



DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu3.2016.4.5>

УДК 332.14

ББК 65.04

ТРАНСАКЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: КОНЦЕПТУАЛИЗАЦИЯ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ЭЛЕМЕНТОВ¹

Елена Александровна Петрова

Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономической информатики и управления,
Волгоградский государственный университет
ea_petrova@mail.ru, econinform@volsu.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Вера Владимировна Калинина

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической информатики и управления,
Волгоградский государственный университет
verakalinina@mail.ru, econinform@volsu.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Андрей Васильевич Шевандрин

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической информатики и управления,
Волгоградский государственный университет
shevandrin@mail.ru, econinform@volsu.ru
просп. Университетский, 100, 400062 г. Волгоград, Российская Федерация

Аннотация. Концепция трансакционных издержек, разработанная Р. Коузом, позволяет рассмотреть функционирование экономики и ее агентов с информационной точки зрения. Здесь решающую роль начинают играть обмен информацией между агентами, стремление преодолеть неполноту информации. Трансакционные издержки – это затраты на обмен информацией с целью устранения ее неполноты и связанной с ней неопределенности. Р. Коуз показал, что само создание и размер фирм тесно связаны со стремлением минимизировать трансакционные издержки.

Традиционно трансакционные издержки связывают с функционированием фирм, однако государство также активно участвует в экономике (например, через формирование налоговой политики). Кроме того, финансирование общественных благ происходит на основе коллективных решений, но их коллективный характер обуславливает меньшую, по сравнению с частным выбором, заинтересованность в максимально эффективных решениях. Этому способствуют два момента: во-первых, позиция отдельного индивида при коллективном принятии решения не имеет большого значения, во-вторых, на него приходится малая часть выгод и издержек, которые формируются в процессе реализации решения.

В статье рассмотрено понятие трансакционных издержек, а также систематизированы возникающие виды трансакционных издержек по следующим группам: издер-

жки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки «политизации», издержки коллективного принятия решений, издержки влияния. Предложена модель транзакционного механизма территориального управления, включающая следующие элементы: субъекты хозяйствования; цель, заданная системой показателей; методы; инструменты; каналы; формы целевого использования; этапный результат воздействия на систему; субъект с опытом этапа модернизации; система критериев воздействия на регион; база данных; анализ; диагноз; оценка достигнутого состояния и перспектива; коррекция развития; взаимодействие со средой.

Ключевые слова: транзакционный механизм, транзакционные издержки, территориальное управление, модель транзакционного механизма территориального управления, электронные правительства.

Государство, региональные и муниципальные власти, формирующие экономическую политику и собирающие налоги, взамен берут на себя значительную часть транзакционных затрат общества, обеспечивая граждан транзакционными благами. Имеет смысл выделить четыре основных процесса хозяйственной деятельности, в которых государство активно участвует в перераспределении затрат, сопутствующих транзакционным издержкам:

1. *Заключение и сопровождение контрактов.* Одной из обязанностей государства является гарантирование исполнения контрактов, заключенных в соответствии с законодательством, предоставление типовой или обязательной формы контрактов.

2. *Измерение стоимости, обеспечение системы мер и весов:* выпуск денег, как универсальной единицы измерения стоимости; обеспечение системы мер и весов, других государственных стандартов качества. Деньги – основной элемент экономии на издержках измерения, выпуск которых законодательно закреплен за государственной властью. Формирование системы мер и весов, системы различных стандартов, также снижающих наши измерительные издержки. В те времена, когда государство не обеспечивало своих граждан институтами снижения издержек измерения, доход составлял до одной трети стоимости транзакции.

3. *Защита действующих отношений собственности.* Государство гарантирует защиту правильно зарегистрированной собственности с использованием монопольного аппарата насилия и предоставления бесплатной ин-

формации об официально существующих правилах и правах собственности. Без государства защищать свою собственность крайне дорого и затруднительно. А так, всем известно, что за вашей официально зарегистрированной собственностью или за контрактом, который вы подписали и зарегистрировали у государственного нотариуса, стоит сила государства, точнее, угроза применить насилие по отношению к тому, кто осмелится покуситься на вашу собственность или сорвать контрактные обязательства. Гарантии обеспечиваются наличием суда, некоей вооруженной силы (которой боятся люди, преступающие закон) да и самого закона – системы некоторых формальных правил.

4. *Предоставление общедоступной информации.* Согласно Федеральному закону «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149-ФЗ (действующая редакция 2016 г.) предоставление общедоступной информации, к которой относятся нормативные правовые акты, затрагивающие права, свободы и обязанности человека и гражданина, а также устанавливающие правовое положение организаций и полномочия государственных органов, органов местного самоуправления; информация о состоянии окружающей среды; информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления; информация, накапливаемая в открытых фондах библиотек, музеев и архивов, а также в государственных, муниципальных и иных информационных системах является обязанностью органов исполнительной власти (статья 8 указанного ФЗ). Общедоступная информация

предоставляется гражданам и организациям бесплатно, установление платы за предоставление государственным органом или органом местного самоуправления информации о своей деятельности возможно только в случаях и на условиях, которые установлены федеральными законами.

Надо отметить, что перечисленные выше процессы реализуются государством как на федеральном, так и на региональном уровне, за исключением процессов обеспечения различных измерений. Кроме того, обеспечение хозяйствующих субъектов всеми перечисленными выше трансакционными благами связано для государства со значительными расходами. Если проанализировать статьи расходов региональных бюджетов [1], то к ним следует отнести расходы:

- на собственно государственный аппарат (функционирование высшего должностного лица субъекта Российской Федерации и муниципального образования, функционирование законодательных – представительных – органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований, функционирование Правительства Российской Федерации, высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций);

- аппарат принуждения (судебная система, органы внутренних дел, защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, гражданская оборона, обеспечение пожарной безопасности и т. д.);

- обеспечение информации и стандартов (средства массовой информации, связь и информатика);

- национальную безопасность и правоохранительную деятельность.

Поэтому представляется возможным рассматривать трансакционный механизм (как механизм управления трансакционными издержками) не только на микроуровне, но и как составную часть системы территориального управления.

Материалы исследования и результаты. Категория трансакции охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена

товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами, сделок долговременного и краткосрочного характера, требующих детализированного документального оформления и предполагающих простое взаимопонимание сторон.

Чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться о ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером, а если она все-таки расстроилась по его вине, то и в этом случае, чтобы добиться компенсации, бывает необходимо приложить немало усилий. Поэтому заключение сделок может требовать значительных затрат и сопровождаться серьезными потерями. В общем случае к трансакционным издержкам относят затраты, связанные с торговыми операциями и оплатой финансовых посредников: оплата услуг банков, брокеров и т. д. [4, с. 469]

Совокупность этих, по существу, информационных издержек, сопровождающих процесс производства, была названа Р. Коузом *трансакционными издержками*. Его последователи придавали этим издержкам первостепенное значение при обосновании рациональных размеров фирмы и интеграционных тенденций в производственном секторе. При этом обращается внимание на ценовой фактор трансакционных издержек и «неравномерность» информационного обеспечения участников сделок. Как отмечал Д. Норт, «трансакционные издержки возникают вследствие того, что информация обладает ценой и асимметрично распределена между сторонами обмена» [5, с. 14].

Признание «небесплатности» самого процесса взаимодействия между людьми позволило совершенно по-новому осветить природу экономической реальности: «Без понятия трансакционных издержек, которое по большей части отсутствует в современной экономической теории, невозможно понять, как работает экономическая система, продуктивно проанализировать целый ряд возникающих в ней проблем, а также получить основу для выработки политических рекомендаций» [3, с. 6].

Классическая дилемма, с которой постоянно сталкивается предприниматель при сбыте товара, состоит в следующем: продолжить

поиск покупателя, который даст большую цену, или продать, исходя из уже имеющихся альтернатив. Аналогичная картина складывается и при закупке ресурсов. Дополнительная информация о ситуации на рынке в любом случае требует затрат и, что принципиально важно, все возрастающих предельных затрат на поиск новых альтернатив, так как приходится добывать все более труднодоступную информацию. На практике всегда остается вероятность, что где-то существует покупатель, готовый заплатить максимальную цену, но вы должны рано или поздно остановиться в своем поиске, будучи ограничены либо своей сметой расходов, либо в случае, когда прирост затрат на дальнейший поиск не оправдывается улучшением условий сделки.

Все этапы движения продукта производства связаны с информационными издержками. К информационным издержкам первого этапа организации производства (покупка рабочей силы и средств производства) относятся издержки маркетинговой деятельности по поиску поставщиков, изучения рынка труда, издержки на приобретение новых технологий, лицензий, проектов и других инноваций.

На этапе производства к этому виду издержек относят издержки, связанные с продвижением товаров на рынки, управленческие издержки, консультационные издержки, издержки на обучение и привлечение кадров. Кроме того, движение сырья, комплектующих и полуфабрикатов сопровождается заключением договоров, составлением актов и тому подобными информационными акциями, что обуславливает рост как транзакционных издержек, так и сферы правовых услуг, также нуждающейся в знаниях и информации.

Завершающая стадия воспроизводственного процесса – реализация продукта-товара. Здесь существенное значение имеет постоянное маркетинговое исследование изменяющегося рынка сбыта продукции и другие информационные работы, связанные с продажей товара.

Общепринятой классификации транзакционных издержек не сложилось, каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Дж. Стиглер выделил среди них «информационные издержки» [14, с. 213], О. Уиль-

ямсон – «издержки оппортунистического поведения» [16, с. 44], М. Дженсен и У. Меклинг – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения» [11, с. 305], Й. Барцель – «издержки измерения» [7, с. 27], П. Милгром и Дж. Робертс – «издержки влияния» [12, с. 57], Г. Хансманн – «издержки коллективного принятия решений» [9]. К. Далман включил в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [8, с. 114]. О.В. Иншаков предлагает классифицировать транзакционные издержки «по происхождению и целевому назначению, функции и структуре, содержанию и формам проявления в процессе производства и продукте» [10].

Возникающие виды транзакционных издержек можно систематизировать следующим образом.

1. *Издержки поиска информации.* Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов, и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

Поиск может вестись на обеих сторонах рынка – как продавцами, так и покупателями. На рынке труда работодатели дают объявления об имеющихся вакансиях, посылают заявки в службы занятости, производят тестирование и отбор кандидатов и т. д. В свою очередь соискатели рабочих мест опрашивают друзей и родственников, становятся на учет в агентства занятости, рассылают резюме, обзванивают или посещают заинтересовавшие их фирмы. На товарных рынках производители затрачивают немалые средства на изучение потребительского спроса, маркетинг, рекламу, наем коммивояжеров, а потребители – на изучение рекламных проспектов, посещение магазинов, стояние в очередях, наем торговых агентов (например, по продаже недвижимости).

Поиск может принимать экстенсивные и интенсивные формы. В первом случае его

целью является ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов, во втором – как можно более углубленное изучение какого-то одного из них. Поиск прекращается, когда ожидаемые предельные выгоды сравниваются с предельными издержками его продолжения.

2. Издержки ведения переговоров.

Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

3. Издержки измерения.

Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться производными единицами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Измерение – это квантификация информации: «Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен от издержек измерения его свойств» [7, с. 28]. Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения, и, наконец, потери от этих ошибок.

Издержки измерения растут с повышением требований к точности оценки. От их величины зависит, кем (продавцом или покупателем), когда (при изготовлении, продаже или использовании товара) и с какой степенью интенсивности будет производиться измерение. Экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате введения стандартов мер и весов.

Оценка качеств товара может осуществляться на стороне, как продавцов, так и покупателей. Во избежание нерационального дублирования желательно, чтобы измерение производилось однажды и чтобы его брал на себя тот, кто способен делать это с меньшими издержками. Целью их экономии обусловлены

такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные бренды, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

Важным способом минимизации издержек измерения является также вертикальная интеграция (организация фирмы).

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности.

В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Любое нарушение требуется сначала зафиксировать, затем оценить его тяжесть, обеспечить поимку или явку нарушителя, наложить наказание. Все это обходится далеко не бесплатно. Некоторые авторы (Д. Норт [13, с. 419]) относят сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является во многих случаях более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения.

Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном [17, с. 233]. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под это определение попадают различные случаи лжи, обмана, манкирования взятыми на себя обязательствами и т. д. Издержки этого типа связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки. По существу, это те же издержки измерения, но только относящиеся не к результатам, а к процессу; не к передаваемым продуктам, а к поведению контрагентов по сделке.

6. Издержки «политизации».

Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выигрывают обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться-

ся. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, не ухудшение благосостояния никого из них). Трудности и потери, возникающие при попытках достижения взаимного согласия, служат источником издержек поиска, издержек ведения переговоров и др., о которых речь шла выше.

7. *Издержки коллективного принятия решений.* Эти издержки характерны для организаций, которые находятся в совместной собственности и при управлении которыми используются принципы прямой или представительной демократии – законодательные органы, клубы, кооперативы, партнерства и т. д. Они складываются из нескольких элементов. Во-первых, как известно из экономической теории, принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов (знаменитая теорема о медианном избирателе). Во-вторых, сам процесс выработки совместных решений требует много времени, усилий и средств. Эти издержки тем больше, чем многочисленнее и неоднороднее состав участников, то есть чем сильнее расхождение их интересов. (Существование простого правила уравнивания интересов – например, распределение прибыли согласно величине вложенного капитала может их значительно сокращать.) В-третьих, ресурсы растрачиваются при попытках образования коалиций и в ходе их борьбы между собой. Отдельные группы могут пытаться использовать механизм принятия коллективных решений для повышения своего благосостояния за счет других. Отсюда – потребность в установлении правил и создании специальных контролирующих структур, которые препятствовали бы этому. Но их содержание в свою очередь бывает сопряжено с немалыми затратами.

8. *Издержки влияния.* Централизованное принятие решений также порождает серьезные издержки. П. Милгром и Дж. Робертс [12, с. 57] назвали их «издержками влияния». Первоначально анализ возникающих в связи с этим проблем велся на примере политической деятельности. Основной вклад в его разработку внесли представители школы «кол-

лективного выбора» (public choice) – Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и др. Они показали, что государство представляет собой удобное поле для развертывания деятельности, направленной на извлечение ренты (rent-seeking). Объясняется это тем, что именно оно наделено правом принятия решений, меняющих «правила игры» и обязательных для всех членов общества.

Так, государство может устанавливать ограничения на деятельность отдельных отраслей и фирм, избирательно утяжелять и облегчать налоги, вводить квоты и тарифы, предоставлять привилегии и монопольные права, которые и превращаются в источники разного рода рент и квазирент. Поэтому рациональные экономические агенты, заинтересованные в их присвоении, стремятся воздействовать на решения, принимаемые государством, пытаются направлять его законодательную и регулируемую деятельность в выгодное для себя русло. Значительные средства и усилия затрачиваются ими на защиту уже полученных рент и квазирент и создание новых, а также на их перераспределение в свою пользу. Ни одно из звеньев государственной машины не свободно от издержек влияния, начиная от налоговой инспекции и аудиторских служб и заканчивая законодательными собраниями и высшими органами исполнительной власти. В той мере, в какой лоббистская деятельность преследует сугубо перераспределительные цели, затраты на нее представляют чистый вычет из богатства общества.

Многие виды транзакционных издержек непосредственно не наблюдаемы, поэтому с трудом поддаются статистическому измерению. Одна из попыток количественно оценить их уровень (на материале экономики США) принадлежит Дж. Уоллису и Д. Норту [15, с. 95].

Исходным для их анализа является деление издержек на два основных класса – трансформационные (связанные с физическим воздействием на предмет) и транзакционные: «Трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции. Транзакционные издержки зависят от затрат труда, земли, капитала и предпринимательского таланта, которые используются в процессе рыночного обмена». И трансформационные, и трансак-

ционные издержки признаются производительными. Их поведенческое подобие предполагает, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других издержек, а значит, не делают между ними различия. И функция трансформации, и функция трансакции требует реальных затрат. В известных пределах две эти категории издержек взаимозаменяемы.

Для определения издержек трансакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются следующим критерием: с точки зрения потребителя, таковыми являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу, с точки зрения продавца – все его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе. Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом адвоката, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т. д. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, наем агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т. д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: скажем, наем юриста или агента по торговле недвижимостью. Поэтому в составе трансакционных издержек авторы выделяют рыночный компонент. Эту часть, получающую явную стоимостную оценку на рынке, они называют «трансакционными услугами».

На этой основе ими был произведен расчет динамики доли трансакционного сектора в экономике США. Общий объем трансакционных издержек складывается из двух частей. Во-первых, это услуги «трансакционного сектора» (в его состав включаются отрасли, продукция которых рассматривается как целиком имеющая трансакционное назначение – оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и т. д.). Во-вторых, это трансакционные услуги, но оказываемые внутри трансформационного сектора. При их оценке авторы исходят из величины фонда вознаграждения труда непроемких работников в отраслях этого сектора. (Условно говоря, это затраты на «аппарат управления», организацию сбыта и снабжения и т. д.

в промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях материального производства.) Граница между двумя выделенными секторами проводится авторами приблизительно, а не по каким-то четким критериям, что, впрочем, признают и они сами. Достаточно по-иному решить вопрос об отнесении какой-либо группы отраслей (например, включить транспорт в состав трансакционного сектора), чтобы результаты анализа изменились.

Согласно полученным оценкам, в ВВП США доля трансакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23 % в 1870 г. до 41 % в 1970 г., оказываемых государством – с 3,6 % в 1870 г. до 13,9 % в 1970 г., что в сумме составило рост с 26,1 % до 54,7 %. Часть этого роста в течение столетия была отражением передвижки трансакционных затрат из вне рыночной сферы на рынок, но другая часть представляла реальное инвестирование ресурсов.

Таким образом, стремление предприятий минимизировать растущие трансакционные издержки отчасти явилось причиной формирования и развития информационного сектора экономики и нового функционала в системе территориального управления.

Формирование трансакционного механизма территориального управления (ТМТУ) предполагает рациональное построение организационных и институциональных связей и отношений между производителями и потребителями – различными хозяйственными субъектами региона, создание действенных механизмов для разрешения возникающих между пользователями, владельцами и распорядителями информации противоречий, обеспечение субъектов мезоэкономики адекватными ресурсами для эффективного управления социально-экономическим развитием территории.

В основу построения такого механизма следует положить методологический процессуальный подход изучения хозяйственного механизма, предложенный О.В. Иншаковым [2, с. 28].

В хозяйственном механизме выделяют в качестве элементов цели и средства, методы и формы хозяйствования, а также результаты и критерии преобразования хозяйственных отношений, которые отражены его внут-

ренной структурой в соответствии с его природой и функциями реализации исходных отношений. Хозяйствующие субъекты пользуются разнообразными ресурсами и факторами, которые не становятся элементами данного механизма в той мере, в какой они используются в реализации их интересов и целей.

Определим транзакционный механизм как специфическую информационную форму проявления общего хозяйственного механизма и одновременно неотъемлемую его часть. Между этими механизмами существует принципиальное соответствие по субъектам и объектам, целям и масштабам, структуре и функциям, экономическому пространству и времени действия.

Таким образом, транзакционный механизм территориального управления – система отношений между субъектами региональной хозяйственной системы и органами государственной власти по регулированию уровня транзакционных издержек и перераспределению сопутствующих им затрат. Регулирование уровня транзакционных издержек в экономике предполагает их оптимизацию в пределах нормы для конкретных видов и сфер экономической деятельности, а не только минимизацию. Нормальное увеличение общих транзакционных издержек отражает прогрессивный рост сложности экономической системы в ходе ее эволюции. В свою очередь снижение удельных транзакционных издержек создает импульс количественному росту, ускорению и повышению разнообразия взаимодействий агентов [6].

Данный механизм характеризуется специфическими целями и формами, методами и инструментами, каналами и узлами трансформации и транзакции полезной и доступной информации для эффективного хозяйствования. Он включает также систему баз данных и критериев для анализа, оценки, диагностики и коррекции достигнутого уровня информационного развития, которые должны адекватно отражать масштаб, состояние и тенденции изменения условий, ресурсов и факторов РХС, степень ее территориальной корпоративности.

В соответствии с изложенным телеологическая графическая модель транзакционного механизма хозяйственных систем мезоуровня может быть представлена следующим об-

разом (см. рисунок). В качестве основных способов такого преобразования выступают информационные технологии, а средствами – информационные системы организации. Результатом действия механизма выступает оптимальный уровень транзакционных издержек и затрат в региональной экономической системе.

Основными компонентными блоками данного механизма являются:

1) S_0, S_1 – включают ключевые группы субъектов транзакционных взаимодействий – агентов, организации, стейкхолдеров (вовлеченных участников) и регуляторов, – имеющих определенные, часто взаимосвязанные или взаимоисключающие интересы в отношении векторов, форм и результатов социально-экономического развития;

2) P_0 – объекты регулятивных воздействий, то есть конкретные транзакционные параметры и элементы экономической системы, нуждающиеся в регулировании и оптимизации;

3) K_0, K_1 – определение ориентиров, приоритетов и целевых значений транзакционных параметров экономической системы;

4) B, A, D, H – методы, инструменты и индикаторы анализа, диагностики и прогнозирования уровня транзакционных издержек в экономике региона, включая непрерывно пополняющиеся базы данных и знаний о результатах регулятивных воздействий, их позитивных и негативных эффектах, а также о стихийно происходящих транзакционных изменениях во внутренней и внешней средах экономики;

5) M, J, C, F – интегрирует методы и инструменты корректирующих действий в отношении различных блоков механизма транзакционного развития экономики, обеспечивающих его адаптацию к внешним и внутренним изменениям (определение стадий, этапов, проектов и мероприятий регулятивных воздействий, выражаясь в разработке концепции, «дорожной карты» и оперативных планов).

Заключение. В реальной хозяйственной практике действуют негативные закономерности запаздывания и неадекватности механизмов управления на различных уровнях экономики. Закономерность запаздывания определяет, что любой ТМТУ по своим параметрам закономерно отстает от постоянно развивающейся хозяйственной ситуации. Любой хозяйственной системе необходимо первона-

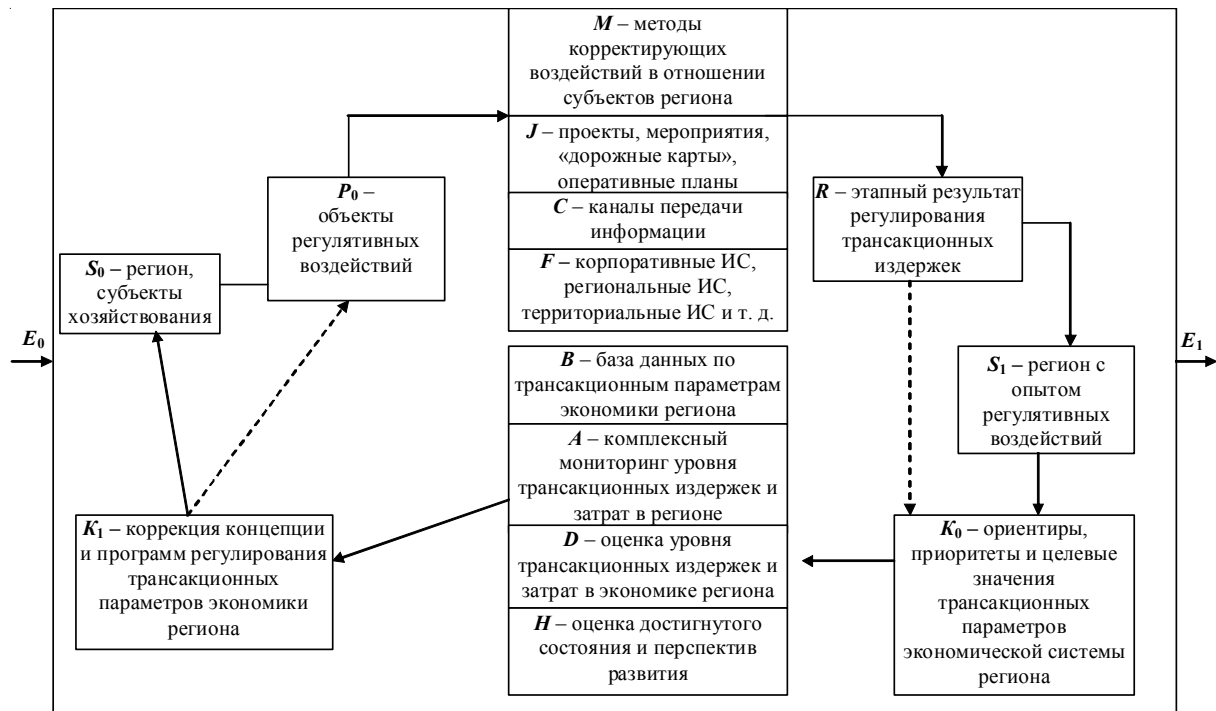


Рис. Модель транзакционного механизма территориального управления (ТМТУ):

S_0 – субъекты хозяйствования; P_0 – цель, заданная системой показателей; M – методы; J – инструменты; C – каналы; F – формы целевого использования; R – этапный результат воздействия на систему; S_1 – субъект с опытом этапа модернизации; K_0 – система критериев воздействия на регион; B – база данных; A – анализ; D – диагноз; H – оценка достигнутого состояния и перспектива; K_1 – коррекция развития; E_0, E_1 – взаимодействие со средой

Примечание. Составлено автором на основе модели ХМ О.В. Иншакова: [2, с. 28].

чально распознать тенденции развития рынка, проявляющиеся в виде слабых сигналов, и переориентировать в направлении выявленной тенденции цели, методы, инструменты, функциональные структуры ТМТУ с последующей реструктуризацией его элементов и связей. Данный процесс имеет свою длительность, чем объясняется отставание функциональных параметров транзакционного механизма от параметров, требуемых развитием реальных хозяйственных систем.

Закономерность неадекватности заключается в том, что ТМТУ, ранее сформированный на достаточно конкретные и прогнозируемые условия среды, не всегда актуально соответствует ей в силу действия инерции внутренних факторов хозяйственных систем. Присутствие в этом механизме индивидуума как активного элемента, который, преломляя в своем сознании смысл выполняемых им функций, всегда вносит в них собственное толкование процедуры их выполнения, чем обуслов-

ливается отклонение их исполнения от планируемого уровня.

В результате действия указанных закономерностей ТМТУ со временем неизбежно становится неэффективным, громоздким, так как в нем наблюдаются некоторые элементы (носители, базы, банки, специалисты, пользователи, оборудование, технологии и т. д.), функционирование которых в его структуре нецелесообразно, нерентабельно и приводит к возрастающим убыткам в хозяйственной системе в связи с недостаточным информационным обоснованием управленческих решений.

В целях снижения влияния указанных негативных факторов на организацию целесообразен новый подход к формированию транзакционного механизма территориального управления, позволяющий решить проблемы эффективного управления различными объектами рыночного хозяйствования. Этот подход основывается на стратегии опережающего проектирования функциональных структур рассмат-

риваемого механизма, что наиболее полно соответствует концепции его многоуровневого строения, позволяющего сконцентрировать на разных уровнях информационной системы хозяйства достаточное количество элементов, обладающих необходимыми свойствами. Вертикальная и горизонтальная интеграция последних позволяет данному механизму приобрести системные свойства, способные с опережением воспринимать изменения среды и адекватно перестраивать свою функциональную структуру в процессе хозяйственного развития, а также включать новые элементы в соответствии с новыми возможностями ИКТ.

Такие изменения будут в первую очередь касаться блока *F* (формы целевого использования) предлагаемого механизма и включать, например, краудсорсинговые площадки, порталы государственных услуг и открытого правительства.

ПРИМЕЧАНИЕ

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований («Трансакционный механизм модернизации системы территориального управления в условиях преодоления посткризисной рецессии»), проект № 15-12-34016.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Информационный портал «Бюджет для граждан Волгоградской области». – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.minfin34.ru/budget/budget-performance/>. – Загл. с экрана.
2. Иншаков, О. В. Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России / О. В. Иншаков. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 1995. – 450 с.
3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Catallax, 1993. – 192 с.
4. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития) / руководители авт. коллектива В. Л. Макаров, А. Е. Варшавский. – М. : Наука, 2001. – 636 с.
5. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
6. Фролов, Д. П. Трансакционный сектор экономики: концептуализация и институционализация

/ Д. П. Фролов, И. В. Стратулат // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/121-17252>. – Загл. с экрана.

7. Barzel, Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law and Economics. – 1982. – Vol. 25, № 1. – P. 27–48.
8. Dahlman, J. The problem of externality / J. Dahlman // Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22, № 1. – P. 114–162.
9. Hansmann, H. The ownership of enterprise / H. Hansmann. – Harvard : Cambridge University Press, 1996. – 365 p.
10. Inshakov, O. V. The theory of human action and economic genetics / O. V. Inshakov // The Human Being in Contemporary Philosophical Conceptions. – Cambridge Scholars Publishing, 2009. – P. 159–171.
11. Jensen, M. C Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M. C. Jensen, W. H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305–360.
12. Milgrom, P. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity / P. Milgrom, J. Roberts // Perspectives on Positive Political Economy / J. E. Alt, K. A. Shepsle (eds.). – Cambridge, 1990. – P. 57–89.
13. North, D. C. Institutions, transaction costs, and economic growth / D. C. North // Economic Inquiry. – 1987. – Vol. 25, № 3. – P. 419–428.
14. Stigler, G. J. The economics of information / G. J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1961. – Vol. 69, № 2. – P. 213–225.
15. Wallis, J. J. Measuring the transactional sector in American economy 1870–1970 / J. J. Wallis, D. C. North // Long-Term Factors in American Economic Growth / S. Engerman (ed.). – Chicago, 1986. – P. 95–162.
16. Williamson, O. E. The economics institutions of capitalism: firms, markets, relation contracting / O. E. Williamson. – N. Y., 1985. – P. 44–52.
17. Williamson, O. E. Transaction-coasts economics: the governance of contractual relations / O. E. Williamson // Journal of Law and Economics. – 1979. – Vol. 22, № 2. – P. 233–261.

REFERENCES

1. *Informatsionnyy portal byudzheta dlya grazhdan Volgogradskoy oblasti* [The Information Portal “Budget for Citizens of the Volgograd Region”]. Available at: <http://www.minfin34.ru/budget/budget-performance/>.
2. Inshakov O.V. *Mekhanizm sotsialno-rynochnoy transformatsii i ustoychivogo razvitiya APK Rossii* [The Mechanism of Social and Market Transformation and Sustainable Development of Russian AIC]. Volgograd, 1995. 450 p.

3. Kouz R. *Firma, rynek i pravo* [Firm, Market and Law]. Moscow, Catallaxy Publ., 1993. 192 p.

4. Makarov V.L., Varshavskiy A.E., et al. *Nauka i vysokie tekhnologii Rossii na rubezhe tretyego tysyacheletiya (sotsialno-ekonomicheskie aspekty razvitiya)* [Science and High Technologies of Russia at the Turn of the Third Millennium (Social and Economic Aspects of Development)]. Moscow, Nauka Publ., 2001. 636 p.

5. Nort D. *Institutsionalnye izmeneniya: ramki analiza* [Institutional Changes: Analysis Framework]. *Voprosy ekonomiki*, 1997, no. 3, pp. 6-17.

6. Frolov D.P., Stratulat I.V. *Transaktsionnyy sektor ekonomiki: kontseptualizatsiya i institutsionalizatsiya* [Transaction Sector of Economy: Conceptualization and Institutionalization]. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*, 2015, no. 1. Available at: <http://www.science-education.ru/121-17252>.

7. Barzel Y. Measurement Costs and the Organization of Markets. *Journal of Law and Economics*, 1982, vol. 25, no. 1, pp. 27-48.

8. Dahlman J. The Problem of Externality. *Journal of Law and Economics*, 1979, vol. 22, no. 1, pp. 114-162.

9. Hansmann H. *The Ownership of Enterprise*. Harvard, Cambridge University Press, 1996. 365 p.

10. Inshakov O.V. The Theory of Human Action and Economic Genetics. *The Human Being in*

Contemporary Philosophical Conceptions. Cambridge Scholars Publishing, 2009, pp. 159-171.

11. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 1976, vol. 3, no. 4, pp. 305-360.

12. Milgrom P., Roberts J. Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity. Alt J.E., Shepsle K.A., eds. *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge, 1990, pp. 57-89.

13. North D.C. Institutions, Transaction Costs, and Economic Growth. *Economic Inquiry*, 1987, vol. 25, no. 3, pp. 419-428.

14. Stigler G.J. The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 1961, vol. 69, no. 2, pp. 213-225.

15. Wallis J.J., North D.C. Measuring the Transactional Sector in American Economy 1870-1970. Engerman S., ed. *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago, 1986, pp. 95-162.

16. Williamson O. E. *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relation Contracting*. New York, 1985, pp. 44-52.

17. Williamson O.E. Transaction-Coasts Economics: the Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, 1979, vol. 22, no. 2, pp. 233-261.

TRANSACTION MECHANISM OF TERRITORIAL ADMINISTRATION: CONCEPTUALISATION AND SYSTEMATIZATION OF ELEMENTS

Elena Aleksandrovna Petrova

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economic Informatics and Management,
Volgograd State University
ea_petrova@mail.ru, econinform@volsu.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Vera Vladimirovna Kalinina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economic Informatics and Management,
Volgograd State University
verakalinina@mail.ru, econinform@volsu.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Andrey Vasilyevich Shevandin

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Economic Informatics and Management,
Volgograd State University
shevandin@mail.ru, econinform@volsu.ru
Prosp. Universitetsky, 100, 400062 Volgograd, Russian Federation

Abstract. The concept of transaction expenses developed by R. Coase allows to consider functioning of economy and its agents from the information viewpoint. This viewpoint implies that information exchange between agents and the urge to overcome information incompleteness start playing the crucial role. Transaction expenses are information exchange costs for the purpose of elimination (reduction) of its incompleteness and the related uncertainty. R. Coase showed that creation and the size of firms are closely connected with the urge to minimize transaction expenses.

Traditionally transaction expenses are associated with functioning of firms, however, the state actively participates in economy, for example, through formation of tax policy. Besides, financing of the public benefits takes place on the basis of collective decisions. But collective character of the decision causes interest, though smaller in comparison with the private choice, in the maximum efficiency of the decision. It is ensured by two factors: firstly, the position of an individual is not of great importance at collective decision-making; secondly, an individual is responsible for a small part of benefits and expenses which are formed in the course of decision implementation.

The article deals with the concept of transaction costs, and systematically occurring types of transaction costs in the following groups: search information costs, the cost of negotiating, measuring costs, the costs of specification and protection of property rights, the costs of opportunistic behavior, the cost of “politicizing”, the costs of collective decision-making, influence costs. The authors propose a model of transaction mechanism of territorial administration, which includes the following elements: economic entities; a goal determined by system of indicators; methods; instruments; channels; forms of target use; landmark feedback on the system; subject to the experience stage of modernization; criteria system of impact on the region; database; analysis; diagnosis; assessment of progress and prospects; correction of development; interaction with the environment.

Key words: transaction mechanism, transaction expenses, territorial administration, model of the transaction mechanism of territorial administration, e-governments.