

УДК 330.837.2

Е.В. Попов

ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ¹

Представлены принципы и научные идеи теории транзакционной оценки экономических институтов, основное содержание которой состоит в количественном измерении качества институтов через оценку экономических транзакций. Приведены основные работы основоположников данной теории и показаны практические возможности применения теоретических положений. Систематизированы авторские разработки по транзакциям фирм на основе их рыночного потенциала, методике построения институциональных атласов, институциональным эффектам снижения оппортунизма работников, оценке транзакционных издержек гибридных организаций и формализации внешней транзакционной функции фирмы.

Ключевые слова: *транзакции, транзакционные издержки, экономические институты, экономическая теория.*

Развитие институциональной теории отмечено рядом Нобелевских премий по экономике. В 1991 году премия была вручена Р. Коузу за разработку «институциональной структуры производства» [3], в 1993 году – Д. Норт за исследование «экономической деятельности в масштабе времени» [4]. За создание «теории экономических механизмов» Нобелевскую премию 2007 года получили Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин [1]. В 2009 году премия была присуждена О. Уильямсону [49] и Э. Остром [33] за разработку «теории экономической организации».

Создание модельных подходов резко обогнало динамику формирования понятийного и системообразующего теоретического аппарата институционализма. Как отметили О. Иншаков и Д. Фролов [2], еще не устоялись дефиниции институциональной экономической теории.

До сих пор не решена проблема количественного измерения качества экономических институтов. Иными словами, назрела необходимость в формировании теории оценки экономических институтов. При этом некоторые подходы к формированию подобной теории опубликованы и достаточно хорошо известны.

Целью настоящего исследования является систематизация научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих законо-

© Попов Е.В., 2014

Попов Евгений Васильевич – чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук, профессор, главный ученый секретарь УрО Российской академии наук, председатель Программного комитета SR (Россия, Екатеринбург), e-mail: popov@pmt.urpm.ru.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РФФИ № 13-06-96024.

мерности развития общества с точки зрения трансакций экономических институтов, иными словами, формирование трансакционной теории институтов.

Трансакции. Если под экономическими агентами подразумевать субъектов экономических отношений, принимающих участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ, то внепроизводственные взаимодействия между ними определяются процессами передачи прав собственности или ограничения деятельности.

Впервые на эти процессы с понятийной точки зрения обратил внимание Дж. Коммонс [20, р. 652], который предложил в качестве базовой единицы анализа экономической деятельности рассматривать трансакцию. Согласно его представлениям, трансакция – это отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Как отмечал Дж. Коммонс [21, р. 4]: «предельная единица деятельности... должна содержать сама по себе принципы конфликтности, взаимности и порядка. Эта единица есть трансакция».

Наиболее развернутое определение трансакции дал О. Уильямсон [47, р. 235]: «Трансакция – это переход товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Конец одной стадии деятельности и начало другой».

Таким образом, первый научный принцип трансакционной теории институтов, согласно Дж. Коммонсу, может быть сформулирован следующим образом: трансакция – это единичный акт экономической деятельности и, следовательно, наименьшая основа экономического анализа.

Как отметили Мартинс-да-Роха и Вайлакис [30, р. 68], трансакции поиска, транспортировки, хранения и измерения информации являются основными эндогенными трансакциями даже на таких традиционных рынках, как финансовые. При этом согласно широкому исследованию литературы, выполненному А. Риндфлейшем с соавторами [43], показано, что изучение типа трансакций является одним из перспективных направлений современной научной деятельности. Такая же точка зрения об актуальности изучения трансакций в рамках институциональной экономической теории отмечена в исследовании А. Шаститко [12].

Каким же образом могут быть систематизированы трансакции экономических агентов?

Ответ на данный вопрос может быть получен на основе концепции рыночного потенциала предприятия [36], демонстрирующей разнообразие трансакций на уровне субъекта хозяйствования.

Рыночный потенциал – это совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности. Институциональная сущность рыночного потенциала предприятия заключается в структурировании установившихся норм взаимодействия между экономическими агентами, призванными наилучшим образом реализовать его рыночную деятельность.

Анализ структуры рыночного потенциала предприятия показывает, что к трансакциям экономических агентов следует отнести всю внепроизводственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельности (если они не являются основными производственными процессами данного экономического агента). Полагая, что аналитическая деятельность включает в себя поиск информации и анализ рынка (поиск покупателей), а коммуникационная – продвижение товаров, защиту прав собственности и защиту от оппортунизма, то основные виды сделок производственных предприятий могут быть представлены в виде пяти типов трансакций. К ним следует отнести трансакции [38]: 1) поиска информации; 2) анализа рынка; 3) защиты прав собственности; 4) защиты от оппортунизма; 5) продвижения продукции.

Следовательно, перспективной научной идеей трансакционной теории институтов является положение о том, что типология трансакций возможна на основе типологии экономической деятельности хозяйствующих субъектов (например, на основе рыночного потенциала предприятия).

Типология трансакций позволяет перейти к экономическим институтам, являющимся устоявшимися нормами взаимодействия между экономическими агентами [8], и оценке трансакционного сектора экономики.

Трансакционный сектор. Впервые оценка трансакционного сектора национальной экономики была предпринята в работе Дж. Уоллиса и Д. Норта [45]. Авторы отождествили его объем с суммой средств, связанных с обеспечением трансакций, включив в него ресурсы правительства, фирм трансакционных сфер деятельности (торговлю, финансы, страхование, операции с недвижимостью) и внутрифирменный трансакционный сектор производственных предприятий.

В исследовании Х. Далена и А. Вуурена [23] показано, что размеры трансакционного сектора во многом определяются спецификой ведения хозяйственной деятельности в различных странах. Как отмечали М. Градстейн и К. Конрад [26], дифференциация стран по экономическому развитию может быть объяснена формированием различных экономических институтов. В исследовании Т. Кавалканти и А. Ново [16] определена и формульная зависимость между институциональной инфраструктурой и экономическим развитием стран.

Более глубоко это положение отражено в исследовании разнообразия институтов Э. Остром [35]. На основе оценки различных норм, ментальных моделей, истории и эволюции хозяйственной деятельности ею разработан словарь для понимания систематики экономических институтов. По мнению Э. Остром, многообразие правил хозяйственной деятельности, атрибутов и факторов решения проблем объясняет разнообразие институциональных дизайнов.

Следовательно, в соответствии с исследованиями Дж. Уоллиса, Д. Норта и Э. Остром может быть определен второй научный принцип транзакционной теории институтов: экономические институты формируют транзакционный сектор экономики.

Что же может дать институциональная оценка транзакционного сектора экономики? Как показало исследование российского транзакционного сектора [6, 7], его объем значительно снизился во время экономического кризиса 2008 года. Так, доля транзакционного сектора в общем объеме ВРП Свердловской области снизилась во время кризиса на несколько процентных пунктов.

Определенное представление об институциональном окружении транзакционной деятельности может быть получено посредством построения институциональных атласов [37]. Подобный анализ продемонстрировал недостаточность институциональной инфраструктуры для обеспечения хозяйственной деятельности в условиях кризиса. Таким образом, может быть сформулирована вторая научная идея обсуждаемой теории: по снижению размера транзакционного сектора экономики возможно краткосрочное прогнозирование экономических кризисов.

При этом актуальной остается проблема стоимостной оценки экономических транзакций.

Транзакционные издержки. Стоимостная оценка экономических транзакций выражается через транзакционные издержки.

Термин «транзакционные издержки» впервые применил Р. Коуз в своей статье «Природа фирмы» [17] для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. По его мнению, осуществляя экономическую деятельность в таких структурных рамках, агенты получают ряд преимуществ за счет экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

О. Уильямсон [52] отмечал: «Предположение стандартной экономической теории, что транзакционные издержки равны нулю, было великим аналитическим удобством и в течение длительного времени беспроblemным. Однако завершение логики нулевых транзакционных издержек Р. Коузом [18, 19] обнажило в ней (стандартной экономической теории. – Е.П.) серьезные расхождения, ошибки и аномалии».

В современном варианте теория транзакционных издержек, согласно О. Уильямсону [50], считается составной частью новой институциональной теории и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма хозяйственной деятельности.

Задачей теории транзакционных издержек является объяснение проблем эффективности тех или иных экономических операций в определенных ин-

ституциональных рамках, т.е. способность различных организационных форм к результативному планированию и осуществлению экономических целей. В основе данной теории находится предположение, что любое действие в экономическом контексте в первую очередь связано с затратами. В общих словах транзакционные издержки и есть затраты, возникающие, когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права. Транзакционные издержки точно так же, как и прочие издержки в экономической теории, являются альтернативными издержками, и существуют как постоянные, так и переменные транзакционные издержки.

Р. Мэтьюз [31] предложил следующее определение: «Фундаментальная идея транзакционных издержек в том, что они состоят из издержек составления и заключения контракта, а также издержек надзора за соблюдением контракта и обеспечения его выполнения в противоположность производственным издержкам, которые суть издержки собственно выполнения контракта».

Следовательно, согласно представлениям Р. Мэтьюза третий научный принцип транзакционной теории институтов может быть сформулирован так, что транзакционные издержки – это все внепроизводственные издержки хозяйствующих субъектов.

Отметим, что понятийный аппарат, аксиоматика и формализованные модели теории транзакционных издержек, согласно Д. Фролову [11] находятся еще в стадии своего развития и теоретического расширения.

К числу различных видов деятельности, которые требуют определенных транзакционных издержек, Т. Эггертссон [24] относил следующие:

- поиск информации о распределении цен и качестве товаров и трудовых ресурсов, а также поиск потенциальных покупателей или продавцов и актуальной информации об их поведении и материальном положении;
- торги, необходимые для выявления подлинных позиций покупателей и продавцов при эндогенных ценах;
- составление контрактов;
- надзор за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими условий контракта;
- обеспечение выполнения контракта и взыскания убытков в ситуации, когда партнеры не выполняют свои контрактные обязательства;
- защита прав собственности от посягательств третьей стороны.

На уровне фирмы определение транзакционных издержек может иметь строгую количественную оценку.

Основной признак разделения транзакционных и трансформационных издержек – это тип операции, которая применяется к ресурсам и приводит к появлению тех или иных издержек. Так, трансформационные издержки возникают в результате трансформации ресурсов. Согласно определению транс-

формационных издержек, преобразование ресурсов можно рассматривать как физическое изменение материала. Трансакционные издержки возникают в результате обмена ресурсами. Ресурсы при этом не изменяют свои физические характеристики, однако способны явиться причиной перераспределения прав собственности.

В качестве другого признака выделения трансакционных издержек можно использовать природу этих издержек. Таким образом, если издержки возникли в результате неопределенности, ограниченной рациональности индивидов или оппортунистического поведения [41], то такие издержки можно отнести к трансакционным. В этом случае трансакционными издержками являются как потери от наличия и приведения в действие перечисленных выше факторов, так и от попытки их предупредить, т.е. как потери от риска, так и издержки страхования риска [28].

Рассмотренные выше признаки позволяют разделить трансакционные и трансформационные издержки, однако для анализа трансакционных издержек производственного предприятия требуется более конкретное разделение издержек. Трансформационные и трансакционные издержки должны находиться в единой системе организации производства, место в которой и для первых, и для вторых строго определено. Такая потребность объясняется необходимостью учета и анализа трансакционных издержек.

Проведенный анализ видов трансакционных издержек в организации позволяет сформулировать алгоритм выделения трансакционных издержек [8]: 1) определить, какой тип деятельности в организации является основным; 2) определить, какие типы ресурсов преобразуются в какую продукцию в рамках основной деятельности; 3) определить, к какому типу процесса относится данный тип издержек; 4) если издержки являются издержками основного процесса, то определить, не являются ли издержки издержками трансакционной сферы, используя признак типа операции над ресурсами и природу издержек; 5) принять окончательное решение о типе трансакционных издержек.

Авторский алгоритм калькуляции трансакционных издержек позволил получить эмпирические зависимости динамики публикационной активности и научной мобильности от изменений трансакционных издержек академических учреждений [40].

Следовательно, третья научная идея трансакционной теории институтов может быть сформулирована так: оценка трансакционных издержек возможна по внепроизводственным статьям бухгалтерской отчетности.

При этом возникает закономерный вопрос: имеется ли связь между трансакционными издержками и институциональной инфраструктурой? Ответ на этот вопрос лежит в плоскости исследования координации институтов.

Координация институтов. Координация деятельности экономических агентов (и, соответственно, координация экономических институтов) воз-

можно в виде трех организационных форм: иерархии, рынка или гибридной организации. По мнению О. Уильямсона [48], выбор между различными организационными формами происходит в результате сравнения эффективности осуществляемых этими структурами трансакций.

Гибридные формы организации определяют комбинацию двух полярных форм координации: рынков и иерархий (фирм). Они позволяют концептуально объединить такие разные соглашения, как франчайзинг, сети фирм или долгосрочные контракты между организациями. Таким образом, целое семейство способов организации было идентифицировано, в результате чего возникло большое количество исследований, которые в большей степени касаются природы и роли сетей. Сеть, по мнению А. Олейника [5], следует рассматривать как совокупность предприятий, которые в силу сложившихся между ними связей выступают в некоторых важных аспектах как единое целое.

Как отмечал К. Менар [32], гибридные формы можно рассматривать как особые структуры управления сделками (трансакциями), отличные и от рынка, и от иерархии. Они уместны в случаях двух- или многосторонней зависимости участников сделок, когда эта зависимость уже рождает потребность в координации, но еще недостаточна для полной интеграции.

Согласно О. Уильямсону [48], усиление специфичности активов от рынка к строгой иерархии способствует увеличению трансакционных издержек, но скорость этого увеличения различна у разных структур управления. Кроме того, структуры управления различаются еще и уровнями трансакционных издержек при нулевых и малых значениях специфичности активов.

Преимущество рынка в наиболее низких трансакционных издержках наблюдается при нулевой специфичности, но скорость увеличения трансакционных издержек в результате усиления специфичности активов при рыночной организации является наибольшей. По тем же параметрам фирма представляет собой противоположность рынка, а гибрид – промежуточную форму. Таким образом, при специфичности активов, превышающей некоторые значения, рынок должен быть заменен гибридной структурой, а после достижения более высокого значения специфичности активов – наилучшей структурой будет фирма.

Следовательно, согласно исследованиям О. Уильямсона и К. Менара четвертый научный принцип трансакционной теории институтов может быть сформулирован следующим образом: трансакционные издержки пропорциональны специфичности активов и, соответственно, усилению механизма координации экономических институтов.

В. Тамбовцев [10] предложил выделять самостоятельные механизмы координации: рынок, иерархию и сеть. Каждый из этих механизмов однозначно характеризуется набором критериев, включающих в себя тип базового кон-

тракта, характеристики предметов обмена (доступность, тип экономического блага и т.п.) и тип механизма принуждения к исполнению контрактов. К набору критериев также относятся доступность контрактации, уровень защищенности прав собственности на предметы обмена, способ координации действий по распределению и определению направлений использования ресурсов, стимулы к эффективному использованию ресурсов, а также интенсивность регулирования взаимодействий.

Эффективные сетевые взаимодействия основаны, как правило, на долгосрочных контрактах, доверии и партнерских отношениях. Данные формы институциональных соглашений являются взаимодополняющими, использующими общие активы взаимодействующих сторон. Эффективность, а следовательно, и применение этих форм определяется уровнем транзакционных издержек, величина которых находится в непосредственной зависимости от условий и характеристик реализуемых транзакций, среди которых традиционно выделяют специфичность активов, частоту транзакций и степень хозяйственной неопределенности [9].

Таким образом, может быть сформулирована четвертая научная идея обсуждаемой теории так, что оценка тесноты связей гибридных организаций возможна по уровню транзакций и транзакционных издержек.

Поскольку партнерские отношения в гибридных организациях во многом основаны на неформальных институтах, то здесь уместно упоминание подобного исследования, выполненного К. Уильямсон [46]. Автор статьи показала, что основой экономического развития являются неформальные институты, поскольку успешность формальных институтов определяется наличием неформальных ограничений. Формальные институты были оценены через статистические показатели пропорционального представительства при выборах, юридической независимости и частоты пересмотров конституции. Показателями оценки неформальных институтов выступили уровни доверия, уважения, индивидуальной определенности и послушания.

Следовательно, разграничение формальных и неформальных институтов является важным элементом в оценке механизмов координации деятельности экономических агентов.

Однако остается открытым вопрос количественного измерения качества институтов через транзакционные издержки. Взаимосвязь транзакций и институтов экономической деятельности Дж. Уоллис и Д. Норт назвали транзакционной функцией, в противовес трансформационной функции [45]: «Транзакционные издержки – затраты, связанные с созданием обменов, издержки выполнения транзакционной функции. Трансформационные издержки – затраты, связанные с преобразованием вложений в выпуск продукции, затраты выполнения трансформационной функции».

Трансакционная функция институтов. Прежде всего, рассмотрим взаимоотношение трансакционных издержек и такого экономического института, как предприятие. Каковы границы предприятия?

Деятельность рынка предполагает некоторые затраты и формирование организации означает предоставление предпринимателю права направлять ресурсы с учетом сокращения рыночных затрат. Отсюда, предприятие есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Вслед за Р. Коузом отметим, почему промышленное производство не осуществляется одним предприятием. Во-первых, с увеличением размеров предприятия может начаться сокращение дохода от предпринимательской деятельности, т.е. затраты на организацию дополнительных трансакций внутри предприятия могут возрасти. Во-вторых, по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается не способен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью.

Таким образом, границы размеров предприятия в условиях рыночного обмена определяются минимизацией трансакционных затрат в сравнении со средними рыночными затратами. Превышение издержек трансакций над рыночными издержками обмена означает выход за пределы хозяйственной деятельности предприятия. Представление Р. Коуза о сокращении трансакционных издержек внутри хозяйствующего субъекта было развито О. Уильямсоном [51], который сформулировал свой основной тезис: «Главной целью и результатом функционирования институтов (типа фирмы) является минимизация трансакционных издержек».

Следовательно, согласно Р. Коузу и О. Уильямсону пятый научный принцип трансакционной теории институтов может быть определен в следующей формулировке: формирование экономических институтов приводит к уменьшению трансакций и снижению трансакционных издержек.

К. Эрроу [14] определял трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. К. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта [34] трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Исходя из представлений К. Эрроу и Д. Норта будем полагать, что стоимостной оценкой экономического института являются трансакционные из-

держки на формирование и поддержание данной устоявшейся нормы взаимодействия между экономическими агентами. Это положение может являться формулировкой пятой научной идеи трансакционной теории институтов.

Какова же возможная формализация трансакционной функции?

К сожалению, в большинстве исследований трансакционных издержек их функциональные зависимости от различных параметров носят качественный или опосредованный характер. Так, Ж. Бенасси [15], изучая конкурентные рыночные механизмы, показал, что рыночное равновесие между предложением товаров и способностью покупателей приобретать эти товары должно исходить из стратегической функции соответствия ценовых сообщений от разных игроков рынка, однако автор ограничился лишь общим представлением функциональных зависимостей трансакций, поддерживающих данные рыночные сигналы.

В исследовании Е. Хайнесена [27] рассмотрена возможность моделирования трансакционной функции макроэкономических институциональных изменений. В работе Ч. Колстада и М. Тарновски [29] обсуждаются предполагаемые трансакции для информационного выравнивания цен товаров различного качества и делается предположение о необходимости введения трансакционной функции, описывающей динамику изменения информационной асимметрии на рынке.

Особую актуальность введение функции трансакций приобретает на рынке труда, именно здесь необходимо осуществлять поиск информации, проводить переговоры о наиболее оптимальной заработной плате между работодателем и работником. В исследовании Ф. Альвареса и М. Верацьерто [13] показано, что на рынке труда моделирование функциональных зависимостей трансакций от различных эндогенных параметров позволит выработать взвешенную политику регулирования трудовых отношений.

Сравнение фирм США и Японии по трансакционным издержкам поддержания партнерских отношений обозначило для С. Глобермана и др. [25] проблему формирования функции трансакций. Однако авторы ограничились в своем исследовании лишь перечислением издержек, которые могут образовывать функциональную зависимость трансакций от параметров взаимодействия между фирмами.

Трансакционная функция денег проанализирована в исследовании Дж. Вачелена и Л. Хова [44]. В данной работе показано, что введение евро как единой платежной единицы Евросоюза потребовало значительных трансакционных издержек, описание которых возможно и на модельном уровне.

В статье Е. Рахарджо и др. [42] рассматриваются трансакционные издержки на поиск и оценку эффективности интернет-сайтов в Индонезии и отмечается, что оценка динамики изменения подобных издержек возможна на основе введения функции трансакций. Подобное же моделирование тран-

сакций для управления потоком товаров с помощью налогов представлено в исследовании А. Кунха [22], однако и здесь явный вид транзакционной функции не обсуждается.

Анализ опубликованных исследований по введению транзакционной функции показывает, что, по-видимому, явное представление вида подобной функции возможно на основе классических определений сущности транзакционных издержек с последующей верификацией разработанного соотношения.

Можно выделить три ключевые зависимости транзакционных издержек от параметров экономических систем. Согласно Т. Эггертсону [24], транзакционные издержки прямо пропорциональны количеству экономических агентов, заключающих контракты между собой. А в соответствии с представлениями Р. Мэтьюза [31] транзакционные издержки обратно пропорциональны количеству заключенных контрактов и установленных норм, обеспечивающих выполнение данных контрактов.

Если под заключенными контрактами понимать формальные институты, а под нормами, обеспечивающими выполнение данных контрактов, – неформальные институты, то можно моделировать на качественном уровне зависимость транзакционных издержек от основных институциональных параметров экономических систем.

В этом случае транзакционная функция фирмы будет выражать следующую зависимость [39]: транзакционные издержки фирмы пропорциональны количеству экономически активных агентов, заключивших институциональные соглашения с фирмой и обратно пропорциональны количеству формальных и неформальных институтов с соответствующими коэффициентами эластичности.

В отличие от производственной функции, в которой оценивается производство продукции, в транзакционной функции должны описываться транзакционные издержки как количественная характеристика процесса осуществления транзакций. В этом случае возможно обсуждение минимизации транзакционных издержек. Например, некая фирма устанавливает деловые отношения с несколькими экономическими агентами. Формализованное представление транзакционной функции демонстрирует, что уровень транзакционных издержек будет минимизирован при наименьших количествах формальных соглашений и неформальных институтов между фирмой и агентами. Если к формальным институтам можно отнести нормы составления контрактов, обеспечения выполнения контрактов, контроля качества и защиты прав собственности, то к неформальным институтам следует отнести нормы, не получившие закрепления в формализованных контрактах. По-видимому, к транзакционным издержкам формирования неформальных институтов относятся поиск информации, поиск покупателей и продавцов, подготовка переговоров и защита от оппортунизма. Конечно, в каждом конкрет-

ном случае набор формальных и неформальных институтов определяется сложившейся структурой институциональной среды.

Какие же основные выводы могут быть сделаны из формализованного представления транзакционной функции?

Во-первых, введение аналитического вида транзакционной функции завершает построение инструментального аппарата оценки хозяйственной деятельности фирмы, начатого с производственной функции Кобба–Дугласа.

Во-вторых, построение транзакционной функции обеспечивает формирование прогнозных оценок при исследовании институциональной среды фирмы. Иными словами, прогнозирование инвестиций в транзакционные издержки возможно на основе оценки количества привлекаемых экономических агентов и транзакций в формализованном и неформализованном виде.

В-третьих, представление явного вида транзакционной функции обуславливает различие максимизации выпуска продукции и минимизации соответствующих транзакций. Действительно, если в производственной функции в качестве независимой переменной выступает продукция фирмы, а зависимыми переменными являются труд и капитал, то транзакционная функция описывает зависимость транзакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. И снижение транзакционных издержек предопределяется как количеством агентов, так и транзакций между ними.

* * *

Таким образом, систематизация научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих закономерности развития общества с точки зрения транзакций экономических институтов, позволила получить некоторые контуры транзакционной теории институтов.

Принципы предельности акта транзакций, формирования транзакционного сектора, внепроизводственного характера транзакционных издержек, пропорциональности этих издержек специфичности активов и минимизации транзакции как следствия формирования институтов введены основоположниками данной теории и могут являться базой для развития новых теоретических положений.

Рассмотренные научные идеи типологии транзакций, прогнозирования кризисов, определения транзакционных издержек по бухгалтерской отчетности, оценки тесноты связей гибридных организаций и стоимостной оценки экономических институтов по транзакционным издержкам могут выступать основаниями для планирования дальнейшего научного поиска в углублении транзакционной теории институтов.

В условиях широкого внедрения инструментов гетеродоксальной экономической теории формирование транзакционной теории институтов способно

статье основой научного прогнозирования развития экономической деятельности.

Список литературы

1. Измалков С., Сонин К., Юдкевич М. Теория экономических механизмов // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.
2. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Эволюционная перспектива экономического институционализма // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 63–77.
3. Коуз Р.Х. Институциональная структура производства: [Нобелевская лекция] // Мировая экономическая мысль. – Т. V. – М.: Мысль, 2004. – С. 676–688.
4. Норт Д.К. Экономическая деятельность в масштабе времени: [Нобелевская лекция] // Мировая экономическая мысль. – Т. V. – М.: Мысль, 2004. – С. 707–724.
5. Олейник А.Н. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. – 2003. – № 8. – С. 130–145.
6. Попов Е.В., Власов М.В., Орлова Н.В. Выделение транзакционных издержек в бухгалтерской отчетности // Финансы и кредит. – 2010. – № 17. – С. 7–11.
7. Попов Е.В., Гембий М.Н. Транзакционный сектор региона / Ин-т экономики УрО РАН. – Екатеринбург, 2011. – 132 с.
8. Попов Е.В., Сергеев А.М. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 103–116.
9. Попов Е.В., Симонова В.Л. Межфирменные сетевые формы организации в системе корпоративного управления // Экономика региона. – 2009. – № 3. – С. 146–153.
10. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. – М.: ТЕИС, 2000. – 83 с.
11. Фролов Д.П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории транзакционных издержек // Журнал экономической теории. – 2012. – № 2. – С. 83–93.
12. Шаститко А.Е. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С. 24–41.
13. Alvarez F., Veracierto M. Labor-Market Policies in an Equilibrium Search Model // NBER Macroeconomics Annual. – 1999. – Vol. 14. – P. 265–304.
14. Arrow K.J. Capital-Labor Substitution and Economic Efficiency // Review of Economics and Statistics. – 1961. – Vol. 43. – P. 56–70.
15. Benassy J.P. On Competitive Market Mechanisms // Econometrica. – 1986. – Vol. 54, no. 1. – P. 95–108.

16. Cavalcanti T.V., Novo A.A. Institutions and Economic Development: How Strong is the Relations? // *Empirical Economics*. – 2005. – Vol. 30, no. 2. – P. 263–276.
17. Coase R.H. The Nature of Firm // *Economica*, n.s. – 1937. – Vol. 4, no. 10. – P. 386–405.
18. Coase R.H. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. – 1960. – Vol. 3. – P. 1–44.
19. Coase R.H. The Regulated Industries: Discussion // *American Economic Review*. – 1964. – Vol. 54. – P. 194–197.
20. Commons J.R. Institutional Economics // *American Economic Review*. – 1931. – Vol. 21, no. 4. – P. 649–672.
21. Commons J.R. The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics // *Wisconsin Law Review*. – 1932. – Vol. 8. – P. 3–26.
22. Cunha A.B. The Optimality of the Friedman Rule when Some Distorting Taxes are Exogenous // *Economic Theory*. – 2007. – Vol. 28, no. 4. – P. 179–205.
23. Dalen H.P., Vuuren A.P. Greasing the Wheels of Trade: a Profile of the Dutch Transaction Sector // *De Economist*. – 2005. – Vol. 153, no. 1. – P. 139–165.
24. Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 408 p.
25. Globerman S., Roehl Th.W., Standifird S. Globalization and Electronic Commerce: Inferences from Retail Brokering // *Journal of International Business Studies*. – 2001. – Vol. 32, no. 4. – P. 749–768.
26. Gradstein M., Konrad K.A. Institutions and Norm s in Economic Development // *Public Choice*. – 2008. – Vol. 135. – P. 497–499.
27. Heinesen E. The Two-Variable CES Transaction Function in Macroeconomic Rationing Models // *Econ. Letters*. – 1995. – Vol. 48, no. 3–4. – P. 257–265.
28. Knight F.H. *Risk, Uncertainty and Profit*. – Boston: Houghton Mifflin, 1921. – 360 p.
29. Kolstad Ch.D., Turnovsky M.H.L. Cost Functions and Nonlinear Prices: Estimating a Technology with Quality-Differentiated Inputs // *The Review of Economics and Statistics*. – 1998. – Vol. 80, no. 3. – P. 444–453.
30. Martins-da-Rocha V.F., Vailakis Y. Financial Markets with Endogenous Transaction Costs // *Economic Theory*. – 2010. – Vol. 45. – P. 65–97.
31. Matthews R.C.O. The Economics of Institutions and Sources of Growth // *Economic Journal*. – 1986. – Vol. 96, no. 12. – P. 903–910.
32. Menard C. Adaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms // *International Review of Law and Economics*. – 1998. – Vol. 18, no. 4. – P. 862–891.
33. Munger M.C. Endless Forms most beautiful and most wonderful: Elinor Ostrom and the Diversity of Institutions // *Public Choice*. – 2010. – Vol. 143, no. 2. – P. 263–268.

34. North D.C. Institutions // *Journal of Economic Perspectives*. – 1991. – No. 5. – P. 97–112.
35. Ostrom E. *Understanding Institutional Diversity*. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – 376 p.
36. Popov E.V. Market Potential of the Firm // *International Advances in Economic Research*. – 2004. – Vol. 10, no. 4. – P. 337–338.
37. Popov E.V. Institutional Atlas // *Atlantic Economic Journal*. – 2011. – Vol. 39, no. 4. – P. 445–446.
38. Popov E.V. Transactions & Institutions // *Montenegrin Journal of Economics*. – 2012. – Vol. 8, no. 2. – P. 115–125.
39. Popov E.V. Transaction Function of the Firm // Chapter 8. In «Progress in Economic Research» / ed. A. Tavidze. – N.Y.: Nova Science Publishers, 2012. – Vol. 25. – P. 177–186.
40. Popov E.V., Vlasov M.V. Dependence of Research Productivity on Transaction Costs // *International Journal of Business and Management*. – 2013. – Vol. 8, no. 2. – P. 78–86.
41. Popov E.V., Simonova V.L. Forms of Opportunism between Principals and Agents // *International Advances in Economic Research*. – 2006. – Vol. 123, no. 1. – P. 115–123.
42. Rahardjo E., Mirchandani D., Joshi K. E-Government Functionality and Website Features: A Case Study of Indonesia // *Journal of Global Information Technology Management*. – 2007. – Vol. 10, no. 1. – P. 31–50.
43. Rindfleisch A. [et al.] Transaction Costs, Opportunism and Governance: Contextual Considerations and Future Research Opportunities // *Market Letters*. – 2010. – Vol. 21. – P. 211–222.
44. Vuchelen J., Hove L.V. An Early Evaluation of the Introduction Of Euro Banknotes and Coins // *Journal of Economic studies*. – 2002. – Vol. 29, no. 6. – P. 370–387.
45. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-Term Factors in American Economic Growth* / ed. by S.L. Engerman, R.E. Gallman. – Chicago: University of Chicago Press, 1986. – P. 95–148.
46. Williamson C.R. Informal Institutions Rule: Institutional Arrangements and Economic Performance // *Public Choice*. – 2009. – Vol. 139, no. 2. – P. 371–387.
47. Williamson O.E. Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations // *Journal of Law and Economics*. – 1979. – Vol. 22. – P. 233–261.
48. Williamson O.E. A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. – 1990. – Vol. 146, no. 1. – P. 61–71.

49. Williamson O.E. Strategizing, Economizing and Economic Organization // Strategic Management Journal. – 1991. – Vol. 12, no. 1. – P. 75–94.

50. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed // De Economist. – 1998. – Vol. 146, no. 1. – P. 23–58.

51. Williamson O.E. Outsourcing: Transaction Cost Economics and Supply Chain Management // Journal of Supply Chain Management. – 2008a. – Vol. 44, no. 2. – P. 5–16.

52. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: The Precursors // Economic Affairs. – 2008b. – Vol. 28, no. 3. – P. 7–14.

Получено 4.03.2014

E.V. Popov

THE THEORY OF TRANSACTIONS ESTIMATION OF ECONOMIC INSTITUTIONS

The principles and scientific ideas of the transaction theory of institutions estimation were shown. The main content of this theory is the quantity measurement of the quality of institutions by the economic transactions estimation. The main papers of the theory founders and practical applications of theoretical positions are illustrated. The author's research results about the firm transactions on the basis of market potential, institutional atlas planning, institutional effects of employee opportunism decreasing, transaction costs of hybrid organization estimation and the firm transaction function formalizing are systemized.

Keywords: transactions, transaction costs, economic institutions, economic theory.

Popov Eugeny Vasilevich – Corresponding Member of RAS, Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Scientific Secretary of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, Chairman of the Program Committee of the SR (Russia, Ekaterinburg), e-mail: popov@prm.uran.ru.