

ISSN 2073-039X



НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Выходит 4 раза в месяц

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ[®] АНАЛИЗ

*теория
и практика*

- Трансакционная теория институтов
- Анализ функциональных ролей организаций инновационной экономики
- Институциональная природа аномальной экономической деятельности на рынках аддиктивных товаров
- Роль и задачи регионального маркетинга в государственном управлении

27 (330) – 2013
ИЮЛЬ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: *теория и практика*[®] – является зарегистрированным товарным знаком

<http://www.fin-izdat.ru> e-mail: post@fin-izdat.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ [®] АНАЛИЗ *ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА*

Научно-практический и аналитический журнал
Периодичность – 4 раза в месяц

27 (330) – 2013 июль

Подписка во всех отделениях связи:

- индекс 81287 – каталог агентства «Роспечать»
- индекс 83874 – каталог УФПС РФ «Пресса России»
- индекс 34142 – каталог российской прессы «Почта России»

**Доступ и подписка на электронную версию –
www.elibrary.ru, www.dilib.ru**

Журнал зарегистрирован в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций ПИ № 77-11740

Учредитель:

ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

Издатель:

ООО «Финанспресс»

Главный редактор:

Н.П. Любушин, доктор экономических наук, профессор

Зам. главного редактора:

Д.А. Ендовицкий, доктор экономических наук, профессор

М.В. Мельник, доктор экономических наук, профессор

О.О. Зинченко, В.И. Попов

Редакционный совет:

Т.Н. Агапова, доктор экономических наук, профессор

В.И. Бариленко, доктор экономических наук, профессор

С.А. Бороненкова, доктор экономических наук, профессор

Б.И. Вайсблат, доктор физико-математических наук, профессор

Ю.А. Дорошенко, доктор экономических наук, профессор

В.Г. Когденко, доктор экономических наук, доцент

О.П. Коробейников, доктор экономических наук, профессор

Л.Г. Макарова, доктор экономических наук, профессор

М.Ю. Малкина, доктор экономических наук, профессор

В.И. Петрова, доктор экономических наук, профессор

Е.А. Федорова, доктор экономических наук, профессор

А.Д. Шеремет, доктор экономических наук, профессор

Б.А. Шогенов, доктор экономических наук, профессор

Верстка: М.С. Гранильщикова

Корректор: А.М. Лейбович

Редакция журнала:

111401, Москва, а/я 10.

Телефон/факс: (495) 721-85-75

Адрес в Internet: <http://www.fin-izdat.ru>

E-mail: post@fin-izdat.ru

© ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ»

© ООО «Финанспресс»

Подписано в печать 08.07.2013. Формат 60x90 1/8.

Цена договорная. Объем 7,5 п.л. Тираж 8 700 экз.

Отпечатано в ООО «КТК», г. Красноармейск Московской области.

Тел.: (495) 993-16-23

Журнал рекомендован ВАК Минобрнауки России

для публикации научных работ, отражающих основное научное содержание кандидатских и докторских диссертаций.

Журнал реферируется в ВИНТИ РАН.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Статьи рецензируются.

Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Попов Е.В. Трансакционная теория институтов 2

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Маннапов А.Р. Анализ основных функциональных ролей организаций инновационной экономики 12

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мешкова Д.А. Развитие малых предприятий в Российской Федерации по результатам сплошного обследования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за 2000 и 2010 гг. 18

Скоков Р.Ю. Институциональная природа аномальной экономической деятельности на рынках аддитивных товаров 23

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Анохин В.А., Анохин Е.В. Роль и задачи регионального маркетинга в государственном управлении 33

РЕФОРМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Майорова Н.В. Необходимость новой системы экономических отношений для развития человеческого капитала 48

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Фурцева С.Б. Значение управленческой сегментной отчетности в группе консолидированных предприятий 55

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях несут рекламодатели.

Теория экономического анализа

УДК 338.342.44

ТРАНСАКЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ИНСТИТУТОВ*

Е. В. ПОПОВ,

член-корреспондент РАН,

*доктор экономических наук, профессор,
руководитель центра экономической теории*

E-mail: erorov@mail.ru

*Институт экономики Уральского отделения
Российской академии наук*

Представлены принципы и научные идеи трансакционной теории экономических институтов, основное содержание которой состоит в количественном измерении качества институтов через оценку экономических трансакций. Приведены основные работы основоположников данной теории и показаны практические возможности применения теоретических положений.

Ключевые слова: *трансакции, трансакционные издержки, экономические институты, экономическая теория.*

Введение

Стремительное развитие институциональной теории отмечено рядом Нобелевских премий по экономике. В 1991 г. премия была вручена Р. Коузу за разработку институциональной структуры производства [3], в 1993 г. – Д. Нортю за исследование экономической деятельности в масштабе времени [4].

За создание теории экономических механизмов Нобелевскую премию 2007 г. получили Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин [1]. В 2009 г. премия была присуждена О. Уильямсону [49] и Э. Остром [33] за разработку теории экономической организации.

Создание модельных подходов резко обогнало динамику формирования понятийного и системооб-

разующего 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 авторского исследования является систематизация научных принципов и идей, обобщающих практический опыт и отражающих закономерности 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 Д. Коммонс [20, с. 652],

* Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ № 11-02-00123а.

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 Д. Коммонс [21, с. 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 [50, с. 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 Д. Коммонсу может быть сформулирован следующим образом. *Трансакция – это единичный акт экономической деятельности и, следовательно, наименьшая основа экономического анализа.*

Как отметили авторы работы [30], 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 [37], 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 устоявшихся 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 внепроиз-

водственную активность, а именно аналитическую и коммуникационную деятельность (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]: поиска информации, анализа рынка, защиты прав собственности, защиты от оппортунизма, 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 Д. Уоллиса и Д. Нортона [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 объясняют разнообразие институциональных дизайнов.

Следовательно, в соответствии с исследованиями Д. 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 [7], его объем значительно снизился во время экономического кризиса 2008 г. 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 [36]. Подобный анализ продемонстрировал недостаточность институциональной инфраструктуры для обеспечения хозяйственной деятельности в условиях кризиса.

Отсюда 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.

Как отмечал О. Уильямсон [52], предположение стандартной экономической теории, что транзакционные издержки равны нулю, было великим аналитическим удобством и в течение длительного времени беспроблемным. Однако завершение логики нулевых транзакционных издержек Р. Коузом [18, 19] обнажило в ней (стандартной экономической теории – *авт.*) серьезные расхождения, ошибки и аномалии.

В современном варианте теория транзакционных издержек согласно О. Уильямсону [51] 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 институциональных 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.

«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». Это определение предложил Р. Мэтьюз [31].

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

Следует отметить, 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 трансакционных издержек, Т. Эггертссон [24, с. 29] 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 для 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 трансакционных издержек может иметь строгую количественную оценку.

Основной признак разделения трансакционных 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 трансформационных 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 [40], то такие издержки можно отнести к трансакционным. В этом случае трансакционными издержками являются как потери от наличия и приведения в действие перечисленных ранее факторов, так и от попытки их предупредить, т. е. как потери от риска, так и издержки страхования риска [28].

Рассмотренные 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 [6]:

- 1) определить, какой тип деятельности в организации является основным;
- 2) определить, какие типы ресурсов в какую продукцию преобразуются 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 [41].

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 (соответственно, координация экономических институтов) возможна в виде трех организационных форм: иерархии, рынка или гибридной организации. По мнению О. Уильямсона [47], 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 [47] 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 специфич-*

ности активов и, соответственно, усилению механизма координации экономических институтов.

Самостоятельные механизмы координации – рынок, иерархию и сеть – предложил выделять В. Тамбовцев [10]. Каждый из этих механизмов однозначно характеризуется набором критериев, включающих тип базового контракта, характеристики предметов обмена (доступность, тип экономического блага и т. п.), 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 определяются уровнем трансакционных издержек, величина которых находится в непосредственной зависимости от условий и характеристик реализуемых трансакций, среди которых традиционно выделяют специфичность активов, частоту трансакций и степень хозяйственной неопределенности [9].

Отсюда может быть сформулирована **четвертая научная идея** обсуждаемой теории: *оценка тесноты связей гибридных организаций возможна по уровню трансакций и трансакционных издержек.*

Поскольку партнерские отношения в гибридных организациях во многом основаны на неформальных институтах, то уместно упоминание 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.