

«Информационная экономика», трансакционные издержки и развитие

О.С. Сухарев,

д-р экон. наук, проф., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, 32; e-mail: o_sukharev@list.ru)

Аннотация. 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.

Abstract. The paper considers the problem of the appearance of so-called "information economy", we investigate the question for a change transaction, information and production costs are considered different variants of the criteria by which to determine the availability of information phenomena in the economy and the importance of information in today's social development.

Ключевые слова: информационная экономика, трансакционные издержки, производственные издержки, институты, экономическое развитие.

Keywords: information economics, transaction costs, production costs, institutions, economic development.

1. «Информационная экономика» и её возможные атрибуты

Сегодня «информационную экономику» часто рассматривают как уже существующую систему, указывая, что необходимо искать новые подходы к решению проблем развития институциональных структур информационной экономики. В связи с этим считается, что переход к фазе информационной экономики уже состоялся. Иными словами, имеется в виду либо самопроизвольный, либо управляемый переход от одной фазы общественного развития к другой. Однако, на мой взгляд, нужно доказывать и обосновывать наличие и фазы, и перехода к некой новой экономической системе.

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 объём быстрого действия, памяти этих устройств, возможности переработки, структурирования информации, выбора релевантных сведений для агента могут стать выступать такими параметрами. Вместе с тем, издержки коммуникации агентов, заключения контрактов, преодоления спорных ситуаций, судебные издержки, поиск информации и отбор наиболее ценной информации являются также важнейшими экономическими параметрами, с помощью которых возможно определить 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 непо-

средственно не создаёт их, но управляет процессом производства, в значительной степени обеспечивая зависимость всех иных факторов производства от информации. Конкурентные преимущества фирм детерминируются их информационным потенциалом и состоянием трудового потенциала организации. Последний в сильной степени зависит от информации и накопленного объёма знаний, которые 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 счёт экономики на трансакционных издержках.

Мне представляется, что в действительности никакого «информационного общества» не существует. Повторяя социологические работы Д.Белла и Э.Торффлера, развивающую эту мысль, исследователи не могут игнорировать факт, 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 видом 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. Может быть именно с такой — «экологической экономикой» — необходимо связывать будущие перспективы человеческого общества.

В первом десятилетии 21 века доля обрабатывающих производств, несмотря на повышение роли сектора услуг и информационного сектора, сохраняется весомой, произошедшее изменение структуры между указанными секторами вызвано во многом ростом производительности

сти 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 развития, и социально-экономического развития. 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, причём это «превращение» приобрело самостоятельный вес и значение. Вот это отличие является главным. В результате увеличилась доля информационного сектора в объёме создаваемого совокупного продукта.

С позиций исторического тренда, это произошло вследствие роста производительности производственных систем, научно-технического прогресса. Учитывая, что информация и знание стали отдельными продуктами, вместе с тем, они обнаруживают специфические свойства, не характерные для других продуктов. В частности, формирование цены на информацию совершенно не подчинено «маршаллианской» логике равновесия на рынке, поскольку спрос на информацию, как и её предложение не подчинены 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 также является разной – часть её предоставляется агенту по каналам обучения, другая часть является производственной (технической) информацией – она синтезируется в ходе конкретной деятельности, выполнения НИОКР, других исследовательских, проектных задач, либо консультационной деятельности агентов и т.д. Эта новая, полученная информация накладывается 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 тем агентам, которые ею обладают или её получили, можно было извлечь выгоды, компенсировать затраты на получение этой информации.

Релевантная информация нужна агенту для каких-то целей, поэтому спрос на неё является целевым спросом. Иными словами спрос на информацию (знание) детерминирован качественными характеристиками и свойствами самой информации, знания – её 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 монопольного владения этим знанием

и информацией, агенты, используя институциональные инструменты, блокируют возможность такого же свободного рассеянного использования информации (знаний) иными агентами – конкурентами.

Таким образом, развёртывается конкуренция за обладание информацией и знаниями. Причём скорость поступления информации определяет и рыночные возможности агента – его успех или провал. Цена на информацию, знание складывается тем самым, в ходе этого процесса борьбы за обладание информацией, превращая и информацию, и знание в самостоятельный товар, причём знание как вид структурированной информации из данной области оценивается более высоко, нежели информация. При этом, возможны случаи, когда специальная информация полученная «точно во время», 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 перед конкурентами. 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 во время контрсиловых действия даже имеющимися ресурсами и при наличии менее совершенной военной техники относительно противника. Подобная же логика действует и на олигополистических рынках в мировой экономической системе, поделённой транснациональными корпорациями на зоны экономического влияния.

Информация становится знанием, когда превращается в производительную силу и способно создавать доход, либо может использоваться для наращивания дохода обладающим ею агентом. Важно отметить, что национальное богатство представляется в виде трёх главных компонент: природно-ресурсного, физического и человеческого капитала. Но оценка человеческого капитала, предполагающая учёт знаний и опыта агентов, всё-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 собой хранилище 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, причём существенная часть этих результатов не используется. Однако, это не означает, что у этих достижений отсутствует потенциал для использования. При определённых условиях они могут быть использованы как в производстве, так и в образовании и подготовке кадров.

Учитывая, что информация становится определяющим ресурсом, по сути, наблюдается

эффект, когда время действия, планирования, принятия решения, течения процесса (разработки, производства изделия, получения информации и её обработки) имеет самое определяющее значение относительно экономического развития и его перспектив. Высокий объём очень дифференцированной информации и высокая специализация знания (информации) приводят экономическую систему в состояние локальной монополизации, то есть монополизирована микро-микроуровень экономики, так что конкуренция развёртывается за интерспецифический ресурс, по существу, за знание и за отдельного специалиста с его идеями и потенциалом. Подобное явление наблюдается уже на протяжении полувека, причём 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 ещё 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 принятия решений, общую результативность функционирующей экономической системы. Рассмотрение характеристических свойств так называемой «информационной экономики» приводит к необходимости включить в экономический анализ категорию информационных и транзакционных издержек.

2. Институты, транзакции и скорость изменений

При прочих равных условиях, экономически эффективным является то, что осуществляется с наименьшими издержками. Следовательно, минимизация транзакционных и информационных издержек становится признаком эффективного функционирования экономической системы. Однако как это согласуется с наблюдаемым общим ростом транзакционных издержек и расширением информационного сектора в мировой экономической системе? Во-первых, с одной стороны, информационные системы ускоряют обработку информации и действуют в направлении повышения производительности труда, снижают времени исполнения конкретной транзакции, но, с другой стороны, увеличивают общий объём информации, повышают число транзакций, альтернатив выбора, усложняют управление системой за счёт роста информации, из которой нужно выбрать релевантную, на что издержки заметно повышаются.

Во-вторых, в экономике действуют как отдельные институты (законы, нормы, правила, организации), так и объединенные, совокупности институтов – институциональные системы¹. Институты и институциональные системы, в случае их дисфункции, наоборот, провоцируют рост транзакционных издержек, а отнюдь не приводят к их снижению. Процесс трансформации экономической системы способен снизить эффектив-

ность как формальных, так и неформальных институтов.

В классической теории транзакционных издержек О.Уильямсона, принято рассматривать транзакционные издержки в отрыве от иных видов издержек. На мой взгляд, этот «разрыв» порождает множество методологических трудностей дальнейшего анализа издержек. В частности, многие виды сделок, обменов сопровождаются процессом производства, и не могу рассматриваться в отрыве от него.

Если исходить из того, что действительно социальная система превращается в «информационное общество», то, видимо, главным признаком подобного изменения выступает соотношение по темпу развития отдельных подсистем экономической системы.

В качестве таких подсистем можно рассматривать информацию, финансы, науку, технику, производство (продукт), а в качестве критерия сопоставления выбрать темп развития этих условно выделяемых подсистем на различных стадиях исторического хозяйственного тренда. Что касается услуг, то их можно отнести к каждой из этих пяти подсистем в зависимости от специализации и «транзакционной» 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 соотношение в темпе динамики различных секторов экономики.

Так, в XIX веке динамика изменения продукта и производства была опережающей по отношению к темпу изменения науки и техники. Затем, на различных интервалах XX века 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 века соотношения принимали вид:

$\frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t} > \frac{\partial S}{\partial t}$, то есть технические измене-

ния (техническое развитие за счёт улучшающих инноваций) опережало темп развития продукта и

науки, или $\frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial S}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t}$ - когда технические

изменения обгоняют развитие науки и продукта (совершенствование средств производства). Однако, во второй половине XX века сложились условия, при которых темп развития науки стал опережающим и она стала основной силой развития производительных сил, что может быть

представлено так: $\frac{\partial S}{\partial t} > \frac{\partial T}{\partial t} > \frac{\partial P}{\partial t}$. Последнее

десятилетие XX века и первое десятилетие XXI века обусловлены опережающим развитием информационного сектора и финансов. 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

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

развития науки, техники и продукта. Это явление стало доминирующим на рубеже 20-21 века. Причём, 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 – обладать большей скоростью изменений, чем ресурс. Указанное фундаментальное соотношение создаёт разрыв по рентабельностям между названными секторами и обеспечивает режим доминирования и спекулятивного развития финансового и информационного секторов. Представим показатели оценки общей эффективности каждой из названных подсистем экономики (табл. 1.).

Таблица 1

Оценка экономической эффективности экономических систем

Наименование системы	Показатель эффективности развития (рентабельности) системы	Параметры для расчёта
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 – транзакционные издержки в системе; N – число занятых в экономике; Q – объём продукта/дохода, создаваемого в экономической системе $R_{T1}, R_{T2}, R_{T3}, R_{T4}$ – величины, определяющие динамику транзакционных издержек в системе и «транзакционную» эффективность
Финансовая	$R_F = \Delta F / F$ $R_{AB} = A/B$	ΔF – приращение финансов, денежного капитала; F – абсолютная величина (объём) 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	$R_T = KP_T / Z$ или P/Z	KP_T - коэффициент полезного действия техники или P – производительность техники; Z - затраты этот эффект или производительность обеспечивающие
Производство	$R_P = Pr / Z$	Pr – прибыль, Z - затраты производства

Если представить эффективность каждой из выделенных подсистем (как в табл. 1), то возникает интересный вопрос: 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 даёт пока точного ответа, причём

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 подсистем. Однако фактически, применительно к экономике России начала XXI века имеется совершенно другое соотношение: $R_F > R_i > R_P > R_T > R_S$. Рентабельность производства 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 остаётся открытым. Важно отметить, что и задача проектирования системы, то есть определения пропорций между параметрами темпов развития и эффективности подсистем также требует своего решения. Более того, она должна быть основополагающей при формировании структурной политики. 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 предназначения этих подсистем, исполняющих функцию промежуточных производств, то рентабельность этих видов деятельности не может быть выше основного производства продуктов, иначе это последнее будет испытывать затруднения в своём развитии, что и наблюдается на практике, находит эмпирические подтверждения.

Учитывая увеличивающееся доминирующее значение транзакционных издержек в оценке эффективности различных подсистем экономики, в частности, финансовой и информационной подсистемы, важны перспективы методов анализа транзакционных издержек.

3. Истоки теории транзакционных издержек и перспектива

Под транзакцией понимается обмен какими-либо благами, услугами или информацией между двумя агентами. В рамках институциональной теории (новой школы) появилось научное направление, получившее название теории транзакционных издержек. Под ними понимают все издержки, связанные с осуществлением обмена (транзакции), а также с обменом и защитой правомочий собственности. Определение транзакции и транзакционных 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? Он ввёл понятие особых издержек, возникающих при осуществлении обмена, сделки - транзакционных издержек, через анализ которых можно объяснить феномен существования фирмы. По сути, речь идёт о причинах существования организа-

ции, структуры, иерархии. Существование организации устраняет издержки транзакций по сравнению с издержками в случае ее отсутствия, то есть внутрифирменные издержки ниже, чем издержки рыночных транзакций. Создание фирмы происходит для осуществления действий, которые бы без нее совершались в результате "децентрализации" индивидов через рыночные транзакции.

«Чтобы осуществить рыночную транзакцию, 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».¹ Все эти действия не могут происходить без издержек, которые и являются транзакционными или социальными. Социальные издержки можно трактовать как все наличные затраты, которые обеспечивают жизнедеятельность общества. Таков общий подход к определению транзакционных издержек. Организация уменьшает эти издержки, но силу наличия механизмов взаимодействия агентов транзакционные издержки сохраняют своё значение. Таким образом, без анализа транзакций и издержек с ними связанных, нельзя познать сущность процессов функционирования экономической системы, а снижение транзакционных издержек выступает важным условием эффективного её функционирования и управления.

Транзакционные издержки, согласно иной интерпретации, в частности, Д.Норта, возникают вследствие того, что информация обладает ценой и ассиметрично распределена между сторонами обмена.² Следствием такой ассиметрии и цены информации является несовершенство рынков, проявляющееся в сохранении стимулов к обману, обходу рыночных правил, заложенных в институциональной матрице и генерируемых институтами.

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

Однако, следует заметить, что транзакционные издержки представляют собой не что иное как некоторую часть или даже компоненту общих экономических издержек, а поэтому построение экономической теории только на концепции транзакций без учёта взаимосвязи транзакционных 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, так же производятся, что требует затрат не только транзакционных, 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, ремонт обуви, парикмахерская, или консалтинговая фирма, оказывающая юридические услуги населению и вынужденная платить за офис, за его освещение и отопление – не смогут успешно функционировать. В принципе издержки взаимодействия агентов, транзакционные издержки в этом случае будут высоки, поскольку высоки общие затраты ресурсов, обеспечивающие и высокую стоимость самой услуги, чтобы окупить все затраты. Рост подобных издержек, заставляющий агентов использовать альтернативные виды услуг, увеличивает и стоимость их взаимодействия по данному спектру услуг.

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 P₀.

Но реально товар может быть продан по цене P_e, которая образуется благодаря наличию транзакционных издержек - затрат на заключение экономической сделки и содержание продавцов (рис. 1.).

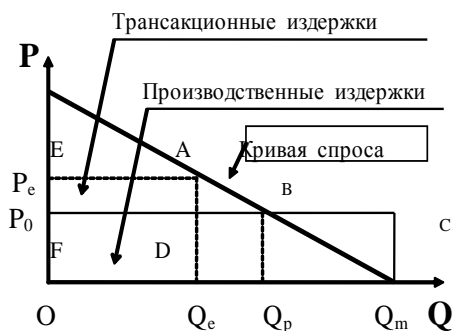


Рис. 1. Транзакционные и производственные издержки.

Иногда транзакционные издержки, 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 транзакционных издержек приводит к подрыву осуществления сделки, а следовательно, подрыву функционирования всего рыночного механизма, то возможно ли производство такого товара и удовлетворение соответствующих потребностей в нём? Экономика общественного сектора утверждает благоприятный ответ на данный вопрос. Государство может взять на себя его производство и издержки функционирования механизма цен, компенсировав финансовые потери посредством системы налогообложения. Если государство берёт на себя производство какого-либо товара, то транзакционные 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. 1., а цена снижается от P_e до P₀. Рассмотренное решение о производстве продукта государством может быть принято только

¹ Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. – М. : Дело. – 1993. – с.9.

² Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: ФЭК "Начала". – 1997. – С. 45.

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 идёт по существу об относительном сравнении по самим трансакционным издержкам, так как в общем случае при экономическом развитии общий объём этих издержек увеличивается и для отдельно рассматриваемой фирмы – то же. Таким образом, не издержки или экономии 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 развёрнуто 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, причём «трансакционная экономия», рассматриваемая вне связи с тем, что производственные издержки явно растут, не является никакой 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, в купе с иными барьерами на входе, делают появление новых фирм невозможным – это совершенно иное явление, хорошо объяснённое в неинституциональной 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. 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.

Если исходить из подхода Д.Норта², согласно которому трансакционные издержки есть разница между ценой продукта P_0 и более высокой ценой P_e , соответствующей дополнительным издержкам на поиск информации и ожидаемые реакции, то будут учтены 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, как видим, в институциональном анализе 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 трансакционными³.

Мне представляется такой подход некорректным в силу разницы в акцентах в интерпретации понятий, что не может не сказаться на качестве экономического анализа видов издержек. Считаю целесообразным, рассматривать информационные издержки как компоненту трансакционных, то есть представлять их не в узком смысле, а в широком смысле, как некий агрегат определённого набора издержек на:

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

Такое подразделение является более удобным и адекватным с позиций анализа потому, что ведение переговоров, заключение контрактов представляются разновидностью информационного взаимодействия агентов, любая трансакция предполагает обмен информацией и информационные искажения. Целесообразно использовать одно понятие издержек, описывающих различные информационные эффекты, связанные с обменом. Если же информация производится, создаётся, то это уже явно иной

¹ Coase R. Comments. - Contract Economics. Blackwell Publishers, 1992. – p. 8-15.

² North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.

³ Stigler G. The Economics of Information. - Journal of Political Economy, June, 1961, v. 69, p. 213. Русский перевод в Сб. «Теория фирмы», С- Пб., Экономическая школа, 1995, с. 507-530.

вид экономических издержек (трансформационные или производственные издержки).

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.

Как видим, относительно природы трансакционных издержек существует множество взглядов и, следовательно, определений. Например, этот вид издержек воспринимается как психологические издержки или полные институциональные издержки, или только издержки, связанные с заключениями 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 делает это использование не вполне правомерным, однобоким. Более того, когда экономисты сводят так называемое «фискальное рынка» к наличию трансакционных издержек, то они, по сути, делают 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 в принципе не присущи данной структуре.

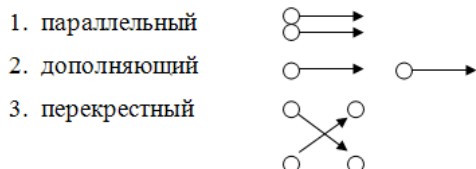
В рамках институционального анализа нет единства в объяснении природы трансакционных издержек. Науче известны, как минимум, три причины возникновения этого вида издержек.

1) Неполнота информации и ее искажение о субъектах рынка и самих рынках.

2) Неопределенность выбора и иррационального поведения субъектов при осуществлении выборных процедур.

3) Разница в психологических установках агентов в процессе заключения соглашения между ними.

Последнее условие связано, на мой взгляд, с существованием трёх основных типов трансакций (обозначим эти типы):



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

типы взаимодействия, при параллельных трансакциях – они выше, поскольку дублируются функции и действия, а при конфликте, когда трансакции перекрёстные – 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»² 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 г.г. 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 году составляли 13,9% ВВП. В России в 1997 году этот показатель равен 1,6% ВВП. 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 двум аспектам:

Во-первых, на сколько возможно моделирование трансакционных издержек, при условии заданной, либо изменяющейся институциональной структуры.

Во-вторых, как можно описать организацию, осуществляющую экономию на трансакционных издержках и в чём состоит смысл самой экономии?

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 оп-

¹ Arrow K. The organization of economy activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. In: Analysis and Evaluation of Public Expenditure. – Vol. 1. U.S. Joint Economic Committee, 91 st Congress, 1 st Session. Washington, D.C. U.S. Government Printing Office, 1969. – p. 59-73.

² Проблема «адвоката» и условия информационной асимметрии подробнее рассмотрены в монографии автора: Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. – М.: Финансы и статистика, 2009. – С.265-289.

ределенной неполнотой, как и люди, не считающиеся полностью информированными, а также 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. Они включают затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений и лоббирования – это типичные постоянные трансакционные издержки. Оценка трансакционных издержек при сложившейся системе бухгалтерского учёта 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 пределах предприятия, а также внутрифирменная транспортировка.

Подводя итог, перспектива экономического анализа трансакционных издержек состоит в том, что учёт этих издержек при исследовании взаимодействия агентов на микроуровне, с явным изменением 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 представляет 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 развёртывание различных трансакций – увеличение или сокращение их объёма и качественного наполнения, что и будет сильно влиять на эволюцию социальных отношений.

В заключение, сформулируем основные выводы предпринятого в этой статье анализа.

1. Показана взаимосвязь трансакционных, производственных издержек, определены три типа трансакций по величине трансакционных издержек и установлено, что теория одного вида издержек имеет внутренние ограничения по поводу анализа взаимовлияния видов издержек и оценки динамики их изменения в экономической системе. Предложено считать, информационные издержки в качестве компоненты трансакционных издержек.

2. Выбор структуры издержек, планирование экономического развития предполагают обоснованное определение типа общественной системы с выделением доминирующей компоненты, причём параметр скорости или темпа развития становится при этом детерминирующим. Современная тенденция связана с тем, что информационный сектор и финансы имеют очень большой темп развития, а разница в темпах с наукой, производством, технологией представляет содержание структурной проблемы развития современной хозяйственной системы.

3. Предложены наиболее общие агрегаты оценки эффективности развития подсистем экономики, выявлена проблема диспропорций в развитии основных экономических подсистем по уровню их рентабельности и темпа развития.

Тем самым, обозначен структурный подход к исследованию проблем «информационного общества» на основе учёта трансакционных факторов, оценки эффективности развития отдельных подсистем экономики. Индустриальная система и её базовые отрасли – энергетики и электроники, продолжают составлять основу современного развития. Поэтому конъюнктурное использование терминологии о постиндустриализме и информационной экономики, на мой взгляд, завышает ожидания исследовательского сообщества экономистов и агентов хозяйственной системы.

Литература

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. Институты микроэкономики знаний. – М.: Academia, 2009.
6. Сухарев О.С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. – М.: Финансы и статистика, 2010.
7. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. – М.: Финансы и статистика, 2009.
8. Сухарев О.С. Основы институциональной и эволюционной экономики. Курс лекций. – М.: Высшая школа, 2008.
9. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х т. – М.: Экономика, 2007.
10. Akerlof G. and Kranton R. Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2010.
11. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p.488-500
12. Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*, Vol. 4, No. 16, November, 1937 pp. 386-405
13. Coase R. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*, vol.3, №1, pp. 1-44, 1960
14. Coase R. The Institutional Structure of Production // *The American Economic Review*, vol.82, №, pp. 713-719, 1992.
15. Sухарев О. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. – Lambert Academic Publishing, 2011.
16. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, 1975.
17. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism, 1985
18. Williamson O.E. The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development (co-edited with Sidney Winter), 1991.