

Н.В. ЮРГЕЛЬ, магистр эк. наук,
Гродненский государственный университет им.Я.Купалы

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК УСЛОВИЕ МИНИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Сегодня абсолютно очевидно, что важнейшим условием трансформационных изменений является соблюдение институциональных требований, что только создание и развитие соответствующей институциональной базы означает действительное разрушение командной и формирование рыночной экономики.

«...Институциональная основа играет главную роль в функционировании экономики...» – считает Д.Норт[6]. Следует иметь в виду, что институциональные преобразования в трансформационных системах характеризуются неопределенностью и неустойчивостью, отсутствием достоверной информации относительно будущего экономического развития.

Проблемам формирования институциональной среды посвящены многие работы как зарубежных, так и отечественных экономистов. В их работах анализируются особенности формирования институтов в переходных экономиках, издержки институциональных преобразований, изложены позиции по проблемам становления новой институциональной структуры.

При формировании рынка в условиях экономической свободы появляется и развивается среда, которая определяет наличие трансакционных издержек. Формальные и неформальные правила в сумме с механизмами, обеспечивающими их соблюдение, определяют количество ресурсов, которые тратят агенты на совершение трансакций. Именно существующая институциональная среда определяет содержание трансакций и задает уровень трансакционных издержек, их структуру и характер распределения между агентами и как следствие – стимулы к эффективному использованию ресурсов.

Совокупность имеющихся в обществе институтов определяет, насколько реальность отличается от идеала, а величина трансакционных издержек является результатом развития и функционирования институтов и отражает содержание институциональной системы.

Базовой единицей анализа в теории трансакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж.Коммонсом. Трансак-

ция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [1]. Категория трансакции понимается предельно широко и используется для обозначения обмена как товарами, так и обмена различными видами деятельности или юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, требующих как детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Издержки по осуществлению трансакций выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов [2].

Родоначальник теории трансакционных издержек Р.Коуз [3] первоначально относил к таковым только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Такой подход не позволял рассматривать ТАИ, возникающие внутри фирм, а также в нерыночных хозяйственных системах. Позднее в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля. При таком расширенном толковании понятие трансакций применимо как к отношениям, складывающимся между организациями, так и к отношениям внутри них.

Значение трансакционных издержек как показали Дж.Уоллис и Д.Норт, возрастает в процессе экономического развития. Согласно их расчетам, доля в ВВП США трансакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством – с 3,6% в 1870 до 13,9% в 1970 г., что в итоге составило рост с 26,6% до 54,9%. Расширение трансакционного сектора экономики, по их мнению, служит одним из главных признаков, отделяющих процветающие экономики от стагнирующих[6].

Значение трансакционных издержек в современном обществе трудно переоценить. По оценкам экспертов, удельный вес ТАИ в совокупных затратах фирмы составляет при их функционировании на традиционных рынках от 1,5 до 5%, а при выходе на новые рынки сбыта – увеличивается до 10-15%. Значитель-

© Н.В. Юргель, 2006

ная доля ТАИ в развитых странах вызвана ростом количества потенциальных субъектов хозяйственных связей, а следовательно, и числа осуществляемых ими трансакций. В странах с переходной экономикой высокий уровень трансакционных затрат обусловлен ещё и тем, что в них до сих пор не отработан механизм взаимодействия между государственными органами и субъектами предпринимательства[4].

В рамках современной экономической теории ТАИ получили множество трактовок:

К.Эррроу: трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы[5];

Д.Норт: трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению»[6];

О.Уильямсон: «трансакционные издержки понимаются как эквивалент коэффициента трения в экономической системе, в отличие от производственных издержек»[7].

В условиях рыночной трансформации экономики может быть взята за основу классическая структура ТАИ:

- издержки поиска информации (затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации, а также потери от несовершенной информации);

- издержки ведения переговоров (затраты на подготовку условий обмена и выбора формы сделки при заключении договоров);

- издержки заключения договоров (отражают затраты на юридическое или легальное оформление сделки);

- издержки измерения (затраты на промеры, измерительную технику, потерь от ошибок и неточностей);

- издержки спецификации и защиты прав собственности (расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав);

- издержки оппортунистического поведения (связанные с получением информации об эффективности действий на рабочем месте каждого члена трудового коллектива и принятием адекватных мер по стимулированию трудовой активности работников) [8].

Одно из наиболее интересных и плодотворных приложений трансакционного подхода связано с проникновением его идей в теорию фирмы (основоположником трансакционного анализа экономических организаций является Р.Коуз)[3].

Рассмотрим динамику трансакционных издержек в ходе трансформации советского предприятия в фирму. В результате преобразований КАС радикально изменилась вся институциональная матрица, элементами которой являются не только институциональная среда, но и институциональные соглашения.

В соответствии с терминологией, разработанной Д. Нортом и Л. Девисом, институциональная среда состоит из основополагающих политических, социальных и юридических правил, образующих базис для производства, обмена, распределения и потребления. Институциональные соглашения – это договоры между хозяйственными единицами, которые определяют способы кооперации и координации [9].

В условиях командно-административной системы согласно нормативным представлениям, государственное предприятие было "винтиком" централизованной хозяйственной и жестко связанной с ней партийной иерархией, а не самостоятельным экономическим агентом, как классическая фирма в рыночной экономике. Вся сфера обмена находилась под контролем государства. Особенности институциональной среды определяли специфичность целей предприятия – оно было ориентировано не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана с нормальной напряженностью. В свою очередь, план определялся в ходе торга между предприятием и плановым органом, который определялся величиной основных фондов, численностью персонала и объемом выпуска. Особенности торга предприятий и планового органа влияли на целевые установки управляющих (менеджеров) и создавали предпосылки для их оппортунистического поведения. В условиях государственной монополии на внешнюю торговлю все сделки на внешнем рынке от имени предприятия осуществляли специализированные государственные внешнеторговые организации.

Таким образом, большую часть трансакционных издержек, которые несет фирма в рыночной экономике, в командной экономике брали на себя отраслевое министерство и центральные плановые органы. Часто эти издержки имели скрытую форму и выражались в виде потерь от нерационального распределения ресурсов с точки зрения их эффективного использования (например, затраты времени на согласования производственных параметров между предприятием и планирующим органом; инерционный эффект), от отсутствия стимулов повышения производительности труда, включая психологические издержки от неудовлетворен-

ности трудом. В любом случае это были издержки системы централизованного планирования в целом, а не отдельных предприятий.

В переходный период происходит трансформация государственного социалистического предприятия в фирму – самостоятельно принимающую решения. Как следствие, меняется распределение транзакционных издержек между государством и бывшими госпредприятиями, ставшими фирмами.

Прямые транзакционные издержки госпредприятия в командной экономике были относительно малы, в то время как прямые и косвенные издержки государства значительны. Выйдя из централизованной системы и получив самостоятельность, бывшее советское предприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках «центра».

В новой экономической системе произошло перераспределение правомочий между государством и фирмой. Изменились характер взаимодействий (с отношений подчинения на контрактные) и частота транзакций, переговорная сила агентов (государство уступило значительную часть правомочий по распоряжению активами фирмам). С ростом числа принадлежащих ей правомочий и степени свободы в принятии хозяйственных решений, фирма вынуждена затрачивать больше ресурсов на осуществление актов обмена по сравнению с советским госпредприятием.

С разрушением системы централизованного планирования затрат, ассортимента, объемов выпуска и цен возросло количество межфирменных транзакций, изменился характер транзакций управления. Развитие парламентской системы и усиление роли правительства при формировании и реализации экономической политики внесли изменения и в транзакции рациионирования.

В отдельных случаях транзакционные издержки просто видоизменились и стали обузой для фирм, а не для государства. В других ситуациях появились новые издержки, не свойственные плановой экономике. Например, нелегитимные издержки, типичные для условий рыночной трансформации экономики, которые можно охарактеризовать как издержки уклонения от санкций за нарушение формальных норм. К нелегитимным издержкам можно отнести: нарушение условий сделки, заключение неформальных договоров, взятки юристам за ускорение процесса регистрации; нелегальные способы сертификации продукции, не соответ-

ствующие установленным стандартам; ускорение судебного процесса, взятки чиновникам использование властных структур для получения разного рода «ноу – хау» и т.д.

В условиях рыночной трансформации нелегитимные издержки формируются на основе издержек оппортунистического поведения, приобретают при этом специфические характеристики: принуждение к сделке (за счет фактора силы или использования властного ресурса); выхолащивание экономического содержания самой сделки, подмена его совершенно иными отношениями; отказ от согласования интересов участников, явное доминирование частного интереса какой-то из сторон сделки; превращение представителей органов власти и управления в обычных заинтересованных участников коммерческих отношений.

Нередко существующие законы и иные государственные нормативы препятствуют развитию бизнеса, следовательно, оказываются нецелесообразными. В этих условиях увеличиваются расходы предпринимателей, которые носят нелегитимный характер.

Развивая мысль Р. Коуза, можно предположить, что сумма транзакционных издержек, связанных с любым видом бизнеса, представляет из себя своеобразную цену, которую должен заплатить бизнесмен, для того чтобы получить желаемую цену за свои товары или услуги. Иными словами, сумма транзакционных издержек – это цена бизнеса. Но если цены товаров и услуг регулируются рынком посредством согласования спроса и предложения, то цена бизнеса может регулироваться его организацией.

Получение максимально возможной прибыли может рассматриваться как экономическая цель бизнеса, но для организации экономической целью является минимизация транзакционных издержек или цены бизнеса. Организация не может возникнуть до того, как сформируется бизнес. Развитие бизнеса закономерно влечет за собой увеличение транзакционных издержек. В стремлении минимизировать их сумму возникает и развивается соответствующая организация. С этих позиций возникновение и развитие организации кажется вполне оправданным и осмысленным. Разрушение организации также начинается с вырождения бизнеса. Не со смерти, а именно с вырождения бизнеса. Уменьшение массы прибыли, которую способен генерировать бизнес организации, происходит на фоне неизменной цены этого бизнеса. Когда сумма транзакционных издержек оказывается слишком высока по

сравнению с прибыльностью бизнеса, то сам собой встает вопрос о несовместности организации и бизнеса, т.е. возникает диалектическое противоречие формы и содержания. Разрешение данного противоречия может быть связано только либо с ее переупорядочиванием через изменение сферы бизнеса, либо через ее трансформацию с целью сохранения бизнеса в новой организационной форме, которая дает принципиально иной уровень цены этого бизнеса.

В таких условиях, фирма выбирает модель поведения или, приспособившись, создает новые организационные структуры для того, чтобы максимально использовать выгоды от действия в заданной экзогенно институциональной среде. Но, начиная играть по правилам, она активно влияет на них, изменяя максимально выгодным для себя образом.

Если в условиях КАС госпредприятие принимало диктуемые ему "правила игры", то в условиях переходной экономики фирмы сами становятся участниками формирования новых норм и правил. Из стороннего наблюдателя и игрока по чужим, спускаемым "сверху", правилам фирма в рыночной экономике становится полноправным и системообразующим элементом экономики. Она сама формулирует правила, по которым играет и формирует институциональную среду, в которой действует. Таким образом в переходной экономике фирма активно выступает как субъект институциональных изменений ("орудие", по Д. Норту). Как институциональная среда формирует фирмы,

так и фирма формирует новую институциональную среду.

Литература

1. Commons J.R. Institutional Economics//Fvtrican Economic Review. 1931. V.21.P.652.
2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – 1990. – М.:Институт мировой экономики и международных отношений АН СССР. – 87с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.,1993
4. В.В. Лесных., Е.В.Попов Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности.// ЭКО. – 2005. – №5. – С.126
5. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов//THESIS. – 1993. – Т.1. – Вып.2.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. – М.:СПб, 1996. –517 с,
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.:ИНФРА – М,2002. – 416с.
9. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1999. С. 35

Статья поступила в редакцию 12.01.2006

В.П. МЕЛЬНИК, к.е.н., ст.н.с.,

Державна установа „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

Формування адекватних уявлень про господарські трансформації взагалі та постсоціалістичні зокрема і розробка на цій основі „керівництва до дій” виявилися важким іспитом для економічної науки, свідченням чого стало фіаско рекомендацій із здійснення ринкових перетворень економіки, запропонованих адептами домінуючої у сучасній економічній науці ортодоксії. Як не без гіркоти з цього приводу висловився відомий англійський економіст-теоретик М.Блауг, автори зазначених порад „виявилися у професійному плані гірше, ніж некорисними” [1, с.8]. Серед причин цього фіаско частіше за все згадують факт неналежної уваги до інституціонального аспекту зазначених перетворень, питання інституціональних

змін. Останнє досить активно розробляється у рамках інституціонального аналізу. Проте явно не вистачає узагальнюючих робіт з цього предмету. Тому ця стаття має на меті в якійсь мірі заповнити цю прогалину.

Методологічною передумовою для формування адекватних уявлень про інституціональні зміни є настанова, згідно з якою „треба спочатку знати, чим є даний предмет, аби можна було зайнятися тими змінами, які з ним відбуваються” [2, с. 303].

У працях, які торкаються інституціональної проблематики, незважаючи на строка-тість відтінків, характерними є уявлення про

© В.П. Мельник, 2006