

мической мобильности, оказание образовательных услуг в соответствии с международными стандартами).

- Формирование рынка образовательных услуг (мониторинг рынка труда и образовательных услуг, создание и обеспечение механизмов и организационных структур взаимодействия с работодателями, наличие программ освоения новых сегментов рынка; стратегия вуза по организации опережающей подготовки специалистов по актуальным направлениям знаний и т.п.).

Предложенные критерии (образовательные, экономические, управленческие) позволяют выявить не только стратегические приоритеты высшего профессионального образования, но и наличие взаимосвязи науки, системы образования и производства, выработать механизмы использования обновленных междисциплинарных программ в процессе обучения и применения современного инструментария в управлении вузами, их интегрирования в экономическое пространство страны.

Таким образом, инновационно-методологическая парадигма современной науки, экономики и системы университетского образования ориентирует исследователей на разработку инновационно-методологических подходов, анализ различных парадоксальных стратегий науки и образования, выявление фундаментальных жизненных и гуманистических ценностей современной культуры, осуществление междисциплинарного синтеза различных знаний. Исследование оснований современной науки и университетского образования обнаруживает их проблемы и новые смыслы, требуя от ученых погружения в отдельные области — науку, политику, право, экономику, этику и обаявая, тем самым, их становиться философами и методологами науки, права, экономики и т.д. В акте современной философской и методологической рефлексии обнажаются проблемы выживаемости человека и человечества, его экологического равновесия, сохранения целостности человеческой личности и формирования коммуникативного единства человечества.

Литература

1. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход: избран. тр. по экон. теории / Г. Беккер. — М.: Наука, 2003.
2. Левитт, С. Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями / С. Левитт, С. Дабнер. — М.: Наука, 2007.
3. Гурьев, С.М. Три источника — три составные части экономического империализма / С.М. Гурьев // Обществ. науки и современность. — 2008. — № 3.
4. Fehr, E. Theories of Fairness and Reciprocity — Evidence and Economic Applications / E. Fehr, K. Schmidt // Advances in Economics and Econometrics — 8-th World Congress, Econometric Society Monographs. — Cambridge, 2002.
5. Di Tella, K. Some Uses of Happiness Data in Economics / K. di Tella, R. McCulloch // Journal of Economic Review. — 2006. — Vol. 96. — June.
6. Степин, В.С. Теоретическое знание / В.С. Степин. — М.: Прогресс-Традиция, 2000.
7. Яскевич, Я.С. Философия и методология науки / Я.С. Яскевич. — Минск: Выш. шк., 2007.

М.В. ШУКАН

К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Основополагающей категорией для определения транзакционных издержек является категория «транзакция». Важно разделить транзакцию и обмен

Марина Васильевна ШУКАН, аспирантка кафедры экономики и управления Белорусского государственного экономического университета.

(сделку). Под обменом понимают перемещение блага из рук одного экономического агента в руки другого, сопровождающееся встречным движением другого блага, это разовый акт [1, 65–76]. Согласно же экономике трансакций, когда продукция произведена или услуги оказаны (обмен произошел), включается в действие механизм перераспределения и защиты прав собственности [2, 43–51], т.е. трансакция означает обмен правами собственности или правами на какую-либо деятельность [3, 648–657] с последующим мониторингом за механизмом корректировки, перераспределения и защиты прав собственности. Итак, трансакция — это постоянно действующие, повторяющиеся взаимоотношения агентов. Это отношения и действия, предшествующие сделке, сама сделка, заключение контракта, послеконтрактное обслуживание, контроль и корректировка действий. Впервые подход к трансакции не как к простому обмену между индивидами, а как к обмену правами собственности был предложен Дж. Коммонсом. Он определяет трансакцию как средства, реализуемые в рамках закона и обычая, «отчуждения и приобретения правового контроля над товарами и трудом, а также управления, производящие и доставляющие товары и услуги по направлению к конечному потребителю» [3, 652]. В рамках этого определения им выделяются три идеальных типа трансакций: сделки, управления и рационирования.

Именно разноплановость подходов к выявлению трансакций определяет множественность подходов к дефиниции сущности трансакционных издержек. С одной стороны, считается, что это издержки, связанные не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами, т.е. с такой позиции трансакционные издержки необходимо добавлять к издержкам производства. С другой стороны, существуют и более конкретные определения трансакционных издержек, связанных с обменом правами собственности. На существование трансакционных издержек впервые обратил внимание Р. Коуз в 1937 г. в работе «Природа фирмы» и обозначил их как издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма. Это подразумевало, что трансакционные издержки существуют только в экономиках, где решения принимаются децентрализованно [4]. Противоположной точки зрения придерживается, например, С. Чен, который к трансакционным издержкам относит любые институциональные издержки, возникающие в экономике, организованной не по Вальрасу [5, 48–65]. Следовательно, чем ближе экономика к плановой системе, тем выше будут трансакционные издержки. Позже в их состав стали включать и издержки, связанные с использованием административных механизмов контроля, со сбором и обработкой информации, проведением переговоров и принятием решений, контролем выполнения контрактов и их юридической защитой, т.е. трансакционные издержки в рамках этих подходов привязываются к этапам заключения сделки. Самое широкое определение дал К. Эрроу: трансакционные издержки — это издержки эксплуатации экономической системы [6, 53–68].

О. Уильямсон выделяет три основные причины возникновения трансакционных издержек [7]. Как упоминалось выше, одним из важнейших препятствий для осуществления трансакций является неадекватность представлений и недостаточная осведомленность участников относительно реальной действительности. Эту причину экономисты называют «ограниченная рациональность». Наиболее сильное влияние здесь оказывает высокая изменчивость условий бизнеса, низкий уровень образования, недостоверность получаемой информации или информационный вакуум. Следующая причина — оппортунистическое (недобросовестное) поведение участников трансакции. Уклонение от выполнения договорных условий возможно, например, из-за нечеткого законодательства или низкого уровня доверия в обществе. Также причиной увеличения трансакционных издержек может быть отсутствие взаимозаменяемости товара или участника («специфичность активов»), что может приводить к сужению рынка.

Трансакционные издержки всесторонне описаны в литературе. Обычно в их структуре выделяют пять основных элементов: издержки поиска информации о хозяйственных партнерах, издержки заключения контрактов, издержки измерения количества и качества поставляемой продукции и услуг, спецификации и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. О. Уильямсон разделяет трансакционные издержки на издержки «ex ante» и «ex post». В. Тамбовцев к предконтрактным и постконтрактным издержкам добавляет контрактные издержки. В. Кокорев предлагает разделять трансакционные издержки по степени оптимальности (эффективные и реальные), по степени открытости (эксплицитные и имплицитные), по отношению к произведенной продукции (совокупные и средние), по направленности (внутренние и внешние) [8, 71–87]. Наиболее полно, на наш взгляд, виды трансакционных издержек отражает следующая классификация. Трансакционные издержки включают издержки поиска информации, проведения переговоров, издержки измерения, спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения и т.д., а также альтернативные издержки, понесенные в результате наилучшего исполнения трансакций [9]. Помимо рыночных издержек выделяют и внутрифирменные трансакционные издержки. К ним относят издержки сопротивления нововведениям, издержки, связанные с попытками некоторых членов коллектива исказить результаты деятельности с целью продвижения по службе или получения большей доли в конечном результате деятельности организации, а также издержки, обусловленные механизмом координации хозяйственных решений внутри современной корпорации, требующим процедур согласования между отдельными подразделениями фирмы.

Также в структуре трансакционных издержек необходимо различать трансакционные затраты и трансакционные потери. Под трансакционными затратами следует понимать сознательные расходы, на которые субъекты экономических отношений во многих случаях готовы пойти ради сокращения других издержек (например, трасовые операции). Трансакционные затраты, способствующие снижению общего уровня трансакционных издержек, считаются эффективными. Трансакционные затраты, способствующие увеличению общего уровня трансакционных издержек, — неэффективные. Трансакционные потери всегда представляют собой негативную сторону рыночной системы, так как выступают в виде утраты средств, времени и других ресурсов против воли и желания участников экономических отношений. Следовательно, те трансакционные издержки, которые отрицательным образом сказываются на функционировании национальной экономики, следует относить к стагнационным. Трансакционные издержки, повышающие, в конечном счете, эффективность функционирования национальной экономики, необходимо признавать системообразующими.

Введение понятия «трансакционные издержки» в научный оборот усложняет решение проблемы минимизации издержек. Этапы реформирования переходной экономики необходимо анализировать и прогнозировать с учетом положений неинституциональной экономической теории. Поэтому помимо издержек производства (трансформационные), исследуемых неоклассической традицией, необходимо учитывать и трансакционные издержки. Однако их нельзя просто добавлять к полным издержкам, поскольку в действительности виды трансакционных издержек не едины по своей природе в отличие от производственных издержек. Трансформация экономики всегда сопровождается ростом трансакционных издержек. По мнению исследователей новой институциональной экономической теории, рыночная экономика будет эффективна, когда совокупные издержки на единицу продукции будут снижаться. Трансакционные издержки могут возрасти, но трансформационные и суммарные издерж-

ки (трансформационные и трансакционные) на единицу продукции должны снижаться. Еще одна сложность анализа заключается в том, что полностью виды трансакционных издержек в настоящее время явным образом не учитываются ни продавцом, ни покупателем, но оказывают существенное влияние на принимаемые ими решения, вплоть до полного отказа от сделки.

Одним из открытых вопросов теории трансакционных издержек является их количественная оценка. Выделяют два основных направления измерения трансакционных издержек — ординалистский и кардиналистский. В рамках доминирующего сегодня ординалистского подхода исследуется лишь направление изменения их уровня. Поскольку главная функция трансакционных издержек состоит в определении эффективности различных социально-экономических институтов, то при сравнении имеющихся альтернатив считается достаточным установить их относительную величину в рамках действующих институциональных соглашений, а также их пороговый (максимальный) уровень при выборе направлений реформирования институциональной структуры общества. Кардиналистский подход к исследованию предполагает возможность непосредственной оценки в стоимостном выражении. На практике нелегко провести различие между трансакционными издержками и производственными, транспортными и фактически любыми другими видами издержек. Хотя считается, что на основе таких показателей, как разрыв между ценами производителей и розничными ценами (скорректированный на величину транспортных издержек), разрыв между ставкой процента, уплачиваемого по банковским кредитам, и суммой, выплачиваемой по банковским депозитам, накладные расходы фирмы, расходы государства на выполнение его основных задач и т.д., можно, по крайней мере, приблизительно оценить порядок величины трансакционных издержек [10].

Попытки оценить трансакционные издержки предпринимались экономистами как на микро-, так и на макроуровне. Одним из первых количественно оценить трансакционные издержки на микроуровне попытался Х. Демсец [11]. Первая эмпирическая работа на макроуровне экономической системы принадлежит Дж. Уоллису и Д. Норту [12]. Они попытались оценить долю трансакционных издержек в ВВП в США за период 1870—1970 гг. Поскольку трансакционные издержки порождаются как продавцами, так и покупателями, то при определении их величины Д. Норт и Дж. Уоллис используют два критерия. Во-первых, с позиции покупателя, такими издержками являются все затраты, которые он несет помимо цены, уплачиваемой за товар. Во-вторых, с позиции продавца, трансакционными являются все затраты, которые он несет, продавая товар сторонним субъектам, а не самому себе. Общий объем трансакционных издержек в макроэкономике предлагается суммировать из двух частей: из услуг «трансакционного сектора» и из трансакционных услуг, оказываемых внутри «трансформационного», реального сектора экономики. Согласно подходу Уоллиса — Норта, к трансформационному сектору относятся отрасли, основная функция которых — переработка материальных ресурсов: промышленность, строительство и сельское хозяйство. Трансакционный сектор составляют все отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, т.е. имеющие трансакционное назначение: оптовая и розничная торговля, связь, финансовые и банковские услуги, страхование и т.п. Результат работы Дж. Уоллиса и Д. Норта показал, что доля сектора трансакций в ВВП за период 1870—1970 гг. возросла с 26 до 54 % [11].

Определить сектор трансакций также попытался И.-С. Коропецкий [2, 43—51]. В его методике используются показатели о количестве занятых в коммуникации, торговле, финансировании, кредитовании и страховании на 1 тыс. чел. населения Украины. Такой подход позволяет исключить влияние различий в структуре себестоимости продукции между разными странами, а также

устранить влияние инфляции. Оценки, полученные И.-С. Коропецким, позволяют утверждать, что количество занятых в транзакционных отраслях на 1 тыс. чел. населения Украины значительно меньше, чем в странах с развитой экономикой. По нашим оценкам, относительная величина частного транзакционного сектора в Украине за первую половину 90-х гг. XX в. составляет около 40 % относительно Великобритании, Германии, Франции и около 80 % относительно Болгарии, Польши, Румынии, Венгрии. Низкий уровень развития транзакционного сектора И.-С. Коропецкий объясняет тем, что транзакционный сектор — это, в большой мере, часть нематериальной сферы. Ее можно разделить на сектор услуг и государственный сектор. В советской экономике сектор услуг считался второстепенным по сравнению с материальным производством и ему уделялось меньше внимания, чем на Западе. Также современный статистический учет не включает многие частные предприятия, которые в настоящее время организовываются в транзакционном секторе.

Украинский ученый С.И. Архиреев, оценивая размеры транзакционного сектора, для исключения влияния искажающего итога демографического фактора предложил использовать показатель части занятых в транзакционных отраслях не в численности населения, а в общем числе занятых [13]. По его оценкам, на начало 2001 г. доля транзакционного сектора Украины составляет 38 % ВВП.

В приведенных выше исследованиях авторы, как правило, акцентируют внимание на причинах роста транзакционных издержек. Однако существуют многообразные факторы, определяющие не только тенденцию роста, но и снижения транзакционных издержек. К последним можно отнести рост государственного влияния на развитие частного сектора экономики. Формирование единого правового поля, обеспечение доступности экономической информации приводят к экономии ресурсов при взаимодействии хозяйственных субъектов друг с другом.

Все же однозначно судить об экономическом росте по динамике транзакционного сектора нельзя. Повышение транзакционных издержек в одном измерении может быть проявлением неэффективности, тогда как рост их в другом может оказаться важнейшим условием эффективности, расширения границ обмена и экономического роста. Например, расширение транзакционного сектора может происходить за счет изменения структуры — увеличения доли рыночных транзакций (рост числа сделок и участников рыночных соглашений). При прочих равных условиях общий уровень транзакционных издержек может остаться тем же. Это говорит о том, что измерение его по величине транзакционных услуг лишь известная степень приближения. Также если эластичность спроса на транзакционные услуги по цене больше единицы, то расширение транзакционного сектора может происходить и при снижении цены транзакционных услуг. Поскольку элементами издержек являются транзакционные и трансформационные расходы, то институциональные изменения в одном секторе экономики могут существенным образом повлиять на ситуацию в другом. Рост транзакционных издержек может быть вызван удорожанием процесса обмена, что обусловлено неэффективным распределением прав собственности, которое осуществляется государством. Это становится возможным потому, что экономические интересы принимающих политические решения агентов противоречат условиям обеспечения эффективного размещения ресурсов. Итак, динамика транзакционного сектора не может быть рассмотрена как однозначно положительный или отрицательный фактор экономического роста и соответственно развития экономической системы. В Республике Беларусь существующий уровень транзакционных издержек обусловлен в большей мере неразвитостью рыночной инфраструктуры, несформированностью институтов денежно-кредитных расчетов, отсутствием

успешных инвестиционных проектов по причине высоких рисков и неопределенности долгосрочных прогнозов, проблемами ментальности, культурными особенностями.

Ввиду разнонаправленности действия множества факторов, определяющих динамику изменения трансакционных издержек, однозначно можно судить, на наш взгляд, лишь о динамике средних совокупных затрат. Общей закономерностью экономического развития является экономия средних совокупных затрат, связанных с производством и реализацией продукции и услуг. Повышение доли трансакционных услуг не противоречит, а, наоборот, способствует реализации этой закономерности. Как показывает практика реформирования институциональной структуры в странах с переходной экономикой, процесс внедрения новых институтов обычно сопровождается ростом трансакционных издержек. Это свидетельствует о попытках рыночных агентов адаптироваться к новым формам хозяйственных взаимоотношений, что в дальнейшем должно способствовать действительному уменьшению трансакционных издержек и экономическому росту.

Попытаемся определить размеры трансакционного сектора Беларуси в полном соответствии с сущностью этого термина. Из всех отраслей экономики, по которым статистические ежегодники содержат данные о занятости, к трансакционному сектору отнесем следующие отрасли [14; 15]: торговля и общественное питание; материально-техническое снабжение и сбыт; заготовки; информационно-вычислительное обслуживание; операции с недвижимым имуществом; общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка; финансы, кредит, страхование; управление; общественные объединения. Рассчитаем размер трансакционного сектора двумя способами: по доле каждой отрасли в ВВП и посредством учета численности занятых по отраслям. Анализ полученных результатов позволяет утверждать, что за период с 2000 по 2006 гг. доля трансакционного сектора изменилась незначительно — с 17 до 20 % ВВП. Аналогичные результаты были получены и при расчете этого показателя посредством учета численности занятых по отраслям. Хотя Беларусь еще отстает от большинства не только европейских трансформационных экономик, но и России (46 %), и Украины (38 %), полученная положительная динамика позволяет надеяться, что в ближайшее время мы вплотную к ним приблизимся.

Итак, исследуя уровень трансакционных издержек и направленность их воздействия на национальную экономику, нельзя говорить только о негативных проявлениях, заключающихся в препятствовании взаимовыгодному обмену. Проведенный анализ показал, что связь уровня трансакционных издержек и эффективности функционирования экономической системы не столь однозначна. С учетом этого необходимо определенным образом разделять, классифицировать трансакционные издержки по направленности влияния на экономическую систему. Одной из сложнейших проблем неоинституциональной экономической теории является измерение и прогнозирование трансакционных издержек. Как отмечалось, трансакционные издержки достаточно сложно поддаются точной количественной оценке. Как бы мы не пытались безошибочно определить их уровень, по мнению Д. Норта, всегда останутся издержки, не поддающиеся измерению. Анализ динамики трансакционных издержек в определенной степени может способствовать обоснованию тех или иных направлений государственной политики, способствующих повышению эффективности функционирования экономической системы, особенно на этапе трансформации. Необходимо анализировать причины, вызывающие рост трансакционных издержек, что поможет скорректировать направления институциональных преобразований. Таким образом, комплексный анализ изменения уровня и структуры трансакционных издержек экономики Беларуси обязательно должен проводиться перед принятием важных управленческих решений на всех уровнях.

Литература

1. Шаститко, А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Шаститко // Вопр. экономики. — 1997. — № 7.
2. Коропецкий, И.-С. Сектор трансакций в современной Украине / И.-С. Коропецкий // Экономика Украины. — 1997. — № 7.
3. Commons, J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // American Economic Review. — 1931. — Vol. 21. — N 4.
4. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. — М.: Дело Лтд, 1993.
5. Chueng, S. On the New Institutional Economics / S. Chueng // Contract Economics. — Oxford: Blackwell Publishers, 1992.
6. Эрроу, К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 2.
7. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Катькало / пер. с англ. Ю.Е. Благова [и др.]. — СПб.: Лениздат: CEV Press, 1996.
8. Кокорев, В. Трансакционные издержки «AD VALOREM» / В. Кокорев // Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под ред. В.Л. Тамбовцева. — М.: Экон. фак.: ТЕИС, 1998.
9. Григорьева, Е.М. Трансакционные издержки финансовых предпринимательских структур / Е.М. Григорьева. — М.: Финансы и статистика, 2006.
10. Фуруботи, Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботи, Р. Рихтер; пер. с англ. / под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: СПбГУ, 2005.
11. Demsetz, H. Cost of Transaction / H. Demsetz // Quarterly Journal of Economics. — 1968. — Vol. 81. — № 1.
12. Wallis, J. Measuring the transaction sector in the American economy, 1870—1970 / J. Wallis, D. North. // Long-Term Factors in the American Economic Growth; Ed. by S. Engerman. — Chicago, 1987.
13. Архиреев, С.И. Государственная трансакционная политика и общественный трансакционный сектор в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев // Науч. тр. ДонНТУ. — Донецк, 2004. — Сер. экономическая. — Вып. 70.
14. Основные макроэкономические показатели СНГ 1995—2004 гг: стат. сб. / Межгосударственный статистический комитет СНГ. — М., 2005.
15. Статистический сборник «Национальные счета Республики Беларусь», 2007: стат. сб. — Минск: М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2007.

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР БГЭУ представляет

Валевич Р.П.

Управление качеством товаров и услуг: учеб. пособие / Р.П. Валевич, О.Б. Пароля. — Минск : БГЭУ, 2008. — 301 с.

Рассматриваются категория качества как базовая в условиях развития рыночных отношений, а также теория управления предприятиями и организациями по критерию качества реализуемой продукции и оказываемых услуг. Освещаются основные методы управления качеством, вопросы планирования, контроля и улучшения качества продукции и услуг, экономические аспекты качества и управления затратами на качество, особенности управления качеством торговых услуг.

Для студентов экономических специальностей вузов, руководителей предприятий и организаций, специалистов в области управления качеством.