

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ПРОБЛЕМА ИХ КОЛИЧЕСТВЕННОГО ИЗМЕРЕНИЯ

В статье на основе проведенного анализа изложена дискуссия между сторонниками концепции «невидимой руки» Адама Смита и сторонниками вмешательства государства в экономический процесс и в контексте этой функции рассматриваются проблемы транзакционных затрат, их классификация, измерение и использование в системе ценообразования.

Ключевые слова: институционализм, монетаризм, транзакционные издержки, контракты, информационная асимметрия, ценообразование.

О. А. ORLOV

Khmelnytsky National University

TRANSACTION EXPENSES AND THE PROBLEM OF THEIR QUANTITATIVE MEASUREMENT

In the article, on the basis of conducted analysis, stated the discussion between the adherents of the conception of "invisible hand" Adam Smith and the adherents of the system of interference of the state to the economic process and in the context of this function the problems of transaction expenses, their classification, measurement and employment in the system of pricing are considered.

Key words: institutionalism, monetarism, transaction expenses, contracts, information asymmetry, pricing.

Спор между кейнсианцами и институционалистами с одной стороны и неоклассиками (включая сторонников монетаризма) – с другой, состоял в том способен или нет, реальный конкурентный рынок успешно регулировать хозяйство. Причем многим сторонникам, как монетаризма, так и институционализма, в разное время были присуждены нобелевские премии. Так в 1974 г. была присуждена Нобелевская премия наиболее выдающемуся противнику любого государственного регулирования – фон Хайеку. В своей нобелевской лекции «Претензии науки» он ставит под сомнения возможности науки получить точный количественный результат и приходит к выводу: «... то что на поверхности выглядит как наиболее точный метод, часто оказывается самым ненаучным и, более того, в этих областях имеются определенные пределы возможных ожиданий от науки. Это означает, что полное доверие к науке – или преднамеренное управление в соответствии с научными принципами – в большой мере, чем способен дать научный метод, может иметь пагубные последствия» [1, с. 220].

И завершая мысль о «научообразных предрассудках» и «чрезмерных претензий на возможности науки» фон Хайек заключает: «Если мы хотим защитить репутации науки и предотвратить неосновательные претензии знания, опирающиеся на поверхностное сходство процедур с методами физических наук, необходимо направить большие усилия на разоблачение подобных претензий, некоторые из которых теперь уже превратилась в групповые интересы авторитетных университетских подразделений» [1, с. 222].

Поскольку, экономические величины нельзя отнести к количественным измерениям и их нельзя увязать в единую экономическую модель ввиду того, что среди этих факторов, имеется много таких, которые являются ненаблюдаемыми – единственный выход ориентироваться на стихийно складывающееся рыночное равновесие.

В концепцию рыночного равновесия между спросом и предложением был введен критерий эффективности. В качестве такого был выбран «критерий Паретто», как наиболее эффективной теории рыночного равновесия и механизма основанного на действии «невидимой руки» Адама Смита.

Критерий Паретто гласит, что равновесным является такое состояние, когда ни один из участников не может улучшить своего положения, не ухудшив при этом положения какого-либо из других участников.

Полученное таким образом равновесие будет эффективным с той точки зрения, что любое дальнейшее перераспределение в целях улучшения благосостояния некоторых участников возможно только за счет снижения полезности благ некоторых других участников.

Кризисное состояние экономической науки послужило стимулом для многочисленных попыток пересмотра основных допущений теории рыночного равновесия.

Важнейшей проблемой затрагивающей фундамент экономической науки, является проблема транзакционных издержек. «Речь идет о так называемой теореме Коуза. В стандартной формулировке, обычно встречающейся в учебниках, теорема гласит: «Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то распределение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным, независимо от изменений в распределении собственности» [2, с. 19].

Сторонники свободной рыночной экономики попытались доказать, что основные теоремы общего

равновесия справедливы и в условиях существования трансакционных издержек. С другой стороны идеи Р. Коуза подхватили институционалисты и стали работать в направлении придания его разработкам более строгого и формального характера.

Ситуация изменилась, когда в 1991 году Р. Коуз получает Нобелевскую премию за открытие и выяснение роли трансакционных издержек и прав собственности в формировании институциональной структуры и функционирования экономики.

Суть идеи заключалась в том, что функционирование экономики определяется не только ценами товаров и услуг, но и издержками, связанными с самим существованием операций обмена (трансакций): поиском партнера, проверкой его надежности, заключением контракта, рекламациями в случае недоброкачества поставленного товара, арбитражными и судебными издержками в случае разногласия между партнерами и т.п.

Предприниматели, принимая решения как вести дела и что производить, должны учитывать издержки трансакций. По мнению Р. Коуза, если издержки связанные с проведением обмена, превосходят получаемые от него доходы, то такой обмен не будет реализован. «Отказ от рассмотрения в теории издержек трансакций, - утверждает Р. Коуз. – оставляет необъясненными многие аспекты функционирования экономической системы, включая возникновение фирмы и ряд других» [3, с. 682].

Отсюда, по мнению Р. Коуза, в будущем будет необходимо рассматривать введение в экономический анализ понятие издержек трансакций. «Отсюда мой вывод: – утверждает Р. Коуз, – давайте изучать мир с положительными издержками трансакций» [3, с. 684]. С этой целью, по мнению Р. Коуза, необходимо увеличение эмпирических исследований, поскольку главное препятствие, с которым сталкиваются исследователи в области промышленной организации, заключается в нехватке доступных данных по контрактам и деятельности фирм.

Поэтому, полагая что в Соединенных Штатах существует огромное количество данных о контрактах и деятельности фирм, сосредоточенных в государственных департаментах и агентствах в Вашингтоне, и что эта информация в значительной степени недоступна экономистам, Р. Коуз организовал летом 1990 года в Школе права, Чикагского университета конференцию, на которой правительственные чиновники обрисовали, какие данные имеются в наличии и как получить к ним доступ. Материалы конференции были опубликованы в специальном выпуске «Журнала права и экономики».

Присуждение в 2001 году Нобелевской премии Джорджу Акерлофу, Майклу Спенсу и Джозефу Стиглицу открыло путь к другому направлению экономической науки, подрывающему основы стандартной теории функционирования рыночного механизма – к информационной экономике.

«Ассиметрична інформація – ключове слово напрямлення. Класическа теорія загального рівноваги работала не тільки при відсутності трансакційних витрат, але і в умовах повної і совершенної інформації, інакше кажучи, в умовах, коли кожен учасник ринку розпоряджається всією і достовірною інформацією для прийняття рішення, і інформації, якою розпорядкався деякий учасник ринку, була в принципі доступна кожному іншому учаснику ринку. Це забезпечувалося тим, що вся необхідна інформація містилася в ціні товару, а ціна була однаковою для всіх і відомою всім» [2, с. 21].

Таким образом, кроме информации которая содержалась в цене, необходима еще информация о трансакционных издержках, поскольку только путем сопоставления цены и трансакционных издержек участник рынка может принять решение, осуществлять ему эту сделку или нет.

Наиболее подробно проблема информационной асимметрии рассматривается Джозефом Стиглицем, считающим, что признание ее существования и формализация ее концепции порождают новую парадигму в экономической науке.

«Однако наиболее важным является то, что то в рамках старой парадигмы, – отмечает Д. Стиглиц, – рынки были эффективны в смысле Паретто, за исключением случаев, когда происходила одна из ограниченного числа осечек рыночного механизма. В рамках же парадигмы несовершенной информации рынки почти никогда не достигают эффективности в смысле Паретто» [4, с. 555].

Новая информационная парадигма была продвинута еще дальше в направлении подрыва основ конкурентно-равновесного анализа, закона спроса и предложения, и что особенно важно, основного постулата маржиналистов, что в состоянии равновесия цены равна предельным издержкам. Практически в своей Нобелевской лекции Джозеф Стиглиц поставил под сомнения основу маржинализма – теорию предельной полезности, согласно которой рыночная цена товара определяется не общественно-необходимыми затратами, а полезностью последней единицы запаса определенного товара.

Принцип убывающей предельной полезности с построением таблиц и графиков для совершенной и несовершенной конкуренции хорошо представлен в книге Э. Долана и Д. Линдсея «Рынок – макроэкономическая модель», но при этом авторы не связывают эти построения с возможностью измерить полезность. «Конечно, – отмечают они, – полезность – понятие субъективное. Никто еще не изобрел «измеритель полезности», который можно было бы присоединить к живому человеку и измерить полученную полезность с той же легкостью, с какой можно измерить артериальное давление» [5, с. 109].

По мнению представителей маржиналистов поскольку покупатели на рынке во времена К. Менгера

принимали решения индивидуально, исходя из своих понятий о ценности, практически цена товара определилась в сфере обращения, а не производства, то концепция информационной асимметрии дает иное объяснение многим явлениям в условиях современного технического прогресса. На потребителя в современных условиях обрушивается огромная масса высокотехнологичных товаров потребления и осмысленный выбор между ними требует знаний, далеко превосходящих знаний покупателей. В этих условиях уже невозможно говорить о суверенитете потребителя, он становится объектом многообразных манипуляций.

Поэтому, что касается товаров народного потребления, то цена их формируется в сфере производства с учетом маркетинговых исследований рынка, а потом уже с помощью рекламы потребитель информируется об их «ценностях». Впоследствии уже рынок регулирует эти цены в результате конкуренции и изменения спроса и предложения.

Совершенно иная ситуация складывается с формированием цены на продукцию производственно-технического назначения. Здесь покупателями выступают промышленные, строительные и аграрные предприятия, а принимают решения коллектив квалифицированных специалистов. И здесь вопросы измеримости и соизмеримости «ценностей» могут выступать уже в виде формализованных расчетов.

Современные авторы, совершенно не вспоминая с одной стороны Д. Рикардо и К. Маркса, а с другой К. Менгера и Бём-Баверка, четко разделились на два лагеря – одни считают, что цены должны формироваться на основе полных затрат, а другие, что в основе активного ценообразования должна лежать «ценность», часть которой должна оставаться у производителей продукта.

Сторонников активного ценообразования с одной стороны можно отнести к маржиналистам («извлечения ценности»), предлагают сначала оценить сколько готовы заплатить потребители, и только потом назначают цены), а с другой, к противникам рыночного равновесия («эти люди не позволяют устанавливать цену рынку или конкурентам» [6, с. 14]. Но, на наш взгляд, именно такой подход позволяет соединить «теорию трансакционных издержек» и ценообразование на продукцию производственно-технического назначения.

«Отношение между субъективными оценками получаемой и отдаваемой в обмен вещи, – подчеркивает Бём-Баверк, – с неумолимой строгостью предписывает каждому участнику обмена, до какого пункта он может идти в повышении или понижении цены, и вместе с тем указывает тот предел, где он вынужден отказаться от дальнейшего участия в обмене» [7, с. 337].

Если отбросить «субъективные оценки», то этот тезис вполне соответствует ситуации, когда субъекты рыночных отношений должны «договариваться» и заключать контракты.

Но, как отмечал Джозеф Стиглиц: «Слова ничего не стоят. Нужно искать другие пути, позволяющие передать внушающую доверие информацию» [4, с. 563].

То есть речь идет о информации о качестве продукции и о предоставлении соответствующей гарантии. «Гарантия желательна не просто потому, что она снижает риск, – отмечает Д. Стиглиц, – а потому, что она передает информацию» [4, с. 567]. А информация очень простая, хотя и требует определенных затрат, в том числе и трансакционных. С помощью формализованных расчетов следует определить цену, ниже которой продавать товар не следует и цену, выше которой покупатель откажется от сделки.

Если цена устанавливается между нижним и верхним пределами цены, то изготовитель оставляет у себя часть «ценности», а потребитель получает гарантию по эффективности использования приобретенной продукции.

Проблема состоит в выделении из общей суммы затрат трансакционных издержек. В первую очередь, необходимо разработать классификацию трансакционных издержек. Выше мы приводили эту классификацию. Это и поиск партнера, проверка его надежности, заключение контракта, рекламации на некачественный товар, арбитражные и судебные издержки. К ним следует добавить маркетинговые исследования по изучению конкурентов, затраты по расчету эффективности в сфере потребления продукции и т.п. Важно также определить какие из этих трансакционных издержек можно рассчитать только в целом по предприятию, а какие непосредственно по видам продукции и учесть их при формировании цены на новые продукты.

Очевидно, что затраты на поддержание «марки предприятия» следует оставить в общей сумме постоянных затрат, а такие трансакционные издержки как затраты на изучение конкурентов новой продукции, расчеты эффективности инновационной продукции в сфере потребления следует выделить из общей суммы затрат и учитывать их непосредственно в сумме единовременных инвестиционных затрат на проектирование и создание новой продукции. Трансакционные издержки на заключение контрактов по реализации новой продукции и их сопровождении следует напрямую учитывать в ее цене.

Остальные трансакционные издержки целесообразно выделить из общей суммы постоянных затрат и распределять их между видами продукции пропорционально маржинальной прибыли.

Литература

1. Фридрих Август фон Хайек. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. Кн. 1 / Фридрих Август фон Хайек. – М. : «Мысль», 2004. – 767 с.

2. Фетисов Г.Г. Путь и логика современной экономической науки // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Всемирное признание. Лекции Нобелевских лауреатов / Фридрих Август фон Хайек. – М. : «Мысль», 2004. – С. 5–35.
3. Рональд Х. Коуз. Институциональная структура производства // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Всемирное признание. Лекции Нобелевских лауреатов / Фридрих Август фон Хайек – М. : «Мысль», 2004. – С. 676–687.
4. Джозеф Е. Стиглиц. Информация и смена парадигмы в экономической науке // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов. Кн. 2. – М.: «Мысль», 2005. – С. 535–629.
5. Долан Э. Дж. Рынок: Макроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д. Линдсей ; [пер с англ. В. Лукашевича и др.]. – СПб., 1992. – 496 с.
6. Долан Р. Дж. Эффективное ценообразование / Р. Дж. Долан, Г. Саймон. – М. : Изд-во «Экзамен», 2005. – 416 с.
7. Бём-Баверк Е. фон. Основы теории хозяйственных благ // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков. Том 2. Восходящий капитализм. – М. : «Мысль», 2005. – С. 323–338.

References

1. Fridrikh Avhust fon Khaiek. Pretenzii znaniya. «Mirovaya ekonomicheskaya mysl skvoz prizmu vekov» (s. 214-224). Vsemirnoe priznanie. Lektzii nobelevskikh laureatov. Kn. 1. – М.: «Mysl», 2004. – 767 s.
2. H.H. Fetisov. Put i lohika sovremennoy ekonomicheskoy nauki (s. 5-35) «Myrovaya ekonomicheskaya mysl skvoz pryzmu vekov». T.5. Vsemirnoe priznanie. Lektzii Nobelevskikh laureatov. Kn. 1. – М.: «Mysl», 2004. – 767 s.
3. Ronald Kh. Kouz. Instytutsionalnaya struktura proizvodstva. S. 676-687. «Myrovaya ekonomicheskaya mysl skvoz pryzmu vekov». T.5. Vsemirnoe priznanie. Lektzii Nobelevskikh laureatov. Kn. 1. – М.: «Mysl», 2004. – 767 s
4. Dzhozef E. Stihlits. Informatsiya i smena paradihmy v ekonomicheskoi nauke. (s. 535-629). «Myrovaya ekonomicheskaya mysl skvoz pryzmu vekov». T.5. Vsemirnoe priznanie. Lektzii Nobelevskikh laureatov. Kn. 2. – М.: «Mysl», 2005. – 812 s
5. Dolan E. Dzh., Lindsey D. Rynok: Makroekonomicheskaya model / per s anhl. V. Lukashevicha i dr. – S-Pb., 1992. – 496 s.
6. Dolan R. Dzh., Saymon H. Effektivnoe tsenoobrazovanie. – М.: Izd-vo «Ekzamen», 2005. – 416 s.
7. E. fon Bëm-Baverk. Osnovy teorii khoziaistvennykh blah (s. 323-337-338). «Myrovaya ekonomicheskaya mysl skvoz pryzmu vekov». T. 2. Voskhodyashchiy kapitalizm. - М.: «Mysl» - 2005. – 751 s.

Надійшла 21.11.2014; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.