
ТРАНСФЕРТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ КАК ЭЛЕМЕНТ ИЗДЕРЖЕК ЭКСПЛУАТАЦИИ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

АРХИЕРЕЕВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Харьковского национального университета им. В.Н.Каразина

Arkhierayev S. The transfer costs as mixed economic system exploitation costs.

Two types of mixed economic system exploitation costs have been analyzed. The essence of the transfer costs has been determined. The problem of the market equilibrium in terms of the existence of the transfer costs has been defined. The light has been thrown on their negative influence on the economic effectiveness. The influence of the transaction costs and the transfer costs has been compared. The place of the transfer costs has been defined in the system of the economic system exploitation costs. The interconnection of the transaction costs with the transfer costs has been analyzed. The advantage of existence of the mixed economic subsystems in mixed economic system has been shown.

Смешанная экономическая система предполагает функционирование наряду с рыночной экономикой значительного государственного сектора, или социальной (общественной) экономики. При этом обе части смешанной экономики – рыночная и социальная, не только являются абсолютными противоположностями, но каждая из них включает в себя определенные свойства другой части. Это обстоятельство требует принципиально нового подхода к пониманию издержек эксплуатации смешанной экономики. Традиционно издержки эксплуатации экономической системы отождествляются с транзакционными издержками, как это было предложено К.Эрроу [10, 66]. Однако при таком подходе оказывается учтенной только часть издержек эксплуатации экономической системы, непосредственно связанная с рыночными транзакциями.

В XX веке сфера, где господствуют рыночные транзакции, была значительно потеснена в результате возникновения экономики благосостояния, первым исследователем которой стал А. Пигу [4]. В условиях ее формирования как системы все большее значение, наряду с частными товарами, получают товары, обеспечение которыми осуществляется общественным способом. Однако функционирование этих товаров также порождает издержки, представляющие собой часть издержек эксплуатации смешанной экономической системы. Для характеристики этой части издержек целесообразно ввести категорию трансфертных издержек как издержек, возникающих при общественном способе обеспечения товарами. Поскольку в современных условиях целью рыночной трансформации является не просто создание рыночных отношений, а социальная рыночная экономика (экономика благосостояния), то организация обращения товаров, обеспечение которыми осуществляется общественным способом, представляет собой ее важную задачу.

Частный способ обеспечения товарами порождает для них издержки исключения из пользования, которые по своей природе являются транзакционными. Для отдельных товаров эти издержки могут быть настолько велики, что более целесообразно их функционирование в качестве общественных товаров. Однако и в этом случае также возникают часто не учитываемые издержки эксплуатации смешанной экономической системы, но в отличном от транзакционных издержек виде трансфертных издержек, и только сопоставление последних с

транзакционными издержками позволяет сделать выбор в пользу частного или общественного способа обеспечения товарами.

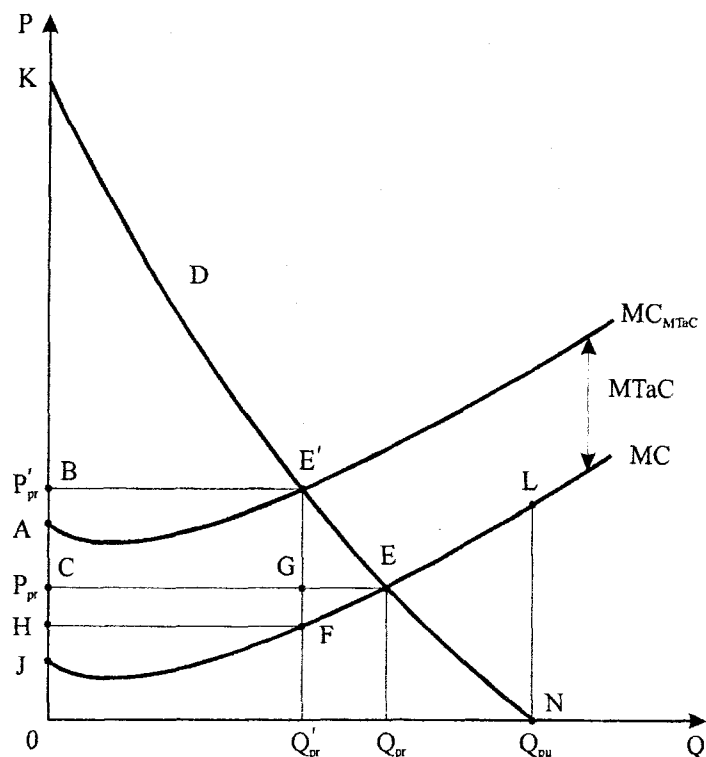


Рис.1

Функционирование товаров как частных предполагает покрытие наряду с производственными издержками специфических транзакционных издержек, свойственных частному способу обеспечения товарами, что иллюстрирует рис.1. На нем приведены графики спроса D и предельных издержек MC производства товара. В условиях совершенной конкуренции без учета транзакционных издержек товар потреблялся бы в объеме Q_{pr} (pr – private, частный) по цене P_{pr} , соответствующим точке равновесия E , в которой предельный доход от выпуска дополнительной единицы продукта равен предельным издержкам его производства (точка пересечения графиков D и MC).

При предельных транзакционных издержках в размере MTC , не зависящем от объема производства, график предельных издержек сместится на эту величину вверх в положение MC_{MTC} . Новая точка равновесия E' характеризуется объемом производства Q'_{pr} , меньшим Q_{pr} , и ценой P'_{pr} , которая больше P_{pr} . При этом общая величина транзакционных издержек будет соответствовать площади области $AE'FJ$, равной площади прямоугольника $BE'FN$ при условии постоянства величины предельных транзакционных издержек.

Сравнивая сложившуюся ситуацию (выигрыш от обмена равен площади $KE'A$) со случаем отсутствия транзакционных издержек (выигрыш от обмена равен площади KEJ), можно видеть, что общие потери выигрыша от обмена, равные площади области $AE'EJ$, превышают сумму транзакционных издержек. Интерес представляет, однако, вопрос о распределении потерь от транзакционных издержек между потребителями и производителями. Выигрыш производителя в условиях наличия транзакционных издержек определяется площадью области $BE'A$, а при их отсутствии – площадью области CEJ . Значит, потери производителя за счет транзакционных издержек составят величину, равную площади прямоугольника $CGFH$ плюс безвозвратные потери в размере, определяемом площадью области GEF .

Руководствуясь аналогичными рассуждениями, можно увидеть сокращение выигрыша потребителя с величины, определяемой площадью области KEC , до величины, определяемой

площадью области $KE'B$, причем потерям, непосредственно возмещающим транзакционные издержки, соответствует площадь прямоугольника $BE'GC$, а безвозвратным потерям – площадь области $E'EG$. Таким образом, бремя транзакционных издержек распределяется между потребителями и производителями. Несмотря на то, что груз транзакционных издержек частично падает на производителей, в рассматриваемом на рис.1 случае им все-таки выгодно производство данного товара. Однако общество в целом в большей степени интересуется, какие издержки оно понесло бы от функционирования данного товара в качестве общественного. Если они окажутся меньше издержек функционирования товара в качестве частного, то обществу выгоднее отказаться от рыночного способа обеспечения им.

Рассмотрим альтернативу функционирования того же товара в качестве общественного. Очевидно, что при бесплатных поставках данного товара спрос на него составит величину Q_{pu} (pu – public, общественный). При этом выигрыш потребителя определяется всей площадью области OKN , заключенной под кривой спроса, то есть его дополнительный выигрыш составит величину, равную площади области $BE'N0$. В то же время производитель, в данном случае в лице государства, несет дополнительные расходы в размере, определяемом площадью области $JLN0$. Кроме того, он утратит выигрыш в размере, соответствующем площади области $BE'A$, которая равна площади области HFJ , соответствующей выигрышу производителя при частном способе обеспечения данным товаром. Если для общества потери любой из сторон рыночного отношения равнозначны, то часть проигрыша производителя, отображаемая площадью области $JEN0$, которая одновременно представляет собой выигрыш потребителя, в целом не влияет на величину общественного выигрыша от выбора того или иного способа обеспечения данным товаром.

Следовательно, для обоснования выбора способа обеспечения товаром необходимо сопоставить две суммы. С одной стороны – сумму экономии на транзакционных издержках, вызванной переходом к общественному обеспечению данным товаром и соответствующей площади области $AE'FJ$, и выигрыша потребителя от расширения потребления, определяемого площадью области $E'EF$. С другой стороны – сумму потерь от избыточного потребления (равных площади области ELN , так как на интервале изменения объема производства от Q_{pr} до Q_{pu} величина предельных издержек MC превышает предельную ценность товара, определяемую графиком спроса D) и потерь от искажающих эффектов дополнительного налогообложения, необходимого для общественного обеспечения данным товаром. Если первая сумма окажется больше второй, то общественное обеспечение данным товаром будет иметь смысл с точки зрения всего общества, хотя частные производители также могли бы осуществлять обеспечение им.

Эффективность общественного обеспечения товарами можно повысить, если тем или иным способом избежать потерь, связанных с перепотреблением. Потери в результате перепотребления товаров, функционирующих как общественные, вызываются выбором способа обеспечения и поэтому должны быть отнесены к трансфертным издержкам, хотя они и выходят за рамки затрат, связанных с отдельной операцией обеспечения. В других случаях перепотребление может быть отнесено к транзакционным издержкам. Надо учитывать, что перепотребление не обязательно проявляется непосредственно. В случае страхования перепотребление имеет замаскированную форму и связано с так называемым моральным риском. К такому риску относятся случаи, когда субъекты страхования не склонны предпринимать все предупреждающие наступление страхового случая меры, которые они предприняли бы в отсутствие страхования. Действительно, в результате страхования предельные выгоды такого предусмотрительного поведения падают, так как часть убытков перекладывается на чужие плечи.

Моральный риск наблюдается, в частности, и в сфере медицинского страхования. Это обстоятельство, к сожалению, не учитывается в проектах реформы медицинского обеспечения в условиях рыночной трансформации. Размеры перепотребления в наибольшей степени

ограничиваются спецификой организации медицинского обслуживания, возникновением непосредственно связанных с получением медицинских услуг трансакционных издержек (в виде очередей и т.п.). В результате при введении системы медицинского страхования наивно ожидать автоматического сокращения издержек перепотребления. Более того, в результате незначительной доли материально обеспеченных людей в общей численности населения распространение частного медицинского страхования не имеет широкой базы в переходной экономике. В связи с этим страховые платежи оказываются слишком высокими, так как страховые компании пытаются предотвратить вполне реальный при малом числе клиентов риск одновременного наступления множества страховых случаев.

Рост размера страховых взносов способствует распространению другого явления, порождающего дополнительные трансакционные издержки – желания в любой ситуации (даже в отсутствии страхового случая) воспользоваться медицинскими услугами, хотя бы в целях обследования. Другими словами, нарушается сам принцип страховой операции, наблюдается попытка превратить ее в обычную сделку с товаром. В итоге результат частной страховой деятельности практически сводится к использованию клиентами определенного набора медицинских услуг, оговариваемых в страховом договоре. Элементы страхования остаются лишь в той мере, в которой не все клиенты используют предоставляемые возможности (плюс характерное для такой формы расчетов «страхование» от инфляции).

Взимание страховой платы непосредственно на цели медицинского обслуживания при сохранении организационных пороков системы может не только не уменьшить перепотребление медицинских услуг, но, наоборот, увеличить его за счет спроса клиентов, желающих компенсировать свои реально сделанные денежные взносы. Думается, этот аспект проблемы, связанный с ростом трансакционных издержек, не учитывается разработчиками реформы медицинского обслуживания, которым для сокращения перепотребления следовало бы в первую очередь обратить внимание на организационные факторы, препятствующие этому негативному явлению.

Следовательно, перепотребление проявляется не только в виде трансфертных издержек, но в некоторых случаях, например, при страховании, принимает форму трансакционных издержек. Независимо от того, какие издержки представляет перепотребление в каждом конкретном случае, наиболее рациональным является совершенствование организации предоставления услуг. Потерь от чрезмерного потребления можно избежать благодаря нормированию. Не обязательно речь должна идти о прямом нормировании, но возможно использование других барьеров, например, приводящих к образованию очередей. Последние также влекут за собой неявные издержки в форме потерь времени (имеющего альтернативную полезность). Если очереди образуются при потреблении товаров (частных), подлежащих обычным процедурам обмена, то возникающие в их результате потери относятся к трансакционным издержкам. Если же потери возникают при потреблении общественных товаров, то они должны быть отнесены к трансфертным издержкам.

Следует оговорить, что под трансфертными платежами понимаются выплаты правительством или фирмой домохозяйству или фирме денег, предоставление товаров и услуг, взамен которых плательщики не получают эквивалента [2, 663]. Таким образом, несмотря на свое название, трансфертные платежи могут осуществляться не только в деньгах, но могут принимать форму передачи товаров и предоставления трансфертных услуг. Кстати, по своей экономико-теоретической сути налоги должны быть также отнесены к трансфертам, однако в приведенном определении трансфертов правительство выведено из списков субъектов – получателей трансфертных платежей.

Общность природы налогов и трансфертов особенно проявилась в применяемой в США более 20 лет так называемой налоговой скидке на заработанный доход. По сути она представляет собой отрицательный налог, так как предполагает доплату до 20% к заработанному доходу размером до 23.050 долл. и составляет максимум 1511 долл. [5, 415]. В

результате система налоговых скидок обеспечивает рост благосостояния подобно прямым трансфертам, но в отличие от них не разрушает стимулы к работе. Возможность «обратного» поступления налогов подтверждает сущность последних как трансфертов.

Учитывая это обстоятельство, можно определить долю трансфертов в общем объеме совершаемых операций. По данным табл. 1, социальные трансферты в Украине по отношению к получению доходов посредством трансакций составляли примерно одну треть – 32,9%, в то время как обязательные платежи и добровольные взносы, также имеющие трансфертную природу, по отношению к расходам в форме трансакций составляли одну пятую – 20,0%. При этом величина этих платежей возрастала особенно быстро – на 50% в год, а социальные трансферты росли хотя и медленнее – на 20%, но значительно быстрее, чем объем трансакций, связанных с получением доходов.

В комплексе налоги и трансферты направлены на перераспределение общественного продукта. Возникающие в этом процессе издержки, в связи с вышесказанным, должны быть отнесены к трансфертным издержкам. Их явная часть связана с непосредственным осуществлением соответствующих функций государством. Их неявная часть связана с подавлением общественной активности налогами и трансфертами (tax-transfers disincentives) и непосредственными затратами получателей помощи или плательщиков налогов.

Таблица 1

Денежные трансакции домохозяйств и трансфертные платежи в Украине

	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	1999 г. к 1998 г.,%
Трансакции, связанные с получением доходов, в том числе:	21335	37551	41669	46477	111,5
оплата труда	15641	25600	26209	30732	117,3
поступления от продажи продуктов сельского хозяйства	671	1496	1938	2821	145,6
Трансакции, связанные с расходами (покупки товаров и оплата услуг)	20140	31876	34867	42019	120,5
Трансакции, связанные с накоплением, в том числе:	2380	10343	12137	7769	64,0
прирост накоплений во вкладах и приобретения ценных бумаг	383	2585	2523	2909	115,3
затраты населения на приобретение иностранной валюты	1997	7758	9614	4860	50,6
Социальные трансферты	5163	12518	12710	15299	120,4
Обязательные платежи и добровольные взносы	2156	5223	5568	8406	151,0

Рассчитано и составлено по [7, 202].

Таким образом, в процессе сбора налогов возникают трансфертные издержки. Однако это обстоятельство совершенно не означает, что сами налоги могут быть отнесены к трансфертным издержкам. Налоги, взимаемые в процессе сделки, точнее, являющиеся необходимым условием законной сделки, например, налог с оборота, должны рассматриваться как трансакционные издержки. Такие налоги, с точки зрения участников сделки, представляют собой прямые трансакционные издержки, хотя являются косвенными налогами. Напротив, налоги, взимаемые в зависимости от конечных результатов сделок, например, налог на прибыль, являются прямыми, но одновременно есть все основания считать их косвенными трансакционными издержками. К прямым трансакционным издержкам может быть отнесено сказанное Г. Хотеллингом [8, 142] на основе выводов Ж. Дюпюи [1, 59-60] о косвенных налогах:

они нарушают продажу благ по предельным затратам и тем самым способствуют снижению общественной эффективности.

Недостатком, и притом существенным, общепринятого анализа налогов является то, что они не отражают природу налогов как трансакционных издержек. Между тем, для отдельных рыночных агентов они выступают именно в этом качестве [9, 167]. Оценивая трансакционную эффективность налогообложения, невозможно руководствоваться интересами той или иной стороны, необходимо оценивать последствия для общества в целом, что является серьезным аргументом для введения *специального показателя эффективности налогообложения*. Известно, что негативные последствия трансакционных издержек заключаются в том, что они «закрывают» рынки. Точнее сказать, закрытие – это крайний случай, намного чаще рынки частично «прикрываются». Степень подобного «прикрывания» может быть положена в основу *оценки трансакционной эффективности налогообложения*.

В отличие от распределения бремени налогообложения, для анализа которого в первую очередь имеет значение изменение цен в результате введения налогов, оценка *трансакционной эффективности* (E_T) будет зависеть от изменения объемов реализации после введения налогов (Q_T) к объему реализации до их введения (Q):

$$E_T = \frac{Q_T}{Q}$$

Равенство показателя единице означает высокую трансакционную эффективность, которая может быть достигнута только в двух случаях: совершенно неэластичного спроса и совершенно неэластичного предложения. Равенство показателя нулю означает полное закрытие рынка и полную потерю трансакционной эффективности. Обычно значения показателя находятся в пределах от нуля до единицы, причем, чем выше его значение, тем выше трансакционная эффективность. Использование подобного показателя позволит более полно оценить последствия налогообложения в сфере, не охватываемой другими показателями его эффективности.

Не менее важным фактором является и трансфертная эффективность налогообложения, которую можно оценить по величине трансфертных издержек (в том числе дополнительных, в неденежной форме, связанных с затратами времени). Конечно, иногда пользование общественными товарами также порождает дополнительные трансфертные издержки, например, в виде потерь времени в очередях или на проезд к местам распределения товаров (пользования ими), но в этом случае потребители могут перейти к использованию частных товаров, несмотря на имеющуюся альтернативу общественного обеспечения товарами.

Примерно то же самое можно сказать и о буме использования персональных компьютеров в конце XX века. Впервые в истории люди начали широко приобретать элементы средств производства за свой счет, вместо использования средств, принадлежащих владельцам предприятий. Причина этого кроется опять-таки в трансакционных издержках использования персональных компьютеров на предприятии в виде необходимости задерживаться на работе и т.д. Более того, организация работы на дому позволяет в значительной степени снять высокие трансакционные издержки, связанные с поездками и пребыванием на работе. Отметим, что это становится возможным в результате снижения интеракционных издержек организации работы на дому благодаря использованию компьютерной техники. С другой стороны, компьютеры резко снизили трансакционные издержки, связанные с функционированием системы цен, осуществлением продаж, в общем, с исключением из потребления частных товаров, и поэтому компьютерная техника является универсальным средством снижения издержек как интеракционных, так и трансакционных. (То же можно сказать и о трансформационных издержках, уменьшающихся, например, в результате компьютерного подбора индивидуального рациона молочному скоту).

На этом фоне сравнительно традиционных, хотя и многообразных, примеров снижения издержек факт готовности части работников сократить свои трансакционные издержки даже путем принятия на себя части трансформационных издержек в результате приобретения персональных компьютеров все же является беспрецедентным. В целом, поскольку стоимость трансакционных издержек типа затрат времени определяется по альтернативному принципу, можно ожидать параллельно росту заработной платы в единицу времени снижения потребления населением общественных товаров и сдвига потребления в пользу частных товаров. Это естественный, происходящий параллельно росту производительности процесс, который невозможно искусственно инициировать.

Факт роста производительности труда в процессе развития общества позволяет получить важный вывод относительно динамики соотношения различных форм трансакционных издержек (затрат времени и денежных затрат) и роста трансакционного сектора экономики вообще. Как известно, в богатых обществах достаточно высоко ценится время, а товары достаточно дешевы, напротив, в бедных обществах ценность времени относительно невелика, но товары оцениваются дорого. Нетрудно заметить, что высокая производительность труда делает товары дешевле, а время – дороже. Исходя из этого, можно сделать вывод, что с развитием общества приемлемыми оказываются все более значительные денежные издержки по сравнению с затратами времени, то есть в структуре трансакционных издержек возрастает их денежная составляющая. Это обстоятельство вызывает ускоренное развитие трансакционного сектора, специализирующегося на оказании трансакционных услуг в противовес самостоятельному осуществлению трансакционных издержек в виде затрат личного времени и усилий. Представляется, что главным фактором в этом процессе является не рост производительности труда в сфере оказания трансакционных услуг (хотя и он, безусловно, играет существенную роль в изменении структуры общественного производства), а повышение производительности трансформационных процессов и соответствующее сокращение трансформационных издержек.

С другой стороны, готовность оплатить трансакционные услуги будет различна у групп с различным уровнем дохода. Для групп с более высокими доходами отношение предельной полезности трансакционных услуг к затратам на них выше, и их потребление возрастает. Напротив, лица с низкими доходами не могут позволить себе оплачивать трансакционные услуги и скорее согласны нести определенные затраты в виде потерь времени и т.п. В связи с этим можно предположить, что не все категории населения будут одинаково пользоваться общественными товарами, если это сопряжено с дополнительными издержками. Следовательно, ограничения, порождающие подобные последствия, замедлят рост трансфертных издержек и будут способствовать увеличению трансакционных издержек за счет лиц с высокими доходами.

Кроме собственно трансфертных издержек, связанных с процессом перераспределения, существуют также так называемые административные издержки, связанные с функционированием налоговой системы. Помимо этих прямых издержек, которые несет государство, функционирование налоговой системы влечет за собой косвенные издержки со стороны налогоплательщиков, обусловленные ведением отчетности и организацией взаимоотношений с налоговым ведомством. Поскольку и в данном случае речь идет не об обмене товаров, а о безвозмездной передаче средств, то и эти издержки можно классифицировать как трансфертные.

Таким образом, косвенные, подобные трансакционным, издержки – это не исключительное явление, присущее только рыночному способу координации отношений. При выборе иных способов координации избавиться от косвенных издержек все равно не удастся, но они начинают выступать в форме трансфертных издержек. Последние подчас могут в несколько раз превосходить прямые издержки, например, в результате чрезвычайно сложной системы налогообложения. Между тем, их часто забывают учитывать, например, при

определении эффективности налоговой системы. Естественно, что большинство этих косвенных издержек налогообложения выступает в качестве внешних эффектов для государства, которое не склонно их учитывать. Напротив, для мелких производителей эти издержки часто выступают как внутренние, и они в этом случае не учитывают их при подсчетах бухгалтерской прибыли (оставляя без внимания показатель экономической прибыли). Сложность и нестабильность налоговой системы Украины способствуют чрезмерному росту данного вида издержек.

Наличие трансфертных издержек также порождает потери при перераспределении продуктов между потребителями. Традиционно это положение иллюстрируется линией возможностей перераспределения продуктов, показывающей, что за определенным пределом комбинации потребления двух субъектов становятся Парето-неэффективными. Следует отметить определенную специфику употребления в данном случае термина Парето-эффективности по сравнению со стандартным толкованием (см. [6, 68, 111]). Последнее не допускает воздействия распределительных отношений на объем производства, а значит, вследствие наличия трансфертных издержек любое перераспределение продукта нарушает Парето-эффективность в производстве, так как положение отдельных потребителей при этом ухудшается. Однако, рассматривая множество возможностей распределения продукта, можно выделить границу его эффективности и в этом смысле говорить о Парето-эффективном распределении (если никаким другим способом невозможно обеспечить прирост потребления одного субъекта, не уменьшая потребление второго). Сказанное проиллюстрировано на рис.2, где по осям отложено потребление первого и второго субъектов.

Допустим, что продукт, произведенный в объеме Q_B , в результате рыночных отношений оказался распределенным между субъектами в соотношении, характеризуемом точкой В. При отсутствии трансфертных издержек продукт мог бы передаваться от одного субъекта к другому в соответствии с линией потребительских возможностей $Q_B Q_B$, являющейся в этом случае прямой и расположенной под углом 45° к осям координат. При наличии таких издержек возможности эффективного перераспределения продукта показывает кривая линия потребительских возможностей ABCD, проходящая за исключением точки В ниже прямой линии $Q_B Q_B$. На примере принадлежащей этой кривой точки С видно, что при перераспределении часть продукта утрачивается (прямая, проведенная через точку С под углом 45° к осям координат, показывает, что суммарное потребление обоих субъектов в этой точке составляет $Q_C < Q_B$). Нарушение Парето-эффективности в производственном понимании и существенные трансфертные издержки, характеризующие процесс перераспределения, используются для обоснования необходимости отказа или, во всяком случае, снижения затрат на социальное обеспечение в русле либерализации экономики.

Трансфертные издержки представляют собой издержки эксплуатации экономической системы, качественно отличные от транзакционных, так как имеют не чисто рыночный характер. Между тем их значение в современном мире достаточно велико в связи с особым вниманием, уделяемым экономике благосостояния. Акцент на либеральные рецепты не приносит ожидаемых результатов в решении проблем благосостояния, так как отказ от экономики благосостояния с присущими ей трансфертными издержками не означает исключения непроизводительных затрат вообще.

Альтернативный способ обеспечения населения социально-необходимыми частными товарами также чреват издержками, в данном случае внутренне присущими рыночной системе – транзакционными. Выше был рассмотрен один из их видов – издержки исключения из пользования товарами. Однако затраты по эксплуатации рыночной системы отнюдь не ограничиваются издержками исключения, а включают все затраты, обеспечивающие функционирование рынка.

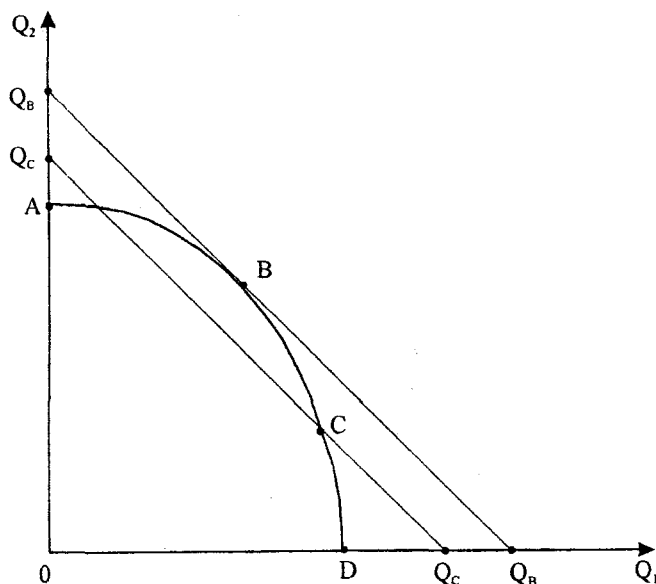


Рис. 2

Сущность издержек исключения из пользования товарами как транзакционных достаточно ясна, чего нельзя сказать о других издержках функционирования рынка. Из факта отнесения издержек исключения к транзакционным может быть сделан важный вывод относительно природы последних. Издержки исключения не являются затратами, непосредственно связанными с проведением сделки, они обеспечивают общие условия заключения сделки, в данном случае – действие рыночного механизма обеспечения товаром. Другими словами, это издержки, не просто предшествующие отдельной сделке в стандартной классификации транзакционных издержек [3, 150], а издержки, предшествующие заключению вообще всех сделок с определенным товаром, предварительным условием которых является исключение из пользования им потребителей, непосредственно не участвующих в сделке. Выделение особого вида транзакционных издержек, служащих основой возникновения рыночных отношений при обеспечении товарами, позволяет выделить подобную группу в издержках функционирования рынка. Помимо непосредственных затрат, связанных с реализацией товара, они должны включать затраты на обеспечение более общих условий существования рыночных отношений, например, в виде специфических для этой системы платежей и расходов, включая административные издержки функционирования частных рынков.

В некоторых случаях государство принимает на себя обеспечение населения товарами, исключение из пользования которыми достаточно легко и которые обычно выступают как частные товары. Одним из аргументов в пользу государственного обеспечения частными товарами является наличие высоких транзакционных издержек функционирования рынка. В частности, в США при административных расходах государства по социальному обеспечению в 2% от суммы пособий расходы частных страховых компаний уносят в виде дивидендов и налогов 50% пособий [6, 314]. Естественно, если административные издержки государства оказываются ниже частных, то, несмотря на все несовершенства бюрократической машины, экономически выгодным будет вариант общественного удовлетворения потребностей в товарах, которые могут функционировать и как частные.

Таким образом, понимая транзакционные издержки в узком смысле как издержки, связанные с обменом прав собственности, можно привести только два аргумента против частных товаров в некоторых сферах жизни общества – высокие транзакционные издержки исключения из их потребления и значительные транзакционные издержки функционирования рынка (связанные, в частности, с эффектами масштаба). Однако понимание транзакционных издержек в более широком смысле как издержек эксплуатации экономической системы

позволяет раскрыть дополнительный, связанный с экономией на трансакционных издержках аргумент в пользу государственного обеспечения населения такими частными товарами, как образование. Для этого нужно учесть, что издержки эксплуатации экономической системы могут проявляться в виде определенных внешних эффектов, которые не обязательно ощущаются отдельными субъектами рынка, но могут воздействовать на эффективность общественного производства в целом. Конечно, это не издержки в бухгалтерском смысле этого слова, а потери, которые в экономическом смысле относятся к вмененным издержкам общества (потери от использования ресурсов определенным способом).

Потери, образующиеся вследствие падения эффективности общественного производства, можно сравнить с потерями при альтернативном рыночному способе обеспечения образовательными услугами. Затраты на образование фактически представляют собой вложение в человеческий капитал как особый фактор производства. Принимая величину остальных факторов производства постоянной, в соответствии с законом убывающей отдачи производства можно определить, является ли эффективным предоставление услуг образования как частного товара.

Для проведения анализа воспользуемся зависимостями отдельных показателей от объема образовательных услуг Q , показанными на рис.3. Точка E пересечения линии предельных издержек MC с кривой спроса D на рис.3а показывает объем образовательных услуг Q_{rg} , который может быть произведен и потреблен при условии их функционирования как частного товара с ценой P_{rg} .

Предположим, что объем создаваемого при этом человеческого капитала пропорционален объему оказанных образовательных услуг. Тогда, зная зависимость объема создаваемого общего продукта TP от величины человеческого капитала, можно перейти к зависимости TP от объема оказанных образовательных услуг, приведенной на рис.3б. Соответствующие кривые средней AP и предельной MP производительности показаны на рис.3в, причем максимум средней производительности человеческого капитала достигается при уровне обеспечения образовательными услугами в объеме Q_M , который больше равновесного объема Q_{rg} оказания образовательных услуг при их функционировании как частного товара. Это означает, что увеличение объема предоставляемых образовательных услуг сверх равновесного для частного рынка Q_{rg} вследствие роста средней производительности приведет к росту объема общественного производства.

Государственное обеспечение вызовет перепотребление образовательных услуг по сравнению с платежеспособным спросом, так как они будут потребляться в объеме Q_{pu} . В этом случае ожидается «перепроизводство» человеческого капитала, что может свидетельствовать о его нерациональной, смещенной в сторону специалистов высшей квалификации структуре. Общий продукт TP_{pu} превысит величину TP_M , но средняя производительность этого фактора упадет ($AP_{pu} < AP_M$). Значит, если бы вложенные в него избыточные средства были альтернативно использованы на развитие других факторов производства наиболее эффективным способом, кривая TP сместилась бы в положение TP_1 , а общий продукт возрос бы до большего альтернативного значения TP_a .

Потери общественного благосостояния от избыточного потребления образовательных услуг будут равны площади области ELN на рис.3а. С общепринятой точки зрения кажется, что дело обстоит именно таким образом, поскольку на участке от Q_{rg} до Q_{pu} предельная готовность платить за образовательные услуги меньше издержек их производства. Анализ тех же процессов, учитывающий рост эффективности общественного производства при расширении объема потребляемых образовательных услуг от Q_{rg} до Q_M , показывает, что потери общественного благосостояния в размере, соответствующем площади области ERT , могут быть компенсированы. Полная компенсация произойдет при условии, что предельная полезность дополнительно произведенного продукта сравнивается с потерями предельной полезности от перепотребления при объеме образовательных услуг Q_M . В результате чистые потери будут

определяться площадью криволинейной трапеции RLNT. Для ограничения этих потерь следует не создавать условия для полностью бесплатного обеспечения, а определить уровень цен на образовательные услуги P_M , способствующий повышению эффективности общественного производства до максимальной.

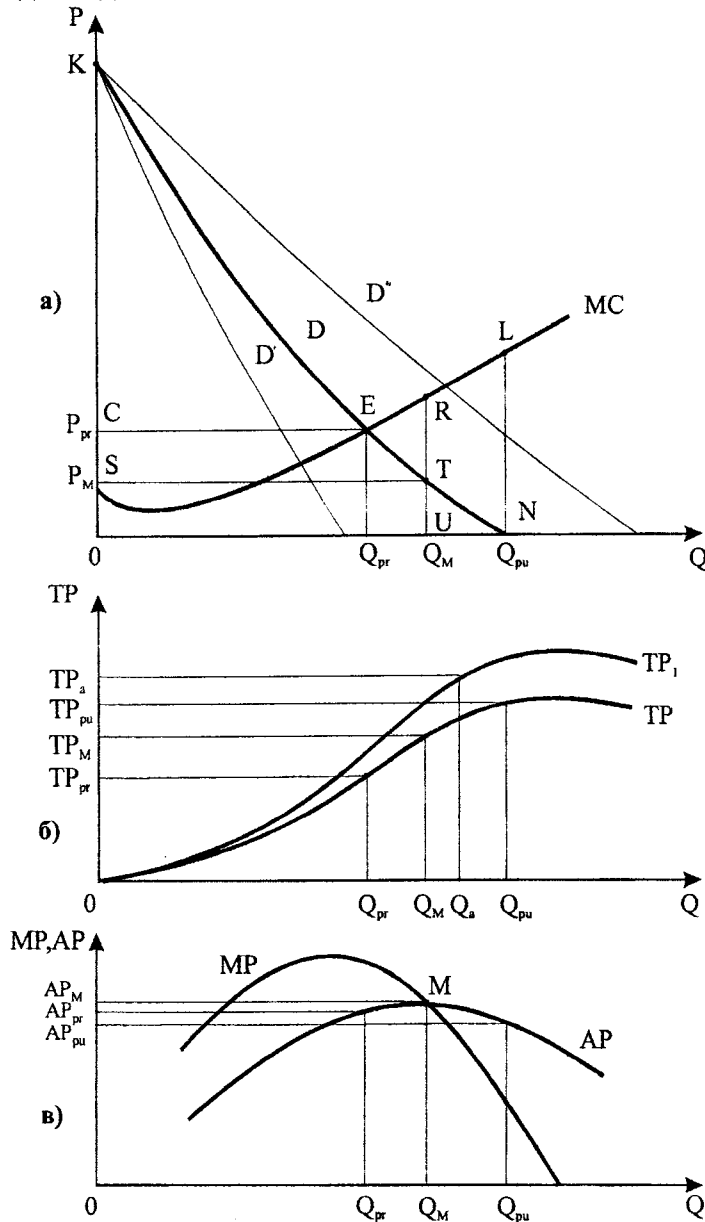


Рис.3

Рассмотренные выводы применимы для любого случая, когда кривая D пересекает вертикаль, проведенную через объем образовательных услуг, обеспечивающих максимальную производительность на отрезке между точками R и U . Если пересечение происходит в точке U , то к наибольшей эффективности приведет бесплатное обеспечение, если в точке R , то частное обеспечение. В реальности линия спроса может не пересекать отрезок UR , как кривые D' и D'' на рис.3а. В первом случае образовательный уровень человеческого капитала никогда не позволит достигнуть максимума средней производительности. Во втором случае ожидается «перепроизводство» человеческого капитала, что может свидетельствовать о его нерациональной, смещенной в сторону специалистов высшей квалификации структуре. Впрочем, развитые страны легко выходят из подобной ситуации путем привлечения

неквалифицированной рабочей силы из стран третьего мира (следует иметь в виду, что при переходе от краткосрочного к долговременному анализу подобное решение требует увеличения объема всех остальных факторов производства). В конечном счете проблемы эффективности в динамическом аспекте сводятся к задаче обеспечения пропорциональности роста человеческого капитала и всех остальных факторов производства. Государственные расходы на образование могут быть использованы в качестве рычага для обеспечения подобной пропорциональности. Сказанное в известной степени может быть отнесено и к здравоохранению – упоминавшемуся выше другому фактору формирования человеческого капитала.

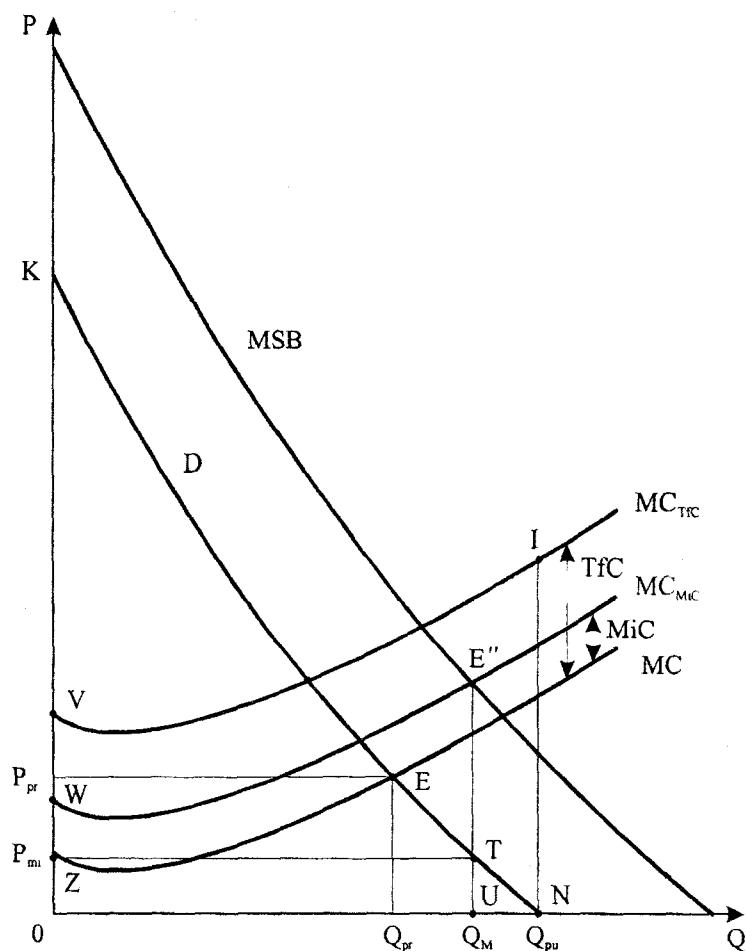


Рис.4

Таким образом, при выборе способа обеспечения товарами, которые могут функционировать как частные, необходимо учитывать транзакционные издержки рыночного способа обеспечения ими. Причем невозможно ограничиваться учетом только внешних транзакционных издержек, так как это исказит общую величину издержек и приведет к принятию неправильного решения. В анализе должны быть также учтены внутренние транзакционные издержки, в том числе возникающие у различных субъектов рынка в результате внешних эффектов. Однако само их наличие также не может быть окончательным аргументом в пользу отказа от рыночного способа обеспечения подобными товарами. Общая величина транзакционных издержек должна быть сопоставлена с величиной трансфертных издержек, возникающих в результате государственного обеспечения населения частными товарами. Естественно, решение должно быть принято в пользу способа обеспечения, влекущего за собой наименьшие издержки. Этот оптимальный способ не обязательно должен представлять собой один из двух способов обеспечения товарами в чистом виде, а может быть смешанным способом. Главным достоинством последнего, как показано на рис.4, является

возможность достижения на рынке равновесия в точке E'' не в зависимости от частного спроса, определяемого предельными частными выгодами, а в зависимости от предельных общественных выгод образования MSB .

Такому смешанному способу оказываются свойственны как трансфертные, TfC так и транзакционные TaC издержки, которые в совокупности могут быть названы смешанными издержками $MiC = TfC + TaC$. Однако это не означает механического роста общей величины смешанных издержек на величину транзакционных издержек. Так как смешанная система обеспечения товарами сокращает потребность в государственных средствах, которая становится меньше на величину, определяемую площадью $JTU0$, то трансфертные издержки уменьшаются, и сумма смешанных издержек (равная площади области $WE''U0$) может быть меньше, чем сумма чистых трансфертных издержек, показанная площадью области $VIN0$.

Таким образом, оба способа, как частного, так и государственного обеспечения, не всегда являются абсолютно несовместимыми альтернативами. Графические модели на рис. 3 и 4 показывают, что наиболее эффективной является *смешанная система обеспечения товарами*, играющими важную социальную роль, например, в формировании человеческого капитала. Думается, что такое решение неудивительно в свете абсолютного господства в мире смешанных экономических систем, для которых естественно наличие в их структуре смешанных подсистем, подобных рассмотренной, и порождающих смешанные издержки.

Литература.

1. Дюпон Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 28-66.
2. Макконнелл К., Брю С. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Ч.1. Макроекономіка / Пер. з англ. – Львів: Просвіта, 1997. – 671 с.
3. Олейник А. Институциональная экономика. Теорема Коуза и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139-158.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния, Пер. с англ. – М.: «Прогресс», 1985. – Т.1. 512 с., т. II. – 456 с.
5. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика: Пер. с англ. – М.: БИНОМ, 1997. – 800 с.
6. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
7. Україна у цифрах у 1999 році: Корот. стат. довід. / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2000. – 262 с.
8. Хотеллинг Г. Общее благосостояние в связи с проблемами налогообложения и установления железнодорожных тарифов и тарифов на железнодорожные услуги // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1. Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – С. 142-175.
9. Шаститко А. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 1998. – 424 с.
10. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. – 1993. – Т.1. — № 2. – С. 53-68.

Поступила в редколлегию 25 января 2002 г.

© **Архиереев С.И.**