

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.
2. Шишкин А.И. Сущность, задачи и принципы мониторинга социально-экономических процессов в регионе // Экономика Северо-запада: проблемы и перспективы развития. – № 1(19), 2004.
3. Сигида Д.А. Мониторинг как теоретический концепт. Аналитика культурологии. – Вып. 3(18), 2010.
4. Научные основы регионального социально-экономического мониторинга / Под ред. Л.В. Ивановского, В.Е. Рохчина. – СПб.: ИСЭП, 1998. – 275 с.
5. Шевяков А.Ю., Клейнер Г.Б. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы. Экономика и математические методы. – Т. 29, вып. 1, 1993. – С. 5–14.
6. Бушмелева Г.В. Содержание категории «мониторинг социально-экономических и экологических процессов». Управление общественными и экономическими системами. – № 2, 2006.
7. Жужгов И.В. Мониторинг: определение, соотношение с категориями «наблюдение» и «управление»: Сб. трудов юрид. факультета СевКавГТУ. – Ставрополь. – Вып. 7, 2005.
8. Саленикс Н.К., Упитис Г.В. Мониторинг автоматизированного производства. Стохастические методы диагностики и прогнозирования. Сб. научн. трудов. – Рига: Риж. политехн. ин-т, 1989. – С. 5–10.
9. Веригин А.Н., Лисицын Н.В. Организационные системы. Методы исследования : учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Санкт-Петерб. ун-та, 2007.
10. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
11. Морозов А.А. Ситуационные центры – основа управления системами большой размерности / Математические машины и системы. – № 2, 1997.
12. Интеллектуальный анализ динамики бизнес-систем: учебник / Под научн. ред. д-ра техн. наук Абдикеева и др. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
13. Никифоров И.В. Последовательное обнаружение изменения свойств временных рядов. – М.: Наука, 1983.
14. Piger J. Econometrics: Models of Regime Changes. University of Oregon. Juli 30, 2007.

*В.А. БУДАСОВА*

**ИСТОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ РАЗВИТИЯ  
ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

В статье представлены различные подходы к определению транзакционных издержек, их природы, характера, видов, описываемые различными российскими и зарубежными учеными

В последнее время в экономической литературе все чаще стали уделять внимание проблеме транзакционных издержек. Это связано с огромной долей данных издержек в экономике различных государств. В современной литературе встречается большое количество подходов к определению транзакционных издержек. Много зарубежных и отечественных авторов обращалось к проблеме данного вида издержек, поэтому представляется необходимым систематизировать различные существующие подходы.

Впервые наиболее полно и систематически произвести анализ издержек, возникающих при обращении товаров, удалось К. Марксу. К. Маркс признавал их значимость и необходимость в процессе движения стоимости, при этом указывая, что «во время купли и продажи стоимость не создается»<sup>1</sup>. Издержками обращения он называл затраты на совершение метаморфоз капитала в сфере обращения (стадии закупки средств производства и рабочей силы и стадия реализации произведенного продукта: Д–Т и Т'–Д').

К. Менгер развил идеи К. Маркса, указав, что «...вряд ли можно найти в действительности такой случай, где бы осуществление акта мены произошло совершенно без экономических жертв, хотя бы последние ограничивались только потерей времени»<sup>2</sup>. Однако К. Менгер в «Основаниях политической экономии» рассматривает процесс обращения как процесс обмена (фактически – бартера).

В современных условиях невелико количество высококонкурентных отраслей, поэтому особый интерес для исследователя должны представлять рынки несовершенной конкуренцией, а совершенно конкурентный рынок проще и правильнее, рассмотреть как частный случай несовершенного.

<sup>1</sup> Маркс К. Капитал. В 3 т. – Т. II. Кн. II. – М., 1969. – С. 149.

<sup>2</sup> Менгер К. Основания политической экономии / Австрийская школа в политической экономии. Сборник. Сост. В.С. Автономов. – М., 1992. – С. 161.

Итак, в современной экономике издержки обращения являются ненулевыми, а рынки – несовершенными с ярко выраженной асимметрией информации, а это означает, что необходимо развивать и уточнять используемые в настоящее время модели. Это подтверждают сторонники институционального подхода: «...экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с каким сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов»<sup>3</sup>.

Однако выделение издержек сферы обращения в отдельную категорию, зачастую встречает неодобрение. Более того, некоторые из экономистов считают Чемберлина первым, кто стал отделять торговые издержки от производственных. Например, И. Кирцнер пишет: «Положение о том, что торговые издержки можно (и необходимо) чётко отличать от производственных издержек, было введено в научный оборот благодаря выразительной поддержке Чемберлином в его «Теории монополистической конкуренции», – в то время как работа К. Маркса увидела свет и получила известность намного раньше работы Чемберлина, а К. Маркс видел необходимость выделения издержек обращения (по сути – торговых издержек)».

Отношение И. Кирцнера к рассмотрению проблемы издержек сферы обращения кардинально расходится с институциональной теорией, ведь одной из центральных категорий последней являются транзакции и связанные с ними издержки, и даже указывается, что от них зависит нормальное действие всей экономической системы. И. Кирцнер приводит цитаты из фундаментальных трудов Г. Стиглера и Ф. Махлупа, которые указывают на абсурдность разграничения производственных и транзакционных издержек<sup>4</sup>.

Ошибка Э. Чемберлина, за которую его критиковали в дальнейшем, и которую он признавал самостоятельно, заключалась в том, что он, пытаясь усовершенствовать неоклассическую модель, рассматривал торговые издержки как нечто дополнительное к продукту, смещающее вверх кривую спроса, тогда как производственные издержки влияют на положение кривой предложения.

Исходя из того, что «Издержки сбыта включают в себя все затраты, имеющие целью создать рынок или спрос на продукт», он использует пример рекламы, как наиболее выразительной составляющей издержек обращения, для модификации кривой спроса. При этом в исследовании предполагается, что цена не зависит от размера издержек сбыта, поэтому на каждом ценовом уровне к кривой спроса добавляется фиксированная величина издержек сбыта<sup>5</sup>. То же самое проделывают и неоинституционалисты, в частности, Р. Коуз сначала абстрагируется от транзакционных издержек, исследуя совершенную модель, а затем просто добавляет их. Но этот метод не совсем точен: издержки сбыта должны быть включены в общую кривую спроса и не могут исследоваться как что-то «дополнительное», «внешнее» по отношению к товару. Неоклассическая теория традиционно пренебрегает многими предпосылками, отбрасывает все особенности товара, вплоть до того, что упускается из виду назначение товара – для продажи, а не для собственного потребления (в частности, упускаются и издержки обращения). А затем в модели, описывающие товар с такой точки зрения, вводятся разного рода «внешние факторы». Ели представить рынок в таком свете, справедливо будет утверждение М. Эрперта: «Получается так, что все производители, вместе взятые, формируют свое предложение товаров совершенно случайно, а все потребители приходят на рынок со своим спросом, который возник у них также по мановению волшебной палочки. И только там, на рынке, производители и потребители начинают выяснять, как им лучше продать и купить товары, как прийти к равновесию»<sup>6</sup>.

В дальнейшем, исходя из такого неверного представления как «затраты смещают кривую спроса вправо», Э. Чемберлин переосмысливает свои выводы в работе *The Definition of Selling Costs* и приходит к неразрешимой задаче: «Если затраты смещают кривую спроса вправо, вопрос остается открытым (пока): то ли затраты привели к появлению нового продукта, на который существует более сильный спрос (и поэтому они являются

<sup>3</sup> Капелюшников Р.И. Категория транзакционных издержек.

<sup>4</sup> Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство. – М., 2001.

<sup>5</sup> Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с англ. – М., 1996.

<sup>6</sup> Эрперт М.Б. Методологические опыты теории товара и денег. – М., 2003. – С. 32.

производственными затратами на новый продукт), то ли они просто увеличили спрос на старый продукт (и поэтому являются торговыми издержками последнего)».

Э. Чемберлин расширил рамки неоклассической теории, добавив к весьма непродуктивной (с точки зрения практического применения) теории совершенной конкуренции теорию монополистической конкуренции, признав тем самым наличие многообразия форм конкурентной борьбы на рынке. Презируя теорию совершенной конкуренции, он все же начинает исследование с теории чистой конкуренции со стандартизированными товарами и одинаковыми продавцами и оперирует терминами неоклассики: «Издержки сбыта определяются как издержки, производимые с целью изменить положение или форму кривой спроса на продукт»<sup>7</sup>. Скорее было бы верно, иное построение рассуждений: совершенная конкуренция является частным случаем несовершенной.

К. Эрроу подчёркивает важность их учёта в теоретических выкладках: «Трансакционные издержки в экономической системе подобны феномену трения в мире физических объектов». Трансакционные издержки сопровождают все экономические процессы. Общественные издержки обращения во многом схожи с трансакционными. Так, институционалисты в числе трансакционных издержек выделяют издержки выявления альтернатив, издержки измерения, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки оппортунистического поведения, издержки спецификации и защиты прав собственности<sup>8</sup>.

Категория трансакционных издержек получила отражение в двух работах Р. Коуза – «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960). Р. Коуз первоначально определял их как издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Позднее в состав трансакционных издержек стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля.

Р. Коуз объясняет существование трансакционных издержек больше с точки зрения контрактной теории. Институционалисты сходятся во мнении, что трансакционные издержки обусловлены асимметрией информации и несовершенством рыночных структур. Но при этом, даже совершенно конкурентный рынок, если в его модели присутствует категория времени, не свободен от трансакционных издержек. Даже на совершенно конкурентном рынке субъектам требуется время для осуществления сделки купли-продажи, поэтому одной из предпосылок является мгновенность заключения сделок на рынке.

Основные течения неинституционализма можно классифицировать по признаку анализа состояния института – *стабильное функционирование* (теория прав собственности, теория контрактов, теория агентских отношений, теория экономических организаций) и *возникновение и изменение* (новая экономическая история).

В соответствии с данной классификацией становится возможным объяснение существования двух подходов в теории трансакционных издержек: *трансакционного подхода Коуза-Уильямсона* (для анализа стабильно функционирующих институтов) и *трансформационного подхода Норта* (для анализа институциональных изменений).

**Подход Коуза–Уильямсона.** Введение трансакционных издержек в экономический анализ Р. Коузом было, по его мнению, необходимо для объяснения существования таких противоположных рынку «островков сознательного контроля», как фирма.

В своей статье «Природа фирмы» (1937) Р. Коуз обозначает трансакционные издержки как «издержки использования механизма цен», «осуществления трансакций обмена на открытом рынке» или «рыночные издержки». Позднее в статье «Проблема социальных издержек» (1960) Р. Коуз использовал выражение «издержки рыночных трансакций». Их сущность он описывал следующим образом: «чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить всех, 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».

В воображаемом мире с нулевыми трансакционными издержками, размещение ресурсов не зависит от правовых позиций: люди всегда могут договориться, не неся ника-

<sup>7</sup> Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер. с англ. – М., 1996.

<sup>8</sup> Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под ред. А.А. Аузана. – М., 2006. – С. 62.

ких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства.

При нулевых транзакционных издержках производитель включает в контракт всё, что необходимо для максимизации ценности производства. Таким образом, при отсутствии транзакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы.

В реальном мире с положительными транзакционными издержками многие из контрактов не будут заключены и осуществлены, поскольку выгоды от их исполнения намного меньше, чем расходы. Таким образом, транзакционные издержки влияют на объём осуществляемых транзакций, и появляется необходимость в организации фирмы. Относительным преимуществом фирмы Р. Коуз называл возможность экономии на транзакционных издержках.

Несмотря на важность для экономического анализа сделанных выводов, это направление экономической науки развивалось крайне вяло, и лишь в 1960-х гг., подкрепленное признанием того, что феномен «недостаточности рынка», или «провалов рынка», является следствием эффектов транзакционных издержек, оно получило сильный импульс для широкого распространения и применения при анализе экономических процессов<sup>9</sup>.

Огромный вклад в развитие теории транзакционных издержек фирмы был внесен О. Уильямсоном. В своей книге «Экономические институты капитализма» (1985), которую, по утверждению многих экономистов, можно считать настоящей энциклопедией транзакционного подхода, им были разработаны и применены для исследования различных организационных структур на микроуровне основные методологические принципы теории: транзакция есть базовая единица анализа; любую проблему, которую прямо или косвенно можно понимать как контрактную, полезно изучать с точки зрения минимизации транзакционных издержек; экономия транзакционных издержек достигается путём дифференцированного закрепления различных транзакций за структурами управления ими.

По определению О. Уильямсона, *транзакционные издержки* – это издержки, не связанные с процессом производства. Различают *ex ante* издержки, возникающие при составлении проекта договора, ведении переговоров и обеспечении гарантий соглашения, и *ex post* издержки, связанные с неэффективной адаптацией и корректировкой договора и возникающие, когда реализация контракта сбивается с установленного курса в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений<sup>10</sup>.

К. Эрроу вполне справедливо определил транзакционные издержки как «затраты на управление экономической системой». Анализ транзакционных издержек функционирования различных видов экономических систем позволяет во многом ответить на вопрос: почему при кажущейся видимости одинаковых экономических условий различные экономические системы имеют совершенно противоположные результаты.

Наиболее радикальное определение принадлежит, вероятно, С. Ченгу: «В самом широком смысле слова «транзакционные издержки» состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо». По С. Ченгу, в экономике с двумя и более участниками к транзакционным издержкам следовало бы отнести все затраты, возникающие сверх и помимо собственно издержек производства.

Эта концепция сыграла важнейшую роль в развитии современной экономической науки. Именно она является ключом к пониманию большого количества процессов, происходящих в экономике.

**Подход Норта.** Если подход Коуза–Уильямсона можно назвать транзакционным, то подход Норта – трансформационным по выделению типа издержек, связанных с изменениями институциональной системы и изучаемых, как было отмечено выше, в рамках новой экономической истории и теории общественного выбора.

Первоначально изучение трансформационных издержек входило в теории производства и этот вид издержек часто ассоциировали с «производственными издержками» – издержками, сопровождающими процесс физического изменения материала, в результате

<sup>9</sup> Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. – М., 1993.

<sup>10</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.

чего получается продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки включались издержки не только обработки материала, но и связанные с планированием и координацией процесса производства, если они касались технологии, а не взаимоотношений людей. Таким образом, в данной трактовке понятие трансформационных издержек значительно шире, поскольку в значимые производственные издержки входят и транзакционные издержки, назвать которые производственными можно лишь с некоторой долей условности<sup>11</sup>.

В нашем же случае трансформационные издержки связаны не с производством конкретного продукта, а с изменением институциональной системы. Таким образом, можно дать следующее общее определение трансформационных издержек в рамках неoinституциональной теории: *трансформационные издержки* – это издержки, связанные с ликвидацией старых институтов, формированием (или импортом) и адаптацией новых институтов в экономической системе.

Несмотря на различие, трансформационные и транзакционные издержки находятся в тесной зависимости, суть которой раскрывает следующая интерпретация обобщенной теоремы Коуза, сформулированная Т. Эггертсоном: если транзакционные издержки невелики, то экономика всегда будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора политических и других институтов. То есть при небольших транзакционных издержках функционирования институциональной системы любые изменения сдерживаются угрозой высоких трансформационных издержек, а технический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) автоматически обеспечивают экономический рост<sup>12</sup>.

Следует отметить, что изменение институциональной системы ведет не только к росту трансформационных издержек, но и к появлению целого ряда транзакционных издержек, отсутствующих в прежней системе.

В «Курсе институциональной экономики» можно найти следующее определение транзакционных издержек: «...*транзакционные издержки*... направлены не на производство товаров, а на обеспечение передачи прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав»<sup>13</sup>. Определение транзакционных издержек очень часто дается через перечисление их видов. Например, в учебнике Л. Аузана приводятся следующие виды транзакционных издержек: торговые издержки, издержки управления и рациирования<sup>14</sup>. Ни в одном определении транзакционные издержки, не включают в себя транспортные и прочие логистические издержки. В этом понятия «транзакционные издержки» и «издержки обращения» расходятся.

П. Милгром и Дж. Роберте указывают на сложности в разделении издержек на производственные и транзакционные: «...нельзя считать справедливыми для всех случаев утверждения о том, что общие издержки любой экономической деятельности могут быть представлены в виде суммы издержек производства и транзакционных издержек, причём первые определяются исключительно технологией, а вторые зависят от способов организации сделок. Обычно как издержки производства, так и транзакционные зависят одновременно и от организации, и от технологии, что делает затруднительным их концептуальное разграничение»<sup>15</sup>.

Таким образом, транзакционные издержки выступают своеобразной универсальной категорией, с помощью которой возможно объяснение возникновения, существования и развития различных явлений и процессов, которое было бы затруднительно либо невозможно в рамках традиционных экономических подходов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под ред. А.А. Аузана. – М., 2006.

<sup>11</sup> Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.

<sup>12</sup> Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.

<sup>13</sup> Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М., 2006.

<sup>14</sup> Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / Под ред. А.А. Аузана. – М., 2006.

<sup>15</sup> Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. В 2 т. – Т. 1. – СПб., 1999.

2. Капелюшников Р.И. Заметки на полях неинституционального подхода // Фактор транснациональных издержек и практике российских реформ / Под ред. В.Л. Тамбовцева. – М., 1998.
3. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство. – М., 2001.
4. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М., 2006.
5. Маркс К. Капитал. В 3 т. – Т II. Кн. II. – М., 1969.
6. Менгер К. Основания политической экономии / Австрийская школа в политической экономии. Сборник. Сост. В.С. Автономов. – М., 1992.
7. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. В 2 т. – Т. 1. – СПб., 1999.
8. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. / Пер. с англ. – М., 1996.
9. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. – М., 1993.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.
12. Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.
13. Эрперт М. Б. Методологические опыты теории товара и денег. – М., 2003.

*В.Д. ВАГИН*

## **К ВОПРОСУ ОБ ИССЛЕДОВАНИИ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В РОССИИ**

В статье выявлены особенности в исследовании проблем и перспектив развития приграничного сотрудничества. Рассматривается вопрос развития приграничной торговли в Псковской области.

Приграничное сотрудничество основывается на принципах Конституции РФ, общепринятых норм и принципов международного права и реализуется в системе федеральных законов, законов субъектов РФ посредством целенаправленной деятельности органов государственной власти, органов государственной власти субъектов и органов местного самоуправления, общественных объединений и граждан в соответствии с их правами и полномочиями в этой сфере.

Приграничное сотрудничество включает огромное разнообразие совместных инициатив и проектов (по типу «еврорегионов»), которые могут касаться как приграничных территорий, существующих уже веками, так и границ, возникших недавно, затрагивать как отдельные поселения, так и многомиллионные приграничные городские агломерации.

Наиболее характерной чертой разного рода инициатив в этой сфере является стремление к налаживанию тесного взаимодействия между властными органами сопредельных территорий вокруг вопросов, представляющих взаимный интерес. Однако среди частных вопросов решения хозяйственных проблем и точечного стимулирования экономического роста в приграничных субъектах РФ значительное место занимают вопросы общегосударственного характера, острота которых наиболее проявляется в приграничных регионах. В частности, проблемы миграционного, налогового, таможенного, уголовного законодательства; развития правовой базы международного сотрудничества с сопредельными государствами по различным направлениям, в том числе, охраны окружающей среды и урегулирования вопросов природопользования; вопросы совершенствования транспортных коридоров и др.

Наличие этих общих проблем свидетельствует о существующей по обе стороны границы взаимозависимости, проявляющейся в географической близости, общей экологии, схожих проблемах в сфере экономики, градостроительства и т. д.

Цель приграничного сотрудничества – реализация и защита национальных интересов России, обеспечение безопасности личности, общества и государства в приграничном пространстве Российской Федерации.

Современные реалии свидетельствуют о том, что развитие приграничного сотрудничества должно быть направлено на решение вопросов повышения благосостояния населения приграничных территорий и укрепление взаимодействия России и сопредельных государств. Этот механизм основывается на всестороннем сотрудничестве в социально-экономической, научно-технической и культурной сферах.