

ритуалів та віри, які були б сприйняті більшістю економічних агентів.

Література.

1. Чухно А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе // Экономика Украины. – 2004. – №4. – С.15-23.
2. Петкова Л. Концептуальні засади оцінки та прогнозу нової якості економічного зростання України // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 48-58.
3. Постсоветский институционализм. / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк: “Каштан”, 2005. – 480 с.
4. Экономический рост и вектор развития современной России. Научная жизнь // Вестн. Моск. Ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2004. – №2. – С.86-107.
5. Хубиев К. Противоречия экономического роста // Экономист. – 2005. – №8. – С.46-54.
6. Радыгин А., Этнов Р. Институциональные компоненты экономического роста // Вопросы экономики. – 2005. – №11. – С. 14-38.
7. Дедов Л.А., Фельдман А.Э. Структурно-динамический подход к исследованию экономических систем. – Ижевск: Изд-во Удмурдского университета, 1993. – 97с.
8. Дементьев В.В. Экономика как система власти / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный техничес-

кий университет. – Донецк: Изд-во: “Каштан”, 2003. – 404 с.

9. North D. C., Thomas R. P. The Rise of the Western World. – Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

10. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 848 с. (8).

11. Ясин Е. Функции государства в рыночной экономике // Вопросы экономики. – 1997. – №6. – С. 13-22.

12. Попов А. Плановые и рыночные методы: условия сочетания // Экономист. – 2005. – №10. – С. 45-55.

13. The Gini coefficient / Wikipedia. The Free Encyclopedia (http://en.wikipedia.org/wiki/Gini_index)

14. List of countries by income equality (http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_income_equality)

15. Index of Economic Freedom 2006 / Wall Street Journal (<http://www.heritage.org/research/features/index/countries.cfm>)

16. Экономика знаний: мировые тенденции и Россия // Вестник Московского университета. Серия 6 Экономика. – 2005. – №3. – С. 100-108.

17. Гребнев Л. О чем знают не только экономисты // Вопросы экономики. – 2001. – №9. – С. 39-58.

Статья поступила в редакцию 11.12.2006

О.А. БОНДАРЕНКО,

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

ИЗДЕРЖКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСАКЦИЙ, ИХ ОСОБЕННОСТИ И РОЛЬ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

В современной экономической теории значительное внимание уделяется анализу издержек хозяйствующих субъектов. Хотя в целом давно признано, что помимо трансформационных издержек, связанных с преобразованием природной среды в процессе производства благ, существуют трансакционные издержки, связанные с передачей прав собственности, сама категория трансакционных издержек, их классификация и измерение остается предметом споров среди исследователей и с течением времени претерпевает значительные изменения.

Так, в работах основателя теории трансакционных издержек, Рональда Коуза, последние определяются как издержки, возникающие

при использовании ценового рыночного механизма [1]. Дуглас Норт – один из ведущих специалистов в данной области – дает такое их определение: «Издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению» [2, с.45]. Оригинальным является определение трансакционных издержек как издержек, связанных с созданием, изменением, закреплением и использованием институтов экономическими субъектами [3], а также как издержек эксплуатации экономической системы [4, с.55].

Данной проблематике уделяют внимание и украинские авторы. О.О. Прутська определяет трансакционные издержки как «издержки

© О.А. Бондаренко, 2007

экономического взаимодействия, в каких бы формах оно не протекало» [5, с.74]. А В.О. Рыбалкин и И.В. Лазня считают, что «поскольку производство требует определенных затрат, в экономике с двумя и более участниками транзакционными стоит считать все издержки более и кроме собственно издержек производства – чем сильнее в экономике интенсивность обмена, тем выше уровень транзакционных издержек» [6, с.33]

Несмотря на довольно широкое толкование транзакционных издержек, большинство авторов, не оговаривая этого особо, подразумевают существование только одного вида транзакций, а именно товарного. При таком подходе практически игнорируется тот факт, что любая товарная сделка осуществляется под определяющим воздействием социально-экономических институтов, а процесс интеграции в отношения товарного обмена также является не бесплатным и сопровождается издержками. Данное положение требует рассмотрения понятия институциональных транзакций в процессе анализа механизма вовлечения хозяйствующих субъектов в отношения товарного обмена и издержек, сопровождающих данный процесс, что и является целью статьи.

В экономической литературе институциональные транзакции рассматриваются как «действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства» [8, с.110]. При этом анализируются транзакции, осуществляемые на политическом рынке, посредством централизованных решений органов государственной власти. В.Л. Тамбовцев обращает внимание на так называемый «второй слой» действий экономических агентов, совершаемых на институциональном рынке, направленный на выбор того или иного правила в связи с желанием совершить некоторую товарную сделку. Иначе говоря, одновременно с обменом правами собственности происходит и выбор институциональной формы осуществления обмена [9, с.27-28].

При таком подходе предполагается, что новые формальные рамки автоматически распространяются на субъектов, подлежащих охвату данной нормой; а если необходимо, могут быть распространены посредством системы санкций. Однако в реальности процесс вовлечения потенциальных субъектов нормы в отношения, которые она регулирует, требует значительных усилий и затрат со стороны обеих сторон (предлагающей норму и желающей ее использовать).

В качестве примера возьмем Закон Украины «О налоге на добавленную стоимость» [10]. Данная норма может распространяться на юридических и физических лиц, зарегистрированных как субъекты предпринимательской деятельности. Закон устанавливает определенные рамки, когда субъект может или должен регистрироваться как плательщик НДС, но в любом случае, соответствие данным рамкам не предполагает приобретения предпринимателем статуса плательщика налога без прохождения определенных процедур взаимодействия с органами налоговой инспекции и получения свидетельства плательщика НДС.

В результате такого взаимодействия не происходит передачи прав собственности, как на товарном рынке, а лишь приобретается необходимый набор прав для осуществления товарной сделки в будущем. Заметим, что данные права создаются органами государственной власти, однако это отнюдь не означает, что одним из субъектов институциональной сделки всегда выступает государство. В хозяйственной практике фирм могут приниматься решения, которые требуют обязательного согласования с другими фирмами, профсоюзами, инициативными группами и движениями, которые также принимают форму институциональных транзакций.

Если говорить о неформальных правилах и нормах, то механизм их распространения имеет принципиальное отличие от механизма внедрения формальных институтов. Индивид, принимая за основу чей-либо образец действия, не несет при этом никаких обязательств и не приобретает прав по отношению к другому индивиду. Хотя процесс распространения неформальных институтов происходит не без издержек, расценивать их как цену данного института не представляется возможным. Определенные рамки поведения и способы действия присущи кругу лиц уже потому, что они являются членами данного общества и не требуют дополнительного подтверждения права их использования. Такая точка зрения принципиально отлична от мнения В.Л. Тамбовцева, считающего, что институциональный рынок обеспечивает внедрение любых институциональных инноваций. [11, с.35]

Из приведенного выше можно сделать определенные выводы, касающиеся основных отличий институциональных транзакций политического и институционального рынка. На политическом рынке происходит создание новых институтов и прав, в основном посредством централизованных транзакций государства,

безотносительно к конкретным субъектам этих прав. Тогда как на институциональном рынке подтверждается произошедшее ранее распределение правомочий путем привлечения потенци-

альных субъектов к их использованию. Таким образом, процесс интеграции субъектов хозяйствования в отношении товарного обмена можно представить схематично (рис.1).

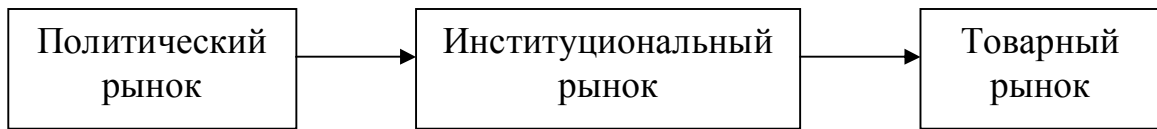


Рис. 1. Этапы интеграции в отношении товарного обмена

Справедливости ради следует отметить, что в редких случаях в нормативном акте может быть установлен конкретный перечень субъектов, на которых распространяется норма. Это дает им возможность приобретения определенных прав, минуя институциональный рынок. Такая практика, однако, встречается скорее как исключение и является результатом действия групп с особыми интересами.

Отличие трансакций политического и институционального рынков заключается также в той роли, которую они играют в воспроизводстве институциональной структуры экономической системы. Так, на политическом рынке институциональные трансакции направлены на создание новых правил или на их изменение и потому могут быть названы креативными, тогда как трансакции институционального рынка направлены на воспроизводство институциональной структуры на прежнем качественном уровне, но с привлечением новых участников. Они могут быть названы репродуктивными. Такая классификация институциональных трансакций впервые была представлена в монографии Архиреева С.И. и Зинченко Я.В.[12, с.12].

Как было упомянуто выше, институциональные трансакции, как и любые другие, сопровождаются издержками. Их изучение и классификация играет особое значение ввиду той роли, которую они выполняют в хозяйственной системе. От их объема и распределения зависит не только установление институционального равновесия в обществе, но и степень распространения институтов на субъекты экономических отношений. Последнее особенно актуально для переходных экономик, в которых значительная часть граждан осталась не приобщенной к смене формальных и неформальных институтов, что привело к обнищанию и деградации населения.

Для субъектов хозяйствования издержки формальных институциональных инноваций, а также издержки интеграции в них целиком выступают как непроизводственные, т.е. как транс-

акционные издержки. Отсюда издержки институциональных трансакций можно считать одним из видов трансакционных издержек. Поэтому дальнейшая классификация издержек институциональных трансакций может происходить по принципу классификации трансакционных издержек в широком смысле, т.е. могут быть выделены издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения и т.д. Актуальным также остается их подразделение на трансакционные затраты и трансакционные потери [13]. Однако, учитывая специфику издержек институциональных трансакций, для более глубокого понимания и возможностей анализа может оказаться плодотворной альтернативная их классификация.

Для этого рассмотрим, что же реально представляют собой институциональные трансакции. Исходя из их определения как соглашений не товарного типа, которые отвечают критериям добровольности, наличия взаимодействия, взаимной выгоды и изменения правовой позиции субъектов трансакции по отношению друг к другу[14, с.123], появление новых неформальных правил и норм поведения должно быть исключено из рассмотрения как несоответствующее основным критериям институциональных трансакций. В поле зрения остаются только формальные институты, производимые органами государственной власти. В Украине таковыми являются Верховная Рада Украины, Президент, Кабинет министров – органы, которым принадлежит право законодательной инициативы, а также местные органы власти. Издержками креативных трансакций, как они выступают для общества, в таком случае можно считать затраты на организационное, правовое, научное, документальное, информационное, экспертно-аналитическое и материально-техническое обеспечение деятельности данных органов. В целом, исходя из их основной функции, эти издержки можно охарактеризовать как издержки создания, внедрения и ликвидации формальных правил.

Игрокам на политическом рынке прису-

ше стремление к дополнительной выгоде с использованием оппортунизма. Поэтому, несмотря на представление в институциональной экономической теории государства как «гаранта правил» нормы, вводимые органами государственной власти также требуют проверки, с чем связано существование второго класса издержек креативных трансакций, а именно издержек проверки на предмет конституционности. Данные издержки включают не только издержки обращения в Конституционный и Верховный Суды, но и издержки проведения экспертизы нормативных актов в парламентских комитетах, временных следственных комиссиях и т.д. Так, например, п.3 статьи 98 Регламента Верховной Рады Украины гласит, что отдельные законопроекты могут направляться для получения экспертных заключений в Кабинет Министров Украины, соответствующие министерства, другие государственные органы, учреждения и организации, а также отдельным специалистам [15].

Как уже было упомянуто, вторым видом институциональных трансакций являются репродуктивные трансакции. Напомним, что они являются тем связующим звеном, которое помогает распространить формальные институции на участников экономической системы. Без них невозможно осуществление большинства легальных товарных сделок.

Внешне заключение сделки на институциональном рынке представляет собой учреждение новых хозяйственных единиц (будь то фирмы, частные предприниматели, домохозяйства) или их развитие в связи с изменением ок-

ружающей среды. Поэтому одним из видов издержек репродуктивных трансакций являются издержки институционализации хозяйственных единиц. Они включают издержки на регистрацию предприятия, получение разрешений на начало работ от различных органов, в частности санитарно-эпидемиологической станции, пожарного надзора, получение разрешения на строительство, на обязательную сертификацию товаров и услуг, лицензирование и многие другие. Данные издержки имеют существенные различия в зависимости от этапов институционализации, что было показано в [16].

Поскольку интересы государства и не государственных структур часто антагонистичны, возникает необходимость осуществления издержек, связанных с контролем соблюдения условий институционального контракта, а в случае его нарушения – издержек принуждения. Скажем, в Украине при дополнительной эмиссии акций акционерным обществом, обязательным является ее регистрация в определенные сроки в Комиссии по ценным бумагам. Неисполнение данного требования влечет за собой санкции, размер которых зависит от общего количества нарушений и может варьировать от простого предупреждения до значительных сумм штрафа. Таким образом, еще одним видом издержек репродуктивных трансакций являются издержки контроля и принуждения. В общем, соотношение между различными видами трансакционных издержек и их классификация может быть представлено схематично (рис.2).

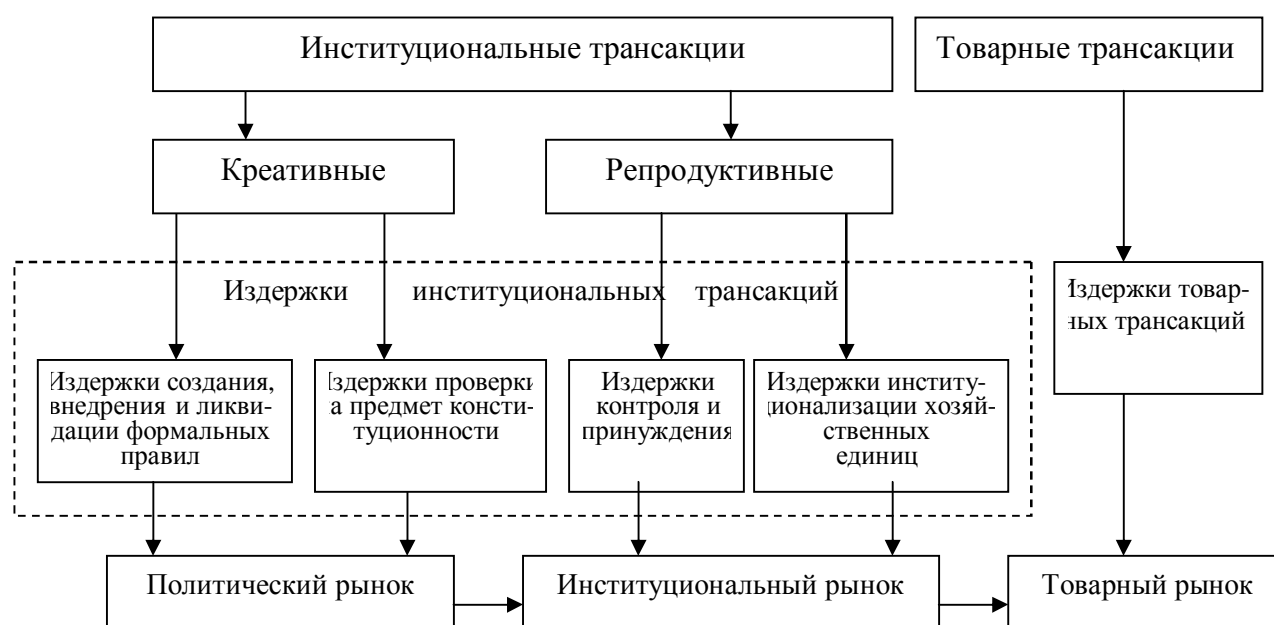


Рис. 2. Классификация трансакционных издержек

Издержки институциональных трансакций – это все издержки, связанные с осуществлением институциональной сделки на политическом или институциональном рынке. С этих позиций решается вопрос отнесения или не отнесения налогов и различных отчислений предприятий государству к трансакционным издержкам и если да, то к какому виду. Налоги выступают как затраты, связанные с заключением и выполнением институционального контракта по приобретению права ведения деятельности и получения прибыли. Потому, несмотря на то, что основная доля данных издержек приходится на деятельность предприятия после первого и второго этапа институционализации, они относятся к издержкам институционализации хозяйственных единиц.

Важно также отметить наличие такого особого вида издержек институционализации, как издержки, связанные с оппортунизмом государства. Когда мы говорили об издержках контроля и принуждения, необходимых в связи с желанием некоторых хозяйствующих субъектов уклониться от институциональной сделки или выполнения ее условий, то речь шла о субъектах, приобретающих право. Контроль в данном случае осуществляется со стороны предложения права. Оппортунизм государства наоборот связан с издержками, которые несет получатель права в связи с нарушением условий институционального контракта со стороны, которая это право предоставляет. И потому данные издержки должны быть отнесены к издержкам институционализации. Необходимо также уточнить, что речь не идет о политической или бюрократической ренте, которую получают отдельные представители власти, преследующие личный интерес. Главное отличие оппортунизма государства от рентоориентированного поведения заключается в том, что трансакционный выигрыш получают не заранее известные чиновники, а общество в целом. Ведь нет сомнения, что именно государство, путем негласных указов, обязывает представителей налоговой инспекции не принимать декларации на возмещение налога на добавленную стоимость, или, например, завышать таможенную стоимость товаров представителей таможенных органов, тем самым нарушая контракт, условия которого прописаны в различных нормативных актах. При этом полученные средства направляются в бюджет государства.

Несмотря на внешне благие намерения, оппортунизм государства, становясь отличительной чертой переходных экономик, является существенной преградой на пути интеграции

как можно большего количества членов общества в отношения цивилизованного обмена и потому играет крайне негативную роль.

Подводя итоги, отметим, что в статье предложен анализ институциональных трансакций и издержек, которые их сопровождают. При этом представлена новая классификация издержек институциональных трансакций как одного из видов трансакционных издержек. Важным является введение такого понятия, как «оппортунизм государства». Оно существенно дополняет возможности анализа трансакционных издержек субъектов хозяйствования на различных этапах деятельности, а учет данного явления на практике может стать полезным при формировании стратегии улучшения предпринимательской среды. Учитывая в целом неразработанность теории издержек институциональных трансакций и, в частности, издержек институционализации субъектов хозяйствования, актуальным остается продолжение исследований в данной области.

Литература

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право // http://www.libertarium.ru/libertarium/1_lib_firm
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180с.
3. Winięcki J. Formal rules, informal rules, and economic performance. An organizing framework // www.akademai.com/index/U0244M0071116660.pdf
4. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // *THESIS*. – 1993. – Т. 1. – № 2. – С. 53-68.
5. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці. – К.: Логос, 2003. – 256с.
6. Рибалкін В.О. Теорія власності / В.О.Рибалкін, І.В.Лазня. – К.: Логос, 2000. – 279с.
7. Bromley D. Economic Interests and Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy. – Oxford: Basil Blackwell, 1989. – 300p.
8. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений. // *Общественные науки и современность*. 2001. – №5. – С. 25-38.
9. Закон України «Про податок на додану вартість» // *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 1997. – № 21.
10. Тамбовцев В.Л. Роль рынка для институтов в институциональной эволюции // *Эко-*

номический вестник Ростовского государственного университета. 2005. – №4. – С. 28-36

11. Архиреев С.И., Зинченко Я.В. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка. – Х.: ХНУ им. В.Н.Каразина, 2005. – 248с.

12. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288с.

13. Бондаренко О.А. Трансакционные издержки институционализации фирмы: теория и практика // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – Харьков: НТУ «ХПИ». – 2006. – №14(1), – С.121-124.

14. Постанова Верховної Ради України «Про регламент Верховної Ради України» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2006. – №23. – №24-25.

15. Архиреев С.И., Бондаренко О.А. Процесс институционализации фирмы как совокупность институциональных трансакций // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Економічна серія. – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – 2006. – № 719. –С. 13-17.

Статья поступила в редакцию 27.12.2006

**Л.Л. ЖДАНОВА, к.э.н., доцент,
Одесский государственный экономический университет**

СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛИЗМА

Сторонники идеи перехода развитых стран к некоей новой социальной реальности, которую они трактуют как постиндустриализм, обращают внимание на существенные изменения в социальной структуре общества, прежде всего в структуре занятости. Однако, для доказательства становления не только новой социальной, но и новой экономической реальности, для эмпирического подтверждения идеи о том, что в грядущем постиндустриальном обществе осуществится «переход от производства товаров к экономике услуг» [1, с.18], мало выявить лишь структуру занятых, необходимо рассмотреть и структуру совокупного общественного продукта: какая доля ВВП создается материальным производством, а какая – услугами.

Цель статьи – на основе эмпирического материала определить структурную динамику общественного производства, выяснить, как меняется доля первичного, вторичного и третичного секторов в занятости и ВВП по мере индустриализации, подтверждаются ли статистическими данными предположения теории постиндустриализма о том, что «чем более развитой является экономика, тем больше занятость и производство должны быть сосредоточены в сфере услуг» [2, с. 201], и исходя из этого выявить тенденции экономических изменений, происходящих в постиндустриальных странах. Изучение статистического материала, отражающего эти аспекты проблемы, является необходимым моментом также эмпирического подтверждения или опровержения гипотезы о модификации структуры общественных по-

требностей и мотивов труда в условиях постиндустриализма, которые трактуются как основа преодоления стоимостных отношений [3, № 5, с. 49; № 7, с. 22].

Как видно из статистических данных, представленных в таблице 1, на протяжении XX индустрия не сдавала своих позиций в развитых странах, а укрепляла их возрастающими темпами: за первую половину столетия доля промышленности и строительства в ВВП выросла на 2,6 процентных пункта, с 19,8% до 22,4%, т.е. на 12,5%, тогда как за вторую половину – на 7,2 процентных пункта, с 22,4% до 29,6%, т.е. на 32,5%. Следовательно, темпы экспансии индустрии в ВВП в условиях постиндустриализма второй половины двадцатого века более чем в два с половиной раза превышают аналогичные темпы в условиях индустриального общества первой половины двадцатого века. Получается, что индустрия не утрачивает, а, напротив, упрочивает свои позиции на протяжении всего периода постиндустриализма. Что касается материального производства в целом, то его доля в ВВП США, Японии, развитых стран в целом в 1950 году сравнительно с 1900 несколько снизилась (в США – на 6,4 процентных пункта, с 30,6 % ВВП до 23,0 %, в Японии – на 7,4 процентных пункта, с 31,3% ВВП до 23,9 %, в развитых странах в целом на 1 процентный пункт, с 28,8% ВВП до 27,8 %), что, возможно, и послужило фактическим основанием идеи о переходе от производ-

© Л.Л. Жданова, 2007