

## Трансакционные институты: содержание и роль в развитии мировой экономики

© 2010 Т.Е. Степанова

доктор экономических наук, профессор

Самарский институт

Российского государственного торгово-экономического университета

E-mail: sirgteu@vss-63.ru

На основе исследования понятий “транзакция”, “транзакционные издержки” и “транзакционные отрасли” сформулировано авторское определение транзакционного института. Выделены общие черты и различия между транзакционными и другими институтами экономической системы. Охарактеризованы основные виды транзакционных институтов и их роль в развитии мировой экономики.

*Ключевые слова:* транзакция, транзакционные издержки, транзакционные отрасли, транзакционные институты.

Выяснение природы и содержания транзакционных институтов, их видов и роли в экономике следует начать с общей характеристики таких понятий, как “транзакция”, “транзакционные издержки” и “транзакционные отрасли”.

Понятие “транзакция” было впервые введено в научный оборот Джорджем Коммонсом. Транзакция - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом<sup>1</sup>. Из приведенного определения следует, что смысл транзакции заключается не в совершении непосредственного обмена какими-то вещами, а в переходе определенных прав на какие-либо активы или полномочия от одного субъекта к другому. Транзакция - это экономический процесс, в ходе которого стороны, участвующие в нем, приобретают или утрачивают определенный экономический статус (статус собственника, владельца, пользователя и т. д.).

Дж. Коммонс различал три основных вида транзакций:

1) транзакция сделки - служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод при необходимом обоюдном согласии сторон, основанном на экономическом интересе каждой из них. В транзакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком транзакции сделки, по мнению Дж. Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки;

2) транзакция управления - в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В транзак-

ции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и, соответственно, асимметричности правовых отношений;

3) транзакция рациионирования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К транзакциям рациионирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти; решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами (посредством данного решения распределяется богатство). В транзакции рациионирования отсутствует управление. Через такую транзакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Такую категорию, как транзакция, признают все экономические школы. Основным различием во взглядах одних из ведущих на сегодняшний момент экономических течений - “неоклассическая экономическая школа” и “школа институциональная экономика” - является процесс прохождения транзакций в экономической деятельности субъектов экономики. Именно для того, чтобы подчеркнуть принципиальное различие по данному вопросу, и было введено оппонентами неоклассической экономической школы понятие транзакционных издержек.

Впервые в 30-е гг. прошлого столетия Р. Коуз в статье “Природа фирмы” были даны общие первоначальные контуры для дальнейшего формирования экономического понятия транзакционных издержек. Он использовал их

для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих “островков сознательности” с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля. Следует отметить, что Р. Коуз дал основные понятия, входящие в определение трансакционных издержек, но сам термин “трансакционные издержки” не использовал.

Трансакция - это социальная форма взаимодействия субъектов или действия их в рамках определенного социума. Совместные действия субъектов содержат в себе три момента, преодоление которых и составляет суть взаимодействия:

- конфликт - это проявление противоречий, обязательный характер разрешения которых диктует существующая зависимость между субъектами (разделение и специализация труда, интеграция и кооперация и т.п.);
- зависимость - отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия;
- порядок - отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и распределение его между заинтересованными сторонами.

Результатом преодоления противоречивых интересов и действий выступают правила, которые упорядочивают взаимоотношения субъектов, позволяют каждой стороне реализовать свои потенциальные преимущества, установить их статус и роль, наделить субъектов совокупностью прав собственности и определить допустимые границы действий.

Трансакция - социальная форма обмена правами собственности и свободы действий по определенным правилам. Субъекты могут установить такие правила, которые обеспечивают либо взаимовыгодный, либо принудительный обмен. В зависимости от “характера разрешения конфликта” - взаимовыгодного или принудительного - можно выделить три типа трансакций: сделки, управления, рационализации (охарактеризованные выше).

В настоящее время существует масса определений понятия “трансакционных издержек”. Приведем наиболее распространенные из них.

Так, К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы<sup>2</sup>. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подоб-

ных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта трансакционные издержки “состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения, прав и принуждения к их соблюдению”<sup>3</sup>. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Определение данного экономического понятия можно встретить и в публикациях отечественных экономистов.

Так, Я.И. Кузьминов определяет трансакционные издержки как издержки, сопровождающие взаимоотношения агентов<sup>4</sup>.

Сходное определение дает и А.Н. Олейников: “Трансакционные издержки - все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий”<sup>5</sup>.

Существуют следующие основные виды трансакционных издержек:

1) издержки поиска информации. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска экономическим субъектом информации о чем-либо (информация о товаре, продавце или покупателе), а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации;

2) издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов;

3) издержки измерения. Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения, и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности;

4) издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от неполной их спецификации и недостаточной защиты прав собственности;

5) издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономи-

ческой теории, самый интересный элемент транзакционных издержек. Данные издержки связаны, в первую очередь, с риском неблагоприятного поведения партнера экономического субъекта или иного лица, участвующего в рыночных отношениях и имеющего возможность повлиять на экономическое состояние субъекта.

В рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы транзакционных издержек. Известны три варианта объяснения, откуда и почему при совершении сделки возникают транзакционные издержки: подход теории транзакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Рассмотрим каждый из этих подходов.

Теория транзакционных издержек: роль информационных издержек. Подход теории транзакционных издержек связан с изменением постулата неоклассики, согласно которому издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всем объемом информации о сделке. Ключевым моментом является допущение существования издержек на идентификацию продавцов и цен - информационных издержек. Количество продавцов и покупателей на рынке, степень однородности товара, длительность их присутствия на рынке, географическая протяженность рынка будут основными факторами, определяющими величину информационных издержек. Модель рационального выбора при этом не изменяется, но в нее вводится дополнительное условие: расходы на поиск дополнительной информации о сделке должны уравновешиваться ожидаемым предельным доходом от нее.

Следующий шаг в анализе транзакционных издержек заключается в предположении, что все транзакционные издержки могут быть выведены из информационных. Транзакционные издержки, так или иначе, связаны с издержками получения информации об обмене. В основном этот вывод доказывается поведением контрагентов при совершении друг с другом транзакций. Поскольку каждая из сторон не обладает полной информацией как о ситуации на рынке, так и о будущем развитии событий, стороны пытаются страховать свои действия, соглашаясь тем самым на транзакционные издержки.

Итогом подобного объяснения природы транзакционных издержек становится перенос акцента в экономическом анализе на рынок информации и на цену информации.

Теория общественного выбора: роль издержек согласования. Теория общественного выбора связывает возникновение транзакционных издержек с проблемами, которые сопровождают любое согласование позиций индивидов по воп-

росу общественных благ. Речь идет о невозможности достижения соглашения ввиду стратегического поведения заинтересованных в общественном благе индивидов и их стремления переложить издержки получения желаемого результата на окружающих. Предпосылка любого обмена правомочиями заключается в наличии возможности увеличения эффективности использования ресурсов - таков главный аргумент Р. Коуза. Обе стороны процесса обмена правомочиями осознают потенциальные выгоды, которые они могут получить в его результате. Однако достичь согласия относительно способа распределения полезного эффекта они не могут. Иными словами, достижение соглашения является общественным благом по отношению к участникам обмена правомочиями, и, следовательно, процесс переговоров связан с попытками каждой из сторон переложить издержки достижения соглашения на другую.

Особенную остроту проблема согласования приобретает при увеличении числа участников обмена. Причем речь идет именно об обратной зависимости между числом участников обмена и вероятностью совершения ими коллективных действий, в рассматриваемом случае - вероятностью достижения ими соглашения о пропорциях дележа полезного эффекта от обмена правомочиями. Таким образом, обмен правомочиями всегда связан с издержками согласования, которые тем выше, чем больше число участников обмена правомочиями.

Однако, даже сводя транзакционные издержки к издержкам согласования, вряд ли можно говорить о линейной зависимости между величиной транзакционных издержек и числом участников сделки. Транзакционные издержки велики как при большом числе участников обмена, так и при минимальном, так как в данном случае одной из сторон предоставляется возможность, в связи с отсутствием выбора партнеров у своего контрагента, проявить свое оппортунистическое поведение. При ограниченности круга потенциальных участников сделки растет их взаимная зависимость в принятии решения, а предназначенные к обмену правомочия превращаются в специфический актив. Специфические активы - это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Следовательно, любое изменение в структуре обмениваемых "специфических" правомочий приведет к снижению полезного эффекта от сделки.

Теория соглашений: роль неоднородности институциональной среды. Представители этого

направления соглашаются с тем тезисом, что на неоклассическом рынке транзакционные издержки отсутствуют. Они возникают из-за того, что неоклассический рынок – рыночное соглашение – никогда не существует в вакууме, а соприкасается с другими соглашениями: индустриальным, гражданским, традиционным, общественного мнения, творческой деятельности и экологическим.

Факт соприкосновения различных норм объясняется тем, что значительная часть повседневной деятельности экономических агентов находится на “стыке” соглашений и, следовательно, не может регулироваться нормами, относящимися исключительно к тому или иному соглашению. С этой точки зрения транзакционные издержки являются не чем иным, как издержками согласования требований прямо противоположных норм, они неизбежно возникают по мере усложнения деятельности в смысле появления в ней элементов различных соглашений.

Зададимся вопросом – во всех ли областях экономики применима данная экономическая категория.

По мнению С.И. Архиреева, использовать понятие транзакционных издержек правильно только в случае непосредственного перехода права собственности от одного экономического субъекта к другому. “Затраты, возникающие при использовании нерыночного способа координации в рамках организации, – пишет С.И. Архиреев, – могут быть отнесены к интеракционным издержкам. В этом случае понятие интеракции соответствует своему значению – “взаимодействие” (не предусматривающее закрепление отношений, непосредственное взаимодействие), а транзакции своему – “сделка” (взаимодействие, опосредованное обменом прав собственности и заключением соглашения). Различие между этими понятиями обусловлено теми разными ролями, в которых выступают в обоих случаях субъекты: в первом – как носители производственной потенции, во втором – как носители прав собственности, обмен которыми и совершается в ходе транзакции”<sup>6</sup>.

К транзакционным отраслям относятся следующие:

1) финансы и операции с недвижимостью. Основная функция – обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок;

2) банковское дело и страхование. Основная функция – посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации

прав собственности на соответствующие ресурсы;

3) правовые (юридические) услуги. Основная функция организаций данной отрасли состоит в обеспечении координации и контроля выполнения условий контрактов. Институциональная среда сложна и существуют значительные трудности учета различных нормативных положений, относящихся к деятельности фирм, поэтому для экономики транзакционных издержек они нанимают юристов;

4) оптовая и розничная торговля. Главная функция – доведение товаров и услуг от производителей до потребителей.

Совокупность транзакционных отраслей в их взаимосвязи образует транзакционный сектор.

Обратим внимание на одно важное положение, высказанное А. Шаститко: существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг. К данной категории фирм относятся посредники<sup>7</sup>.

Р. Капелюшников выделил три основных фактора расширения транзакционного сектора:

- возросло значение издержек спецификации и защиты контрактов, поскольку в результате роста специализации, урбанизации обмен становился во все большей степени безличным, депersonализованным, что требует широкого использования специалистов в области права. Важнейшим фактором, определившим рост данной формы обмена, стало развитие материальной инфраструктуры (транспорта, связи и т.д.). Это значительно расширило спектр возможных альтернатив обмена и, соответственно, привело к росту общих расходов на получение и обработку информации;

- технологические изменения. Капиталоемкие технологии могут использоваться с прибылью при экономии на масштабе производства. Для этого требуется: а) обеспечение ритмичного, бесперебойного поступления ресурсов; б) создание налаженной системы управления запасами; в) формирование системы реализации продукции. Эти факторы обуславливают развитие крупных форм хозяйственных организаций со сложной системой внутрифирменной специализации, разделения труда и опосредствующих ее (системы) воспроизводство транзакций;

- снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности<sup>8</sup>.

Впервые попытку систематической оценки транзакционных институтов в экономике предприняли Дж. Уоллис и Д. Норт. Ее результаты нашли отражение в статье “Измерение трансак-

ционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годах<sup>99</sup>. Эта работа остается единственной в своем роде и на данный момент, несмотря на многообразие публикаций по названной проблеме.

Рассмотрение категорий, связанных с трансакционным институтом, позволяет более глубоко и точно раскрыть собственное содержание данного института. Полагаем, что содержание понятия “трансакционный институт” заключается в следующем. Трансакционные институты - это особая группа (совокупность) институтов, которые организуют, упорядочивают, структурируют взаимодействия субъектов, их соглашения по поводу обмена, передачи прав собственности от одного субъекта к другому субъекту на определенных условиях, т.е. трансакции. Отметим, что далеко не все трансакции организованы через трансакционные институты. Огромная масса первых осуществляется напрямую, минуя последние, а в отдельных случаях спонтанно, например, прямые поставки товаров фирмой-изготовителем потребителям, натуральный обмен между домохозяйствами. При всем многообразии трансакций между различными субъектами часть их (около половины, исходя из подсчетов Дж. Уоллиса и Д. Норта) осуществляется через трансакционные институты.

Считаем, что трансакционные институты имеют общие черты и различия в сравнении с другими институтами экономической системы.

Выделим общие черты:

1) трансакционные институты, как и другие институты, обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (реакции субъектов на эти действия) и приносят в экономическую деятельность устойчивость. Каждый из институтов предполагает, что субъект с высокой степенью вероятности в определенных структурах, занимающихся соответствующей деятельностью, получит то, на что он рассчитывал, затрачивая при этом известные ему ресурсы (материальные, финансовые и др.);

2) институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивидов в определенных рамках, что высоко ценится экономическими субъектами. Существует институциональная рамка □ 1, в пределах которой субъект свободен в своих действиях и его не накажет закон. Существует рамка □ 2 (более узкая), в пределах которой субъект свободен в своих действиях и его не накажет общественное мнение. Могут существовать и рамки □ 3 (свобода субъекта и отсутствие наказания со стороны ограниченного для него круга внешних агентов (партнеров по бизнесу)), □ 4 (свобода субъекта и отсутствие огра-

ничений со стороны близкого к нему круга субъектов (родственников)) и т.д.;

3) институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут. Отдельные институты предполагают наличие позитивных (вознаграждение за следование определенным правилам) и негативных стимулов, т.е. наказаний за нарушения и отклонения от предписанных или сложившихся правил;

4) институты могут передаваться от одного поколения индивидов к другому и закрепляться в их деятельности, т.е. наследоваться. Это происходит благодаря свойственному им процессу обучения. Как правило, этим занимается специализированная организация (учебное заведение), но это не исключает процесс обучения в ходе самой деятельности субъектов, когда им передают опыт (вербально, визуально) более знающие коллеги и они используют полученные знания в дальнейшей своей работе;

5) институты сокращают трансакционные затраты, повышая тем самым эффективность деятельности субъектов, степень определенности внешней среды.

Здесь следует отметить, что институты различного рода (не только трансакционные) уменьшают трансакционные издержки, т.е. затраты на поиск и обработку информации, принятие решений, оценку и спецификацию прав собственности и т.д. Это их главное предназначение в экономической системе. Но трансакционные институты осуществляют это наилучшим способом и наиболее эффективно.

Специфика трансакционных институтов состоит в следующем:

- они специализируются на организации соглашений между субъектами по поводу обмена, передачи прав собственности, т.е. на трансакциях;
- обладают в силу своей внутренней природы наибольшим потенциалом по сокращению трансакционных издержек, связанных с различными взаимодействиями субъектов;
- осуществляют постоянное и непрерывное воспроизводство различных трансакций (их генерацию) и тем самым перераспределяют общее число трансакций в свою пользу;
- имеют специфические отношенческие контракции, связанные с ограниченным доступом к различным ресурсам на рынке;
- распространяют полученный эффект от сокращения трансакционных издержек на функционирование других институтов экономической системы, так как специализируются на предоставлении субъектам необходимых ресурсов (материальных, финансовых, информационных и др.) на основе передачи прав собственности от

одних субъектов к другим на определенных условиях.

Транзакционные институты по своей природе неоднородны и включают в себя различные виды (в зависимости от объекта, по поводу которого возникают транзакции) - торговые, финансовые, информационные, интеллектуальные, а также связанные с трудовыми ресурсами.

Основной ролью транзакционных институтов является процесс связывания различных контрагентов в ходе их хозяйственной деятельности. При этом весь процесс создания конечного блага (осязаемого или неосязаемого) происходит внутри отдельно взятого транзакционного института. Данная особенность в создании конечного блага является важной при анализе работы транзакционных институтов.

Являясь замкнутой системой, производящей и реализующей конечное благо, транзакционный институт уже не нуждается в услугах специализированных посреднических фирм. Данный институт самодостаточен в экономическом пространстве. Поэтому все основные риски, которые он несет, связаны с качеством производимого блага, а также со способностью представить его потребителю. В то же время и среди транзакционных институтов есть свои принципиальные различия, которые проявляются в специфике создания конечного блага.

Все экономические институты неоднородны по своей природе и функциям, которые они выполняют в ходе рыночных взаимодействий.

На практике основные различия между институтами проявляются в структуре и составе транзакционных издержек, которые они несут. Причиной возникновения транзакционных издержек является неполнота или ограниченность информации, а также ресурсов, которые может использовать участник рынка. Чтобы решить данную проблему, субъект может либо:

1) самостоятельно найти нужную информацию, затратив на это как время, так и денежные ресурсы в размерах, которые сложно установить в начале поиска;

2) воспользоваться услугами фирмы, специализирующейся на предоставлении необходимой информации или ресурсов.

Именно фирма, указанная во втором варианте, является транзакционным институтом.

Чтобы подчеркнуть фундаментальное расхождение в природе транзакционных институтов и обычных хозяйствующих субъектов, занимающихся производством и продажей продукции, обратимся к основному принципу производства, а именно к созданию добавочной стоимости продукта. При классическом производ-

ственном процессе можно определить непосредственно ту добавочную стоимость, которую приобретает товар, продаваемый производителем. Товар же, реализуемый посредником, имеет ту же физическую структуру, и его добавленная стоимость имеет неосязаемое состояние и выражается как сумма издержек посредника по перемещению товара от производителя к покупателю и уровень маржи, которую посредник закладывает из расчета рентабельности своего функционирования. Фактически производитель доплачивает посреднической фирме (назовем эту фирму товаропосреднический транзакционный институт) за то, что она избавляет потребителей от дополнительных транзакционных издержек, возникающих при непосредственном контакте с производителем. Также субъекты доплачивают за разнообразную дополнительную информацию, которую доводит до них данная посредническая структура о качестве товара и способах его использования. В свою очередь, и производитель готов идти на то, что не получит определенный уровень маржи, но зато избежит издержек, связанных с контактами с непосредственным потребителем продукции.

Данный пример был приведен в отношении производственного процесса. Вышеописанное правило действует не только на рынке товарообмена, но и непосредственно на рынке торговли информацией (назовем фирмы, занимающиеся таким бизнесом, информационными транзакционными институтами). Удовлетворение потребности в необходимой информации экономического субъекта (непосредственно сам процесс поиска, обработки и использования информации) является в настоящее время сложным и многоступенчатым процессом. Многие экономические субъекты (главным образом, производственные институты) не могут позволить себе организовать данный процесс самостоятельно. Тому есть ряд причин, а именно:

1) информационный бизнес требует значительных финансовых и временных затрат на сбор информации, создание базы данных, подбор специализированного персонала для выполнения данной работы и т. д.;

2) самостоятельное обеспечение необходимой информацией является невыгодным для экономического субъекта еще и потому, что пользоваться полученной информацией будет только он один, а все расходы на поиск, отбор и хранение нужной информации понесет и производственный институт. Вследствие чего у последнего вырастет себестоимость конечного материального продукта, так как она будет нести в себе расходы экономического субъекта по получению необхо-

димой информации. Рост себестоимости при качественно однородных характеристиках товара ведет к утрате фирмой конкурентной позиции на рынке и к увеличению риска ее банкротства.

В настоящее время даже крупнейшие производственные институты, имеющие статус транснациональных компаний, при поиске необходимой информации выбирают стратегию обращения к специализированным организациям (информационным транзакционным институтам), так как сумма понесенных расходов за получаемую информацию (плата информационным транзакционным институтам) не сопоставима с суммой издержек, которая может возникнуть при поиске данной информации самостоятельно. Данный выбор является оптимальным еще и по той причине, что производственный институт избегает неопределенности в своей деятельности, которая может возникнуть при самостоятельном поиске информации. Затраты на поиск информации субъектом понесены, но никто не гарантирует положительного результата данных поисков. В то же время при обращении к информационному транзакционному институту экономический субъект платит по факту за получаемый информационный ресурс, который ему необходим, - места для неопределенности нет.

Если деятельность информационных транзакционных институтов и ее эффекты очевидны (в данном случае рыночные субъекты готовы платить за информацию, которой они не обладают, но хотят обладать для минимизации будущих транзакционных издержек), то ситуация с финансовыми транзакционными институтами заслуживает дополнительного внимания.

Чтобы понять природу финансовых транзакционных институтов, необходимо принять во внимание два важных момента.

Во-первых, финансовые ресурсы, как и информация, имеют то же качество, а именно неоднородность распределения. Зачастую возникают ситуации, когда хозяйствующий субъект имеет определенные денежные излишки, которые он готов предоставить под определенный процент другому субъекту на заранее оговоренный срок. Также на рынке присутствуют субъекты, которые готовы привлечь денежные средства в свой бизнес и платить за их использование, принимая во внимание, что рентабельность их использования будет выше процента за ресурсы. Основной проблемой, с которой сталкиваются эти два субъекта, является то, что они не знают о возможностях и желаниях каждого. Именно в данной ситуации финансовый транзакционный институт может сыграть благотворную роль - помочь одному субъекту разместить средства, а другому их привлечь. Используя терминологию Уильямсона, финансовый трансак-

ционный институт опосредованно (через себя) сводит данных субъектов и устанавливает между ними отношения контрактации. Таким образом, финансовые транзакционные институты получают прибыль потому, что обладают определенной информацией о состоянии рынка денег и умело ею пользуются для удовлетворения потребностей субъектов рыночных взаимоотношений.

Во-вторых, постоянно увеличивается число трансакций, приходящихся на каждый рубль конечного продукта (финансового ресурса), создаваемого данным транзакционным институтом.

Наименее изученным среди многообразных транзакционных институтов является интеллектуальный. Выделение данного вида посреднических транзакционных институтов имеет важное теоретическое значение, как новый объект анализа, и практическое - для хозяйствующих субъектов. Осуществление трансакции интеллектуальных благ через специализированные посреднические структуры (например, интеллектуальные биржи) представляет собой интеллектуальное посредничество, которое в самом общем виде означает организованную определенным образом в рамках соответствующих структур деятельность, связанную с передачей прав собственности на интеллектуальные блага от одних субъектов к другим на конкретных условиях. Институциональная составляющая данного вида посредничества заключается в наличии определенных норм, правил, установок, которым надлежит следовать, а также в существовании специализированных организаций (структур), определяющих "правила игры" в этой сфере. Сюда же следует отнести и определенные правовые рамки данной деятельности.

Транзакционные институты, осуществляющие посредничество, связанное с трудовыми ресурсами, обладают определенной спецификой: существует достаточно ограниченный пучок прав собственности по отношению к данному объекту и исключаются определенные права собственности на него (например, право на переход по наследству или завещанию, бессрочность).

Определим экономический уровень, на котором могут функционировать транзакционные институты.

Считаем, транзакционные институты могут функционировать на всех экономических уровнях - микро-, макро-, мезо- и мега-. Подтверждением этого является осуществление трансакций между различными субъектами - государством (макросубъектом) и наднациональными структурами, фирмами и индивидами в конкретной транзакционной отрасли (торговля, финансы).

Роль и значение транзакционных институтов в развитии современной мировой экономики несомненны.

Транзакционные институты имеют очевидную тенденцию к росту и усилению многообразия их форм. Это связано с общим ростом объема трансакций, трансакционных издержек. В перспективе роль основных игроков у производителей будет оспариваться транзакционными институтами. Они могут стать основными работодателями, ведущими игроками на рынке труда, что весьма важно для составления прогнозов занятости в регионах и национальной экономике в целом.

Транзакционные институты аккумулируют не только трансакции. Они концентрируют значительные собственные ресурсы - материальные, финансовые, информационные, интеллектуальные и за счет этого обладают высоким потенциалом развития, что позволяет им открывать доступ для других субъектов к отсутствующим у них редким и ценным ресурсам. Все это обеспечивает транзакционным институтам высокую доходность, прибыльность, значительно превышающую доходы непосредственных производителей в реальном секторе экономики. Это ставит во главу угла необходимость новой расстановки сил в налогообложении, где традиционно главными плательщиками являются отнюдь не транзакционные институты, а принцип равномерности взимания налогов, известный еще со времен А. Смита, не отменен.

Транзакционные институты обладают наибольшей восприимчивостью к процессам глобализации, которая фактически и началась с торговли и финансов. Кроме того, транзакционные институты наиболее приспособлены к сетевым формам организации. Это необходимо учитывать при рассмотрении проблем их транснационализации и экспансии на внутренние нацио-

нальные рынки стран зарубежных транзакционных институтов. Здесь важно регулирование со стороны государства деятельности данных институтов, обладающих высоким потенциалом развития и саморегуляции.

Транзакционные институты являются фактически универсальными, приемлемыми для деятельности различных субъектов. Более того, любой индивид имеет к ним отношение (торговля, банки, интеллектуальная деятельность и т.д.). Поэтому знание сущности транзакционного института позволяет индивиду адаптироваться к нему, принимать или изменять сложившиеся в его рамках правила игры, модернизировать их с учетом новых условий и тем самым обрести реальные экономические возможности, выгоду и свободу сделать свой самостоятельный выбор.

<sup>1</sup> *Commons J.R.* Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. V. 21. P. 652.

<sup>2</sup> *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // *THESIS*. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 66.

<sup>3</sup> *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 45.

<sup>4</sup> *Кузьминов Я.И., Бандукидзе К.А., Юткевич М.Л.* Курс институциональной экономики. М., 2006. С. 203.

<sup>5</sup> Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А.Н. Олейникова. М., 2005. С. 133.

<sup>6</sup> *Архиперев С.И.* Транзакционная архитектура // *Экон. теория*. Киев-33, 2004. □ 1. С. 74.

<sup>7</sup> *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. М., 2002. С. 275.

<sup>8</sup> *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 35-36.

<sup>9</sup> *Wallis J., North D.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 // *Long-term in American Economic Growth* / ed. by S. Engerman. Chicago, 1987.

Поступила в редакцию 01.11.2010 г.