

Г. Б. Медведева

ИНФОРМАЦИЯ В ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Трансакционный анализ привлекает в последние годы все большее внимание. Попытки интеграции его в реальный бизнес наталкивается на многие ограничения, хотя сокращение трансакционных затрат является способом повышения эффективности не только рыночной сделки, но и функционирования субъектов хозяйствования всех форм собственности. Методологические подходы в неоклассической теории не допускали существование трансакционных издержек. Индивидуализм, эгоизм, рационализм – определяли поведение предпринимателя как субъекта рыночных отношений. Построение моделей оптимизации основывались на предположениях (стабильность, не вмешательство государства, существование универсальных законов, полнота доступности информации), которые изначально ограничивали их выводы и проекцию на экономическую реальность. Вывод представителей неоклассического направления о том, что рыночная сделка не требует дополнительных затрат и отношения строятся на полной эквивалентности обмена явно был ограничен. Попытки преодолеть эту ограниченность связаны с развитием институциональных исследований.

В различных направлениях экономической теории общие представления о сущности предпринимательства и его роли менялись. Но как показывает анализ, методологическая основа оставалась общей – предприниматель – это человек, который по своей инициативе ищет и реализует новые возможности для производства новых товаров и услуг и действует самостоятельно на свой страх и риск. Развивая это определение можно рассматривать институционального предпринимателя как субъекта экономики, который, используя существующие в обществе нормы и правила, стремится к повышению эффективности своей деятельности и оптимальному использованию ресурсов.

В результате критики положений неоклассической теории появилась теория трансакций. Введение в научный оборот категории трансакционных издержек значительно изменяет основные модели поведения предпринимателя (фирмы). Основными источниками трансакционных издержек являются неопределенность внешних условий и несоответствие экономических интересов агентов сделки. Первый – обуславливает проблему координации между субъектами институциональной среды, второй – проблему отношений и эффективности. Результативность координации зависит от быстроты получения и обработки информации. Механизмами, обеспечивающие координацию являются институты. Институциональная среда определяет величину трансакционных издержек и эффективность информации.

Информационные издержки или затраты поиска информации включают в себя затраты (потери) времени и ресурсов. Особенности этого вида трансакционных издержек обусловлены особенностями самой информации. Информация – это уже самостоятельный постоянно растущий ресурс и в то же время является продуктом труда человека. Информация создается в процессе взаимодействия экономических субъектов. Рынок информации асимметричен, здесь отсутствует эквивалентность обмена. Согласно исследованиям международных агентств рост объема мирового рынка информационных технологий в настоящее время составляет 20–30 % в год.

Формирование рыночной цены и поведение предпринимателя в неоклассическом представлении основывалась на том, что именно цена несёт основную информационную нагрузку, информация доступна и бесплатна. Но такое рассмотрение только частный случай экономической действительности. В современной экономике информация превращается в главную составляющую затрат фирмы и общества в целом. По мнению многих экономистов, сбор, обработка, накопление и т. д. информации является доминирующим в экономическом росте. С этих позиций анализ поведения предпринимательства остается теоретически недостаточно разработанным. Построение новой модели поведения предпринимателя должно учитывать следующее:

1. Владение информацией снижает уровень неопределенности и риска рыночного обмена, но не позволяет оценить возможные направления изменения рыночной конъюнктуры, поведение контрагентов.

2. Рыночный обмен уже совершается с учетом не только традиционных ограничений (ресурсов, интересов, технологических, конкурентных и т.д.), но и институциональных. Эти ограничения могут быть формальными и неформальными. Каждый выбор предпринимателя может иметь конкретные ограничения. Следует также отметить, что формальные ограничения (законодательные и нормативные акты государства) сами по себе бывают неэффективными и приводят к таким же неэффективным последствиям, нарушая нормальное функционирование институциональной среды.

3. Владение информацией изменяет положение предпринимателя. Модели асимметричной информации меняют представление о рыночном равновесии, законы спроса и предложения могут не действовать. Более того, законы, которые лежат в основе их функционирования (закон предельной полезности и предельной производительности) тоже мало применимы. По сути это уже не является равновесием в традиционном понимании. Определить оптимальную цену сложно (она не является равновесной, это скорее единая цена), т.к. значимость используемой информации оценить в процессе сделки, а тем более до неё не всегда возможно. Институты рыночной инфраструктуры (банки, биржи) могут снизить издержки информации, удешевить её стоимость.

4. Включение информации приводит к изменениям в величине издержек. Но приведёт ли это к увеличению их или к снижению, а следовательно, к повышению эффективности взаимодействия субъектов, рыночной сделки? Всякая дополнительная информация может привести не только к росту трансформационных издержек, но и к росту производительности ресурсов и росту продукта. Очевидно, что сам критерий оптимизации (сопоставление предельных величин) иной, хотя вопрос максимизации выгоды не снимается. Но решение этой проблемы – это не просто уровень «государство – рынок», скорее – это эффективность всей институциональной среды, сам рынок – институт.

Количественная оценка издержек информации – сложная процедура. Часть из них не имеет прямого количественного выражения, другие можно определить косвенно по критерию их влияния на финансовые результаты деятельности. Поэтому в литературе большинство исследователей используют ординалистский подход, определяя структуру издержек. Можно выделить следующие типы издержек поиска информации:

- затраты рынка (информация о покупателе, его поиск, конкуренте и т. д.)
- затраты производства (информация о технологии, качестве товара, ресурсах и т. д.)
- затраты, связанные с защитой прав собственности (информация о нормативных и законодательных актах, административные барьеры и др.).

Такое деление условно. Чаще всего в исследованиях определяют трансакционные издержки вообще, без выделения их на виды (типы). Так, например, оценивались трансакционные издержки промышленных предприятий г. Минска. Анализ показывает, что структура затрат промышленных предприятий столицы изменяется. В частности, доля материальных затрат уменьшается, тогда как трансакционных издержек увеличивается с 1,44 % до 1,57 %; доля издержек поиска информации растёт с 0,27 % до 0,32 %, что обусловлено увеличением доли расходов на рекламу и аудит. В то же время удельный вес трансакционных издержек, относящихся непосредственно к процессу заключения сделки (затраты на связь, нотариальные и юридические услуги, представительские расходы), не изменяется.

В структуре трансакционных затрат крупных предприятий преобладают издержки поиска информации, ведения переговоров и заключения сделки, осуществления расчетов. Для малых предприятий особое значение приобретают издержки, обусловленные преодолением административных барьеров. В первую очередь, это трансакционные издержки доступа к ресурсам и правам собственности; спецификации и защиты прав собственности; преодоление административных барьеров (лицензирование, получение сертификатов и др.). Доля таких затрат достигает 10 % и более.

В условиях неустойчивости и неопределенности, свойственных переходной экономике, развитие рыночных отношений приводит к росту затрат, связанных с рыночной координацией. Тенденция к увеличению транзакционных затрат может быть также обусловлена усложнением экономических отношений, глобализацией экономического пространства, переходом к информационной экономике. Но, тем не менее, минимизация транзакционных издержек определяет эффективность экономической системы. Категория транзакционных издержек является основным понятием большинства неоинституциональных концепций. Дальнейшее ее изучение и применение представляется важным и требует взвешенного и обоснованного подхода.

Литература:

1. С.Осмоловец Транзакционные издержки в белорусской экономике: какие и сколько /Экономическая газета. – 2004. – № 70.
2. А.Либман Современная экономическая теория: основные тенденции /Вопросы экономики. – 2007. – №3. – С.36 – 5.