

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

А.В. Манцера

*Самарский государственный аэрокосмический университет
им. академика С.П.Королева, Самара, Россия*

Трансакционные издержки (transaction costs) – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности. Категория трансакционных издержек была введена в экономическую науку в 1930-е гг. Рональдом Коузом и ныне получила широкое распространение.

Прежде чем приступить к рассмотрению многообразия трансакционных издержек на примере машиностроительного комплекса, отметим существование искусственных классификаций, то есть основанных на одном или немногих произвольно выбранных признаках, и естественных. Естественная классификация учитывает совокупность признаков, присущих классифицируемым объектам, что позволяет их сближать и противопоставлять друг другу; она отражает исторически сложившиеся закономерные связи между ними. Такая классификация позволяет успешно ориентироваться во всем многообразии, служит важным источником информации, обладает высокой практической и прогностической ценностью (см. табл. 1).

Таблица 1 Классификация трансакционных издержек машиностроительного комплекса

Информацион. издержки	Конъюнктурн. издержки	Управленч. издержки	Финансовые издержки	Логистич. издержки
Издержки поиска информации	НИОКР, управление объектами	Прогнозирование	Временные издержки	Оптимизация выбора поставщиков, закупок, запасов и др.
Ведение переговоров и заключение контрактов	Рекламные кампании	Планирование	Риск-менеджмент	Синхронизация потоковых процессов
Издержки измерения	Коммерция (сбыт)	Организация	Страхование	Издержки на оптимальное распределение готовой продукции
Спецификация и защиты прав	Управление качеством	Контроль	Оптимизация управления	

собственности			финансовыми потоками	
Издержки оппортунистического поведения	Маркетинговые издержки	Мотивация		
	PR-программы	Координация		
		Разработка и принятие решений		
		Функционирование ценового механизма		
		Издержки представительства		
В условиях стремительно развивающихся экономических отношений и нарастающей конкуренции открытых экономик внутренние и внешние транзакционные издержки идентичны				

Большинство исследователей рассматривают информационные издержки как компоненту транзакционных.

Обычно выделяют пять основных видов транзакционных информационных издержек:

- издержки поиска информации;
- издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- издержки измерения;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки оппортунистического поведения.

Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть транзакционных издержек составляют издержки измерения, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно

возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

Особенно велики издержки спецификации и защиты прав собственности. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

Издержки оппортунистического поведения также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более, если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Итак, оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

Таким образом, трансакционные издержки возникают до процесса обмена, в процессе обмена и после него.

Конъюнктурные трансакционные издержки корпорации: издержки НИОКР, управления проектами, рекламных кампаний, коммерции (сбыта), управления качеством, маркетинга, PR-программ и др.

Управленческие трансакционные издержки корпорации: издержки прогнозирования, планирования, организации, контроля, мотивации,

координации бизнес-процессов, разработки и принятия решений, функционирования ценового механизма и представительства.

Необходимо отметить, что всякого рода транзакционные издержки являются управленческими. В широком смысле слова транзакционными издержками сопровождаются все бизнес-процессы корпорации. Однако выделить их как собственно управленческие вполне реально, поскольку стратегические решения (транзакции) корпорации принимаются менеджерами. Именно от эффективности их действий зависит стоимостной исход транзакций.

Финансовые транзакционные издержки корпорации: издержки временные, риск-менеджмент, издержки страхования, взаимодействия с финансовыми институтами и финансовым рынком в целом, издержки оптимизации управления финансовыми потоками, издержки на экономическую безопасность, издержки на экологическую безопасность и другие всевозможные потери.

Логистические транзакционные издержки корпорации в будущем проявят тенденцию к росту. Это связано с усилением государственной поддержки развития инфраструктуры, что обеспечит частичную окупаемость этой части транзакционных издержек.

Основными затратами в логистической системе являются затраты на физическое обеспечение и распределение.

Таким образом, любые издержки, это относится и к транзакционным, вытекают из совершаемых действий, без которых не имеет смысла вести речь об издержках. У совокупности действий существуют мотивы, способы их осуществления, благоприятные и неблагоприятные условия, наконец, причины. Транзакции как комплекс (система) отношений базируется на двух средах – стратегической среде (отношения между предприятиями, организациями и фирмами) и поведенческой среде (отношения между руководителями, специалистами и служащими).

Возникновение транзакционных издержек связывают с понятием процедурной рациональности, которая предполагает неполноту информации, из которой вытекают субъективные модели поведения экономических агентов. Наличие транзакционных издержек говорит о несовершенстве рынков и отдельных правительственных мероприятий, исполнение которых также связано с необходимостью совершать транзакции.

Одним из способов снижения транзакционных издержек является

создание эффективного правового регулирования экономических отношений агентов, основанного на четкой и однозначной спецификации прав и обязанностей сторон сделки. В случае неадекватной спецификации право само становится источником транзакционных издержек, в обществе снижается желание пользоваться правовыми нормами, компании обращаются к "теневой юстиции", растет криминализация общества.

Таким образом, транзакционные издержки в экономике можно сравнить с силой трения в физике. Однако, если учет последних является для ученых само собой разумеющимся, то проблема учета транзакционных издержек из соображений экономической эффективности при формировании законодательства остается открытой.