



УДК 338  
ББК 65.050

## ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

**Кучковская Наталья Валерьевна**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры спортивного менеджмента и экономики  
Волгоградской государственной академии физической культуры  
a-z-64@yandex.ru  
просп. им. В.И. Ленина, д. 78, 400005 г. Волгоград, Российская Федерация

**Гущина Ирина Анатольевна**

Старший преподаватель кафедры экономики природопользования  
Волгоградского государственного аграрного университета  
a-z-64@yandex.ru  
просп. Университетский, д. 26, 400002 г. Волгоград, Российская Федерация

**Аннотация.** Трансакционные издержки взаимодействия экономических субъектов являются важным фактором развития современной экономики. В этом контексте трансакционные издержки следует рассматривать, с одной стороны, как издержки институциональных изменений, а с другой – как издержки координации.

**Ключевые слова:** трансакционные издержки, координация, издержки контракта-ции, институциональные изменения, экономические субъекты, взаимодействие.

В процессе взаимодействия экономических субъектов трансакционные издержки проявляются в различных формах.

Определенный интерес представляет собой и концепция трансакционных издержек К. Эрроу, которая позволяет выделить уровни проявления трансакционных издержек. Согласно К. Эрроу, трансакционные издержки представляют собой издержки по поддержанию экономических систем на ходу (цит. по: [2]). Здесь следует обратить внимание на условия формирования и изменения трансакционных издержек, обусловленные временным фактором и структурными изменениями в самой экономической системе. В этом плане трансакционные издержки представляются нам, с одной стороны, как издержки институциональных изменений, а с другой – как издержки координации [4].

При объяснении сущности трансакционных издержек наиболее значимы два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом экономических субъектов и феномен неопределенности. Неопределенность характеризуется не только фрагментарностью располагаемой индивидами информацией, но и ограниченными возможностями ее переработки, а также «перегрузкой» информацией. Двойственная природа трансакционных издержек обусловлена механизмом функционирования экономической системы и механизмом взаимодействия субъектов экономических отношений и способом достижения согласования экономических интересов в условиях институциональных изменений. В этом контексте трансакционные издержки следует рассматривать как издержки функционирования рынка и взаимодей-

ствия экономических субъектов агентов рыночных отношений в условиях экономических изменений.

В рыночной системе трансакционные издержки, связанные с проблемой координации, возникают вследствие необходимости определять цены и другие детали сделок, обеспечивать информированность потенциальных покупателей и продавцов о существовании и местонахождении друг друга и сводить покупателей с продавцами в целях совершения сделок.

В качестве примера таких издержек координации может послужить обмен финансовыми активами (акциями и облигациями). Подобные сделки по большей части совершаются при помощи организованных финансовых рынков. Очень немногие рынки функционируют более эффективно, чем эти организованные финансовые рынки, и, тем не менее, их деятельность, несомненно, требует расхода значительного количества ресурсов для определения цен и совершения сделок [3].

Современная неинституциональная теория утверждает, что трансакционные издержки присущи всем механизмам координации деятельности и выделяет, соответственно, следующие виды трансакционных издержек:

- издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей;
- рыночные трансакционные издержки;
- издержки внутри фирмы;
- управленческие или бюрократические издержки – эти издержки возникают, когда управляющий «пользуется правом давать команды внутри организации»;
- политические трансакционные издержки – это издержки использования механизма государства, то есть издержки, связанные с созданием и поддержанием институциональных рамок общества (издержки создания законов, поддержания механизмов защиты правил, установленных государством, и т. д.).

Издержки институциональных изменений включают в себя:

- издержки контрактации – издержки на проведение переговоров об условиях обмена, заключения и оформления контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше издержки переговоров при заключении контракта;

- издержки защиты прав собственности – представляют собой совокупность расходов на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, которые необходимы для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты;

- издержки изменений – возникают в результате процесса изменений, происходящего в институциональной структуре. Процесс изменений проявляется в формальных и неформальных правилах. Формальные правила являются результатом юридических изменений, по которым строится вся система правил. Неформальные правила представляют собой нормы, соглашения, личные стандарты, традиции, которые осуществляются постепенно и являются подсознательными. Институциональные изменения осуществляются в границах, наиболее приемлемых с точки зрения переговорной силы заинтересованных сторон. Если происходят изменения в правилах, то образуются непрерывные изменения. С точки зрения неформальных правил наблюдается постепенное отступление от принятых норм и социальных соглашений или медленное принятие новых одновременно с постепенным изменением характеристик политического, социального и экономического обмена;

- издержки информации – возникают, когда поведение субъектов рынка труда зависит не от их способностей, возможностей или институциональных, организационных условий, а от неравномерного распределения сведений, информации. Такая конкурентная среда неэффективна с точки зрения достоверности информации о спросе и предложении труда и возможности ее использования.

В условиях институциональных изменений особое значение приобретают издержки контрактации.

О. Ульямсон выделяет три типа контрактов, каждый из которых отражает функционально-нормативную специфику взаимодействий экономических субъектов [6].

Первый тип трудового контракта характеризуется тем, что человеческие активы, предлагаемые работником нанимателю, не являются специфичными. В результате возникают следующие отношения между работником и работодателем:

– работники полностью находятся во власти рынка, не обеспечены максимальной социальной защитой и подвержены воздействиям механизмов конъюнктурной дискриминации;

– ни работники, ни работодатели не заинтересованы в поддержании контрактных отношений на длительный срок, найм носит краткосрочный характер;

– отношения найма легко прерываются в случае появления недовольства у любой из сторон;

– работодатель не заинтересован в любых формах профсоюзной консолидации работников данного типа;

– работники, обладающие неспециализированными (легкозаменяемыми) навыками, как правило, не интегрированы в систему внутрифирменных отношений (продвижение по службе, корпоративный патернализм).

Такой тип контракта с наибольшей поправкой в большей мере характеризует аграрный рынок труда. В аграрной сфере чередование пика и спада спроса на рабочую силу в течение года обуславливает заключение временных контрактов (сезонный найм) в условиях пика и краткосрочных в условиях спада спроса [5]. Следует отметить, что в условиях сезонной занятости вероятен рост издержек постконтрактного оппортунистического поведения работодателей. Это проявляется в нарушении выдачи заработной платы по завершении сезонной работы.

Второй тип трудового контракта (промежуточный) типичен для работников, деятельность которых в значительной степени подчинена специфическим производственным отношениям, возникающим в процессе технологической и групповой специализации внутри фирмы. При реализации контракта данного типа возникают следующие особенности трудового поведения и соответствующие им способы взаимодействия работников и работодателей:

– работники «глубже» интегрированы в структуру организации и находятся под воздействием механизмов внутрифирменного контроля;

– принимая решения о заключении контракта данного типа, продавцы рабочей силы обладают возможностью выбора между профессиональными навыками общего назначе-

ния и специализированными, которые могут быть реализованы только в рамках конкретной фирмы;

– связывая себя данным контрактом, нанимаемые подвержены риску, так как они, приобретая специализированное рабочее место, одновременно уменьшают для себя возможности выбора рабочих мест у других работодателей;

– в связи с этим обстоятельством работники данной категории будут требовать более жестких социальных гарантий занятости.

Этот тип контрактов характерен для корпоративного сектора экономики и модели рынка труда с активной позицией профсоюза.

Третий тип трудового контракта предполагает использование специфических кадровых ресурсов, которые определяются опытом технологического и организационного характера, приобретаемым только внутри данной организации или локальной системы. Контракты этого рода предполагают длительное взаимодействие нанимаемых и нанимателей, которое характеризуется следующими особенностями:

– работодатели, как и работники, заинтересованы в более длительных и непрерывных отношениях найма;

– для обеспечения этих условий разрабатываются соответствующие процедурные гарантии взаимовыгодных отношений работников с работодателем;

– работникам предоставляются значительные гарантии занятости и социальная защищенность, обеспеченная клановым патернализмом, в рамках которого достигается относительное единство индивидуальных, групповых и фирменных интересов;

– работодатели и менеджеры фирмы предпочитают осуществлять дополнительные инвестиции в человеческий капитал. Это, с одной стороны, позволяет повышать степень уникальности и «незамещаемости» профессиональных способностей работников данной категории, с другой – на длительный срок связывает их (формальными и неформальными обязательствами) с перспективой той организации, в которой они заняты;

– структура контрактов подобного рода оберегает трудящихся от рисков экспроприации, защищает руководство фирмы от неже-

лательных увольнений работников по собственному желанию и позволяет сторонам бесконфликтно (преимущественно кооперируясь друг с другом) приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам.

Такой тип контракта характерен для монополии, элитной модели рынка редких профессий или специалистов высшей категории.

Таким образом, природа трансакционных издержек взаимодействия экономических субъектов обусловлена механизмом функционирования экономической системы, механизмом взаимодействия субъектов экономических отношений и способом достижения согласования экономических интересов в условиях институциональных изменений.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гапоненко, Ю. В. Производственный потенциал как базовая составляющая в оценке экономического потенциала регионального продовольственного комплекса / Ю. В. Гапоненко // Вестник Евразийской академии административных наук. – 2011. – № 4. – С. 62–71.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 415 с.
3. Кучковская, Н. В. Модель координации между бизнесом и властью в условиях модернизации / Н. В. Кучковская // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 32, № 2. – С. 9–12.
4. Оганесян, Л. О. Альтернативные принципы классификации трансакционных издержек / Л. О. Оганесян, И. А. Гущина // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2011. – Т. 63, № 9. – С. 107–111.

5. Тронин, С. А. Холдинг как финансовый институт / С. А. Тронин // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 28, № 2. – С. 8–12.

6. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

#### REFERENCES

1. Gaponenko Yu.V. Proizvodstvennyy potentsial kak bazovaya sostavlyayushchaya v otsenke ekonomicheskogo potentsiala regionalnogo prodovol'stvennogo kompleksa [The Production Potential as a Basic Component in Evaluating the Economic Potential of Regional Grocery Complex]. *Vestnik Evraziyskoy akademii administrativnykh nauk*, 2011, no. 4, pp. 62-71.
2. Auzan A.A., ed. *Institutsionalnaya ekonomika: novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya: uchebnik* [Institutional Economics: New Institutional Economic Theory: Textbook]. Moscow, INFRA-M Publ., 2005. 415 p.
3. Kuchkovskaya N.V. Model koordinatsii mezhdru biznesom i vlastyu v usloviyakh modernizatsii [The Coordination Model Between Business and Authorities in Modernization Conditions]. *Sbornik nauchnykh trudov Sworld*, 2013, vol. 32, no. 2, pp. 9-12.
4. Oganesyana L.O., Gushchina I.A. Alternativnye printsipy klassifikatsii transaktsionnykh izderzhkek [Alternative Principles of Transaction Expenses Classification]. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta*, 2011, vol. 63, no. 9, pp. 107-111.
5. Tronin S.A. Kholding kak finansovyy institut [Holding as a Financial Institution]. *Sbornik nauchnykh trudov Sworld*, 2013, vol. 28, no. 2, pp. 8-12.
6. Uilyamson O. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma* [Economic Institutions of Capitalism]. Saint Petersburg, Lenizdat Publ., 1996. 702 p.

## TRANSACTION COSTS OF INTERACTION OF ECONOMIC SUBJECTS

**Kuchkovskaya Natalya Valeryevna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of Sport Management and Economics,  
Volgograd State Academy of Physical Education  
a-z-64@yandex.ru  
Prosp. Lenina, 78, 400005 Volgograd, Russian Federation

**Gushchina Irina Anatolyevna**

Assistant Professor, Department of Environmental Economics,  
Volgograd State Agricultural University  
a-z-64@yandex.ru  
Prosp. Universitetsky, 26, 400002 Volgograd, Russian Federation

**Abstract.** The transaction expenses of economic entities interaction is an important factor in the development of modern economy. The two moments are relevant for explaining the essence of the studied issue: the discrepancy of economic interests and uncertainty phenomenon. The uncertainty is defined not only as fragmentariness of provided information, but also as limited opportunities of its processing and information “overload”. The dual nature of transactional expenses is caused by the mechanism of economic system functioning, the mechanism of economic relations and the way of coordinating economic interests in the conditions of institutional changes. In this context transactional expenses should be considered as expenses of functioning of the market and interaction of economic subjects of agents of the market relations in the conditions of economic changes. In the market system the transactional expenses connected with the problem of coordination, arise due to the need to determine the prices and other details of transactions, to provide knowledge of potential buyers, sellers and their location, and to bring them together for transactions. In this context the transaction expenses should be considered as expenses of institutional changes, on the one hand, and coordination expenses, on the other hand.

**Key words:** transaction costs, coordination, contracting costs, institutional changes, economic actors, interaction.