



государства в качестве единственного поставщика общественных благ, что при выполнении этой роли оно должно в значительной степени опираться на сильные стороны рынков. Государство может и должно допустить участие частных структур в предоставлении общественных благ, размывая сложившуюся монополию в сфере инфраструктуры и социальных услуг. Это особенно актуально для стран со слабыми государственными институтами, где привлечение частных компаний к предоставлению социально значимых услуг должно рассматриваться в качестве приоритетного принципа.

Примечания

- ¹ См.: Частно-государственное партнерство : состояние и перспективы развития в России : аналитический доклад. М. : Институт экономики РАН; Национальный инвестиционный совет, 2006. URL: <http://www.gbv.de/dms/zbw/565876635.pdf> (дата обращения: 25.09.2012) ; *Муравьев Н. В.* Внутренние и внешние факторы развития государственно-частных партнерств в России // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. 2012. Т. 12. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 1. С. 27–32.
- ² См.: *Фирсова А. А.* Зарубежный опыт применения государственно-частных партнерств для развития инвестирования инновационной деятельности // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. 2011. Т. 11. Сер. Экономика. Управление. Право, вып. 2. С. 75–79.
- ³ См.: *Стиридонов А. А.* Государственно-частное партнерство : понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования. Актуальные проблемы социально-экономического развития России //

Центр развития ГЧП : [сайт]. URL: <http://pppcenter.ru/press-center/smi-o-centre/19032010> (дата обращения: 15.10.2012).

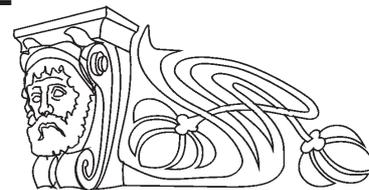
- ⁴ См.: *Айрапетян М. С.* Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства : [информационный портал ГЧП-Россия.ру]. URL: <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html> (дата обращения: 25.09.2012).
- ⁵ См.: *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора : формы, проекты, риски. М., 2005. С. 28, 36.
- ⁶ См.: *Дерябина М.* ГЧП : теория и практика. URL: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения: 19.11.2011).
- ⁷ См.: *Перепелкина Е.* Инвестиционный договор как отдельный вид гражданско-правового договора. URL: <http://lawfirm.ru/article/index.php?id=363> (дата обращения: 25.09.2012).
- ⁸ См.: *Бурнашев Н.* Проектное финансирование в странах СНГ. Современный статус и перспективы // Рынок ценных бумаг. 2010. № 6. С. 61.
- ⁹ См.: *Государство и бизнес : институциональные аспекты.* М., 2000. С. 40.
- ¹⁰ См.: *Амуни Д. М.* Государственно-частное партнерство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансово-культурных проектов // Справочник руководителя учреждения культуры. 2005. № 12. С. 16–24.
- ¹¹ *Столяров Б., Шмаров А.* PPP : перевод на русский // Стратегия и конкурентоспособность. 2007. № 1(13). С. 92–93.
- ¹² См.: *Государство в меняющемся мире. Отчет ВБ о мировом развитии в 1997 г. / Агентство экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС».* М., 1997.

УДК 330.131.5, 330.837
JEL Classification E02, L14, L60

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ И ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ЭКОНОМИКЕ: ТРАНЗАКЦИОННОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е. А. Кузьмин

Уральский государственный экономический университет, Екатеринбург
E-mail: KuzminEA@gmail.com



В статье автором предпринята попытка введения в научный оборот нового аналитического показателя – параметра транзакционности экономики. Доказан авторский подход к исчислению «грязных» и «чистых» транзакционных издержек, отличающихся на величину промежуточного потребления транзакционных затрат. Проведена эмпирическая апробация результатов исследования, по итогам которой составлены полигоны распределения транзакционности за 2010 г. для более чем 65 тыс. предприятий в России.

Ключевые слова: институциональная экономика, транзакционность, функция транзакционности, транзакционные издержки.

Theoretical and Empirical Research of Transaction Costs in the Economy: Transaction Intensity Russian Economy

E. A. Kuzmin

In article the author attempts to introduce into scientific new analytical parameter – parameter transaction intensity economy. Proved the author's approach to the calculation of the «dirty» and «clean» transaction costs, other than the value of intermediate consumption of transaction costs. Conducted an empirical validation study results, which resulted



in the distribution of polygons drawn transaction intensity in 2010 to more than 65 thousand companies in Russia.

Key words: institutional economics, transaction intensity, function transaction intensity, transaction costs.

Развитие общества в современных условиях все больше сталкивается с проблемой непрерывного возрастания неопределенности и риска, являющегося следствием как экспоненциального роста самого общества, так и сложности взаимодействия между его элементами – экономическими агентами и индивидуумами (актерами). Институциональные рамки взаимодействия очевидным образом также претерпевают изменения и вместе с обществом расширяются, подчеркивают существование модели институционального расширения. Создание в процессе коэволюции новых институтов и новых нормоимперативов (базовых норм, правил и механизмов) логично приводит к тому, что транзакционные издержки постоянно нарастают.

Их неустранимый рост в конечном счете может привести к возникновению ситуации, когда экономика более не силах будет их воспринять. Экономический механизм и, главным образом, экономический обмен при высоких транзакционных издержках становятся все более затруднительными, проявляется так называемая «вязкость среды». Рассматривая и сопоставляя между собой национальные экономики в эпоху доминирования институциональной парадигмы, можно прийти к выводу о том, что конкурентоспособность экономики, в равной степени и ее рискованность и подверженность неопределенности следует оценивать с применением транзакционных затрат. Как представляется, универсальным средством такой оценки должен стать новый показатель – параметр транзакциоёмкости.

Именно поэтому в рамках настоящего исследования автором ставится и решается ряд научных задач, позволяющих предупредить развитие и усугубление проблемы постоянного институционального расширения, которая может быть кратко обозначена как проблема роста транзакционных издержек в экономике.

Понятие «транзакциоёмкость», введенное автором для определения величины транзакционных издержек на стоимость производимой продукции (работ, услуг) или приходящихся на рыночную выручку, несомненно связано с вопросами расчета транзакционных издержек. Как видится, для представления развернутого обоснования характеристики транзакциоёмкости необходимо уточнить ряд положений относительно базовой дефиниции – транзакционных издержек в экономике и методик их расчета. По мнению автора, обойти исследование структуры и применимости понятия «транзакционные затраты» невозможно, поскольку именно в них заключе-

на вся суть вводимого понятия «транзакциоёмкость».

Современные взгляды на транзакционные издержки в деятельности предприятий и организаций основываются на работах известных ученых-теоретиков, заложивших базис научного направления изучения непроизводительных затрат организаций, связанных с осуществлением сделок по реализации продукции (работ, услуг).

Основателем данного направления считается Р. Н. Коазе, который, по мнению многих ученых¹, ввел понятие «транзакционные издержки» в 1937 г. Однако нами было определено, что в работе Р. Н. Коазе «The Nature of the Firm» данное понятие не использовалось².

При этом термин «транзакционные издержки» впервые вводится в оборот значительно позднее, в 1950 г., исследователем J. Marschak. В его публикации приводится первое развернутое описание процесса возникновения транзакционных издержек как издержек, которые необходимо понести для успешной реализации товара³. Иными словами, под транзакционными издержками им понималась «стоимость сделки».

В действительности Р. Н. Коазе была определена схожая дефиниция, но самого названия такой дефиниции им не приводилось. Заслуга его в большей части заключается в представлении ценового механизма⁴, где непроизводительные затраты приводят к повышению цены на товар. В разрезе функционирования фирмы Р. Н. Коазе обозначает это как «стоимость использования ценового механизма»⁵ (cost of using the price mechanism), где, по сути, «затраты на маркетинг»⁶ стали прообразом или аналогом современной трактовки транзакционных издержек.

Обзор научной литературы позволил выявить, что в период XIX в., до исследований Р. Н. Коазе, J. Marschak и J. R. Commons⁷, эпизодически и в то же время перманентно возникали мысли о затратах, которые возникают в сфере обмена материальными объектами (товарами, ресурсами и иными активами).

В работе Е. Г. Ефимовой, С. А. Бордуновой, М. Д. Заславской и И. С. Потаповой⁸ при определении транзакционных издержек указывается, что рынок является сферой обмена. Тем самым, по нашему мнению, рынок и конкуренция оперируют только транзакционными издержками, а производственные затраты выступают в данном процессе основанием к возникновению транзакционных издержек как некоторой ценности для осуществления обмена.

Рассматривая механизм обмена как первооснову возникновения транзакционных издержек, можно выделить работы, в которых приводилось научное обоснование изменения цены на товар (продукцию) в силу характера обмена и причин такого изменения цены. Ранние публикации по



этому вопросу встречаются очень редко, но исследование С. Menger 1871 г. можно в полной мере назвать одной из первых научных работ, в которой раскрываются «экономические жертвы»⁹ для осуществления мены или обмена товарами.

В отечественной научной литературе наиболее ранний труд датирован 1847 г., в нем впервые отмечается связь количества производителей, то есть конкуренции, и цены на товар при условии постоянно действующих причин (факторов). Цены в таком случае становятся «почти математической величиной, ибо потребности предупреждаются наличием вещей»¹⁰.

Современные представления о природе и сущности транзакционных издержек являются весьма неоднородными, но вместе с тем сходятся в фундаментальных положениях. Исследованием транзакционных издержек и их влиянием на деятельность фирмы занимались преимущественно зарубежные ученые. Среди них выделяются основатели научных направлений и научных школ неоклассической экономики, такие как R. H. Coase, K. Arrow¹¹, G. Stigler¹², T. Eggertsson¹³, P. R. Milgrom, J. Roberts¹⁴ и многие другие.

В отечественной экономической науке транзакционные издержки изучались преимущественно в конце XX в. и в дальнейшем развивались совместно с зарубежной теорией и практикой вопроса. Основные результаты исследований российских ученых представлены в работах Е. В. Попова, В. Ж. Дубровского, А. Е. Шаститко¹⁵, А. Л. Буркова¹⁶, С. И. Архиреева¹⁷, И. Я. Кузьмина, К. А. Бендукидзе¹⁸, А. А. Бальсевич, М. М. Юдкевич, Е. А. Подколзиной¹⁹, Т. Е. Степановой²⁰ и др.

К решению проблемы измерения транзакционных издержек существуют различные научные подходы. Учитывая, что объектом настоящего исследования является экономика Российской Федерации в целом, целесообразно рассмотреть отечественные теоретические и прикладные исследования, где раскрывается специфика оценки транзакционных издержек.

С точки зрения макроэкономики, один из первых способов оценки транзакционных издержек был предложен В. Кокоревым²¹, где для их расчета использовался товарооборот для экономики в целом; в разрезе микроэкономики – накладные расходы фирм. Чуть позже В. В. Радаев, дав определение транзакционным издержкам, указал на расходы, которые можно включить в базу расчетов, – это «издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений»²².

Е. В. Попов²³ принимает за основу Налоговый кодекс РФ в части расходов, не учитывающихся в расчете налогооблагаемой базы налога

на прибыль. По нашему мнению, точка зрения Е. В. Попова является обоснованной, но в его исследовании не рассматриваются транзакционные издержки, возникающие между фирмой и государством.

Представляется, что в контексте экономического механизма формой транзакционных издержек для фирмы могут выступать налоги. Подтверждение этого предположения можно найти в работе И. Я. Кузьминова и М. М. Юдкевич, которые утверждают, что «в обмен на уплату налогов мы получаем от государства транзакционные блага»²⁴.

В авторском взгляде на расчет транзакционных издержек присутствует уровневость или иерархичность в определении размера затрат. Как и для макроэкономического, так и для микроэкономического уровней расчет транзакционных издержек должен оперировать одинаковыми показателями, за исключением того, что в макроэкономическом разрезе должна быть учтена проблема двойного счета, связанная с совершением операций между экономическими агентами и возникновением ситуации, когда часть понесенных транзакционных затрат возвращается в виде рыночной выручки.

Такая ситуация возникает в силу множественности производственно-хозяйственных связей между организационными структурами и проявлением так называемого замкнутого цикла товарооборота. Именно тогда некоторая доля от понесенных первоначальных транзакционных издержек возвращается через ряд процессов обмена экономическими благами. Кумулятивный последовательный учет доли понесенных транзакционных затрат базового экономического агента выражается в виде мультипликатора, когда с ростом количества экономических субъектов (составляющих замкнутый цикл операций) снижается уровень предельного возврата первоначальных транзакционных затрат.

Учитывая, что оценка транзакционных издержек для обособленного экономического агента может принимать двоякий вид, можно обоснованно предположить, что расчет фактических транзакционных затрат, когда не возникает замкнутого цикла товарообмена, является независимым, или *автономным*, в противном варианте – *подчиненным*.

В этой связи важным теоретико-методологическим моментом в расчете транзакционных затрат являются те допущения, которые устанавливаются в ходе исследования. При рассмотрении экономических агентов как самостоятельных субъектов расчет должен проводиться по типу автономного. В противном случае, при подчиненном расчете, реальные транзакционные издержки будут ниже понесенных фактических транзакционных затрат. Однако и при автономном, и при



подчиненном расчете трансакционных издержек необходимо определить исходную базу оценки.

Представляется, что трансакционные издержки для предприятий и организаций могут быть определены через коммерческие и управленческие расходы, а также величину налога на прибыль организации. При узком взгляде на проблему расчета трансакционных затрат могут быть использованы расходы на продажу или коммерческие расходы. Математическое выражение подхода оценки трансакционных затрат для экономического агента в автономном виде можно представить как

$$TC_i = CC_i + MC_i + Tp_i \quad (1)$$

или

$$TC_i = CC_i + MC_i + P_i \times T,$$

где TC_i – трансакционные издержки i -предприятия или организации; CC_i – коммерческие расходы i -предприятия или организации, определенные согласно стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ)²⁵; MC_i – управленческие расходы i -предприятия или организации, определенные согласно РСБУ; Tp_i – налог на прибыль i -предприятия или организации, определенные согласно РСБУ; P_i – прибыль до налогообложения i -предприятия или организации, определенные согласно РСБУ; T – ставка налога на прибыль.

В представленной формуле (1) фирма рассматривается как самостоятельная бизнес-единица – обособленный экономический агент. При наличии множества таких субъектов можно констатировать возникновение *эффекта промежуточного потребления* для трансакционных издержек. Это и приводит в конечном счете к тому, что возникает проблема двойного счета при оценке трансакционных издержек на макроуровне.

Для национальной (региональной/территориальной) экономики, то есть для макро-/мезоуровня, по мнению автора, целесообразно использовать консолидированное значение всех трансакционных издержек за исключением величины промежуточного их потребления, когда подобные расходы выступают в роли средства обеспечения непрерывности и ритмичности основного производственного процесса. Таким образом, выражение трансакционных издержек для макро-/мезоэкономики можно представить в виде следующего выражения:

$$TC = \sum_{i=1}^m TC_i - IC_{TC}, \quad (2)$$

где TC – трансакционные издержки национальной (региональной/территориальной) экономики; IC_{TC} – промежуточное потребление трансакционных издержек; m – количество предприятий и организаций национальной/региональной (территориальной) экономики.

В практическом плане определение промежуточного потребления трансакционных издержек,

как представляется, может быть проведено с использованием системы национальных счетов²⁶ или с помощью коэффициента приведения (коэффициента перехода затрат)²⁷. Однако для того чтобы определить степень достоверности производных показателей и возможности их использования в аналитической плоскости, необходимо произвести расчеты трансакционных издержек как в чистом (с учетом промежуточного потребления), так и в грузном виде (без учета промежуточного потребления).

Авторское уточнение схемы расчета трансакционных издержек позволяет перейти к вопросу *определения трансакциоёмкости*.

Необходимость введения понятия «трансакциоёмкость» продиктована сразу несколькими причинами. Во-первых, как это уже было отмечено нами по ходу теоретического исследования трансакционных издержек, затраты как таковые не отражают качественной стороны реализации трансформационной или трансакционной функции экономического агента. Во-вторых, деятельность предприятий и организаций осуществляется в некоторых институциональных рамках, которые и приводят априори к возникновению трансакционных издержек. Принимая во внимание, что эффективность институциональной конструкции (среды) оценивается исходя из того, в какой степени институты создают или уменьшают неопределенность, а не через величину трансакционных издержек, то закономерным является вопрос об определении эффективности экономических агентов, осуществляющих свою деятельность в институциональном пространстве. Иными словами, трансакциоёмкость отражает воздействие институционального поля, где трансакционные издержки в идеале являются платой за стабильность и поддержание «правил игры».

Трансакциоёмкость экономики, будь то экономика хозяйствующего субъекта или экономика территориального образования (региона), дает возможность продемонстрировать «эффекты трения», тормозящие или ускоряющие экономическое развитие. По мнению автора, «эффекты трения» играют двоякую роль. С одной стороны, институциональное расширение приводит к росту трансакционных издержек, а следовательно, усложняет функционирование экономических агентов, что и выражается в трансакциоёмкости. С другой стороны, усложнение организационно-экономической системы вызывает рост неопределенности, но вместе тем институциональное расширение должно способствовать сохранению или восстановлению стабильности и предсказуемости, что наталкивает на мысль об антиномичности явления институционального расширения и его влияния на «эффекты трения». Как представляется, введение понятия «трансакциоёмкость» должно способствовать разрешению проблемы



противоречивости институциональных изменений в горизонтальном или вертикальном расширении институциональной конструкции.

Экономический смысл показателя транзакциоёмкости заключается в характеристике объема транзакционных издержек, приходящихся на величину трансформационных (производственных) расходов, где выражением трансформационных расходов является производственная себестоимость. При этом мы не исключаем варианта исчисления транзакциоёмкости через соотношение не к себестоимости, а к рыночной выручке экономического агента. Тогда необходимым будет учесть, что в состав расчета была включена помимо прочего и прибыль, что несколько искажает картину, так как транзакциоёмкость в данном случае покажет общую затратность «ценового механизма».

Думается, что «вязкость среды» в показателе транзакциоёмкости можно выявить при рассмотрении транзакционных издержек и непосредственно прибыли. Логика обоснования такого предположения заключается в том, что в чистом виде при прочих равных условиях цели экономического агента сосредоточены на максимизации экономического результата его деятельности, иначе говоря, прибыли. В таком случае рациональность поведения экономического агента будет сопровождаться оптимизацией затрат, в том числе и транзакционных издержек. Тем самым, чем выше «легкость» осуществления производственно-хозяйственной деятельности в целом, тем ниже удельная затратность и больше экономический результат. Риск в данном контексте отождествляется с «успешностью» и «легкостью» работы предприятия или организации.

Следовательно, вариант исчисления транзакциоёмкости через транзакционные издержки, приходящиеся на прибыль, является одним из способов определения «вязкости среды», когда как транзакциоёмкость в расчете к производственной себестоимости показывает затратность доведения экономических благ до рынка, а в расчете к выручке – общую затратность поддержания деятельности экономического агента.

Обобщая положения о транзакциоёмкости, становится возможным дать развернутую характеристику данному понятию применительно к закладываемой сущности и значению. *Транзакциоёмкость экономики является удельным показателем соотношения транзакционных издержек и базовых параметров трансформационной функции экономического агента или группы агентов, представляющих обособленное территориальное образование или вид экономической деятельности, демонстрирующий вязкость экономической среды в оценках сложности осуществления производственно-хозяйственной деятельности, неопределенности самой среды, неопределенности принятых решений, последствий данных решений*

и вариационной неопределенности изменения институциональных нормоимперативов, отражающихся в «эффектах трения».

Введением понятия «транзакциоёмкость» авторский вклад в развитие теоретической мысли транзакционных издержек и их связи с теорией управления рисками не ограничивается. Автор также считает, что *оптимальной формой расчета транзакциоёмкости* (одной из) является следующее математическое выражение:

$$TCE_i = \frac{TC_i}{PC_i} \text{ и } TCE_i \% = \frac{TC_i}{PC_i} \times 100, \quad (3)$$

где TCE_i – транзакциоёмкость i -предприятия в абсолютном выражении; PC_i – производственная себестоимость изготовления продукции (работ, услуг); $TCE_i\%$ – транзакциоёмкость i -предприятия в относительном выражении.

Транзакциоёмкость может быть мерой не только риска, но и неопределенности. Транзакционные издержки косвенно указывают на присутствие неопределенности во взаимоотношениях экономических агентов. Однако, по нашему мнению, необходимо учесть, что неопределенность неоднородна сама по себе и полностью детерминированной связи только неопределенности и транзакционных издержек нет. Можно сказать, что транзакционные издержки по большей части являются индикативной мерой неопределенности. Причиной этого, как было обосновано в других исследованиях автора (например: «Нормальные и рецессивные транзакционные издержки в оценках "вязкости" экономической среды» (2012); «Транзакциоёмкость экономики: в межрегиональных сопоставлениях на примере Свердловской области» (2012) и др.), является существование фонового уровня транзакционных затрат и невозможность полного исключения таких расходов из экономического механизма.

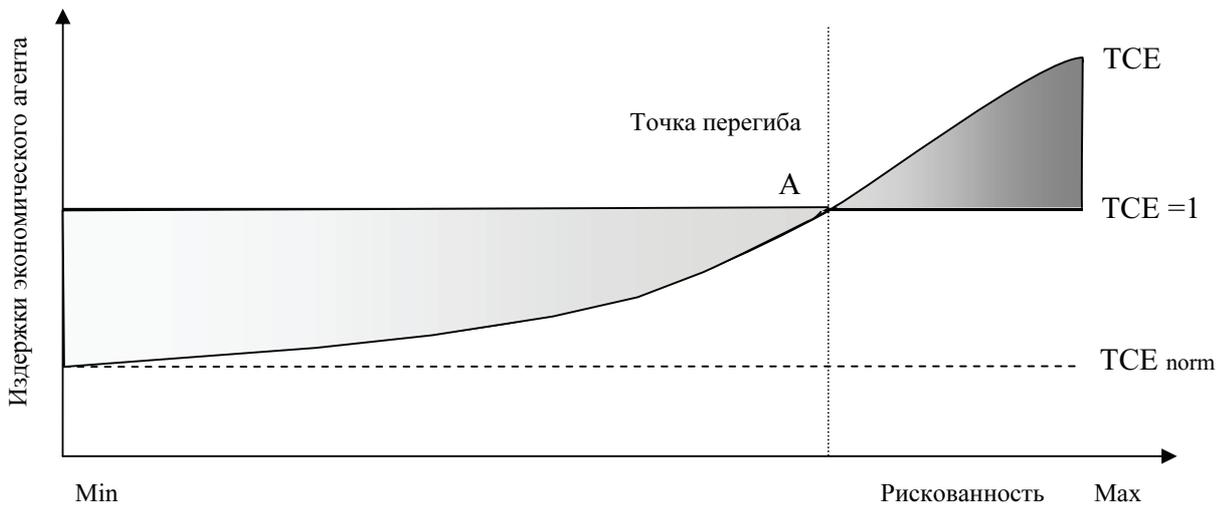
Для выявления зависимости динамики транзакционных издержек от риска и рискованности функционирования экономического агента, а также неопределенности, автор прибегает к использованию показателей транзакциоёмкости в расчете на совокупный объем выручки хозяйствующего субъекта и единицу выпускаемой (реализованной) продукции – транзакциоёмкости в расчете на выручку хозяйствующего субъекта. Такое предложение продиктовано наглядностью демонстрации изменения риска от изменения количества производимой продукции и величины транзакционных издержек.

Тем самым становится возможным построение *функции транзакциоёмкости* в дополнение к известным функциям транзакционных издержек как сопутствующего инструмента анализа риска-профиля экономического агента. В некоторых случаях транзакционная функция может быть использована в оценке риска или вероятности



риска неблагоприятного отбора – чаще всего во внутренних процессах, например, отбора кадров, выбора стратегии внутренней политики и т.п. Подтверждением этого является исследование Е. В. Попова, который определил наличие «неблагоприятного отбора (adverse selection) и субъективного риска (moral hazard)»²⁸ в проблеме принципал-агента.

Однако внешний риск хозяйствующего субъекта может на порядок превосходить внутренние риски. Поэтому функция трансакционной стоимости при совместном рассмотрении трансакционных издержек ex post и ex ante становится интегральной функцией риска экономического агента. Авторское видение динамического изменения трансакционной стоимости и риска представлено на рисунке.



Функция трансакционной стоимости (в расчете на выручку экономического агента) в анализе риска и рискованности

На рисунке фоновыми областями показана динамика рискованности: от минимальной в ситуации, когда трансакционная стоимость достигает своего наименьшего значения, до максимальной в своем пике. Превышение значения трансакционной стоимости единичной величины свидетельствует о неэффективности экономического агента и значительной вероятности того, что в скором времени он прекратит свое существование.

Но не стоит забывать, что трансакционные издержки, а вместе с ними и показатель трансакционной стоимости являются отражением институционального порядка. Поэтому, с другой стороны, аналитическая природа показателя может затрагивать вопросы развитости как институтов, так и нормоимперативов, которые ими создаются.

Количественная верификация и апробация идей автора об исчислении трансакционных издержек и показателя трансакционной стоимости происходит путем исследования действующих экономических агентов, ведущих производственно-хозяйственную деятельность. Выборка предприятий и организаций строилась на основе ряда критериев, которым должны соответствовать отобранные экономические агенты. Репрезентативность и релевантность выборки обеспечиваются представительным отбором, при котором от каждого субъекта Российской Федерации должны быть представлены предприятия, удовлетворяющие

первичным критериям. К совокупности первичных критериев относятся следующие положения:

1) предприятия и организации должны находиться в статистическом регистре и быть действующими;

2) наличие у хозяйствующих субъектов отчета о деятельности за выбранный временной промежуток (для эмпирического подтверждения научной состоятельности функции трансакционных издержек рассматривается деятельность предприятий за 1 год – 2010 г., как отражения сложившихся рыночных условий);

3) для включения в выборку предприятия подвергаются ранжированию по величине наиболее значимого фактора в разрезе каждого субъекта РФ – рыночной выручке. Минимально допустимое значение для вхождения в выборку определено на уровне 1000 тыс. руб. Количество организаций, которые будут представлены от каждого субъекта, составляет не менее 1000 ед.

Вторичные критерии предполагают, что будут удовлетворены следующие условия по величине производственной себестоимости – значения исчисленных трансакционных издержек:

$$\begin{cases} PC_i > 0, \\ TC_i > 0. \end{cases} \quad (4)$$

На основе данных, предоставленных First Independent Rating Agency, было определено, что



в статистический регистр входят 653888 действующих хозяйствующих субъектов, по которым имеются статистические сведения для проведения эмпирического исследования. Из них первичным критериям удовлетворяют 75247 предприятий и организаций различных форм собственности и организационно-правового статуса. Вторичным критериям отбора из них соответствуют 65534 экономических агента, что составляет 10,2% от всех предприятий и организаций, находящихся в статистическом регистре и предоставивших отчет о своей деятельности.

Для расчета транзакционных издержек и транзакционности за указанный временной промежуток автор считает необходимым исследовать все предприятия и организации, которые удовлетворяют первичным и вторичным критериям выборки, то есть 65534. В качестве промежуточных этапов подготовки по всем отобраным экономическим агентам были собраны необходимые статистические сведения для расчета значений транзакционных издержек по каждому из них.

Начальный анализ (со статистическими выбросами) 65534 предприятий и организаций

различных форм собственности и организационно-правового статуса показал, что в 93,1% случаев доля транзакционных издержек не превышает 40% от рыночной выручки. Тогда как удельная величина транзакционных затрат по отношению к производственной себестоимости в 95,8% случаев кратным образом превосходит размер себестоимости. При данной частоте случаев колебания доли транзакционных затрат происходят в диапазоне от 700% до 900%, то есть в среднем в 7–9 раз превосходят производственную себестоимость.

Стоит учесть, что по результатам эмпирического исследования производился расчет ряда качественных показателей, которые позволяют сделать вывод о силе распределения транзакционных затрат, величине транзакционности по отношению к производственной себестоимости и рыночной выручке. Приведенная ранее средняя величина колебаний доли транзакционных затрат в производственной себестоимости при детальном рассмотрении через другие показатели уже не выглядит столь колоссальной. Качественные показатели исследования приведены в табл. 1.

Таблица 1

Результаты эмпирического исследования транзакционных затрат за 2010 г. по предприятиям и организациям Российской Федерации (сплошное наблюдение по выборке)²⁹

Качественные показатели исследования	Транзакционные издержки, тыс. руб.	Транзакционность	
		по производственной себестоимости	по рыночной выручке
Среднее значение	129 633,7	8,235	0,119
Средневзвешенное значение	25 475 821,7* 42 722 777,0**	0,125	0,104
Максимальное значение	911 321 707,2	100 332,400	32,800
Минимальное значение	0,2	0,0	0,0
Среднеквадратическое отклонение	3 882 658,8	0,349	0,190
Медианное значение	8 331,3	0,081	0,073

Примечание. * по величине производственной себестоимости; ** по величине рыночной выручки.

Сравнивая данные анализа распределения величин транзакционности, а также анализа качественных показателей эмпирического исследования транзакционных затрат, можно констатировать, что проявление высокой доли транзакционных затрат в производственной себестоимости наблюдается у ограниченного круга предприятий и организаций. Количество экономических субъектов, у которых транзакционность по производственной себестоимости превосходит уровень в 100%, насчитывается не более 2,34%, или 1535 от общего количества исследуемых предприятий и организаций. Логичным выводом из этого является то, что необходимо учитывать исключительно средневзвешенные значения транзакционности, а построение полигона распределения транзакционных затрат должно про-

исходить в «чистом виде» (табл. 2), то есть без статистических выбросов.

Анализируя полученные значения транзакционности, можно определить, что в целом по России за 2010 г. для преобладающего большинства предприятий и организаций было характерно наличие умеренной доли транзакционных издержек как к величине рыночной выручки (в среднем 10,4%), так и к производственной себестоимости (12,9%).

Рассматривая диапазоны колебаний, можно отметить, что для 93,7% хозяйствующих субъектов размер транзакционности по выручке не превосходит уровень в 30%, а для 77,3% – 20%. Что касается распределения транзакционности по себестоимости, то для 66,0% экономических агентов в России ее значение будет меньше 30%, а для 47,2% – не более 20%.



Таблица 2

Полигоны распределения транзакционных издержек (в «чистом» виде – без статистических выбросов)³⁰

№	Доля транзакционных издержек к величине рыночной выручки			Доля транзакционных издержек к величине производственной себестоимости			
	Границы диапазонов, ед.		Частота случаев	Границы диапазонов, ед.		Частота случаев	
	нижняя	верхняя		нижняя	верхняя		
1	0,00	0,05	0,3377	0,00	0,05	0,1024	
2	0,05	0,10	0,1505	0,05	0,10	0,1203	
3	0,10	0,20	0,2848	0,10	0,20	0,2496	
4	0,20	0,30	0,1636	0,20	0,30	0,1879	
5	0,30	0,40	0,0527	0,30	0,40	0,0949	
6	0,40	0,50	0,0096	0,40	0,50	0,0321	
7	0,50	0,60	0,0010	0,50	0,60	0,0073	
8	0,60	0,70	0,0001	0,60	0,70	0,0011	
9	0,70	0,80	0,0000	0,70	0,80	0,0001	
10	0,80	0,90	0,0000	0,80	0,90	0,0000	
11	0,90	1,00	0,0000	0,90	1,00	0,0000	
Дополнительные показатели							
Среднее значение транзакциоёмкости			0,104	Среднее значение транзакциоёмкости			0,129
Среднеквадратическое отклонение			0,128	Среднеквадратическое отклонение			0,156
Медианное значение			0,070	Медианное значение			0,078
Средневзвешенное значение			0,094	Средневзвешенное значение			0,111

Примечание. Частота случаев соответствует вероятности согласно нормальному распределению и измеряется в единичном исчислении, где 1,0 соответствует 100,0%. Распределение транзакционных затрат построено в «чистом» виде, т.е. по тем предприятиям и организациям, которые входили в изначальную выборку и удовлетворяют дополнительному условию: транзакциоёмкость не превосходит значения 1,0, т.е. 100%. Общее количество исследуемых экономических агентов в «чистом виде» составляет 63999, что на 1535 меньше изначального количества предприятий и организаций, по которым были произведены расчеты в «грязном» виде.

Такое положение для предприятий и организаций развивающейся экономики, как и для фирм экономик переходного периода (от развивающейся к развитой), по мнению автора, представляется вполне естественным. Оно же по своим признакам может являться следствием неэффективной конкуренции в рыночной среде, частичного монополизма или преобладания олигополии. Дополнительным следствием этого могут быть распространенные явления получения прибыли сверхнормального уровня.

Обобщение следствий и выводов по анализу распределения транзакционных затрат позволяет систематизировать области, которые могут быть охарактеризованы по результатам эмпирического исследования. Данный анализ, во-первых, может служить средством описания конкуренции в организационно-экономической системе, во-вторых, позволит выявить наличие сложностей осуществления производственно-хозяйственной деятельности, в том числе реализации продукции, в-третьих, может быть использован для определения возможности получения сверхприбыли.

Дальнейшее исследование распределения транзакционных издержек по другим организаци-

онно-экономическим системам – национальным экономикам в международном сравнении – способно стать инструментом сопоставительного или рейтингового анализа. Автором не исключаются и другие направления исследований, которые в том или ином виде позволят описать ценовой механизм, доминирующий в конкретный момент времени для ряда предприятий организационно-экономической системы.

Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки РФ в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы по мероприятию 1.3.2. (XLVI очередь, лот 2012-1.3.2-12-000-3002) по теме «Комбинаторное исследование дистрибуции транзакционных издержек акторов организационно-экономических систем», заявка ИКС № 2012-1.3.2-12-000-3002-034.

Примечания

¹ См. например: Ефимова Е. Г. Экономика. М. : МГИУ, 2008. С. 169 ; Хуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов. М. : Норма, 2005. С. 81 ; Попов Е. В. Транзакционность экономических институтов раз-



- вятия // Вестн. УрФУ. Сер. Экономика и управление. 2011. № 4. С. 5 ; *Allen D. W.* Transaction Costs // Encyclopedia of Law and Economics. Cheltenham : Edward Elgar Press, 2000. P. 893 и др.
- ² См.: *Coase R. H.* The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4, iss. 16. P. 386–405.
 - ³ См.: *Marschak J.* The Rationale of the Demand for Money and of «Money Illusion» // *Microeconomica*. 1950. Vol. 2, fasc. II. P. 88 (reprint in : *Marschak J.* Economic Information, Decision and Prediction : Selected Essays : Springer, 1974. P. 116).
 - ⁴ См.: *Coase R. H.* Op. cit. P. 387.
 - ⁵ Ibid. P. 390.
 - ⁶ Ibid. P. 392.
 - ⁷ См.: *Commons J. R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
 - ⁸ См.: *Ефимова Е. Г., Бордунова С. А., Заславская М. Д., Потапова И. С.* Экономическая теория. Ч. 1. Микроэкономика. М. : Издательство МГИУ, 2008. С. 53.
 - ⁹ См.: *Menger C.* Principles of economics. Auburn, Alabama : Ludwig von Mises Institute, 2007. P.185. (translated reprint : *Menger C.* Grundsätze der Volkswirtschaftslehre Tübingen : J.C.B. Mohr, 1871).
 - ¹⁰ Журнал Министерства народного просвещения. Т. LV. СПб., 1847. С. 346.
 - ¹¹ См.: *Arrow K.* The Organization of Economic Activity : Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation // *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure : The PPB System*. 1969. Vol. 1. P. 47–64.
 - ¹² См.: *Stigler G.* The Law and Economics of Public Policy : A Plea to the Scholars // *Journal of Legal Studies*. 1972. Vol. 1, № 1. P. 1–12.
 - ¹³ См.: *Eggertsson T.* Economic behavior and institutions. Cambridge : Cambridge University Press. 1990.
 - ¹⁴ См.: *Milgrom P. R., Roberts J.* Economics, organization, and management. N.J. : Prentice-Hall, 1992.
 - ¹⁵ См.: *Шастинко А. Е.* Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // *Вопр. экономики*. 1997. № 7. С. 65–76.
 - ¹⁶ См.: *Бурков А. Л.* Транзакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности : науч. докл. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 1999.
 - ¹⁷ См.: *Архиереев С. И.* Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. М. : Бизнес Информ, 2000.
 - ¹⁸ См.: *Кузьминов И. Я., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики : институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М. : ГУ ВШЭ, 2006. С. XL.
 - ¹⁹ См.: Курс институциональной экономики : задачник : в 4 ч. Ч. 3. Транзакционные издержки / А. А. Бальсевич, М. М. Юдкевич, Е. А. Подколзина ; под ред. Е. А. Подколзиной, М. М. Юдкевич ; Гос. ун-т – Высш. школа экономики. 2-е изд. М., 2009.
 - ²⁰ См.: *Степанова Т. Е.* Транзакционные институты : содержание и роль в развитии мировой экономики // *Экономические науки*. 2010. Т. 73, № 12. С. 397–404.
 - ²¹ См.: *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России : анализ динамики транзакционных издержек // *Вопр. экономики*. 1996. № 12. С. 63, 66.
 - ²² *Радаев В. В.* Российский бизнес : структура транзакционных издержек // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6. С. 5.
 - ²³ См.: *Попов Е. В.* Транзакции. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2011. С. 444–449.
 - ²⁴ *Кузьминов Я. И., Юдкевич М. М.* Институциональная экономика : курс лекций. М. : МФТИ, 2002. С. 62.
 - ²⁵ Российские стандарты бухгалтерского учета.
 - ²⁶ System of National Accounts 2008 : European Commission, International Monetary Fund – Print stock code SNA EA 2008 001, Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD Code 302009191P1, 2009. P. 120.
 - ²⁷ Коэффициент приведения (коэффициент перехода затрат) отражает степень участия коммерческих и управленческих расходов в формировании внутренних и внешних затрат по отношению к экономическому агенту. Определение коэффициента приведения составляет самостоятельную научную задачу и в рамках настоящего исследования не приводится.
 - ²⁸ См.: *Попов Е. В., Симонова В. Л.* Эндогенный оппортунизм в теории принципал-агента // *Вопр. экономики*. 2005. № 3. С. 118–130.
 - ²⁹ Составлено автором.
 - ³⁰ Составлено автором по результатам эмпирических исследований.