

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

ISBN 966-7418-41-3

Гордон М.В., соискатель

В статье рассматриваются процессы глобализации экономики, определяется влияние международных институтов на транзакционные издержки. Представлена трехуровневая система анализа дискретных институциональных альтернатив. Рассматриваются факторы углубления международного разделения труда, проблемы внешнеэкономической политики Украины и механизмы ее реализации.

У статті розглянуто процеси глобалізації економіки, визначається вплив міжнародних інститутів на транзакційні витрати. Надана трьохрівнева система аналізу дискретних інституціональних альтернатив. Розглянуто чинники поглиблення міжнародного розподілу праці, проблеми зовнішньоекономічної політики України та механізм її реалізації.

The process of economy globalization and the influence of international institutions on transactional costs are considered in the article. Three-level system of discret institution alternatives is presented. Factors of international division of labor intensification, problems of Ukrainian foreign economic policy and the mechanism of its realization are investigated.

Увеличение объема международной торговли по сравнению с объемом внутреннего производства благодаря углублению международной специализации и росту экономии в масштабах производства привело к улучшению структуры распределения ресурсов, повышению конкурентоспособности (как на внутренних, так и на внешних рынках), увеличению объема передаваемой технологии, более быстрому распространению научно-технических достижений и управленческого опыта, к значительному повышению производительности труда. Эта тенденция приводит к углублению экономических взаимосвязей между различными странами, что вызывает повышение чувствительности национальной экономики к изменениям на мировых рынках и конкурентоспособности стран. На смену процессу транснационализации 60-70-х годов в 80-90 годы приходит широкое распространение процесса глобализации, который отражается в появлении в мировой экономике новых экономических агентов («глобальных компаний»), в возрастающем значении институтов совместного предпринимательства, технического, финансового и торгового сотрудничества. Между-

народные институты влияют на экономическую жизнь, определяя (наряду с технологией) трансакционные и производственные (трансформационные) издержки. Традиционно институты включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (признанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других. Степень соответствия целей, поставленных перед институциональными ограничениями, решениям, которые принимают индивидуумы в границах такого институционального окружения, зависит от эффективности принуждения. Принуждение осуществляется, во-первых, через внутренние ограничения деятельности, во-вторых, через наказание за нарушение соответствующих норм и, в-третьих, через общественные санкции или государственное, надгосударственное насилие.

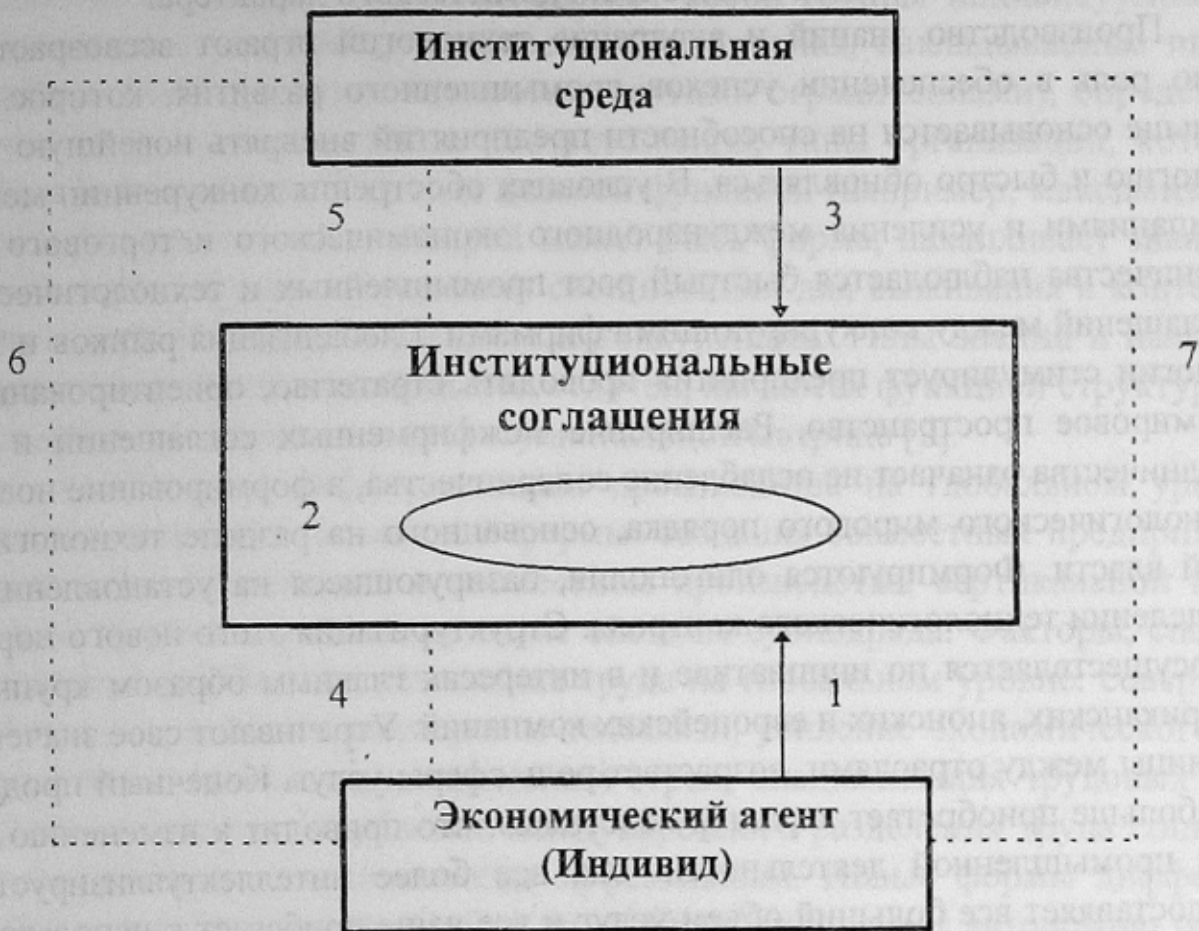
Главная функция институтов – экономия трансакционных издержек. В той мере, в какой они справляются с этой задачей, углубляются процессы специализации и разделения труда, возрастают интенсивность и масштабы обмена. Экономические организации облегчают кооперацию специализированных ресурсов – в этом их главная функция с точки зрения трансакционной экономики. Фирма возникает как ответ на дороговизну рыночной координации.

Р.Коуз показал, что неоклассическая модель, служащая фундаментом большинства западных экономических теорий, справедлива лишь при чрезвычайно жесткой предпосылке о том, что трансакционные издержки равны нулю; если же трансакционные издержки положительны, то необходимо учитывать влияние институтов.

Исследование дискретных институциональных альтернатив в явной форме позволяет выявить проблемы, возникающие в связи с появлением институтов различных уровней.

С этой точки зрения интерес представляет трехуровневая система анализа дискретных институциональных альтернатив, предложенная О.Уильямсоном. На первом уровне анализа – индивидуы, или экономические агенты, на втором уровне – различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных форм, а на третьем уровне – институциональная среда, состоящая из системообразующих правил игры. В соответствии с терминологией, разработанной Д.Нортом и Л.Дэвисом, институциональная среда – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и потребления. Институциональные соглашения – договоры между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции [1].

На схеме 1 изображено семь связей между уровнями анализа. Первые три являются ключевыми, или первостепенными, для трансакционной экономической теории.



1. Поведенческие предпосылки. В зависимости от принятых поведенческих предпосылок будут по-разному выглядеть модели рынков и фирм, а также государства. Отправной точкой анализа в неоклассической теории является модель рационального выбора. В свою очередь, неоклассическое направление рассматривается здесь как точка отсчета. Использование предпосылки об ограниченной рациональности и оппортунизме обуславливает не только согласование условий обмена пучками правомочий *ex ante* (как это имеет место в теории управления исполнителем и экономической теории), но и *ex post* (экономическая теория транзакционных издержек).

Важной особенностью нового партнерства между странами является объединение наиболее мощных международных конкурентов сопоставимых размеров. Чаще всего межфирменные соглашения позволяют партнерам достичь «критического размера», необходимого для финансирования НИОКР и инвестиций, разделять риски, особенно в области сбыта продукции. Межфирменные альянсы затрагивают важнейшие факторы мировой конкурентоспособности: контроль над ключевой технологией, быстрое обновление ассортимента продукции, организацию системы мирового сбыта для лучшего использования экономии на масштабах и более действенного воздействия на своих главных конкурентов, глобальное производ-

ство, распределение которого по сети предприятий позволяет лучше противостоять рискам политического и экономического характера.

Производство знаний и внедрение технологий играют всевозрастающую роль в обеспечении успехов промышленного развития, которое все больше основывается на способности предприятий внедрять новейшую технологию и быстро обновляться. В условиях обострения конкуренции между компаниями и усиления международного экономического и торгового соперничества наблюдается быстрый рост промышленных и технологических соглашений между конкурирующими фирмами. Глобализация рынков и технологии стимулирует предприятия проводить стратегию, ориентированную на мировое пространство. Расширение межфирменных соглашений и сотрудничества означает не ослабление соперничества, а формирование нового технологического мирового порядка, основанного на разделе технологической власти. Формируются олигополии, базирующиеся на установлении и разделении технологического контроля. Структуризация этого нового порядка осуществляется по инициативе и в интересах главным образом крупных американских, японских и европейских компаний. Утрачивают свое значение границы между отраслями, возрастает роль сферы услуг. Конечный продукт все больше приобретает характер «системы», что приводит к изменению самой промышленной деятельности: она все более интеллектуализируется, предоставляет все больший объем услуг и все чаще прибегает к использованию внешних услуг. Данная проблема находит отражение в концепции «неполнота контрактов», что имеет непосредственное отношение к формам институциональных соглашений.

2. Влияние институциональных соглашений друг на друга. В данном случае речь идет об изменении характера отношений на рынке, или структуры рынка в результате действия фирм и в то же время изменении поведения фирм под влиянием изменения рыночной ситуации. Содержательное рассмотрение данного вопроса предполагает определение и рынка, и фирмы как институтов, являющихся полярными формами институциональных соглашений. Кроме того, использование единой системы координат позволяет выявить и исследовать такие гибридные формы институциональных соглашений, как субподряд и франчайзинг. Это является следствием использования института как единицы анализа.

3. Сдвиги в параметрах. Они означают изменения в основополагающих правилах игры. Речь идет, например, об изменениях в системе ценообразования, налогообложения, антимонопольного или таможенного регулирования, введении новых правил лицензирования, регистрации предприятий и т.п. Они влияют на величину альтернативных институциональных соглашений, изменяя структуру трансакций в экономике. Данное влияние опосредованно, поскольку, прежде всего, изменяются затраты ресурсов на использование существующих институтов и создание новых, то есть трансакционные издержки.

Если институты – правила игры, то организации, по мнению Д.Норта, являются игроками. Они представляют собой группы индивидуумов, вовлеченных в целевую деятельность. Ограничения, накладываемые институциональной структурой (вместе с другими ограничениями), определяют множество возможностей и, соответственно, типы организаций, которые могут быть созданы. Обладая целевой функцией (например, максимизации прибыли) организация, которой может быть фирма, накапливает знания и опыт, позволяющие ей укрепить свои позиции для выживания в контексте повсеместной редкости ресурсов и конкуренции. Типы знаний и навыков, характеризующиеся наибольшей отдачей, являются функцией структурных стимулов, заложенных в институциональной матрице [2].

Усиливается дифференциация производства на глобальном уровне, которая принимает различные формы: создания совместных предприятий, заключения соглашений о совместном производстве, вертикальной интеграции фирм и отраслей, развитие системы субподряда. Факторы, способствующие углублению разделения труда на глобальном уровне: совершенствование системы транспорта и телесвязи, усиление экономического национализма промышленно развитых стран, специализация трудовых процессов, делающая углубление международного разделения труда социально возможным и экономически эффективным. Новые формы дифференциации производства на глобальном уровне уменьшают автономию развитых стран и усиливают их зависимость от ТНК.

Происходит «периферизация» рабочей силы в промышленно развитых странах, которая характеризуется высоким уровнем заработной платы и профессиональной подготовки, организационной силой, защищенностью со стороны государства от мировых рынков рабочей силы и возможностью получения выгод от неравномерного обмена на продукты, произведенные в периферийных странах. Влияние изменений в международном разделении труда на рабочую силу промышленно развитых стран в долгосрочной перспективе может оказаться благоприятным, поскольку оно является элементом «созидательного разрушения» устаревших отраслей и замены их новыми. Структурная перестройка отрицательно сказывается на положении рабочей силы в промышленно развитых странах: сокращается численность рабочих мест, снижается уровень доходов трудящихся, перешедших в другие отрасли, ослабляются позиции профсоюзов на переговорах с предпринимателями.

4. Формирование институциональными соглашениями социальных условий жизни экономического агента (индивида). Данная связка показывает, что предпочтения индивидов могут рассматриваться как эндогенные. Свойства этих предпочтений оказываются зависимыми от особенностей институциональных соглашений. Поскольку правила кооперации и конкуренции ограничивают набор возможностей для экономического агента, то тем самым ограничивается и размерность выбора. Соответственно

изменение размерности и структуры ситуации выбора приводит к изменению предпочтений.

Важной целевой установкой становится отношение к природе как к культурной ценности и абсолютно необходимому условию выживанию человечества, что обуславливает необходимость перехода к ноосферному типу развития, где общество на всех уровнях (фирма, регион, страна, международное сообщество) осуществляет целенаправленное сохранение, рекреацию, воссоздание биогеоценозов.

Необходимость учитывать данный аспект в анализе поведения экономических агентов обусловлена рассмотрением доступных институциональных альтернатив, а не всех гипотетически возможных.

5. Влияние институциональных соглашений на институциональную среду. Другими словами, опосредованное влияние индивида на формирование основополагающих и системообразующих правил игры. О. Уильямсон выделяет две формы воздействия: инструментальную и стратегическую. Если инструментальная носит чисто координационный характер, позволяющий улучшить положение всех участников обмена, иначе говоря, добиться Парето-улучшения, за счет изменений в законодательстве, то стратегическая форма влияния означает получение одной из групп распределительных преимуществ. Это обстоятельство отражает двойственность институтов с точки зрения окончательного размещения ресурсов в условиях положительных трансакционных издержек.

Реализация эффекта масштаба, как правило, ведет к нарушению совершенной конкуренции, поскольку связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, превращающихся в монополистов. Соответственно меняется структура рынков. Они становятся либо олигополистическими с преобладанием межотраслевой торговли однородными продуктами, либо рынками монополистической конкуренции с развитой внутриотраслевой торговлей дифференцированными продуктами. В этом случае международная торговля все больше концентрируется в рамках транснациональных корпораций, что неизбежно ведет к возрастанию внутрифирменной торговли.

6. Формирование институциональной средой социальных условий жизни индивида. Свойства данной связки аналогичны характеристикам связки 4. Только в данном случае большое значение для объяснения индивидуальных предпочтений будет иметь теория организованных идеологий.

На ближайшее время могут быть предприняты практические шаги, позволяющие приоритетно развивать отношения собственности и хозяйствования, в которых снижается отчуждение человека от труда, средств производства, управления, развивать демократизм, социально ориентированную систему распределения.

7. Непосредственное влияние экономического агента на институциональную среду посредством участия в процессе выборов. Данную

связку можно рассматривать в терминах предпосылок поведения, в результате чего можно выделить различные альтернативы объяснения формирования и изменения системообразующих правил игры.

В этой связи следует заметить, что интеграция Украины в мировое экономическое пространство немыслима без регулирующей роли государства в сфере внешнеэкономической деятельности. Полагаться на спонтанно-стихийный путь вхождения в мировое хозяйство без долговременной модели интеграционного сотрудничества было бы экономически и политически небезопасно. Вместе с тем, радикально изменившиеся условия требуют выработки новой внешнеэкономической политики Украины и механизма ее реализации. В частности, в основе «метаиндустрии» лежит принцип сосуществования: механизм конкуренции становится все более изощренным, так как фирмы стремятся не только завоевывать новую долю рынка, сколько использовать чужие знания и поставить партнера в зависимое положение. Это требует координации политики на международном уровне, хотя достигнутый уровень международного сотрудничества не соответствует требованиям возросшей экономической взаимозависимости. Необходимы глубокие структурные преобразования и скоординированные на международном уровне программные меры, направленные на ускорение темпов роста продуктивных капиталовложений, необходимых для обеспечения НТП и укрепления экспортных возможностей.

Большая открытость Украины в отношении торговли усилит чувствительность национальной экономики к изменениям на мировых рынках, повысит эффективность распределения ресурсов. В экономической политике основной упор должен быть сделан не на ограничение импорта, а на стимулирование экспорта готовой продукции. Наибольшую опасность представляют колебания стоимости денежной единицы, которые ограничивают возможности эффективного и справедливого функционирования украинского рынка. Координация национальной политики и международного сотрудничества будет способствовать позитивному взаимодействию между внутренним ростом и общественным прогрессом, расширяя возможности для роста производства и повышения уровня благосостояния населения.

Сеть контрактов, именуемая фирмой (независимо от ее конкретных облиций), наделяется в работах теоретиков прав собственности [3] следующими характеристиками:

1. Оно представляет собой коалицию владельцев кооперирующихся факторов производства, связанных между собой сетью контрактов.

2. Ядро этой коалиции образует долговременный «отношенческий» контракт по поводу интерспецифических (взаимозависимых) ресурсов. Если ценность ресурса не зависит от судьбы и поведения коалиции, то он и вне, и внутри нее будет оплачиваться одинаково. Если ценность ресурса в коалиции выше, чем ее, то такой ресурс будет называться специфическим.

Интерспецифичность означает, что по отношению друг к другу данные ресурсы являются взаимозависимыми, взаимоуникальными: если коалиция распадается, ни один из них не сможет найти на рынке эквивалентной замены своим нынешним партнерам, ценность каждого окажется ниже, чем сейчас. Продолжающаяся ассоциация обеспечивает им квазиренду, которую они делят между собой. Поэтому экономически они заинтересованы друг в друге, в продолжении сотрудничества.

3. Производство осуществляется в «команде»: совместный продукт команды больше арифметической суммы индивидуальных продуктов ее членов. Иными словами, предполагается выигрыш от кооперации производственных факторов.

4. Коалиция арендует также какие-то ресурсы неспецифического, общего характера. Так как производство осуществляется всей «командой», то невозможно точно измерить индивидуальный вклад каждого из ресурсов в общий результат. Поэтому вознаграждение нанятым ресурсам устанавливается не по их точно измеренной производительности, а по каким-то более условным, приблизительным критериям.

Теоретики трансакционного подхода приводят, соответственно, различие между лидером коалиции – членом «команды», обладающим относительно более высокой производительностью в работе, связанной с решением вопросов, что «должна» и что «не должна» делать фирма, и собственником – владельцем специфических ресурсов, дающих право притязать на остаточный подход. Таким специфическим ресурсом может быть капитал («классическая фирма») и труд (инжиниринговая фирма).

Институты рассматриваются не просто как технологические образования (как в случае с фирмой или домашним хозяйством), но также как упорядочивающие взаимодействия между людьми структуры, что требует специального исследования процессов обработки информации, структуры стимулов и контроля в различных формах экономической организации. Институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей на предмет возможностей экономии на трансакционных и трансформационных издержках. Это соответствует скорректированным представлениям об эффективности в связи с использованием понятия трансакционных издержек, поскольку они не позволяют обеспечить даже достижение границ возможностей максимизации благосостояния. Каждая из институциональных альтернатив обладает своими особенностями, сравнительными преимуществами, которыми определяется их выбор. Факторы (источники) изменений – возможности в том виде, как они воспринимаются предпринимателями. Они вытекают из изменений во внешней среде, а также обусловлены накоплением опыта и знаний и объединением этих факторов.

В поле зрения государства постоянно должны находиться вопросы реализации основных целей внешнеэкономической политики: обеспечение дос-

тупа отечественным предприятиям к мировым рынкам машин и оборудования, технологий и информации, материально-сырьевым ресурсам и транспортным коммуникациям, достижение благоприятного торгово-политического режима в отношениях с зарубежными странами, ТНК; долгосрочное урегулирование валютно-финансовых проблем во взаимоотношениях со странами-кредиторами, международными организациями и должниками; формирование эффективной системы защиты внешнеэкономических интересов Украины (валютный экспорт, таможенный контроль и др.).

Важнейший вывод из транзакционного подхода к проблеме глобализации экономики можно было бы сформулировать так: нет никаких априорных оснований для того, чтобы отдавать абсолютное предпочтение какой-либо одной форме экономической организации перед всеми остальными; каждая при определенной структуре транзакционных издержек превращается в наиболее эффективный способ координации экономической деятельности.

Таким образом, новые отношения между предприятиями и государством подрывают конкуренцию и свободную игру рыночных сил. Налицо постепенный и все усиливающийся разрыв между глобализирующейся экономической властью и национальной политической властью. Роль усилителя в данном процессе играет современная технология, которая все меньше подвергается национальному демократическому контролю. Крупные предприятия и их сети становятся инструментами, управляющими мировой экономикой, а также своего рода «мировым государством», лишенным какой бы то ни было ответственности.

Хотя роль новых информационных технологий в той или иной стране зависит от уровня ее экономического развития, наиболее значительное влияние они окажут на те регионы мира, где их использование открывает новые перспективы. Наиболее важной переменной в этом отношении является снижение транзакционных издержек, изменение роли прямых зарубежных инвестиций как главного вектора процесса мультинационализации.

Литература

1. Вереникин А. Транзакционные издержки в рыночной экономике// Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. - 1997. - № 3. - С.52-61.
2. Шаститько А. Неоинституционализм// Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. - 1996. - № 6. - С. 3-21.
3. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа// Вопросы экономики. - 1997. - № 3. - С.6-17.
4. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. Cambr. - 1971. - P. 5-6.
5. Лукінов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). - К.: - 1997. - 456 с.