

УДК 338.439.5(571.13)

ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА РЫНКЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В КАТЕГОРИЯХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Стукач В.Ф., Крюкова О.Н.

Омский государственный аграрный университет, Омск, Россия

Современный агропродовольственный рынок представляет собой совокупность всех участников и связей между ними, их взаимодействие сопровождается ростом транзакционных издержек. В рамках данной статьи освещается проблема формирования транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики. Даны подходы к оценке транзакционных издержек, барьеры при анализе их структуры и величины, обобщены методики оценки транзакционных издержек отдельного участника и рынка в целом.

Обмен товаров в сфере агропродовольственного рынка представляет собой не только движение стоимости, но и продолжение процесса производства в сфере обращения (продажа, транспортировка, расфасовка и упаковка товаров и др.), определяя тем самым увеличение стоимости реализуемых товаров и формирование прибавочной стоимости.

На эффективность функционирования агропродовольственного рынка оказывает влияние как рациональное использование ресурсов, так и установление эффективных экономических связей с внешними контрагентами (производителями и потребителями), денежно-кредитной и финансовой системой. Для организаций, функционирующих на агропродовольственном рынке, к транзакционным издержкам относятся издержки, включающие затраты, связанные с мониторингом рынка, ведением переговоров, заключением контрактов и процессом товародвижения через посредническое (оптовое) звено (транспортные расходы и расходы на складирование при складской форме товародвижения).

Несмотря на значительную разработанность общей теории транзакционных издержек спорным остается вопрос оценки транзакционных издержек. Данный вопрос не имеет только лишь прикладное значение, - можно предположить, что эта проблема становится важнейшей задачей вообще теории транзакций, т.к. выступает

критерием истины высказанных теоретических положений, - а является важным методологическим. На эту сторону проблемы указывают большинство зарубежных (Уоллис, Норт, Котлер и др.) [2,9,10] и отечественных исследователей (С. Малахов, А. Шаститко, А. Олейник) [4,5,7]. Принципиально важным в прикладном и методологическом аспекте, считается два положения: введение понятия транзакционный сектор национального хозяйства (Дж.Уоллис и Д.Норт) и разработка методики классификации транзакционных затрат (О.Уильямсон)[11].

Под транзакционными издержками (transaction cost) понимают затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [7].

Существует два подхода к возможности количественной оценки транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Большинство исследователей в рамках неинституционального направления применяет ординалистский подход, объясняя изменение структуры транзакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных транзакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных транзакционных издержках. Вместе с тем было предприня-

то несколько попыток дать количественную оценку транзакционных издержек в кардиналистском варианте. Некоторые из них были осуществлены применительно к отдельному рынку, другие - к экономике в целом.

Сложность эмпирической оценки транзакционных издержек обусловлена несколькими факторами. Прежде всего, есть несколько подходов к определению понятия транзакционных издержек, а единого подхода нет. Более того, все имеющиеся определения недостаточно операциональны.

Далее, транзакционные и производственные издержки находятся в неразрывной функциональной зависимости (выбор технологии обуславливает структуру транзакционных издержек, наличие транзакционных издержек ограничивает альтернативы выбора технологий). Граница, проводимая между ними, весьма условна, что следует учитывать при количественной оценке транзакционных издержек.

Большинство прямых измерений связано с высокими затратами, а подобрать легко измеряемые индикаторы, которые были бы еще и достаточно дешевыми, во многих случаях не представляется возможным.

Наконец, значительная доля транзакционных издержек носит альтернативный характер. Следовательно, чтобы оценить количественно транзакционные издержки, нужно проанализировать и реализованные, и отвергнутые альтернативы. Но тогда сначала нужно выяснить, какие альтернативы были агентами рассмотрены и отброшены как слишком затратные, а какие были ими просто упущены ввиду ограниченной рациональности.

Попытку измерения транзакционных издержек на отдельном рынке предпринял Харолд Демсетц, что нашло отражение в его статье 1968 года "Издержки транзакции". Объектом анализа стала Нью-Йоркская фондовая биржа. Однако, за пределами внимания остается вопрос об измерении общего уровня транзакционных издержек экономической системы в целом [8].

Определенность транзакционных издержек представлена через анализ четырех типов отношений и соответствующих им видов деятельности: а) отношения между отдельными покупателями и продавцами; б) внутрифирменные отношения; в) производство услуг фирмами-посредниками различных видов; г) отношения, связанные с защитой прав собственности. Предлагаемый перечень свидетельствует о том, что транзакционные издержки носят массовый характер, связан со всеми типами поведения, предполагающего взаимодействие между экономическими агентами.

Вне зависимости от выбора схемы количественной оценки транзакционного сектора внутри фирм, необходимо, по мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса, выполнение двух условий:

1. Выделение профессий, которые напрямую связаны с выполнением транзакционных функций: а) приобретение ресурсов; б) распределение производимого продукта; в) координация и контроль за выполнением трансформационных функций.

2. Определение величины транзакционных издержек через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном транзакционном секторе [1].

В табл. 1 представлена типология экономических измерений транзакционных издержек Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич [3]. Необходимо отметить, что показатели достоверности и агрегируемости могут существенно отличаться.

Существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг. Таким образом, если в рамках их деятельности используются трансформационные услуги ресурсов, на уровне экономики в целом они все равно оцениваются как часть транзакционных издержек. К данной категории фирм относятся посредники. Однако можно предложить и более точную спецификацию отраслей, в которых сгруппированы фирмы, оказывающие чистые транзакционные услуги или транзакционные услуги по преимуществу.

Таблица 1

Типология реально наблюдаемых издержек

Виды данных	Цена измерения	Достоверность	Агрегируемость
Показатели балансов и финансовых отчетов предприятий	++	++	+++
Статистическая информация	+	+++	++++
Социологические опросы	+++		+++
Экспериментальные данные	++++	++++	
Экспертные оценки	++	+++	+
Прямые натуральные показатели	++	++++	++++ (внутри отрасли) ++ (межотраслевые)
Цены рынка благ (услуг)	+	++++	++++
Антропологические исследования (агентурная разработка предприятия)	++++	++++	+++
Косвенные показатели фондового рынка	+		++++
Косвенные качественные показатели (образование работников, сертификация продукции, периодичность контроля)	++	++++ •	++

Прим. Низкая - +; Средняя - ++; Высокая - +++; Очень высокая - ++++.

Для оценки транзакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие транзакционного сектора. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный транзакционный сектор).

Для решения проблемы измерения транзакционных издержек на уровне реальных субъектов требуется привести эту оценку в соизмерение с себестоимостью, ценой и другими категориями экономики. Это же решение можно получить, если исследовать классификацию транзакций. Воспользуемся для этих целей классификацией О. Уильямсона, представленной на рис. 1 [6].

Для количественной оценки транзакционного сектора Нортом и Уоллисом транзакционные издержки они делят на три категории:

- издержки, возникающие в отношениях покупатель — продавец
- вздержки, возникающие внутри фирм и при взаимодействии с посредниками;

- издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности.

Транзакционные издержки покупателя — это издержки, возникающие у него в процессе приобретения товара или услуги (время, затраченное на осмотр товара, на сбор информации о ценах, о продавце, об альтернативных предложениях и т.д.) и не влияющие на прибыль продавца. Транзакционные издержки продавца — это издержки, которые продавец товара или услуги не понес бы, если бы продавал их себе самому (скажем, издержки на рекламу товара).

Издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности, включают затраты на содержание полиции и судебной системы, на национальную оборону и пр.

Для количественной оценки транзакционного сектора внутри фирмы Норт и Уоллис предложили выделить профессии, которые напрямую связаны с выполнением транзакционных функций (к ним относятся деятельность, связанная с: приобретением ресурсов; распределением производимого продукта; координацией и контролем за выполнением трансформационных функций); и величину транзакционных издержек определять через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном транзакционном секторе согласно рис. 2 [9].

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	Издержки поиска информации	Затраты на покупку информации о рынке, затраты на аудиторскую проверку фирмы
	Издержки ведения переговоров	Затраты оплаты труда менеджеров, представительские расходы
	Издержки измерения	Затраты на составление сертификата качества товара
	Издержки заключения контракта	Оплата труда юристов, секретарей, связанного с оформлением сделок
	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма	Размеры штрафов, пени и т.п., а также процент, предусмотренные в договорах за не выполнение условий контракта
	Издержки спецификации и защиты прав собственности	Затраты на содержание вневедомственных охранных предприятий, а также налоги, связанные с содержанием правоохранительных органов, заработная плата юристов, консультантов по юридическим вопросам
	Издержки защиты от третьих лиц	Налоги, связанные с содержанием налоговых органов, «откат»
	Аудит	Оплата аудиторов

Рис. 1. Классификация транзакционных издержек

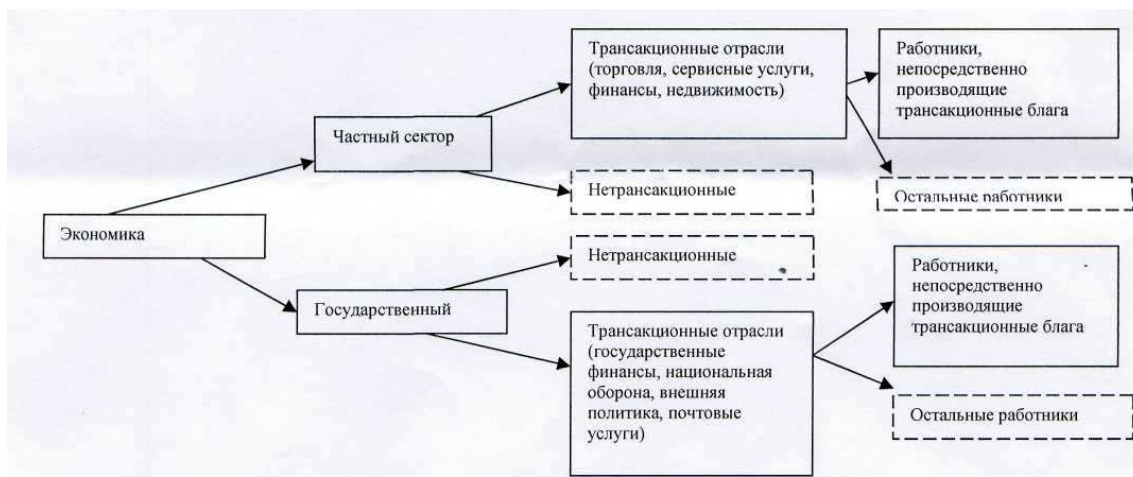


Рис. 2. Схема количественной оценки транзакционных издержек (Норт-Уоллис)

Научные исследования в области транзакционных издержек свидетельствуют, что экономическая координация (институциональные затраты) — это источник огромных затрат. По подсчетам Дж. Уоллиса и Д. Норты, в середине 80-х годов более 45% национального дохода США приходилось на транзакции. Это свидетельствует о необходимости проведения оценки

и анализа их уровня путем постоянного мониторинга с целью оптимизации величины этих расходов.

Обобщив все вышесказанное можно выделить следующую последовательность в процессе оценки транзакционных издержек предприятия. Во-первых, необходимо классифицировать транзакционные из-

держки и определится, что к ним относится, а что нет.

Специалисты в области бухгалтерского учета выделяют три направления затрат:

1. Затраты, используемые для калькулирования и оценки готовой продукции (материалы, затраты на труд, накладные расходы),

2. Затраты на производство, данные о которых являются основанием для принятия решений (поведение затрат: постоянные и переменные, затраты будущего периода),

3. Затраты, используемые в системе планирования, контроля, регулирования (центры ответственности, регулируемые и нерегулируемые затраты).

Транзакционные издержки можно выделить в каждом направлении.

Во-вторых, определение возможности мониторинга. Возможности мониторинга затрат выявляются с помощью имеющихся средств, и затем вырабатываются рекомендации по совершенствованию информационной системы предприятия с целью получения такой возможности. На предприятии такой информационной базой могут являться данные управленческого учета. Для оценки уровня транзакционных издержек агропродовольственного рынка региона потребуется более обширные данные. Ежедекадно на сайтах регионального Министерства сельского хозяйства и продовольствия и кафедры экономики и управления сельскохозяйственным производством ОмГАУ размещаются сведения о ценах по основным каналам продаж в областном центре и в районах [12].

В-третьих, необходимо определение потенциала дальнейшего снижения или роста каждой статьи транзакционных затрат с целью оптимизации воспроизводственной деятельности отдельного предприятия и агропродовольственного рынка.

В-четвертых, проведение анализа бизнес-процессов, происходящих на рынке продовольствия. На этом этапе предстоит выяснить, возможно ли управление транзакционными издержками посредством «удаления лишнего звена» в процессе продвижения товара к конечному потребите-

лю. Решение этих проблем осуществляется на основе анализа структуры агропродовольственного рынка; функций, выполняемых агентами на нем; уникальности каждого из этих агентов; и соизмеримости полезности агента и доли получаемого им дохода в процессе продвижения товара до конечного потребителя. На этом этапе также обнаруживаются сдвоенные функции, т.е. ситуации, когда одна и та же функция выполняется несколькими агентами; а также пропущенные функции.

В настоящее время отсутствует разработанной методики оценки транзакционных издержек. Не проведены и приблизительные количественные расчеты величины транзакционного сектора в России в целом и агропродовольственного рынка в частности.

Методику оценки транзакционных издержек агропродовольственного рынка следует проводить на основании последовательности осуществления этапов:

1. Сбор информации о транзакционных издержках участников.

Информация о транзакционных издержках находится в пределах правового поля, преимущественно касается внутренних ориентированных информационных источников и опирается на информацию регулярной и нерегулярной отчетности бухгалтерского учета предприятий. Предоставлять информацию о транзакционных издержках имеют ее непосредственные пользователи, т.е. специалисты бухгалтерии, планово-финансового отдела, службы мониторинга за расходами или контролингу, специалисты центра (или центров) ответственности расходов, работники службы экономической безопасности предприятия, при условиях наличия статуса самостоятельности - представители отдела маркетинга, юридической службы и т.п.

2. Накопление и сохранение информации о транзакционных издержках рынка.

Этот процесс должен происходить в режиме настоящего времени с постоянным возобновлением. Желательным есть существование на предприятии информационного центра накопления информации о транзакционных издержках с использованием компьютерной техники и созданием баз данных релевантного режима. Ограни-

ченность режима пользования накопленной информацией должны обязательно распространяться на любых внешних пользователей.

3. Расчеты показателей оценки транзакционных издержек и их анализ. Предполагается расчет общих (транзакционных издержек на рубль валового дохода, транзакционных издержек на рубль валовых расходов, рентабельность транзакционных издержек) и частичных показателей, которые призваны предоставить характеристику величин отдельных видов транзакционных издержек.

4. Разработка и избрания форм представления результатов оценки транзакционных издержек участников и рынка в целом.

Представление результатов оценки транзакционных издержек может быть разработано на каждом предприятии в произвольной форме. Однако для удобства формирования сводных данных по рынку целесообразнее разработать единую форму представления результатов оценки. Разработка и избрания форм представления результатов оценки должны совершенствоваться, а не быть неизменными.

5. Определение направлений использования результатов оценки транзакционных издержек агропродовольственного рынка.

Анализ Дж. Уоллиса и Д. Норта вскрывает всю неоднозначность источников расширения транзакционного сектора. Его рост может происходить:

1) при простом перемещении транзакционных услуг из вне рыночной сферы на рынок;

2) при снижении стоимости единичной транзакции (за счет экономии на масштабах или лучшей спецификации и защиты прав собственности государством), если эластичность спроса на транзакционные услуги по цене выше 1;

3) при постоянной или повышающейся удельной стоимости транзакционных услуг, если это повышение перекрывается экономией на издержках производства в "трансформационном" секторе в результате научно-технического прогресса;

4) при удорожании процесса обмена вследствие установления государством

неэффективных правил, регулирующих отношения собственности.

Есть основания утверждать, что, существенное значение имеет не только уровень транзакционных издержек, но и их структура, распределение между участниками экономического обмена, так как это отражает специфическую конфигурацию институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Капелюшников Р.И. Заметки на полях неоинституционального подхода // Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола / Под ред. В.Л. Тамбовцева. - М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. с. 52-70.

2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. Пер. с англ. - 2-е европ. изд. - М.; СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2000. - 944 с.

3. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. - М.: Издательство: ГУ ВШЭ, 2006. - С. 176-205.

4. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. - 1998. - № 11. - С. 78-96.

5. Олейник А. Институциональная экономика // Вопросы экономики. - 1999. - №1. - С. 132-148.

6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Катькало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало и др. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. - 702 с.

7. Шаститко А. Неоинституциональная экономическая теория. - М.: ТЕИС, 1998. - С. 158.

8. Demsetz H. Cost of Transaction // Quarterly Journal of Economic Review. 1967.V.57. P.349-359.

9. North, D.C. and J.J. Wallis. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. V. 150. № 4. Dec. 1994. P. 609-624.

10. Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economic Growth. Ed. by Engerman S. Chicago, 1987.

11. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. 1991. Vol. 36.

12. Интернет-ресурс <http://www.afgro55.ru>

**RESEARCH TRANSACTION COSTS IN THE FOOD MARKET IN CATEGORIES
INSTITUTIONAL ECONOMY**

Stukach V.F., Kryukova O.N.

Omsk state agrarian university, Omsk, Russia

Modern food market represents set of all participants and communications between them, their interaction is accompanied by growth transaction costs. Within the limits of given clause the problem of formation transaction costs in the market the goods in categories institutional economy is shined. Approaches to an estimation transaction costs, barriers are given at the analysis of their structure and sizes, techniques of an estimation transaction costs of the separate participant and the market as a whole are generalized.