных систем, научно-технического прогресса, имманентно сопровождающих эти изменения. Однако формирование цены на информацию совершенно не подчинено маршаллианской логике равновесия на рынке, поскольку спрос на информацию, как и ее предложение, не подчинено действию обычных факторов, то есть тех факторов, которые уместны при материальном производстве. Дело в том, что агент не может заведомо знать, какая ему понадобится информация и как она усилит (улучшит) его положение (позицию) в экономике, будучи комбинирована с той информацией, которой он изначально уже обладал, вследствие прохождения этапов обучения. К тому же информация имеет различное происхождение — часть ее предоставляется агенту по каналам обучения, другая часть является производственной (технической) информацией — она синтезируется в ходе конкретной деятельности, выполнения НИОКР, других исследовательских, проектировочных задач, либо консультационной деятельности агентов и т. д. Эта новая, наращенная информация накладывает на те знания, которые изначально получены агентом при обучении, она может также вовлекаться в процесс обучения и распространения на иных агентов, а может быть какое-то время секретной, то есть утаиваться от иных агентов, чтобы те агенты, которые ее получили или обладают ею, могли бы извлечь выгоды, компенсировать затраты на получение этой информации. Релевантная информация, нужная агенту для каких-то целей — есть по существу целевой спрос, то есть это вполне конкретный вид информации. Иными словами, спрос на информацию (знание) детерминирован качественными характеристики и свойствами самой информации, знания — ее назначением, содержанием, возможностью применения и др. Что касается предложения, то оно, на первый взгляд, превосходит спрос всегда, то есть шире спроса, поскольку информация и знание рассеяны в экономической системе. Однако, учитывая прикладной характер многих знаний и информации, их целевое назначение, а также имеющуюся необходимость монопольное владения этим знанием и информацией, агенты при использовании институциональных инструментов блокируют возможность такого же свободного рассеянного использования информации (знаний) иными агентами — конкурентами. Таким образом, развертывается конкуренция за обладание информацией и знаниями. Причем скорость поступления информации определяет и рыночные возможности агента — его успех или провал. Цена на информацию, знание складывается, таким образом, в ходе этого процесса борьбы за обладание информацией, превращая и информацию и знание в самостоятельный товар, причем знание как вид структурированной информации из данной области оценивается более высоко, нежели информация. При этом возможны случаи, когда специальная информация полученная «точно вовремя» (например, о необходимости выйти на рынок в такой-то момент, либо применить такую-то стратегию поведения, либо принять некое решение относительно конкурентов) превысит ценность всех знаний и ресурсов, имеющихся на данной фирме, поскольку обеспечит приоритет ей по времени, что обеспечит непревзойденный успех. Примером такой информации может служить разведывательная информация о технических разработках противника (оружия), либо информация о начале наступления, сконцентрированных силах, стратегических планах. Эта информация становится ценнее самих военных знаний, военачальников, состояния вооружений и т. д., поскольку сторона, получившая такую достоверную информацию, предпринимает вовремя контрсиловые действия, и даже обладая ограниченными ресурсами и при наличии менее совершенной военной техники относительно противника способна одержать победу. Подобная же логика действует и на олигополистических рынках в мировой экономической системе, поделенной транснациональными корпорациями на зоны экономического влияния.

Информация становится знанием, когда превращается в производительную силу и способна создавать доход, либо может использоваться для наращения дохода обладающим ею агентом. Важно отметить, что национальное богатство представляется в виде трех главных компонент: природно-ресурсного, физического и человеческого капитала. Но оценка человеческого капитала, предполагающая учет знаний и опыта агентов, все-таки не позволяет точно оценить стоимость знания как самостоятельной компоненты, ведь конкретные агенты не обладают всем запасом знаний, который накопило человеческое общество, и такие формы хранения, как библиотеки (включая электронные), базы и банки данных, архивы и т. д. представляют со-

бой хранилища ценнейшего богатства, созданного человеческим обществом, которое в тех или иных обстоятельствах может быть использовано для создания благ. В частности, бюро патентной информации содержит уникальные результаты изобретательской деятельности многих поколений инженеров и научных работников, причем существенная часть этих результатов не используется. Однако это не означает, что у этих достижений отсутствует потенциал для использования. При определенных условиях они могут быть использованы как в производстве, так и в образовании и подготовке кадров.

Так как информация становится определяющим ресурсом, по сути, наблюдается эффект, когда время действия, планирования, принятия решения, течения процесса (разработки, производства изделия, получения информации и ее обработки) имеет самое определяющее значение для экономического развития и его перспектив. Высокий объем очень дифференцированной информации и высокая специализация знания (информации) приводят экономическую систему в состояние локальной монополизации, то есть монополизируется микро-микроуровень экономики, так что конкуренция развертывается за интерспецифический ресурс, по существу, за знание и за отдельного специалиста с его идеями и потенциалом. Подобное явление наблюдается уже на протяжении полувека, причем масштаб его неуклонно увеличивается. Такой вид конкуренции был освоен в США, когда переманивали интеллект из Западной Европы и других стран; сегодня каждая транснациональная корпорация буквально охотится за специалистами высшего класса. Информационный вид конкуренции связан также еще и с работой средств массовой информации, рекламой, созданием имиджа. Здесь используются различные модели, включая модели оппортунизма, предполагающие довольно значительные затраты времени на поиск информации, суды, юридическую поддержку решений и действий, разработку рекламных продуктов и т.д. Заключение соглашений, асимметрия информации влияют на скорость принятие решений, общую результативность функционирующей экономической системы.

2. Институты, трансакции и скорость изменений

Часто в научной литературе (статьях, монографиях, диссертациях) по институциональному направлению можно встретить мнение, что якобы наблюдается сокращение трансакционных издержек и времени трансакций в масштабе всего общества. Однако как это согласуется с общим ростом трансакционных издержек в мировой экономической системе? Компьютерные системы одновременно с ускорением обработки информации и снижением времени конкретной трансакции увеличивают вал информации, из которой нужно выбрать релевантную, на что издержки могут повышаться.

В экономике действуют как отдельные институты, так и объединения, точнее совокупности институтов — институциональные системы [1]. Институты и институциональные системы совершенно не обязательно приводят к снижению трансакционных издержек. Они их могут резко увеличивать, делая функционирование экономики неэффективным. Трансформация, особенно неформальных институтов (хотя и формальных тоже), может далеко увести экономическую систему от устойчивого развития.

Важно отметить, что трансакционные издержки проблематично отрывать от производственных, поскольку многие виды сделок и обменов сопровождают процесс производства и не могу рассматриваться в отрыве от него. Что происходит с коммуникацией, трансакционными издержками при увеличении объема информации и средств ее обработки? Очевидно, они испытывают расширение и увеличение соответственно. Поэтому несмотря на то что институциональные структуры, конечно, определяют формат экономического развития, придавать им объективирующее значение будет не правомерно, поскольку действующая обратная связь изменяет и их самих соразмерно с возможностями технических и технологических изменений, соразмерно с ростом трансакций и порождаемых ими издержек.

Если исходить из того, что действительно социальная система превращается в «информационное общество», то, видимо, его критерием является то, что информационный сектор рассматривается как основной, определяющий. Но чем определяется этот «основной» характер? Ведь поскольку информационный сектор зависит от энергетики и электроники, то именно эти секторы можно считать основными. А поскольку в современном обществе важным фактором становится быстрота перемещений, то есть транспорт, то транспортное машиностроение, включающее многие секторы (локомотивостроение,

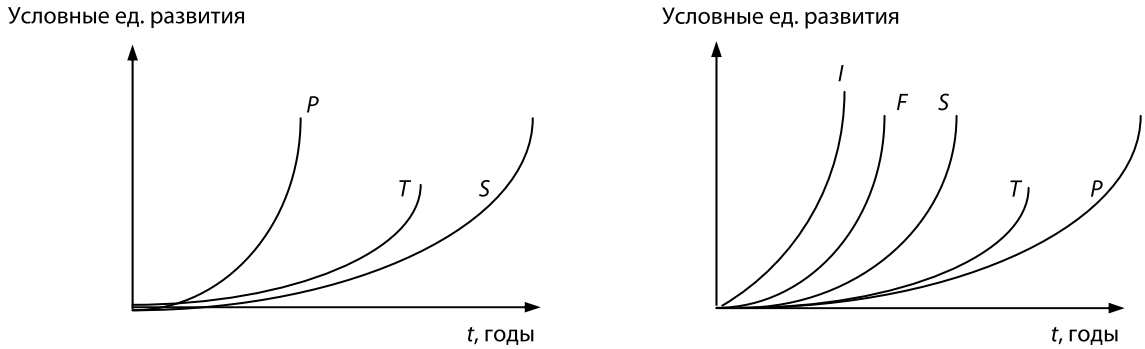


Рис. 1. *Темп развития секторов экономики на различных этапах исторического тренда*

вагоностроение, судостроение, авиастроение, автомобилестроение) в неменьшей степени являются основными секторами современной экономики. Технология же является главным фактором развития любого общества. Поэтому характеристики современного общества должны включать большее число параметров — количественных и качественных.

Оптимизм относительно нанотехнологий, как будто они слагают основу некоей шестой технико-экономической парадигмы, на мой взгляд, завышен. В 2010 г. на нанотехнологии выделено 300 млрд руб., в то время как вся Академия наук получила 180 млн руб. на фундаментальные исследования. Как отмечал Ж. И. Алфёров, понятно, что при такой разнице «при всей радости выделения средств на нанотехнологии» высокотехнологичного развития экономики ожидать не приходится, потому что основа такого развития — проведение фундаментальных исследований. К тому же главным критерием является эффективность использования выделенных средств, а не место страны по объему выделяемых средств в мировом рейтинге.

Часто приходится видеть подгонку результатов под ту или иную классификацию. Например, не подтвержден тезис о том, что якобы развитие и трансформация институциональных структур зависят от смены технологических укладов, или волн технико-экономического развития. Эти волны, даже если согласиться с их наличием, изменяют свою амплитуду и охватывают различные исторические этапы развития социальной системы, функционирующей с разными институтами. Множество факторов определяет развитие социально-экономической системы; уклады и технико-экономические парадигмы не являются факторами, это термины модельного представления одного из факторов развития — технологического, который, как известно, неразрывно связан с институтами, причем обратное влияние изучено в мировой экономической науке крайне слабо.

Выделим пять подсистем экономики: информация, финансы, наука, техника, производство. Что касается услуг, то их можно отнести к каждой из этих пяти подсистем в зависимости от специализации и «трансакционной роли», которую они исполняют, либо инфраструктурного назначения. Тогда анализ и характеристику развития социально-экономической системы в целом можно дать в зависимости от соотношения динамики названных крупных секторов этой системы. Обозначив S, T, P, I, F соответственно темп развития науки, техники, производства (продукта), информационного сектора и финансов, можно записать и показать графически (рис. 1) соотношение в темпе динамики различных секторов экономики.

На рисунке 1 слева показана ситуация развития, характерная для XIX в., когда динамика изменения продукта и производства была опережающей по отношению к темпу изменения науки и техники. Затем, на различных интервалах XX в. это соотношение менялось. Математически уместно записать так: $\frac{\partial P}{\partial t} > \frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial S}{\partial t}$, а на разных этапах XX в. соотношения принимали вид: $\frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t} > \frac{\partial S}{\partial t}$, то есть технические изменения (техническое развитие за счет улучшающих инноваций) опережали темпы развития продукта и науки, или $\frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial S}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t}$ — когда технические изменения обгоняли развитие науки и продукта (совершенствование средств производства). Однако во второй половине XX в. сложились условия, при которых темп развития науки стал опережающим и она стала основной силой развития производительных сил, что может быть представлено так: $\frac{\partial S}{\partial t} > \frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t}$. Последние

1,5-2 десятилетия XX в. и первое десятилетие XXI в. обусловлены опережающим развитием информационного сектора и финансов, что отражает график справа на рисунке 1. Таким образом, можно записать: $\frac{\partial I}{\partial t} \geq \frac{\partial F}{\partial t} > \frac{\partial S}{\partial t} > \frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t}$, откуда следует, что темп развития информационно-финансовой сферы определяет соответствующий уровень развития науки, техники и продукта. Важно отметить, что информация и финансы выступают своеобразным лимитирующим ресурсом, результат науки — промежуточным продуктом, так что данное неравенство фактически говорит о том, что продукт не может развиваться быстрее (обладать большей скоростью изменений, чем ресурс). Указанное фундаментальное соотношение создает разрыв по рентабельностям между названными секторами и обеспечивает режим доминирования и спекулятивного развития финансового и информационного секторов.

Если представить эффективность каждой из выделенных подсистем (как в табл.), то возникает ряд вопросов: как должны соотноситься эти эффективности и будет ли это соотношение таким же, как и соотношение скоростей развития этих подсистем? Иными словами, связан ли темп развития конкретных экономических структур с их рентабельностью и каким образом будет изменяться последний параметр, характеризующий эффективность системы? Будет расти эффективность при расширении системы, оставаться постоянной, либо снижаться, и как это связано с темпом развития данной системы и соседних систем? На эти вопросы экономическая наука не дает пока точного ответа, причем ни на коротком, ни на длинном интервале хозяйственной истории. Применение линейной логики, видимо, позволяет предположить, что соотношение эффективностей будет следующим $R_I > R_F > R_S > R_T > R_P$, то есть распределится в точном соответствии с превосходством по темпам развития секторов. Однако фактически, применительно к экономике России начала XXI в. имеется совершенно другое соотношение: $R_F > R_I > R_P > R_T > R_S$. Рентабельность про-

Таблица

Оценка экономической эффективности экономических систем

Наименование системы	Показатель эффективности развития (рентабельности) системы	Параметры для расчета
Информационная	$R_I = V_I / Z$ $R_{T1} = Tr / N$ $R_{T2} = Tr / Z$ $R_{T3} = Tr / Q$ $R_{T4} = V_I / Tr$	V_I — скорость обработки информации; Z — затраты на обеспечение данного технологического параметра системы; Tr — трансакционные издержки в системе; N — число занятых в экономике; Q — объем продукта/дохода, создаваемого в экономической системе R_{T1}, R_{T2}, R_{T3}, R_{T4} — величины, определяющие динамику трансакционных издержек в системе и «трансакционную эффективность»
Финансовая	$R_F = \Delta F / F$ $R_{AB} = A / B$	ΔF — приращение финансов, денежного капитала; F — абсолютная величина (объем) финансов, денежного капитала A — доля финансов, обслуживающих спекуляцию, обслуживающих услуги, не имеющие значимого социального значения (фиктивный капитал и его оборот); B — доля финансов, обслуживающих производственный сектор и социально значимые и необходимые услуги
Наука	$R_S = E_S / Z$	E_S — экономический эффект, Z — затраты, вызвавшие данный эффект
Техника	$RT = KP_T / Z$ или P/Z	KP_T — коэффициент полезного действия техники или P — производительность техники; Z — затраты на этот эффект или производительность обеспечивающие
Производство	$R_P = Pr / Z$	Pr — прибыль, Z — затраты производства

изводства превосходит рентабельность развития науки и техники, но значительно ниже (в разы) рентабельности финансового и информационного сектора. В экономике, имеющей явно сырьевую ориентацию, представленное неравенство условно разделяется на две части, справа — низкая рентабельность научно-технической сферы, слева — высокая рентабельность финансово-информационного и сырьевого секторов. В таком случае должно измениться и соотношение темпов развития указанных секторов. Вопрос относительно установления представленных соотношений для каждой экономической системы остается открытым. Важно отметить, что и задача проектирования системы, то есть определения пропорций между параметрами темпов развития и эффективности секторов также требует своего решения. Почему, например, не исходить из следующего соотношения $R_P > R_I > R_F > R_T > R_S$, либо так: $R_P > R_T > R_S > R_I > R_F$? Действительно, а почему рентабельность финансовой системы или информационной должны превосходить рентабельность науки, техники, производства? Если исходить из инфраструктурного начала этих подсистем, исполняющих функцию промежуточных производств, то рентабельность этих видов деятельности не может быть выше основного производства продуктов, иначе последнее испытывает затруднения в своем развитии.

3. Истоки теории трансакционных издержек и перспектива

Под трансакцией понимается обмен какими-либо благами, услугами или информацией между двумя агентами. В рамках институциональной теории (новой школы) появилось научное направление, получившее название теории трансакционных издержек. Под ними понимают все издержки, связанные с осуществлением обмена (трансакции), а также с обменом и защитой правомочий собственности. Определение трансакции и трансакционных издержек дал еще Дж. Коммонс в работе 1934 г. «Институциональная экономика».

Затем в 1937 году, в работе «Природа фирмы», Р. Коуз задался вопросом: почему в рыночной стихии существует фирма, «внутренности» которой не обнаруживают рыночного взаимодействия? Он ввел понятие особых издержек (которое задолго до этого использовал Дж. Коммонс), возникающих при осуществлении обмена, сделки — трансакционных издержек, через анализ которых можно объяснить феномен существования фирмы. Считая фирму и рынок институтами, составляющими институциональную структуру экономической системы, Коуз непосредственно затрагивает проблему появления институтов вообще, причины их образования, отвечает на вопрос: почему взаимодействуют, сосуществуют столь разные институты — рынок и фирма?

По сути дела, Коуз говорит о причинах существования организации, структуры, иерархии. Существование организации устраняет издержки трансакций по сравнению с издержками в случае ее отсутствия, то есть внутрифирменные издержки ниже, чем издержки рыночных трансакций. Создание фирмы происходит для осуществления действий, которые бы без нее совершались в результате «децентрализации» индивидов через рыночные трансакции. Государство в этой концепции понимается как сверхфирма.

Коуз писал о трансакционных издержках: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее» [2, с. 90].

Все эти действия не могут происходить без издержек, которые и являются трансакционными или социальными, хотя последнее наименование данных издержек вызывает больше нареканий в силу общего характера этих издержек по сравнению с трансакционными. Социальные издержки можно трактовать как все наличные затраты, которые обеспечивают жизнедеятельность общества. Далман следующим образом определил понятие трансакционные издержки — это «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [2, с. 9]. «Я убежден, что без понятия трансакционных издержек, которое в общем-то не привилось в современной экономической теории, невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы и нет оснований для определенной политики», — пишет Р. Коуз [2, с. 9].

Таким образом, определение Далмана, на которое ссылается Коуз, подчеркивает неот-

делимость трансакционных издержек от процесса управления и организации. Организация и структура уменьшают их, но механизмы взаимодействия агентов никуда не исчезают, поэтому и трансакционные издержки сохраняются. Следуя за Коузом, необходимо признать, что без анализа трансакций и издержек, с ними связанных, нельзя познать сущность процессов функционирования экономической системы. Снижение трансакционных издержек выступает важным условием позитивной трансформации.

Трансакционные издержки, по мнению Норта, возникают вследствие того, что информация обладает ценой и ассиметрично распределена между сторонами обмена [4, с. 5]. Следствием такой асимметрии и цены информации является несовершенство рынков, проявляющееся в сохранении стимулов к обману, обхождению рыночных правил, заложенных в институциональной матрице и генерируемых институтами, даже если эти институты обновленные и способствуют протеканию обменов в экономике.

Залогом успешной институциональной трансформации является снижение трансакционных издержек (без значительного увеличения трансформационных), которое возможно, только если информация будет доступной, выровненной, то есть не будет выделяться групп высоко информированных и групп, испытывающих информационный голод.

Однако требуется со всей определенностью заявить о том, что трансакционные издержки представляют собой не что иное как некоторую часть или даже компоненту общих экономических издержек, а поэтому построение экономической теории только на концепции трансакций без учета взаимосвязи трансакционных издержек с прочими компонентами затрат вряд ли позволит комплексно представить процессы аллокации ресурсов и социального обмена и сделать достоверные выводы о функционировании хозяйственных систем. Системная связь производства, потребления, распределения и обмена не может быть подвержена убедительной критике. Услуги, представляя разновидность блага, также производятся, что требует затрат не только трансакционных, но и производственных, как и расхода ресурсов общего назначения — энергии, воды, аренды помещений и т.д. Если энергия очень дорога, затраты на отопление здания очень велики, то ни одна химчистка,

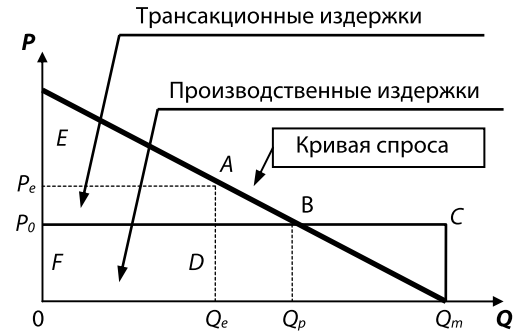


Рис. 2. *Трансакционные и производственные издержки*

ремонт обуви, парикмахерская, или консалтинговая фирма, оказывающая юридические услуги населению и вынужденная платить за офис, за его освещение и отопление, не сможет успешно функционировать. В принципе, издержки взаимодействия агентов, трансакционные издержки в этом случае будут высоки, поскольку высоки общие затраты ресурсов, обеспечивающие и высокую стоимость самой услуги. Рост подобных издержек, заставляющий агентов использовать альтернативные виды услуг, увеличивает и стоимость их взаимодействия по данному спектру услуг.

На рисунке 2 показано классическое определение трансакционных издержек, данное в графическом виде. Допустим, производство некоторого продукта, кривая спроса на который обозначена на рисунке, имеет постоянные предельные издержки (линия FC), то есть производство каждой единицы продукта обходится фирме в OF единиц, чему соответствует величина P_0.

Но реально товар может быть продан по цене P_e, которая образуется благодаря наличию трансакционных издержек — затрат на заключение экономической сделки и содержание продавцов.

Иногда эти затраты, связанные, например, с содержанием продавцов-кассиров, сборщиков оплаты и т. д., называют издержками функционирования ценового механизма. Если затраты на обеспечение действия системы цен чрезвычайно велики, то есть величина трансакционных издержек приводит к подрыву осуществления сделки, а следовательно, подрыву функционирования всего рыночного механизма, то возможно ли производство такого товара и удовлетворение потребности в нем? Экономика общественного сектора дает положительный ответ на данный вопрос. Государство может взять на себя его производство и издержки функционирования механизма цен, компенсировав финансовые по-

тери посредством системы налогообложения. Если государство берет на себя производство какого-либо товара, то трансакционные издержки для частных агентов исключаются, потребление товара увеличивается с Q_e до Q_p, поскольку предельная ценность товара для потребителей выше предельных производственных издержек и выгода, которую потребитель должен получить от увеличения потребления, оценивается фигурой *ADB* на рис. 2, а цена снижается от P_e до P_0. Рассмотренное решение о производстве продукта государством может быть принято только из условия сравнения экономии на трансакционных издержках и выгод от расширения потребления с потерями от избыточного потребления BCQ_m и искажений, вносимых новой системой налогообложения, функция которой состоит в консолидации дохода, идущего на оплату распространения товара.

Этот пример как нельзя лучше демонстрирует наличие трансакционных издержек в экономике и мероприятий, способствующих их элиминации. К таким мероприятиям относятся, прежде всего, организации, выступающие формой приспособления к проблеме существования трансакционных издержек. Поэтому существование фирмы, при условии, что внутрифирменные издержки меньше чем издержки рыночных трансакций обмена, объяснимо с этих же позиций. Рынок, как и фирма, представляет институт, надобность которого состоит в сокращении трансакционных издержек. Подобный тезис я бы назвал не теоремой, а тавтологией Коуза, поскольку причин и факторов, обеспечивающих возникновение фирмы, разумеется, больше, и сводить их все к одной лишь проблеме экономии на трансакциях не является убедительным, потому что речь идет, по существу, об относительном сравнении по самим трансакционным издержкам, так как в общем случае при экономическом развитии общий объем этих издержек увеличивается и для отдельно рассматриваемой фирмы — тоже. Таким образом, не издержки или экономия на них являются побудительным поводом для создания организации, а невозможность иным способом комбинировать факторы производства и решать задачи создания благ — просто число факторов для решения задач увеличения производства не является достаточным, следовательно, они и не могут быть созданы. Но в том случае когда производство развернуто в рамках организации (фирмы) говорить об экономии на трансакциях уже не приходится. Вне организации коллективного производства многие виды трансакций просто нереализуемы и невозможны. Это также становится одной из причин возникновения организации, причем «трансакционная экономия», рассматриваемая вне связи с тем, что производственные издержки явно растут, не является причиной для создания организации. Просто эти издержки далее окупаются с продукта, который приносит доход. А если такой окупаемости не наблюдается, то фирма становится банкротом. Другое дело, что бюрократические препоны и высокие трансакции и издержки по регистрации, вкупе с иными барьерами на входе делают появление новых фирм невозможным — это совершенно иное явление, хорошо объясненное в неоинституицональной литературе.

В другой своей работе Коуз отмечает, что только когда стороны (продавцы и покупатели) ведут переговоры, заключают контракты, следят за их соблюдением, когда для проведения механизмов обмена участвуют брокеры и дилеры, — тогда можно говорить о присутствии трансакционных издержек [12, p. 8-15]. Экономическая система, в которой данный вид издержек отсутствует, представляет собой абсолютное коммунистическое общество. Здесь он не включает издержки на поиск информации в понятие трансакционных издержек, да и не совсем ясно, что имеется в виду под абсолютным коммунизмом. В общественной системе всегда имеется такой вид издержек как трансакционные, которые невозможно не учитывать как составной элемент общих издержек при объяснении многих экономических явлений.

Норт [16], как показано выше, придерживается того определения трансакционных издержек, согласно которому эти издержки есть разница между ценой продукта P_0 и более высокой ценой P_e, соответствующей дополнительным издержкам на поиск информации и ожидание реакции. При таком подходе учитываются затраты на поиск и работу с информацией.

Анализ трансакционных издержек предполагает, что они могут быть выведены из информационных издержек, под которыми в экономической науке понимают издержки по идентификации продавцов и цен. При этом число продавцов и покупателей на рынке, степень неоднородности и однородности товара, длительность присутствия на рынке и географическая

его протяженность выступают определенными факторами величины информационных издержек. Поскольку трансакционные издержки связаны с издержками получения информации об обмене, постольку их и можно выделить из информационных издержек.

Тем самым, в институциональной теории имеется представление, будто трансакционные издержки являются частью, элементом издержек информационных. Например. Робинзон Крузо, находясь на необитаемом острове, собирал информацию об урожайности злаковых культур и погоде, имеет дело с информационными издержками, но не как не с трансакционными.

Считаю целесообразным, в отличие от Стиглера [17, p. 507-530], рассматривать информационные издержки как компоненту трансакционных, то есть представлять их не в узком смысле, как пытаются делать некоторые авторы, в том числе и Норт, считавший эти виды издержек взаимосвязанными, но альтернативными, в широком же смысле, как некий агрегат определенного набора издержек на:

1) поиск информации;
2) ведение переговоров;
3) заключение контрактов;
4) измерение прямое и косвенное (качества продукта или квалификации работника);
5) спецификацию прав собственности;
6) защиту прав собственности;
7) оппортунистическое поведение.

Трансакционные издержки часто делят на две составляющие: эксплицитные, связанные с оплатой услуг посредников? и имплицитные, обусловленные поиском информации. К. Эрроу определял трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Он рассматривает понятие трансакционных издержек в качестве феномена, препятствующего образованию рынков [11, p. 59-73].

Как видим, относительно природы трансакционных издержек существует множество взглядов и, следовательно, определений. Например, издержки этого вида воспринимаются как психологические издержки, или полные институциональные издержки, или только издержки, связанные с заключением контрактов и т. д.

Таким образом, многообразие взглядов по поводу трактовки и использования трансакционных издержек в сфере экономического анализа приводит к нарушениям его строгости, непозволительным вольностям, действует в направлении снижения использования значения понятия «трансакционные издержки» в экономическом анализе, либо делают это использование не вполне правомерным, однобоким. Более того, когда экономисты сводят так называемое «фиаско рынка» к наличию трансакционных издержек, то они, по сути, считают эти понятия чуть ли не синонимами. На самом деле речь необходимо вести об имманентных функциях рынка и тех функциях, которые ему не присущи по определению. Трансакционных издержек по этим функциям не возникает по причине того, что эти функции не присущи данной структуре.

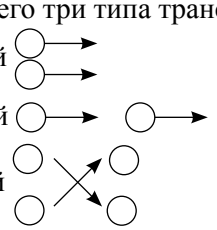
Согласно общему определению, принятому в экономической науке сегодня, трансакционные издержки представляют собой эквивалент трения в механических системах. Это трение представляется набором фактов, которые препятствуют либо сопротивляются заключению сделок между экономическими агентами. Однако сюда включаются и издержки, которые связаны не с сопротивлением, а с самим согласованием сделок, их заключением (обсуждением — переговоры, согласования и т. д.). В рамках институциональной теории точного объяснения природы трансакционных издержек пока нет, а точнее, нет единства в объяснении этой природы. Науке известны как минимум три варианта возникновения трансакционных издержек.

1. Издержки трансакции связаны с неполнотой информации и ее искажением о субъектах рынка и самих рынков.

2. Трансакционные издержки возникают вследствие неопределенности выбора и иррационального поведения субъектов при осуществлении выборных процедур.

3. Трансакционные издержки возникают исходя из психологических расхождений субъектов в процессе заключения соглашения между ними. Издержки возникают в силу того, что в природе (с психологической точки зрения) можно выделить всего три типа трансакции:

1) параллельный
2) дополняющий
3) перекрестный



Каждый тип психологического взаимодействия, дающий модель трансакции, порождает свои издержки. При дополняющих трансакциях, при прочих равных, эти издержек наименьшие

относительно иных типов взаимодействия, при параллельных трансакциях — они выше, поскольку дублируются функции и действия, а при конфликте, когда трансакции перекрестные — издержки будут самыми значительными. Имеющиеся исключения, определяемые институциональными условиями заключения конкретных сделок, лишь подтверждают этот общий подход, основанный на психологической градации сделок и типов трансакций между агентами. Информационная асимметрия, «проблема адвоката»[1] провоцируют рост трансакционных издержек — поэтому способ развития, предполагающий сокращение издержек в принципе, и, в частности, трансакционных издержек, предполагает создание институтов, обеспечивающих широту доступа и полноту (качество) информации о наблюдаемых в социальной системе явлениях и процессах.

Для оценки трансакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие трансакционного сектора. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, управленческие затраты, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность. Их расчеты показали, что доля трансакционных издержек в США с 1870 по 1970 гг. возросла с 25% до 55%, а трансакционные издержки на единицу национального продукта сократились по причине роста государственного трансакционного сектора. Затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность в 1970 г. составляли 13,9% ВНП. В России в 1997 г. этот показатель равен 1,6% ВНП. Таким образом, основную часть трансакционных издержек в России несут сами экономические агенты. Этим определяется высокий уровень трансакционной неэффективности хозяйственной системы России.

Для того чтобы использовать категорию трансакционных издержек в экономическом анализе, необходимо уметь включить этот вид издержек в функциональные взаимосвязи или зависимости с итоговыми показателями функционирования экономических систем (объем производства, валовой доход, динамика цен). В связи с этим возникает проблема моделирования издержек, сводимая к ответам на два вопроса:

Во-первых, насколько возможно моделирование трансакционных издержек, при условии заданной либо изменяющейся институциональной структуры?

Во-вторых, как можно описать организации, осуществляющие экономию на трансакционных издержках и в чем состоит смысл самой экономии?

Эти два аспекта представляют собой ядро анализа институтов. При поиске ответов на эти два вопроса возникает основная проблема объяснения того, почему одинаковые виды деятельности по-разному организованы. Примером является структура семьи, дочерние фирмы, какой-либо корпорации, занимающиеся одним видом деятельности. Это заставило новых институционалистов подойти к рассмотрению контрактных основ управления экономической системой. Поскольку исходные данные характеризуются определенной неполнотой, как и люди, не считающиеся полностью информированными, к тому же они ограниченно рациональны, поскольку индивиды обладают только частичным знанием тех возможностей выбора, которые предлагает система. Начальный запас знаний каждого индивида отличается от знаний других (даже если оба или несколько индивидов имеют один и тот же источник).

С точки зрения управления можно учитывать трансакционные издержки следующими способами:

1. Издержки создания, поддержания и изменения организации — это типичные постоянные трансакционные издержки. Они включают затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений и лоббирования. Оценку трансакционных издержек при сложившейся системе бухгалтерского учета часто производят по накладным расходам организации (фирмы).

2. Издержки эксплуатации организации. Они делятся на две категории: а) информационные издержки, включая затраты на принятие решения, исполнение приказов по организации и измерения результатов деятельности работников; б) издержки, связанные с физическим пересечением товарами и услугами границ смежных производственных процессов. Примером является процесс перемещения полуфабрикатов в

[1] «Проблема адвоката» и условия информационной асимметрии подробнее рассмотрены в монографии автора ([8, с. 25-289]).

пределах предприятия, а также внутрифирменная транспортировка.

Подводя итог, можно утверждать, что перспектива экономического анализа трансакционных издержек состоит в том, что учет этих издержек при исследовании взаимодействия агентов на микроуровне с явным изменениями в теории фирмы, а также при изучении макроструктурных сдвигов является значимым условием получения более точного портрета развития экономической системы, особенно такой экономической системы, в которой доля информационного фактора возрастает. Конечно, важна структура затрат и соотношение затрат по многим видам деятельности, но с точки зрения развития интерес представляют и общая величина затрат с возможностью получения дохода на единицу затрат, либо компонента затрат в рамках общей структуры. Виды затрат, разумеется, взаимосвязаны, и выбор их структуры фактически будет означать выбор видов деятельности и способов организации социальной жизни. Планирование институциональных изменений невозможно представить без количественной оценки трансакционных издержек, реакции агентов на правительственные воздействия также предполагают развертывание различных трансакций — увеличение или сокращение их объема и качественного наполнения, что и будет сильно влиять на эволюцию социальных отношений.

Список источников

1. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004.

2. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 192 с.

3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд «Начала», 1997.

4. *Норт Д.* Понимание процесса экономических изменений. — М.: Высшая школа экономики, 2010.

5. *Попов Е. В., Власов М. В.* Институты миниэкономики знаний. — М.:Academia, 2009.

6. *Сухарев О. С.* Институциональная теория и экономическая политика : в 2-х т. — М.: Экономика, 2007.

7. *Сухарев О. С.* Основы институциональной и эволюционной экономики. Курс лекций. — М.: Высшая школа, 2008.

8. *Сухарев О. С.* Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009.

9. *Akerlof G.* The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v. 84, August 1970, p. 488-500.

10. *Akerlof G., Kranton R.* Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2010.

11. *Arrow K.* The organization of economy activity. Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation // Analysis and Evaluation of Public Expenditure. — Vol. 1. — U. S. Joint Economic Committee, 91 st Congress, 1st Session. Washington, D.C. U.S. Government Printing Office, 1969.

12. *Coase R.* Comments. Contract Economics. — Oxford : Blackwell Publishers, 1992.

13. *Coase R.* The Institutional Structure of Production // The American Economic Review. 1992. — Vol. 82. P. 713-719.

14. *Coase R.* The Nature of the Firm // Economica. — Vol. 4. — No 16 (nov.). — 1937. — P. 386-405

15. *Coase R.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. — Vol. 3. — №1. — P. 1-44, 1960

16. *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge : Cambridge University Press, 1990.

17. *Stigler G.* The Economics of Information // Journal of Political Economy. — 1961. — Vol. 69. — June. — P. 213.

18. *Sukharev O.* Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. — Lambert Academic Publishing, 2011.

19. *Williamson O. E.* Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. — New York : Free Press, 1975.

20. *Williamson O. E.* The Economic Institutions of Capitalism. — New York — London: MacMillan, 1985

21. *Williamson O. E.* The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development / Co-edited with Sidney Winter. — New York: Oxford University Press, 1991.

УДК 330.342

ключевые слова: информационная экономика, трансакционные издержки, производственные издержки, институты, экономическое развитие