

Понятие трансакционной услуги, виды трансакционных услуг

© 2010 Д.Н. Владиславлев

кандидат экономических наук

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана

E-mail: dvlad97@mail.ru

В статье рассматриваются социально-экономическая сущность и значение трансакционной услуги. Предлагается и обосновывается классификатор трансакционных услуг как часть единого классификатора услуг. Анализируются роль и структура чистого трансакционного сектора экономики.

Ключевые слова: услуга, трансакционный, классификатор, социально-экономический, личный, корпоративный.

Теория трансакционных издержек является частью нового направления экономической теории - неинституционализма, основоположником которого является Рональд Коуз. Долгое время в экономической теории не учитывалось существование трансакционных издержек, безусловный приоритет отдавался трансформационным (производственным) затратам.

Как указывает Р. Коуз, “рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по операциям обмена”¹. Таким образом, рынок представляет собой несовершенный механизм, а потому необходимо учитывать издержки совершения сделок. Р. Коуз определяет трансакционные издержки как “рыночные издержки”².

Однако экономисты обратили внимание на издержки рыночного механизма задолго до Р. Коуза. Так, К. Маркс внес серьезный вклад в развитие теории издержек, исследовав и классифицировав виды издержек обращения капитала. Им выделены в составе издержек обращения чистые и дополнительные издержки. “Издержки обращения, вытекающие из простого изменения формы стоимости, из обращения, рассматриваемого в чистом виде, не входят в стоимость товаров”³. К чистым издержкам обращения, например, относятся издержки купли-продажи. “Это - издержки, необходимые для того, чтобы превратить стоимости из товарной формы в денежную форму”⁴. Дополнительные издержки “вытекают из процессов производства, которые продолжаются в обращении, и имеют производительный характер”⁵. К дополнительным издержкам относятся издержки хранения, транспортировки, первичной переработки.

Издержки сбыта стали объектом исследования Э. Чемберлина. Сравнивая их с издержками производства, он сделал вывод: “Издержки про-

изводства включают все расходы, необходимые для того, чтобы создать товар (или услугу), доставить его потребителю и вручить ему этот товар в состоянии, пригодном для удовлетворения потребностей. Издержки сбыта включают в себя затраты, имеющие целью создать рынок или спрос на продукт. Издержки первого вида создают полезности, служащие удовлетворению запросов; издержки последнего вида создают и изменяют сами запросы”⁶. Таким образом, издержки сбыта обеспечивают приспособление спроса к продукту, тогда как издержки производства - приспособление продукта к спросу.

Трансакционный подход, предложенный Р. Коузом, открыл дорогу многочисленным экономическим исследованиям. Со временем понятие трансакционных издержек было значительно расширено. Наиболее широко трансакционные издержки определил К. Эрроу, назвав их издержками “поддержания экономической системы на ходу”⁷, указав на то, что трансакционные издержки существуют в любой экономической системе. Согласно определению О. Уильямсона: “Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая”⁸. Таким образом, трансакционные издержки связаны с любыми видами трансакций, как с рыночными, так и с внутрифирменными.

Р.И. Капелюшников, анализируя западную экономическую литературу, отмечает, что никакой общепринятой классификации трансакционных издержек не существует, но выделяет пять классов издержек, по поводу отнесения которых к издержкам трансакций позиции западных экономистов существенно не различаются:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров;

- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

Трансакционные издержки необходимо отличать от трансформационных (производственных издержек). Более того, современную экономику следует разделить на два сектора: трансформационный и трансакционный.

Для определения различия между экономическими секторами необходимо воспользоваться определением трансакционных и трансформационных издержек, данным Д. Нортом и Дж. Уоллисом: “Трансакционные издержки - это затраты, связанные с проведением обменов, издержки связанные с выполнением трансакционной функции. Трансформационные издержки - это затраты, связанные с преобразованием материальных затрат в конечную продукцию”¹⁰.

Иными словами, трансформационная деятельность направлена на физическое изменение материи с целью производства продукта определенной ценности. Трансакционная деятельность не связана с производством - она обеспечивает передачу прав собственности, охрану этих прав.

Д. Норт и Дж. Уоллисом предложена методология определения трансакционных издержек, а также трансакционного сектора экономики посредством выделения трех основных категорий трансакционных издержек¹¹:

- издержки, возникающие в отношениях “покупатель - продавец”;
- издержки, возникающие внутри фирмы и при взаимодействии с посредниками;
- издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности.

По мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса, когда производитель или потребитель товара прибегает к помощи посредника, их “трансакционные издержки, которые resultируются в обмене рыночного товара или услуги, являются закупкой “трансакционных услуг”. Трансакционные услуги - заметный элемент трансакционных издержек”¹².

Таким образом, сфера трансакционных услуг охватывает только ту часть трансакционных издержек, которая является объектом рыночных отношений.

Резюмируя вышесказанное, можно дать следующее определение трансакционной услуги: трансакционная услуга - это услуга, удовлетворяющая потребности внутрифирменного и рыночного взаимодействия, обеспечивающего движение экономических благ.

Посредники, оказывающие трансакционные услуги, образуют “трансакционные отрасли”. Д. Норт и Дж. Уоллис отмечают четыре отрасли,

которые явно относятся к частному трансакционному сектору экономики¹³:

- агентства недвижимости и финансов, роль которых состоит в том, чтобы прежде всего облегчить передачу прав собственности;
- банковское дело и страхование, роль которых состоит в посредничестве при обмене случайными требованиями;
- профессия юриста, основная роль которого - облегчить координацию, заключение и контроль контрактов;
- частично оптовая и розничная торговля (в той мере, в которой ими осуществляется трансакционная функция).

Современная фирма, даже по размеру относящаяся к малому бизнесу, представляет собой совокупность обособленных подразделений с самостоятельными целями и бюджетами на их достижение, имеющих ограниченный доступ к ресурсам фирмы и производящих продукт на продажу или для внутреннего использования. Взаимосвязь таких подразделений в составе группы обеспечивается за счет организации направленных на потребителя готовой продукции сквозных бизнес-процессов. Если возможности смежников по бизнес-процессу не позволяют подразделению достичь поставленных целей, то оно покрывает свои потребности за пределами фирмы на рынке. Чем больше фирма по размеру, тем выше вероятность преобразования таких подразделений в самостоятельные фирмы, в совокупности образующие группу фирм.

Можно утверждать, что стирается грань между внутрифирменным и рыночным взаимодействием. В зависимости от ситуации организация взаимодействия через фирму или через рынок обеспечивает снижение трансакционных издержек, но по форме и по содержанию взаимодействие между участниками трансакции является одинаковым. Таким образом, трансакционные услуги могут оказываться как сторонними посредниками, так и внутренними подразделениями. Иными словами, происходит оказание трансакционных услуг внутри трансформационного сектора экономики.

Правительство, осуществляя законодательную и правоохранительную деятельность, оказывает трансакционные услуги. Таким образом, наряду с частным трансакционным сектором может быть выделен общественный трансакционный сектор. Д. Норт и Дж. Уоллис применяют широкую и узкую трактовки этого сектора. “В фундаментальном смысле наша широкая концепция трансакционных услуг включала бы все правительство в трансакционном секторе”¹⁴. В более узком определении только ряд правительствен-

ных услуг являются трансакционными. Следует особенно отметить издержки подписания контрактов (суд и полицейская система) и издержки защиты прав собственности в расширенном масштабе (национальная оборона)¹⁵.

Общественный трансакционный сектор не ограничивается только государственными рамками. Некоммерческие организации и общественные объединения нередко оказывают трансакционные услуги своим членам. Например, образуемые ими третейские суды являются старейшей формой осуществления правосудия.

Таким образом, могут быть определены составляющие трансакционной экономики. Трансакционная экономика объединяет три сектора. Во-первых, это трансакционные отрасли экономики. Во-вторых, это оказание трансакционных услуг внутри трансформационного сектора экономики. В-третьих, это общественный трансакционный сектор.

Теперь, имея возможность идентифицировать трансакционные услуги и трансакционные отрасли, проанализируем разработанный ранее классификатор услуг с целью разграничить трансакционные и трансформационные услуги.

Общие для производителей и для частных лиц услуги объединяют трансакционные и трансформационные услуги. К трансакционным услугам относятся услуги торгового посредничества, услуги финансового посредничества и услуги по обеспечению безопасности и управлению рисками, которые удовлетворяют потребности рыночного взаимодействия, обеспечивающего движение экономических благ между участниками отношений обмена. Услуги пространственного взаимодействия следует отнести к трансформационному сектору экономики, поскольку они не обеспечивают движение экономических благ, а непосредственно его реализуют. Они меняют пространственное местоположение, т.е. непосредственно физически воздействуют на материю.

Все услуги, предназначенные исключительно для частных лиц, в состав которых входят социальные услуги, бытовые услуги и услуги культуры, относятся к трансформационному сектору. В то же время услуги, предназначенные исключительно для производителей, а именно управленческие услуги, являются трансакционными услугами.

Управленческие услуги удовлетворяют потребности внутрифирменного взаимодействия, обеспечивающего движение производственных ресурсов. Поскольку управленческие услуги являются внутрифирменными, они обычно оказываются подразделениями самой фирмы. Однако

в условиях прогрессирующего разделения труда они нередко оказываются сторонними фирмами. Более того, многие владельцы фирм заинтересованы прибегнуть к управленческим услугам сторонних специализированных фирм, поскольку такой подход обеспечивает повышение прозрачности их бизнеса. В результате фирмы, оказывающие управленческие услуги, разрастаются, превосходя по размерам даже крупные предприятия трансформационного сектора экономики.

Подводя результаты анализа классификатора услуг на соответствие типов услуг понятию трансакционной услуги, можно предложить следующий классификатор трансакционных услуг:

1. Трансакционные услуги для частных лиц и для производителей:

- услуги торгового посредничества;
- услуги финансового посредничества;
- услуги по обеспечению безопасности и управлению рисками.

2. Трансакционные услуги только для производителей:

управленческие услуги.

Современная экономика характеризуется обособлением трансакций с финансовыми активами от трансакций с реальными активами. Вследствие этого в классификаторе трансакционных услуг финансовое посредничество и торговое посредничество представляют собой два самостоятельных типа трансакционных услуг. Однако они, безусловно, тесно взаимосвязаны, поскольку финансовые трансакционные услуги обеспечивают движение финансового капитала, которое в конечном счете способствует расширению воспроизводства и потреблению продукции трансформационного сектора экономики.

В связи с существенным обособлением трансакций по типам активов наряду с расширенной трактовкой трансакционного сектора существует узкий подход к определению этого понятия. Так, по мнению И.Ш. Хасанова, “под трансакционным сектором экономики в узком определении этого понятия... понимается место финансового сектора в процессе общественного производства капитала”¹⁶.

Устранить противоречия и однозначно связать узкую и расширенную трактовки трансакционного сектора позволяет понятие чистого трансакционного сектора. Чистый трансакционный сектор можно рассматривать как совокупность видов деятельности, обеспечивающих движение финансовых активов, поскольку в этом случае объектом услуг не являются реальные активы, а следовательно, отсутствует возможность совмещения финансовой организацией трансакционной и трансформационной деятельности.

Таким образом, можно дать определение чистой транзакционной услуги и чистого транзакционного сектора экономики. Чистая транзакционная услуга - это транзакционная услуга, обеспечивающая движение финансового капитала, или, иными словами, услуга финансового посредничества. Чистый транзакционный сектор экономики является инфраструктурой финансового рынка.

Недостаточная изученность сектора финансовых транзакционных услуг, отличий его функционирования и развития от сектора услуг торгового посредничества негативно влияет на эффективность и стабильность развития мировой экономической системы.

Инфраструктуру финансового рынка можно разделить на регулятивную, функциональную, техническую и информационную¹⁷, что позволяет расширить данное определение чистого транзакционного сектора экономики. Чистый транзакционный сектор экономики объединяет регулятивную, функциональную, техническую и информационную инфраструктуры финансового рынка.

Учитывая пространственное деление инфраструктуры финансового рынка, следует отметить, что определение чистого транзакционного сектора экономики также может быть дополнено. К чистому транзакционному сектору экономики применяется деление на региональный, национальный и международный.

¹ Коуз Р. Фирма, рынок, право. М., 2007. С. 13.

² Там же. С. 12.

³ Маркс К. Критика политической экономии (Капитал. Т. 2). Кн. 2. Процесс обращения капитала // Собр. соч. 2-е изд. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Т. 24. С. 155.

⁴ Там же. С. 151.

⁵ Там же. С. 155.

⁶ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1959. С. 18.

⁷ Цит. по: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб., 1996. С. 38.

⁸ Там же. С. 30.

⁹ См.: Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

¹⁰ Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 // Long-term factors in American Economic Growth (Studies in Income and Wealth). □ 51 / S.L. Engermann, R.E. Gallman (eds.). Chicago; L., 1986. P. 97.

¹¹ См.: Ibid. P. 99.

¹² Ibid. P. 99.

¹³ См.: Ibid. P. 101, 113.

¹⁴ Ibid. P. 113.

¹⁵ См.: Ibid. P. 114.

¹⁶ Хасанов И.Ш. Общественное воспроизводство и формирование транзакционного сектора национальной экономики России в современных условиях. Казань, 2007. С. 97.

¹⁷ См.: Региональный рынок ценных бумаг: особенности, проблемы и перспективы / под ред. Т.Б. Бердниковой. М., 1996. С. 145-146; Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М., 1995. С. 441-442.

Поступила в редакцию 07.09.2010 г.