Е.В. Попов

Трансакционность институтов[1]

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

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.

Стремительное развитие модельных подходов институциональной экономики, ознаменовавшееся вручением Нобелевских премий Р. Коузу[2] (1991), Д. Норту[3] (1993), Л. Гурвицу, Р. Майерсону и Э. Маскину [4] (2007), О. Уильямсону[5] и Э. Остром[6] (2009), резко обогнало динамику развития понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как правильно отметил О. Иншаков, до сих пор даже не устоялись дефиниции институциональной экономической теории[7].

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[8].

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта РФФИ № 10-06-96004а/У

[2] Коуз Р. Х. Институциональная структура производства. Нобелевская лекция //Мировая экономическая мысль. Т. V. М.: Мысль, 2004. С. 676-678.

[3] Норт Д.К. Экономическая деятельность в масштабе времени. Нобелевская лекция //Мировая экономическая мысль. Т. V. М.: Мысль, 2004. С. 707-724.

[4] Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов //Вопросы экономики. 2008. № 1. С. 4-26.

[5] Williamson O.E. Strategizing, Economizing and Economic Organization //Strategic Management Journal. 1991. Vol. 12. P. 75-94.

[6] Ostrom E. Institutions and the Environment //Economic Affairs. 2008. Vol. 28. N 3. P. 24-31.

[7] Иншаков О.В. Институция и институт: проблемы категориальной дифференциации и интеграции //Экономическая наука современной России. 2010. № 3. С. 8-26.

[8] Попов Е.В., Сергеев А.М. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии //Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 103-116.

Целью настоящего исследования является разработка возможностей трансакционного измерения экономических институтов.

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[9], понимание сущности и видов трансакций осталось на уровне начала прошлого века. По-видимому, 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 производстве, 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 трансакцию[10]. Согласно его представлениям, трансакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом.

Известно и другое определение трансакции, как «обмена для удовлетворения потребностей, обеспечения личных интересов в сфере владения материальными благами»[11].

Наиболее развернутое определение трансакции дал Нобелевский лауреат 2009 года О. Уильямсон: «Трансакция – 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»[12].

Суммируя вышесказанное, применим следующее определение трансакции. Трансакция – это процесс передачи прав собственности или ограничения деятельности между экономическими агентами[13].

Представляет интерес проанализировать резкое возрастание публикационной активности по тематике «трансакции» в российской

---

[9] Commons J. Institutional Economics //American Economic Review. 1931. Vol. 21. N 4. P. 652.

[10] Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2006. 442 с.: С. 188.

[11] Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя. 2002. С. 58.

[12] Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. С. 27.

[13] Татаркин А.И., Попов Е.В., Власов М.В. Основные термины современной экономической теории. Препринт № 165 (07). Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2008. 55 с.: С. 30.

научной литературе. Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по тематике трансакций от двух в 2000-м году до 29 в 2009 году (рис. 1).

Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи Г.Б. Клейнера «Системная парадигма и системный менеджмент»[14] (6 цитирований), Д.Н. Замятина «Пространство как образ и трансакция: к становлению геономики»[15] (5 цитирований). Из рис. 1 виден некоторый спад публикаций по данной тематике в 2010 году.

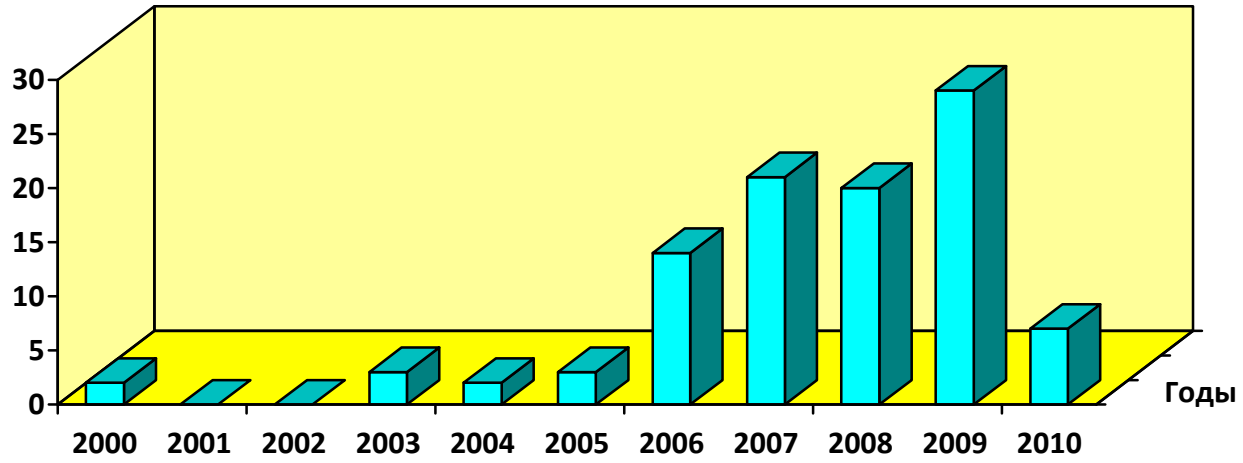


Рис. 1. Возрастание количества публикаций по теме «трансакции» в 2000-20010 гг. согласно данным Российского индекса научного цитирования[16]

Видно, что цитируемые статьи посвящены как теоретическим вопросам описания трансакций, так и прикладным методам оценки трансакционных взаимодействий. Таким образом, исследование трансакций экономических агентов становится актуальной проблемой экономической науки.

Что же представляют из себя трансакции экономических агентов? Каким образом они могут быть систематизированы?

Ответы на данные вопросы могут быть проиллюстрированы на основе авторской концепции рыночного потенциала предприятия[17], демонстрирующей разнообразие трансакций на уровне субъекта хозяйствования.

---

[14] Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент //Российский журнал менеджмента. 2008. Т.6. № 3. С. 027-050.

[15] Замятин Д.Н. Пространство как образ и трансакция: к становлению геономики //Полис. 2007. № 1. С. 168-183.

[16] www.e-library.ru

[17] Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика. 2002. 559 с.

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 экономическим агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Исходя из структуры рыночного потенциала[18], к трансакциям 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 трансакций производственных предприятий как экономических агентов могут быть представлены в виде пяти видов сделок:

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

Каждый экономический субъект несет издержки для того, чтобы произвести какое-либо благо. Издержки чаще всего выступают в форме затрат на переработку сырья и материалов, оплату рабочей силы, возмещение износа оборудования и др. В результате таких затрат происходит физическая трансформация благ. Отсюда, затраты сырья и материалов, рабочей силы и капитала, направленные на изменение физических и других материальных свойств блага, называются трансформационными издержками.

Как отмечал А.Н. Нестеренко, усложнение хозяйственной жизни заставило ученых обратить пристальное внимание на высокие издержки, которые приходится нести субъекту для защиты своих прав собственности и контроля за качеством поставляемой продукции. Очевидно, что такие издержки по своему содержанию существенно отличаются от обычных трансформационных издержек. Они связаны не с изменением свойств экономических благ, а с самим фактом проведения рыночных сделок (трансакций) и защитой прав собственности. Поэтому их называют трансакционными издержками[19].

---

[18] Popov E.V. Market Potential of the Firm //International Advances in Economic Research. 2004. Vol. 10. N 4. P. 337.

[19] Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С. 250

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е годы в его статье «Природа фирмы»[20]. 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 трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок.

Так, К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы[21]. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»[22]. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт), но и в альтернативных способах экономической организации, и в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Г. Демсец). Так, согласно С. Чангу, максимальные трансакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что, в конечном счете, определяет ее неэффективность.

Считается, что классическое определение трансакционных издержек дал Т. Эггертссон: «В общих словах трансакционые издержки суть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права». К числу различных видов деятельности, которые требуют определенных трансакционных издержек, он отнес следующие[23]:

- поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;
- составление контрактов;

[20] Coase R.H. The Nature of Firm //Economica, New Series. 1937. Vol. 4. N 16. P. 386-405.
[21] Эрроу К. Информация и экономическое поведение //Вопросы экономики. 1995. № 5. С. 30-42.
[22] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С.45.
[23] Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 29.

- надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта;
- обеспечение выполнения контракта и взыскания убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства;
- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

Р. Мэтьюз предложил следующее определение: «Фундаментальная идея трансакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта»[24]. Следуя последнему определению, далее под трансакционными издержками будем понимать все внепроизводственные издержки.

А.Н. Нестеренко выделил пять типов трансакционных издержек[25]:

1. Издержки по поиску информации. Если речь идет о предпринимателях, то им приходится нести издержки по поиску товара для покупки и потенциального продавца, изучению его деловой репутации или, напротив, по поиску потребителей для своих товаров и услуг.
2. Издержки оценки и контроля качества. Благодаря стандартизации методов оценки соответствующие затраты невелики для массовых товаров повседневного спроса, но достаточно ощутимы для более сложных технических товаров.
3. Издержки ведения и заключения переговоров.
4. Издержки защиты прав собственности. К ним относят издержки на составление контракта или подготовку учредительных документов фирмы, регистрацию сделки или новой фирмы, защиту прав собственности в судебном порядке или иными способами.
5. Издержки защиты от оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением понимается любое уклонение от соблюдения условий контракта или неписаного соглашения. Поэтому неисполнение работником своих обязанностей и неподчинение законным распоряжениям менеджеров фирмы – такая же форма оппортунистического поведения, как поставка товаров ненадлежащего качества.

Вместе с тем, издержки оценки и контроля качества в большей степени относятся к производственным издержкам[26]. Издержки ведения и заключения переговоров могут быть расширены до издержек продвижения, которые включают помимо упомянутых затрат, также издержки на рекламную деятельность, формирование общественного мнения и стимулирование

[24] Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth //Economic Journal. 1986. Vol. 96. N 12. P. 903-910.
[25] Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С. 251.
[26] Попов Е.В., Лесных В.В. Дихотомия «общие издержки – специфические издержки» //Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2007. № 3. С. 12-23.

сбыта[27]. И наконец, как отмечено выше должны быть добавлены издержки анализа рынка, которые пересекаются с множеством издержек поиска информации, но не совпадают.

Суммируя упомянутые выше трансакционные издержки и виды трансакций, можно получить схематическую типологию миниэкономических издержек (рис. 2).

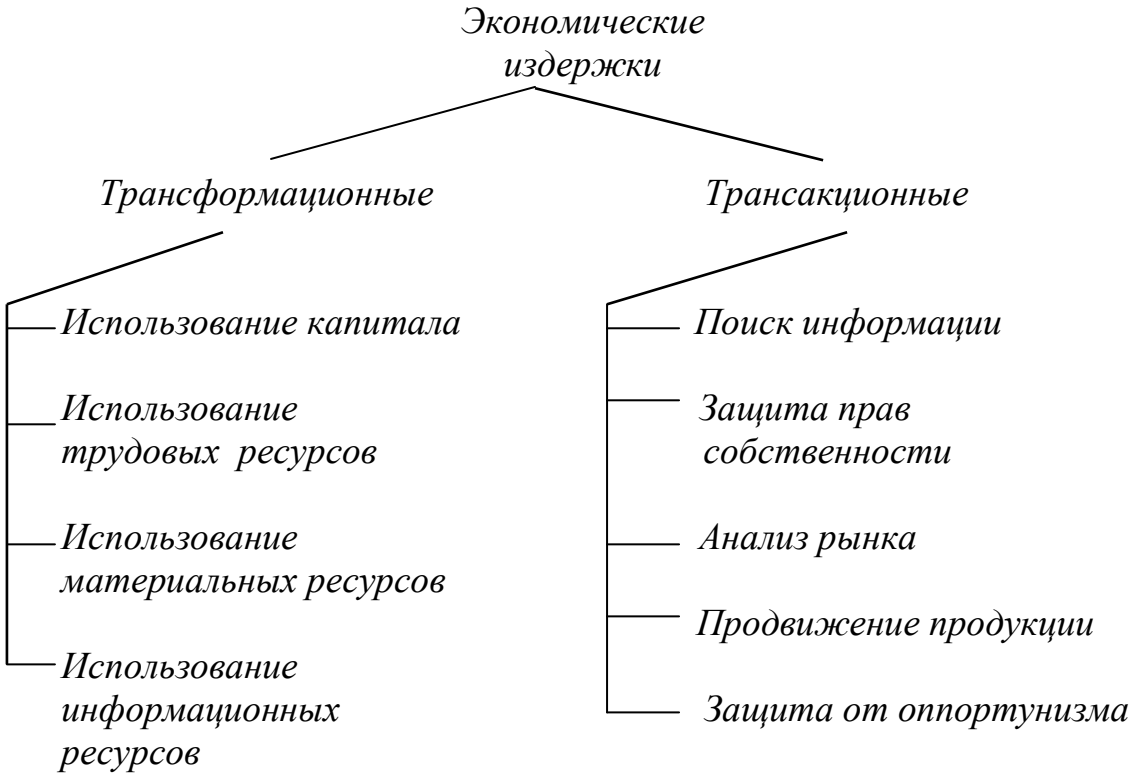


Рис. 2. Виды трансформационных и трансакционных издержек в экономических системах

Представляет интерес проанализировать возрастание публикационной активности по тематике «трансакционные издержки» в российской научной литературе. Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по тематике трансакций от четырех в 2002-м году до 127 в 2010 году (рис. 3).

[27] Попов Е.В. Продвижение товаров и услуг. М.: Финансы и кредит. 1999. 320 с.

Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи С.Н. Иванова «Теоретические подходы к исследованию структуры трансакционных издержек ИСК»[28] (14 цитирований), О.В. Иншакова «Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России»[29] (9 цитирований).

Видно, что цитируемые статьи посвящены как теории трансакционных издержек, так и практическим методам оценки данных издержек.

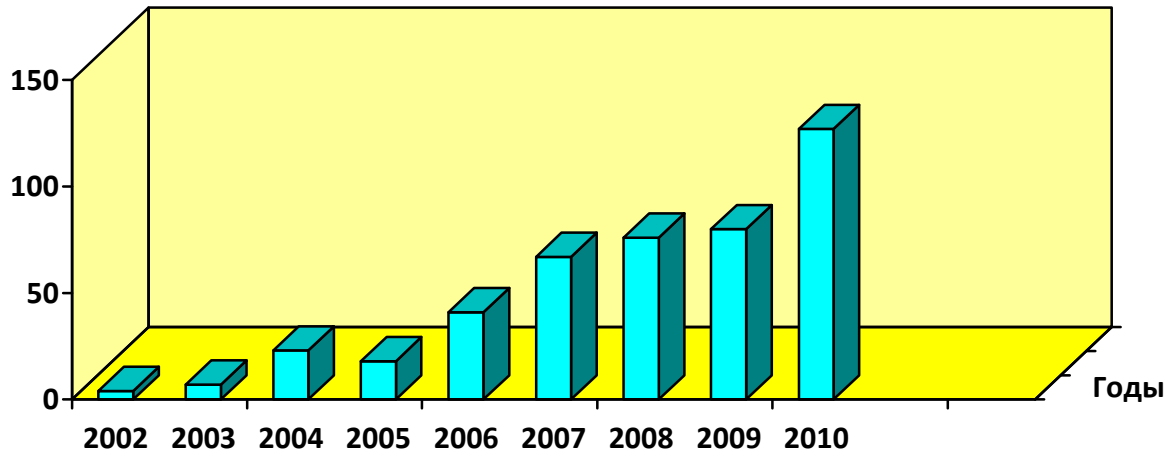


Рис. 3. Возрастание количества публикаций по теме «трансакционные издержки» в 2000-20010 гг. согласно данным Российского индекса научного цитирования[30]

Институциональный подход к оценке экономики впервые был представлен в трудах Т. Веблена «Почему экономика не эволюционная наука?»[31] 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»[32].

Длительное время институционализм находился на периферии экономической мысли. Объяснение экономических явлений и процессов только действием институтов не находило большого числа сторонников.

---

[28] Иванов С.Н. Теоретические подходы к исследованию структуры трансакционных издержек инвестиционно-строительного комплекса //Экономическое возрождение России. 2007. № 3. С. 42-48.

[29] Иншаков О.В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России //Экономическая наука современной России. 2004. № 4. С. 42-52.

[30] www.e-library.ru

[31] Veblen T. Why is Economic not an Evolutionary Science //Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. N 4. P. 373-397.

[32] Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919. P. 239.

Отчасти это было связано с неопределенностью самого понятия «институт», под которым «одни исследователи понимали главным образом обычаи, другие – профсоюзы, третьи – государство, четвертые – корпорации и т.д., а отчасти с тем, что институционалисты пытались в экономике использовать методы других общественных наук – права, социологии, политологии и др.»[33].

В 1960-е годы происходит условное разделение на традиционный институционализм и неоинституциональную теорию. Представители нового институционализма (Д.Норт, О. Уильямсон, Г. Демсец и др.) считают институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих поведение экономических агентов[34].

Г.Б. Клейнером дано следующее определение института: «Под институтами будем понимать относительно устойчивые по отношению к изменению поведения и интересов субъектов и их групп, а также продолжающие действовать в течение значимого периода времени формальные и неформальные нормы либо системы норм, регулирующие принятие решений, деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп»[35].

Полагаем, что данное определение – достаточно сложно для широкого употребления в экономико-теоретических исследованиях и вызывает ряд вопросов о детерминированности категорий «интересы субъектов», «значимый период времени» и «неформальные нормы». Как отметил А.Н. Нестеренко в своей талантливой работе по институционально-эволюционной теории[36], ранее всех Т. Веблен предложил более простое и лаконичное понятие институтов. 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[37]. Подобная широкая трактовка понятия институтов приводит к возможности численной оценки формирования тех или иных организаций[38]. В настоящем исследовании мы будем придерживаться более

[33] Нуреев Р. М. Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // Вопросы экономики. 2007. №7. С.80.
[34] Рихтер Р. Новая институциональная экономическая теория: первые шаги, сущность, перспективы //Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 1. С. 79-112.
[35] Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.: С.19.
[36] Нестеренко А.Н. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории //Вопросы экономики. 1997. № 3.
[37] Hodgson G.M. What Are Institutions? //Journal of Economic Issues. 2006. Vol. XL. No. 1. P. 1-26.
[38] Макаров В.Л. Исчисление институтов //Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 2. С.14-37.

употребительного толкования понятия «институт», что позволяет четче обозначить метод исследования экономических систем[39].

Представляется интересным проанализировать резкое возрастание публикационной активности по тематике «экономические институты». Российский индекс научного цитирования демонстрирует увеличение количества статей по институциональной тематике от двух в 1997-м году до 353 в 2009 году (рис. 4).

Наиболее цитируемыми исследованиями стали статьи В.М. Полтеровича «Трансплантация экономических институтов»[40] (78 цитирований), В.В. Ивантера, О.Д. Говтваня, М.Ю. Ксенофонтова, В.С. Панфилова, М.Н. Узякова «Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе)»[41] (22 цитирования) и А.А. Яковлева «Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике»[42] (17 цитирований). Указанный анализ показывает, что активное внедрение институционального аппарата происходит как в экономико-теоретических исследованиях, так и практически важных областях хозяйственной деятельности.

Некоторое снижение количества публикаций в 2010 году, по-видимому, обусловлено особенностями счета статей в рамках Российского индекса научного цитирования.

[39] Полтерович В.М. Оптимальный выбор экономических институтов //Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 4. С. 52-58.
[40] Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов //Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24-50.
[41] Ивантер В.В., Говтвань О.Д., Ксенофонтов М.Ю., Панфилов В.С., Узяков М.Н. Экономика роста (концепция развития России в среднесрочной перспективе) //Проблемы прогнозирования. 2000. № 1. С. 1-20.
[42] Яковлев А.А. Эволюция стратегий взаимодействия бизнеса и власти в российской экономике //Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 1. С. 27-52.

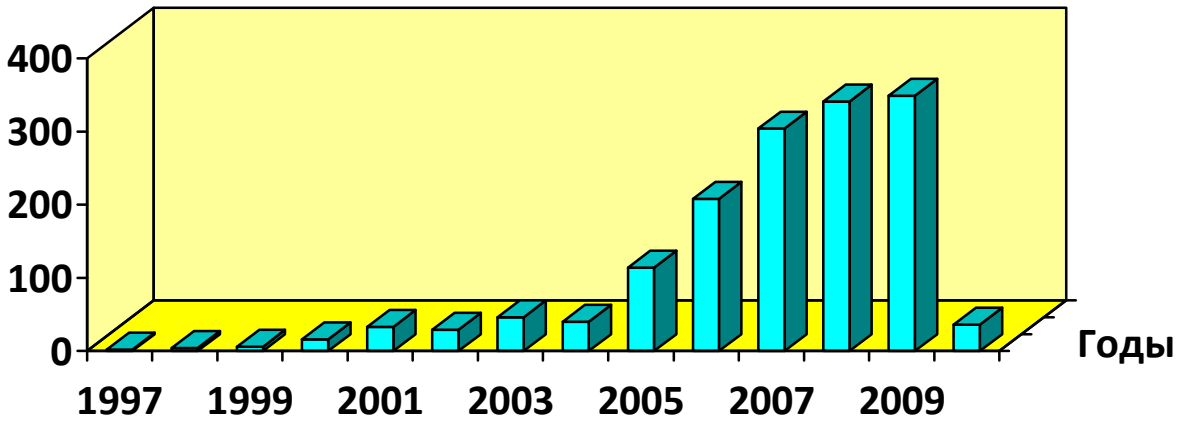


Рис. 4. Возрастание количества публикаций по теме «экономические институты» в 1997-2009 гг. согласно данным Российского индекса научного цитирования[43]

Следует подчеркнуть, что институциональное описание экономических систем не может иметь нулевого уровня, подобного неоклассическому равновесному состоянию. В исследовании Дж. Ходжсона[44] показано, что важная методологическая проблема описания процесса эволюции институтов касается любой попытки объяснения возникновения институтов в ситуации естественного доинституционального состояния. Любая подобная попытка заходит в тупик вследствие неизбежной необходимости признания изначального наличия других институтов, например, таких как язык. Отсюда, примечательной особенностью последних работ по неоинституциональной теории стало признание наличия некоторых базовых институтов как отправной точки анализа.

Институциональное описание экономической системы основано на методологическом подходе Д. Норта, который состоит из следующих основных положений[45]:

1) только индивиды могут иметь свои интересы и преследовать свои цели;

[43] www.e-library.ru

[44] Ходжсон Дж. Эволюция институтов: направления будущих исследований //Журнал экономической теории. 2005. № 2. С. 5-22.

[45] Ананьин О.И., Одинцова М.И. Методология экономической науки: современные тенденции и проблемы //ИСТОКИ. Вып. 4. М.: ИЭ РАН, 2000. С. 135-136.

2) формальный и неформальный набор институтов всегда образует рамки человеческого взаимодействия и воздействует на него;
3) формальные и неформальные институциональные изменения всегда являются результатом человеческого взаимодействия, осуществляемого в специфических ситуациях.

Иными словами, с одной стороны, индивид ограничен существующей институциональной структурой, с другой – может менять эту структуру в соответствии со своими предпочтениями.

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 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[46].

По функциям управления можно выделить институты планирования, организации, стимулирования и контроля деятельности[47]. 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[48].

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». Это возможно при выделении из Атласа именно экономических институтов. В таблице 1 представлена выборка видов

[46] Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2003. 800 с.
[47] 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.
[48] Popov E.V. Institutional Atlas //Atlantic Economic Journal. 2010. Vol. 38. N 4. P. 335.

экономических институтов, рассмотренных в различных опубликованных экономических исследованиях. Обозначенная выборка институтов не совсем полная, так как по смыслу анализируемых 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»[49].

Таблица 1. Примеры экономических институтов развития

Кластеры институтов	Виды институтов
Проекция макроэкономических институтов[50]	налогообложения доходов розничной торговли оптовой торговли неформальных отношений бартера парламента самоуправления здравоохранения социальной политики промышленной политики кредитования демократии
Управление эндогенным оппортунизмом[51]	корпоративной культуры заработной платы денежного стимулирования

[49] Попов Е.В. Институты миниэкономики //Вопросы экономики. 2005. № 12. С. 96-108.

[50] Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов //ЭНСР. 2001. № 3. С. 24-51; Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. С. 202-205.

	нематериального стимулирования контрактных отношений профессиональных союзов отбора работников планирования творческой деятельности демократичности управления
Поиск информации[52] (ПИ)	управления персоналом планирования информационной деятельности организации информационной деятельности закупки управленческих и финансовых консультаций
Общественные блага[53]	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[54]	образования научно-исследовательской работы конструкторских разработок опытного производства
Факторы деятельности[55]	ментальных особенностей культурных особенностей нормативных особенностей когнитивных механизмов социально-экономического генотипа организационно-управленческих особенностей технологических особенностей поведенческих паттернов рыночного функционирования
Организационные рутины[56]	правила принятия решений технологии
Рыночный потенциал[57]	аналитической деятельности

[51] Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории принципала-агента //Вопросы экономики. 2005. С. 118-130.
[52] Попов Е.В., Кац И.С. Оценка информационных ресурсов предприятий. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. 46 с.
[53] Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ, 2005. 531 с.
[54] Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России //Вестник РАН. 2003. № 5. С. 450-456.
[55] Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия //Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47-69.
[56] Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 536 с.
[57] Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия. М.: Экономика, 2002. 559 с.

	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[58]	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

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.

Таблица 2. Пример Атласа экономических институтов

Экономические институты			
Институты планирования	Институты организации	Институты стимулирования	Институты контроля

[58] Попов Е.В. Институты миниэкономики как субъекты эволюции //Вестник РАН. 2006. Т. 76. № 6. С. 544-552.

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

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

Таким образом, может быть обозначена проблема разработки подробной иерархии экономических институтов.

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 неформальные 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 можно 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 это вопрос лежит в минимизации трансакционных издержек на границе организации, впервые обозначенной в гениальной работе Р.Коуза[59].

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 трансакционных издержек поднимает вопрос об эффективности использования ресурсов. Как отмечает Т. Эггертссон[60], 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 трансакции при заданных существующих ограничениях модели.

Какова же возможная формализация функции трансакций?

[59] Coase R. The Nature of Firm //Economica, N.S.1937. Vol. 4, No 10. P. 386-405.

[60] Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 36-38.

К сожалению, в большинстве исследований трансакционных издержек их функциональные зависимости от различных параметров носят качественный или опосредованный характер. Так, Ж. Бенасси, изучая конкурентные рыночные механизмы, показал, что рыночное равновесие между предложением товаров и способностью покупателей приобретать эти товары должно исходить из стратегической функции соответствия ценовых сообщений от разных игроков рынка, однако автор ограничился лишь общим представлением функциональных зависимостей трансакций, поддерживающих данные рыночные сигналы[61].

В исследовании Е. Хайнесена рассмотрена возможность моделирования трансакционной функции макроэкономических институциональных изменений[62]. В работе Ч. Колстада и М. Тарновски обсуждаются предполагаемые трансакции для информационного выравнивания цен товаров различного качества, и делается предположение о необходимости введения трансакционной функции, описывающей динамику изменения информационной ассиметричности на рынке[63].

Особую актуальность введение функции трансакций приобретает на рынке труда, так именно здесь необходимо осуществлять поиск информации, проводить переговоры о наиболее оптимальной заработной плате между работодателем и работником. В исследовании Ф. Альвареса и М. Верациерто показано, что на рынке труда моделирование функциональных зависимостей трансакций от различных эндогенных параметров позволит выработать взвешенную политику регулирования трудовых отношений[64].

Сравнение фирм США и Японии по трансакционным издержкам поддержания партнерских отношений обозначило для С. Глобермана, Т. Роела и С. Стэндиферда проблему формирования функции трансакций. Однако авторы ограничились в своем исследовании лишь перечислением издержек, которые могут образовывать функциональную зависимость трансакций от параметров взаимодействия между фирмами[65].

Трансакционная функция денег проанализирована в исследовании Дж. Вачелена и Л. Хова. В данной работе показано, что введение евро как единой платежной единицы Евросоюза потребовало значительных трансакционных издержек, описание которых возможно и на модельном уровне[66].

---

[61] Benassy J.P. On Competitive Market Mechanisms //Econometrica. 1986. Vol. 54. N 1. P. 95-108.

[62] Heinesen E. The Two-Variable CES Transaction Function in Macroeconomic Rationing Models //Econ. Letters. 1995, June. Vol. 48. N 3-4. P. 257-265.

[63] Kolstad Ch. D., Turnovsky M.H.L. Cost Functions and Nonlinear Prices: Estimating a Technology with Qulity-Differentiated Inputs //The Review of Economics and Statistics. 1998. Vol. 80. N 3. P. 444-453.

[64] Alvarez F. and Veracierto M. Labor-Market Policies in an Equilibrium Seach Model //NBER Macroeconomics Annual. 1999. Vol. 14. P. 265-304.

[65] Globerman S., Roehl Th. W., Standifird S. Globalization and Electronic Commerce: Inferences from Retail Brokering //Journal of International Business Studies. 2001. Vol. 32. N 4. P. 749-768.

[66] Vuchelen J. and Hove L.V. An Early Evaluation of the Introduction 0f Euro Banknotes and Coins //Journal of Economic studies. 2002. Vol. 29. N 6. P. 370-387.

В статье Е. Рахарджо, Д. Мерчандани и К. Джоши рассматриваются трансакционные издержки на поиск и оценку эффективности Интернет-сайтов в Индонезии и отмечается, что оценка динамики изменения подобных издержек возможна на основе введения функции трансакций[67]. Подобное же моделирование трансакций для управления потоком товаров с помощью налогов представлено в недавнем исследовании А. Кунха[68], однако и здесь явный вид трансакционной функции не обсуждается.

Попытка формализации вида трансакционной функции *F* представлена в известной монографии Э. Фуруботна и Р. Рихтера, где издержки покупателя продукции *Yc* функционально зависят от издержек производителя продукции *Yp*[69]:

$$Yc = F\,(Yp). \qquad (1)$$

Тогда условие, необходимое для обеспечения товарооборота, максимизирующего прибыль торговой фирмы, будет иметь вид:

$$dYc/dYp = Pp/Pc \; < 1, \qquad (2)$$

где *Pp, Pc* - цены продукции производителя и потребителя, соответственно.

Соотношение (2) иллюстрирует известный факт превышения издержек потребителя над издержками производителя на величину издержек трансакций, в данном случае равных доходу торговой фирмы. Вместе с тем, указанный подход не дает возможности моделирования явного вида функции трансакций.

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

Определения трансакционных издержек по Т. Эггертсону[70] и Р. Мэтьюзу[71] позволяют выделить три ключевые зависимости данных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т.Эггертссону, трансакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с определением Р.Мэтьюза, трансакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленных норм, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

---

[67] Rahardjo E., Mirchandani D., Joshi K. E-Government Functionality and Website Features: A Case Study of Indonesia //Journal of Global Information Technology Management. 2007. Vol. 10. N 1. P. 31-50.

[68] Cunha A.B. The Optimality of the Friedman Rule when Some Distorting Taxes are Exogenous //Economic Theory. 2007. Vol. 28. N 4. P. 179-205.

[69] Фурутботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. СПб: Изд. дом СПбГУ. 2005. С. 75-76.

[70] Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 29.

[71] Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth //Economic Journal. 1986. Vol. 96. N 12 . P. 903-910.

Если под заключенными контрактами понимать формальные институты [72], а под нормами, обеспечивающими выполнение данных контрактов - неформальные институты, то можно моделировать на качественном уровне зависимость трансакционных издержек от основных институциональных параметров экономических систем.

В этом случае, трансакционная функция будет иметь следующий вид[73]:

$$C = B\,N^{\lambda} / (F^{\mu} + I^{\nu}), \qquad (3),$$

где C - трансакционные издержки фирмы (экономического агента в общем случае); B - коэффициент пропорциональности, измеряемый в единицах издержек; N - количество экономически активных агентов (акторов), 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.

В уравнении (3) формальные и неформальные институты представлены как аддитивные слагаемые, так как они дополняют, но не перекрывают своими нормами различные направления хозяйственной деятельности. Иначе говоря, в каждой конкретной ситуации контрактные отношения могут быть определены в виде формализованных (классических и неоклассических) норм, либо в виде неформализованных (имплицитных) договоренностей между экономическими агентами.

Каким же образом можно верифицировать уравнение (3)? Наиболее корректный подход к доказательству вида трансакционной функции лежит в наборе необходимой статистической информации с дальнейшим уточнением коэффициентов эластичности и вида самой трансакционной функции. Здесь видится постановка задачи серьезного эмпирического исследования.

Но и на качественном уровне можно доказать возможность существования предлагаемого вида трансакционной функции. Действительно, классический график (рис. 5) о равновесии трансакционных издержек фирмы и институционального окружения демонстрирует рост предельных социальных издержек населения при увеличении загрязнения местности.



[72] Попов Е.В. Миниэкономические институты //Вопросы экономики. 2005. № 12. С. 96-108.

[73] Popov E.V. Transaction Function //International Advances in Economic Research. 2008. Vol. 14. N 4. P. 475-476.

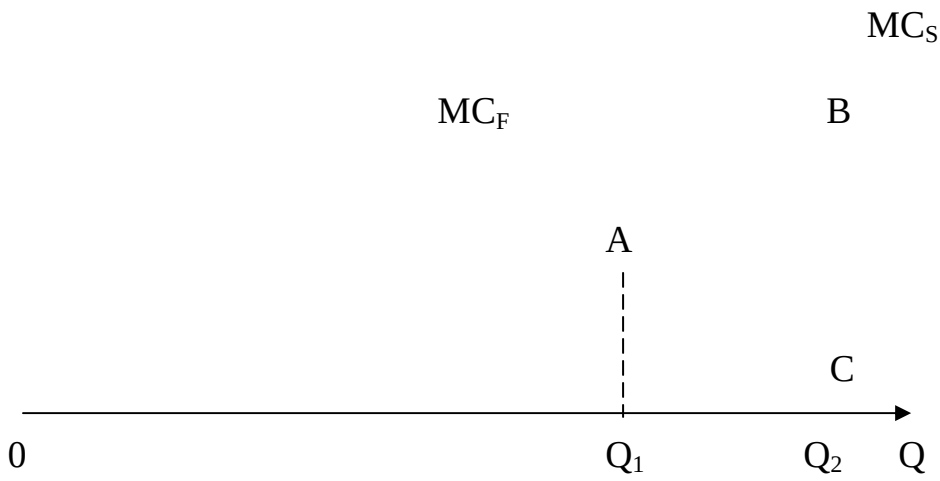


Рис. 5. Эффективность завода при уменьшении загрязнения окружающей среды: MC_F – предельные издержки завода по уменьшению загрязнения среды; MC_S – предельные социальные издержки загрязнения для обитателей местности; Q – величина загрязнения среды[74]

Иными словами, трансакционные издержки возрастают при увеличении числа людей, втянутых в процесс решения экологических проблем. Следовательно, возрастание количества экономически активных агентов, задействованных в формировании институциональной среды, приводит к пропорциональному увеличению трансакционных издержек на создание и поддержание данной институциональной структуры.

С другой стороны, эмпирический анализ зависимости трансакционных издержек от уровня введения неформальных норм выявил их обратную пропорциональность[75]. На рис. 6 представлены результаты эмпирического исследования факторного управления предконтрактным оппортунизмом работников. Из всего многообразия форм эндогенного оппортунизма работников была выбрана форма неблагоприятного отбора как наиболее операционализируемая и верифицируемая.

[74] Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 37.
[75] Попов Е.В., Симонова В.Л. Эндогенный оппортунизм в теории принципала-агента //Вопросы экономики. 2005. № 3. С. 118-130.

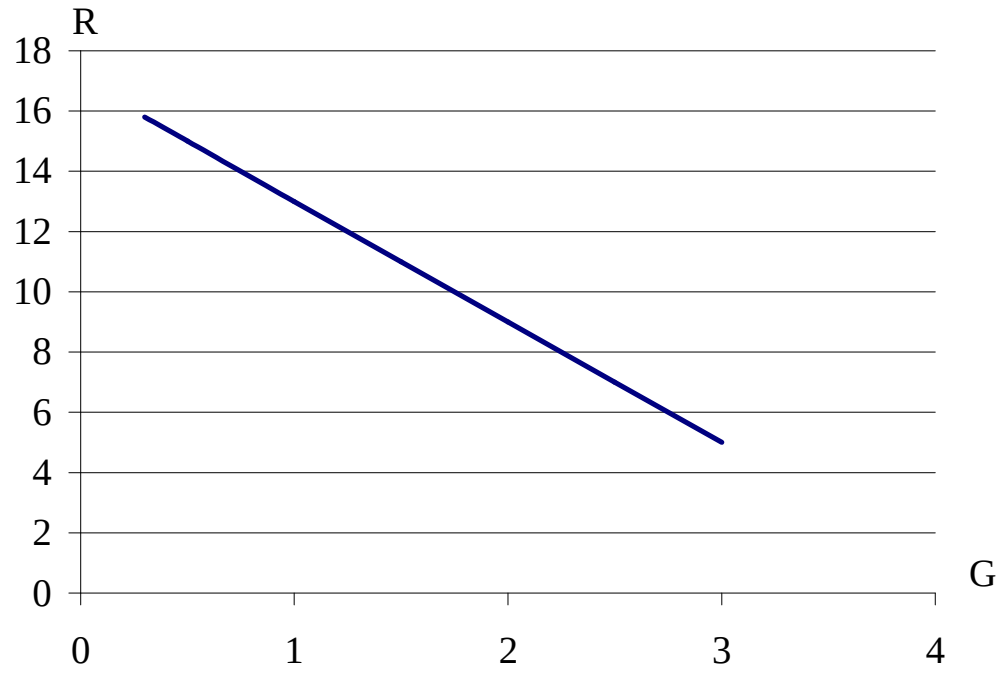


Рис. 6. Зависимость уровня неблагоприятного отбора R работников от оценки института подбора кадров G по пятибалльной шкале, %

Уровень оппортунизма R определяли как отношение изменения результатов деятельности работника, измеряемое, например, объемом невыпущенной продукции ΔQ в результате неблагоприятного отбора к потенциально возможному результату деятельности Q, умноженному на 100%:

$$R = (\Delta Q / Q) \cdot 100\ \% \ . \qquad (4)$$

Результаты эмпирического исследования показали, что уровень неблагоприятного отбора работников снижается при улучшении профессиональной деятельности отдела кадров. Следовательно, трансакционные издержки на подбор работников будет тем ниже (при уменьшении уровня неблагоприятного отбора), чем выше уровень нормирования деятельности отдела кадров фирмы. Причем эти нормы могут носить неформальный характер, определяемый психологической спецификой работы с различными категориями поступающих на фирму работников.

Аналогичную зависимость можно наблюдать при формальной институционализации деятельности хозяйствующего субъекта. На рис. 7

представлена зависимость доли сотрудников предприятия, занимающихся работой с информацией, от количества управленческих звеньев[76].

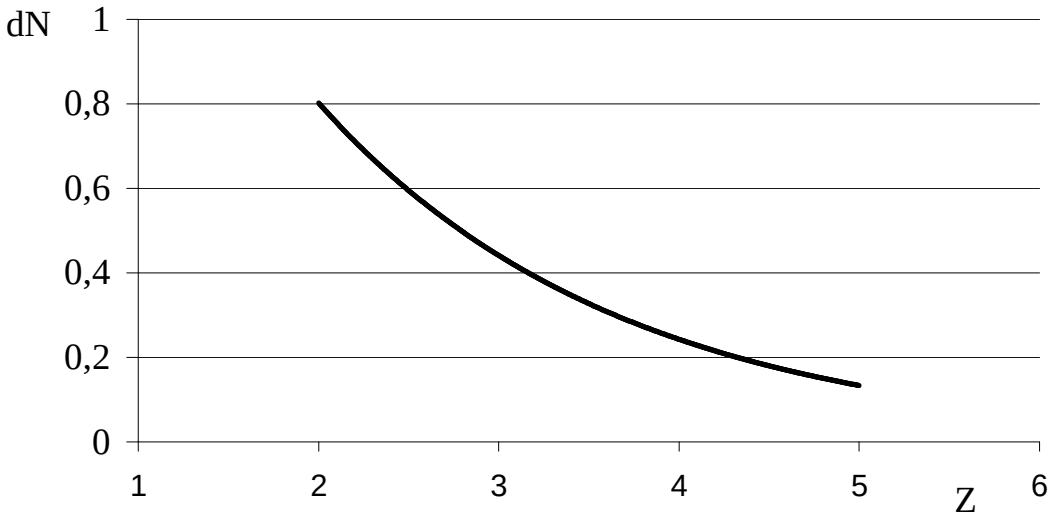


Рис. 7. Зависимость доли сотрудников фирмы, занимающихся работой с информацией dN, от количества управленческих звеньев Z

Анализ представленных зависимостей показывает, что увеличение количества управленческих звеньев на предприятии приводит к уменьшению числа специалистов по работе с информацией, причем данная зависимость имеет экспоненциальный характер. Следовательно, увеличение количества формализованных институтов (звеньев управления) приводит к уменьшению трансакционных издержек, связанных с обеспечением деятельности специалистов по работе с информацией.

Какие же основные выводы могут быть сделаны из предлагаемого вида функции трансакций?

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

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

[76] Попов Е.В. Эволюция институтов миниэкономики. М.: Наука, 2007. С. 189.

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

* * *

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

Во-первых, экономические трансакции, исходя из структуры рыночного потенциала предприятия, могут быть представлены в виде пяти видов сделок, а именно, в виде трансакций поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма и продвижения продукции. Критерием систематизации указанных видов трансакций является принадлежность анализируемых сделок к внепроизводственной деятельности предприятия. Теоретическая значимость выделения данных видов трансакций состоит в расширении содержания процессов передачи прав собственности или ограничения деятельности экономических агентов по Дж. Коммонсу и К. Поланьи.

Во-вторых, классификация трансакционных издержек также возможна по признаку отнесения к внепроизводственным издержкам и на основе структуры рыночного потенциала. В этом случае целесообразно выделение трансакционных издержек поиска информации, защиты прав собственности, анализа рынка, продвижения продукции и защиты от оппортунизма. Теоретическое значение подобной систематизации трансакционных 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 трансакционные 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 трансакционной функцией. Данная функция выражает зависимость трансакционных издержек от количества экономических агентов, участвующих в трансакциях, а также формальных и неформальных институтов, созданных в результате трансакций между указанными экономическими агентами. Разработка аналитического представления трансакционной функции позволяет прогнозировать развитие институциональной среды хозяйствующих субъектов, и, как следствие, обеспечивать разумное хозяйствование в реальном секторе экономики.