

ЭКОНОМИКА И ИНСТИТУТЫ

**КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ТРАНСАКЦИОННОГО
СЕКТОРА: ВОЗМОЖНОСТИ, ОГРАНИЧЕНИЯ,
РЕЗУЛЬТАТЫ¹**

Комкова Анастасия Андреевна²
*младший научный сотрудник
МГУ имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет,
н. с. РАНХиГС при Президенте РФ
(Москва, Россия)*

Шаститко Андрей Евгеньевич³
*д. э. н., профессор
Зав. кафедрой конкурентной и промышленной политики
МГУ имени М.В. Ломоносова
Экономический факультет
директор Центра исследований конкуренции
и экономического регулирования РАНХиГС
при Президенте РФ, д. э. н., проф
(Москва, Россия)*

¹ Авторы благодарят заместителя директора Института государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ Плаксина Сергея Михайловича за оказанную поддержку в проведении исследования.

² Комкова Анастасия Андреевна: nastya.komkova@gmail.com

³ Шаститко Андрей Евгеньевич: aes99@yandex.ru

Аннотация

Исследованы различные аспекты количественной оценки (измерении) трансакционных издержек в контексте решения вопроса о создании элемента системы обратной связи принятия решений в сфере государственного управления. На основе сопоставления оригинальной методологии Д. Норта и Дж. Уоллиса по измерению трансакционного сектора в экономике США с аналогичными исследованиями в других странах на длинных временных рядах (Австралия и Новая Зеландия) и на коротких (Польша и Болгария) объяснены и интерпретированы основные результаты, ограничения и выводы данных исследований.

Это сопоставление иллюстрирует, во-первых, возможность его применения не только для различных стран, но и для отраслей экономики, определенных на основе других критериев, а во-вторых, подтверждает полученный вывод Д. Норта и Дж. Уоллиса, что при развитии экономик растет и доля трансакционного сектора. Продемонстрирована сложная связь между полученными количественными оценками трансакционных издержек и возможными выводами относительно результативности функционирования экономик в целом.

Ключевые слова: трансакционный сектор; трансакционные издержки; информационный сектор; частный сектор, общественный сектор, трансакционная услуга

JEL коды: D23, L14, C19

Введение

Количественная оценка трансакционных издержек в экономике – трудоемкая работа с результатами, которые как минимум выглядят спорными, а то и вовсе кажутся неинтересными как с точки зрения теории вопроса, так и с практической точки зрения в первую очередь в плане прикладных задач государственного управления. Кажется, что количественная оценка трансакционных издержек всего лишь предмет исследовательского любопытства экономистов, однако при ближайшем рассмотрении это не так.

Обсуждение прикладных вопросов измерения трансакционных издержек на различных уровнях (от отдельных сделок до экономики в целом) помогает сделать дискуссию о данной концепции, которая к тому же является ключевой для такого направления в экономической теории как новый институционализм, более операциональной, позволяющей избегать норма-

тивных установок о снижении транзакционных издержек в свете поиска решения вопроса о повышении эффективности использования ресурсов, в том числе посредством применения регулирующих решений в широком смысле (правоустановление и правоприменение).

За 30 лет, прошедших со времени исследования, которое провели Дуглас Норт и Джон Уоллис, появилось множество работ последователей и критиков. Однако, полученные результаты пока не обобщены и не осмыслены.

Цель данного исследования – объяснить возможности, ограничения и результаты количественной оценки транзакционных издержек на основе сопоставления подхода Норта-Уоллиса с последующими исследованиями и их систематизация.

В первом разделе раскрыты и обобщены концептуальные подходы к определению транзакционных издержек и подходам к их количественной оценке. Во втором разделе объяснена методика, разработанная Д. Нортом и Дж. Уоллисом и полученные результаты количественной оценки. В третьем разделе обобщен опыт количественной оценки транзакционных издержек в экономике на основе модификации методологии Д. Норта и Дж. Уоллиса для длинных и коротких временных интервалов. В четвертом разделе продемонстрированы параллели с исследованиями, целью которых была количественная оценка информационного сектора экономики. В заключении представлены выводы для политики и дальнейших исследований.

1. Подходы к измерению транзакционных издержек

1.1. Еще раз о понятии транзакционных издержек

Для того, чтобы провести измерение, необходимо, как минимум, понимать, что именно предполагается измерить. И, как показывает история категории «транзакционные издержки», само по себе упоминание данного термина не вызывало у исследователей однозначных представлений, о чем именно идет речь. Если не принимать во внимание метафоры, что любое взаимодействие экономических агентов в процессе контрактации сопровождается транзакционными издержками, являясь фактически «трением в экономике» [Agow, 1971], существует широкий спектр позиций как в определении транзакционных издержек, так и их классификации. В нашу задачу не входит развернутый обзор, поэтому остановимся лишь на некоторых существенных моментах.

Концепция транзакционных издержек была применена Р. Коузом в известной работе 1937 г. «Природа фирмы» [Р. Коуз, 1993] для объяснения феномена фирмы. Однако транзакционные издержки рассматривались в качестве издержек функционирования рынка, издержек использования механизма цен. Позже возобладало представление о том, что транзакционные издержки возникают там, где есть отношения между людьми по поводу ограниченных ресурсов. Однако такое определение транзакционных издержек также неполно.

Например, О. Уильямсон, давая развернутое определение транзакционных издержек в контексте различных аспектов контрактации (составление проекта договора, ведение переговоров и обеспечение гарантий, неэффективная адаптация и корректировка исходных условий) квалифицирует их как затраты на управление экономической системой [О.И. Уильямсон, 1996, с. 690].

Дж. Стиглер по сути ставит знак равенства между транзакционными и информационными издержками [Stigler, 1961]. А М. Йенсен и У. Меклинг представляют транзакционные издержки как издержки управления поведением исполнителя [Meckling, Jensen, 1976]. Принимая во внимание два ключевых аспекта любого института – распределительный и координационный – транзакционные издержки могут быть представлены как ценность ресурсов используемых для координации действий и разрешения распределительных конфликтов между экономическими агентами [А.Е. Шаститко, 2010. с. 774].

Неважно каким в каждом конкретном случае является компромисс между общностью определения транзакционных издержек и операциональностью их определения, главное, что транзакционные издержки в отношениях между людьми, во-первых, вездесущи, и, во-вторых, неустранимы.

В этой связи возникает сложный исследовательский вопрос, в каком смысле и в какой степени можно обсуждать проблему повышения эффективности функционирования экономики в терминах снижения транзакционных издержек. Дальнейшее обсуждение показывает, что несмотря на существование оснований в такой постановке вопроса, простого ответа для решений в области экономической политики не существует.

1.2. Обзор направлений количественной оценки транзакционных издержек

Рассмотрим различные работы с количественными аспектами транзакционных издержек, которые можно объединить в две категории по аналогии с теорией полезности – ординалистские и кардиналистские (А.Е. Шаститко, 2010, с. 308). Если взять за основу обзора способы оценки транзакционных издержек Н. Ванга [Wang, N., 2003], можно предложить следующую классификацию работ в этой области:

1. Экономика в целом

1.1 Подход О. Уильямсона, основанный на существовании в экономике различных форм организаций, их взаимодействии и развитии, строится на относительном ранжировании транзакционных издержек связанных с альтернативными формами экономической организации и контрактных соглашений, избегая прямого измерения транзакционных издержек в абсолютном выражении [Williamson, O., 2000].

1.2 Методика измерения транзакционного сектора национальной экономики была разработана из исследования М. Пората и М. Рубина в сфере информационного сектора [Porat,

Rubin, 1977]. Она лежит в основе исследований Норта-Уоллиса, которые будут рассмотрены подробнее далее. Данный подход имеет множество последователей, которые пытались адаптировать его к национальной экономике [Dollery and Leong, 1998; Engelbrecht, Hazledine, 2001; Dagnino-Pastore, Farina, 1999; Eissrich, 2001; Sulejewicz, Graca, 2005; Chobanov, Egbert, Giuredzheklieva, 2007].

1.3 Измерение издержек теневой экономики. Д. Норт и Дж. Уоллис признавали, что их методом можно оценить только легальную сторону транзакционного сектора, а издержки на ожидание разрешений, бюрократию и коррупцию никак не учитываются. В работах Де Сото [De Soto Н., 1989] предоставлены оценки затрат на создание предприятия с учетом «неформальных транзакционных издержек».

1.4 Исследование количественных оценок транзакционных издержек в контексте экономического роста: значение институтов в ретроспективе и перспективе [Knack, Keefer, 1995; Hall, Jones, 1999; Acemoglu., Johnson, Robinson, 2001]. Целью исследований в данном контексте является демонстрация того, как транзакционные издержки влияют на развитие регионов. Например, наличие издержек, связанных с коррупцией, влияет на принятие решений, а, следовательно, на итоговое распределение ресурсов. Соответственно, в данных исследованиях количественная оценка дается либо лишь некоторым составляющим транзакционного сектора (например, защита прав собственности), но при этом исследуется влияние на всю экономику. Нередко здесь используются инструментальные переменные.

2. Отдельные отрасли

2.1 Рынки ценных бумаг. К этому типу относится исследование Г. Демсетца [Demsetz, 1968], в котором определение транзакционных издержек адаптировано под специфику объекта – совокупность налогов на сделки с ценными бумагами, комиссионные брокерам и, самое главное, для данного исследования – спред. Данная работа, так же как и работа Д. Норта и Дж. Уоллиса стала отправной точкой в количественной оценке транзакционных издержек на отдельных рынках (в первую очередь рынках ценных бумаг).

2.2 Измерение транзакционных издержек также играет важную роль в природоохранной и экологической экономической литературе: торговля квотами на выбросы в различных производственных отраслях [Colby, 1990] и использование механизмов стимулирования в области охраны окружающей среды.

3. Отдельные транзакции

3.1. Оценка стоимости обмена, как альтернативных издержек, с которыми сталкиваются индивиды для того, чтобы получить конкретные блага в рамках определенного институционального устройства [Benham A., Benham L., 2000].

3.2. Подход экономической социологии и психологии: с какими издержками сталкиваются различные типы агентов – дискриминация, членство в клубах, различные условия жизни [Akerlof, Kranton, 2000].

Впервые количественная оценка транзакционных издержек на уровне национальной экономики была осуществлена американскими экономистами Д. Уоллисом и Дж. Нортом в

1986 г. В результате на длинном временном интервале были получены количественные оценки транзакционных издержек в формате доли транзакционного сектора экономики в ВВП⁴. Они подчеркнули важность транзакционных издержек, дали их качественное и количественное определение. Однако стоит подчеркнуть, что основной логический принцип построения методики Д. Норта и Дж. Уоллиса изначально возник в ином исследовании – в плоскости оценки информационного сектора и количественной оценки роли информации в экономике. Но именно в новой институциональной теории, где не хватало эмпирических оценок и методологического аппарата, данный метод обрел популярность. До сих пор статья имеет актуальное значение, так как последующие попытки измерить и оценить транзакционный сектор экономики оказались фрагментарны: исследуются отдельные регионы или небольшие временные ряды (длина временных рядов не превышает одно десятилетие). Например, в России данный вопрос разрабатывался С. Малаховым [Малахов С., 1996], который подчеркивал важность институционального анализа, так как большая часть транзакционных издержек не является «осязаемой» и недоступна для подсчета с точки зрения неоклассической теории. В. Кокорев [Кокорев В., 1996] предложил количественную оценку транзакционного сектора, основанную на измерении и сопоставлении накладных расходов организаций (микроуровень) и общего объема товарооборота (макроуровень). Автор применял методику к короткому временному промежутку (1991–1993 гг.) и сделал вывод о том, что темп роста транзакционных издержек фирм в 1993 г. увеличился в два раза. Иной способ подсчета использовал А. Блохин [Блохин А., 2001], который опирался на расчеты сотрудников ИПН РАН под руководством М. Узякова, оценившие транзакционные издержки в разрезе 25 отраслей за 1990–1997 гг. по данным МОБ СНГ. Более позднее исследование Г. Литвинцевой [Литвинцева Г., 2003] основано непосредственно на методике Д. Норта и Дж. Уоллиса и относится к средним временным рядам (1990–2001 гг.). Была оценена доля транзакционных издержек в ВВП и ВОП России в текущих и сопоставимых ценах, но стоит отметить, что транзакционные виды деятельности в нетранзакционных отраслях не учитывались ввиду отсутствия данных на макроуровне. Транзакционный сектор в экономике Украины исследован И. С. Коропецким [Коропецкий И.С., 1997] и С.И. Архиреевым [Архиреев С.И., 2003]. Причем, И.С. Коропецкий находит его статический уровень (40% к 1997 г.), а С.И. Архиреев определяет падение абсолютных объемов транзакционного сектора с 1996 по 1997 г., а затем и относительных объемов по отношению к ВВП Украины.

2. Первая попытка. Методология Д. Норта и Дж. Уоллиса

Главным методом, которым пользовались Дуглас Норт и Джон Уоллис является метод выделения части транзакционной деятельности из общего трансформационного сектора. «Транзакционные издержки – это затраты, связанные с проведением обменов, издержки связанные с выполнением транзакционной функции. Трансформационные издержки – это за-

⁴Измерение проводилось до перехода к использованию показателя валового внутреннего продукта

траты, связанные с преобразованием материальных затрат (запуска) в конечную продукцию (выпуск)» [Wallis, North, 1988].

Авторы иллюстрируют данный метод примером трансакционной сделки – покупки дома. Они подразделяют издержки на две категории: издержки продавца и покупателя. Трансакционными издержками продавца являются те затраты, которым он не подвергается, если продает дом самому себе. С точки зрения покупателя дома, трансакционные издержки это те издержки, которые не могут быть перенесены на производителя (продавца) товара. Такие издержки возникают как во время, так до и после совершения сделки.

Однако не только поведение продавца или покупателя влияет на наличие трансакционных издержек. Кроме этого присутствие издержек можно объяснить деятельностью посредников на рынке. Если агент принимает решение о том, чтобы не тратить свои временные, интеллектуальные и капитальные ресурсы на осуществление сделки (поиск информации, оценка и выбор контрагента, заключение договора и поддержание такого договора в силе), то он может нанять «специальных посредников», которые возьмут на себя вышеперечисленные заботы. Если в дело вступает посредник, то по сути, стороны сделки «занимаются закупкой трансакционных услуг».

Д. Норт и Дж. Уоллис руководствуются следующей методологией:

1. На первом этапе необходимо выделить две большие сферы оказания услуг: частный и общественный сектор. В свою очередь, в частном секторе некоторые отрасли могут быть отнесены к чистым трансакционным: отрасли финансовой сферы, страхование, связанные с собственностью (так называемый «FIRE» – Finance, Insurance, Real Estate) и частично оптовая и розничная торговля (в той мере, в которой в них осуществляется трансакционная функция). Объем данных отраслей оценивается по общему зарплатному фонду и денежным вложениям в капитал, что можно расценивать как попытку оценить вклад данных отраслей в ВВП страны.

Остальные отрасли в частном секторе определяются как нетрансакционные (трансформационные) отрасли. Авторами были включены в эту категорию следующие сферы деятельности: сельское хозяйство, строительство, добыча полезных ископаемых, производство, транспорт, сфера услуг. Внутри таких отраслей есть как трансформационные (больше выполняющие трансформационную функцию), так и трансакционные профессии. Для измерения вклада вышеперечисленных трансакционных услуг авторы переходят на уровень отдельной фирмы. Глава фирмы, по Д. Норту и Дж. Уоллису, покупает трансакционные услуги промежуточных видов деятельности, чтобы координировать и контролировать обмены, которые он осуществляет с теми, кто оказывает трансформационные услуги. Поэтому авторы разделили виды деятельности внутри фирмы на те, которые предоставляют преимущественно трансакционные услуги, и те, которые предоставляют преимущественно трансформационные. Далее, следуя логике Д. Норта и Дж. Уоллиса, достаточно измерить объем заработ-

ной платы первых и вторых, и первая сумма будет отражать объем трансакционных издержек внутри фирмы, а вторая – трансформационных.

К профессиям первого типа (трансакционные профессии) авторы относят менеджеров и управляющих (владелец, менеджер, директор, брокер, трейдер, банкир); бригадиров (инспектор, контролер, почтальон); продавцов (агент, дилер, торговый агент, страховой агент, агент по продаже недвижимости и другие лица, связанные с процессом продаж); офисных работников (бухгалтер, кассир, секретарь, машинистка, телефонистка и другие офисные работники); лица свободных профессий (юристы, судьи, нотариусы, кадровики); специалисты, обеспечивающие безопасность и защиту (полиция, охрана, наблюдатели, детективы).

При этом вложения в капитал, необходимый для предоставления данных услуг, не оценивается. Д. Норт и Дж. Уоллис посчитали, что главным образом капитал в таких компаниях относится к трансформационной, производительной деятельности.

Вторая часть анализа посвящена общественному сектору, который авторы делят на три типа отраслей (табл. 1):

Таблица 1.

Типы отраслей в общественном секторе⁵

Трансакционные сектора	Социальные услуги	Прочее
Национальная оборона, армия + международные отношения + социальное обеспечение ветеранов войны Почтовые услуги Полиция Воздушный транспорт Водный транспорт Обеспечение работы министерства финансов	Образование Автодороги Здравоохранение Пожарная безопасность Санитария Природные ресурсы Жилищно-коммунальные услуги	Общественное благосостояние Поддержка фермеров Социальное страхование Освоение земель Процент по национальному долгу Коммунальные и винные магазины Прочее

Причем, вторая категория отраслей наиболее сложна в оценке того, как эти отрасли связаны с трансакционным сектором. Они снижают издержки социализации, снижают из-

⁵ Источник: J.J. Wallis, D. C. North, 1988, Measuring the transaction sector in the American Economy, in: S.L. Engerman, R.E. Gallman, Long-term Factors in American Economic Growth, Studies in Income and Wealth no. 51, Chicago and London, University of Chicago Press. p. 115 (Переведено и составлено автором).

держки обеспечения достоверности обязательств и исполнения контрактов, а также издержки коммуникации, предоставляя доступ к единому языку, культурным ценностям и истории. Поэтому, естественно, данные сектора имеют некоторое влияние на изменение транзакционных издержек, так как они помогают осуществлять специализацию и разделение рабочей силы.

Д. Норт и Дж. Уоллис при оценке общественного сектора вынуждены были применить две методики: в первой они включают все правительство в транзакционный сектор, а во второй осуществляют деление на сектора, описанные выше. Последующая логика расчета совершенно идентична: в нетранзакционных областях выделяется часть работников первого типа, а именно – их доля зарплат. Для этого измеряется уровень занятости, а затем он умножается на среднюю зарплату в данной области. Естественно, вклад транзакционных отраслей считается как уровень затрат из бюджета, которые отводит государство в определенный период времени на ту или иную сферу деятельности.

Важно отметить, что способ, где «Социальные услуги» не учитываются как транзакционный сектор, позволяет измерить, по словам Д. Нортона и Дж. Уоллиса «минимальный ожидаемый уровень транзакционного сектора в общественной сфере».

3. Итоговый этап – подсчет доли транзакционного сектора в экономике, для которого достаточно найти объем всех секторов экономики в процентах ВВП.

Естественно, данная методика вызвала критику со стороны экономистов. Прежде всего, ученых не могло не смутить разбиение по секторам, с чем в ответной критике соглашались сами Д. Норт и Дж. Уоллис. Однако, несмотря на это, им удалось дать количественную характеристику объема транзакционной экономики США, который стал важным ориентиром в проведении последующих исследований и стал основанием для более взвешенного подхода к нормативным выводам, в том числе в области экономической политики по поводу мер в отношении корректировки уровня (и структуры) транзакционных издержек.

Полученные Д. Нортом и Дж. Уоллисом данные представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Трансакционный сектор как процентное соотношение к ВВП⁶

Год	Частный сектор	Государственный сектор		Всего	
		Первый способ	Второй способ	Первый способ	Второй способ
1870	22,49	3,6	1,7	26,09	24,19
1880	25,27	3,6	1,7	28,87	26,97
1890	29,12	3,6	1,7	32,72	30,82
1900	30,43	3,67	1,71	34,10	32,14
1910	31,51	3,66	1,93	35,17	33,44
1920	35,10	4,87	2,07	39,98	37,17
1930	38,19	8,17	2,62	46,35	40,81
1940	37,09	6,60	4,83	43,69	41,92
1950	40,30	10,95	4,33	51,25	44,63
1960	41,30	14,04	4,05	55,35	45,36
1970	40,80	13,90	5,86	54,71	46,66

Даже консервативный вариант измерения трансакционного сектора американской экономики демонстрирует его рост в структуре ВВП почти в два раза за сто лет, что связано с фундаментальными технологическими изменениями, которые привели к возможностям повышения даже средних трансакционных издержек в частном секторе экономики при резком снижении трансформационных издержек в результате экономии на масштабе. Другое объяснение, совместимое с аргументами роста эффективности – выход из «угловых решений» для потребителей услуг и превращение части услуг из неизмеряемых в измеряемые, снижение цены услуг в условиях эластичного спроса по их цене⁷.

Полученные Д. Норт и Дж. Уоллисом результаты вызвали критику, причем первая критическая статья Л. Дэвис [Davis, 1986] вышла вместе с появлением их публикации.

Основные направления критики:

⁶ *Источник:* J.J. Wallis, D. C. North, 1988, Measuring the transaction sector in the American Economy, in: S.L. Engerman, R.E. Gallman, Long-term Factors in American Economic Growth, Studies in Income and Wealth no. 51, Chicago and London, University of Chicago Press. p. 121 (Переведено автором).

⁷ Более подробно см. [Шаститко, 2010, с.326-331]

1. Классификация. Вопрос разграничения секторов экономики на трансакционные и нетрансакционные есть как в частном, так и в общественном секторе. Например, является ли столь уж необходимым включение пожарной безопасности в сектор, относящийся к социальным услугам, влияющим на общий объем трансакционных издержек.

2. Данные. Д. Норт и Дж. Уоллис использовали макроданные, собранные для других целей (а, следовательно, методика могла также отличаться), что могло отразиться на общей оценке. Этот момент критики наиболее важен в системном плане, т.к. формирование данных зависит от того, что предполагается измерить, и, соответственно, определяет к каким последствиям приводит сбор и оценка данных, методика которого не предполагала изначально решение данной задачи. Важно понимать в какой мере универсальны результаты количественных макроэкономических оценок с точки зрения решения различных задач экономической политики?

3. Классификация профессий по принципу принадлежности к трансакционным и трансформационным отраслям. В реальности не существует четкой границы между ними. Люди на любой должности выполняют и те, и другие типы функций. Д. Норт и Дж. Уоллис руководствовались формулой «один индивид – одно рабочее место – один налогоплательщик», что не соответствует реальности: один и тот же человек может работать как в «трансакционной», так и в «трансформационной» отрасли. Особенно важен этот вопрос для экономик, где наличие нескольких рабочих мест (причем, за пределами одной организации) – обычная практика.

4. Структурные сдвиги. При сравнении срезов, разделенных большим отрезком времени, не были учтены изменения структуры экономики, определившие, во-первых, эффекты от разделения труда – выделения «внутрифирменных» профессий в отдельные отрасли, а, во-вторых, эффект от сравнительного преимущества – определенные отрасли становятся финансово привлекательными по разным причинам, не всегда связанным с изменением спроса на них. Поэтому увеличение общих зарплатных выплат означает не только потребность экономики в трансакционных услугах. В данном вопросе безусловный интерес представляет и такой аспект как структурные эффекты в периоды сильных потрясений (в данном случае – период Великой депрессии).

5. Данные не отражают теневой сектор экономики. Методику Д. Норты и Дж. Уоллиса пытались не раз применить к другим странам и регионам и иным временным рядам. Наверно, самой известной и близкой к оригиналу попыткой является исследование Б. Доллери и Р. Леона [Dollery and Leong, 1998], которые пытались адаптировать схему измерения трансакционного сектора под национальные счета Австралии. Вслед за ними развили данный метод Х. Энгельбрехт и Т. Хэзлдейн [Engelbrecht, Hazledine, 2001] в Новой Зеландии. Дж. Дагнино-Пасторе и П. Фарина [Dagnino-Pastore, Farina, 1999] применили этот метод в Аргентине, где трансакционный сектор вырос с 25% ВВП в 1930 г. до 35% в 1990 г., что ниже, чем в развитых странах, но также является свидетельством того, что относительно большой трансакционный сектор растет одновременно с развитием экономики.

Вторая группа работ, использующих методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, отличается тем, что в них рассматривались небольшие временные ряды. Впервые применил метод для более короткого периода времени Д. Айсрич [Eissrich, 2001], который обнаружил, что трансакционный сектор значительно вырос в нескольких странах с 1995 по 1997 г. Затем похожие методы применяли Сулеевич и Граса [A. Sulejewicz, Graca, 2005] для исследования Польской экономики и В.Е. Чобанов, Х. Эгберт и Гиуреджеклиева [Chobanov, Egbert, Giuredzheklieva, 2007] для экономики Болгарии.

3. Последователи. Проверка и адаптация методики

Б. Доллери и Р. Леон [Dollery and Leong, 1998] в своей статье «Измерение трансакционного сектора австралийской экономики, 1911–1991» использовали метод расчета трансакционного сектора Д. Норта и Дж. Уоллиса. Авторы ставили перед собой две цели – во-первых, посмотреть как работает и работает ли методика Д. Норта и Дж. Уоллиса применительно к другим странам, а, во-вторых, доказать или опровергнуть тезис о том, что увеличение трансакционного сектора явление закономерное и отражает развитие экономики.

Как уже говорилось, методика расчета почти в точности совпадает с методикой Д. Норта и Дж. Уоллиса. По мнению Я.И. Кузьмина [Кузьминов Я.И., 2006] это было возможно из-за сходства системы национальных счетов этих двух стран за некоторыми различиями. Первое отличие кроется в способе разграничения отраслей на трансакционные и нетрансакционные (табл. 3).

Таблица 3.

Разграничение отраслей на трансакционные и нетрансакционные в частном и общественном секторе экономики⁸

Частный сектор		Общественный сектор	
Нетрансакционные отрасли	Трансакционные отрасли	Нетрансакционные отрасли	Трансакционные отрасли
Сельское хозяйство	Финансы	Образование	Государственное управление
Строительство	Страхование	Здравоохранения	Общественный порядок
Добыча полезных ископаемых	Недвижимость	Железнодорожное и авиа сообщение	Оборона
Производство		Коммунальные услуги	Почтовые услуги
Транспорт	Оптовая торговля	Социальное благосостояние	
Сфера услуг	Розничная торговля	Связь	

⁸ Источник: Dollery B., Leong W. H. (1998). Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991. Australian Economic History Review. 38(3). 207–231. (Переведено автором).

Как видим, «социальные услуги», которые Д. Норт и Дж. Уоллис затруднялись однозначно отнести к нетрансакционным (выделены полужирным шрифтом), в данном случае отнесены к таковым однозначно, так как авторы считают, что при оформлении контрактов в больших урбанистических центрах данные услуги косвенно снижают трансакционные издержки путем расширения возможностей по разделению труда и специализации.

Дальнейшие отличия можно отнести к статистическим способам оценки вклада той или иной отрасли в тех периодах, в которых нет точных данных. Например, Б. Доллери и Р. Леоном были восстановлены показатели для 1920-х и 30-х гг., а так же найдены «средние» значения по десятилетиям, отталкиваясь от данных переписей населения в 1958, 1963, 1967 и 1972 гг.

Для оценки частных и общественных нетрансакционных отраслей использовались данные по еженедельной средней зарплате по отраслям и данные профессиональной занятости. Важно указать, что в отличие от Д. Нортона и Дж. Уоллиса, использовавших уровень ВВП экономики, данные авторы рассчитывают процентные показатели на основе ВВП Австралии.

Авторы сделали следующий вывод в контексте сравнения с результатами Д. Нортона и Дж. Уоллиса: наибольшее развитие трансакционный сектор получает за счет частных трансакционных отраслей, что схоже с выводами по американской экономике. Однако в Австралии это влияние сильнее, чем в США, так как общественный сектор на фоне США менее значим, и его сравнительная доля с течением времени падает (см. табл. 4).

Таблица 4.

Австралийский трансакционный сектор в сравнении с американским, проценты, от долей трансакционного сектора в ВВП США

Год	Частный	Общественный	Общий
1910 (1911)	89,78	110,65	91,95
1920 (1921)	68,75	94,25	71,83
1930 (1933)	71,72	82,86	73,7
1950 (1947)	87,15	73,88	84,31
1960 (1961)	72,98	64,10	70,80
1970 (1971)	102,89	46,69	88,59

Бесспорно, уровень трансакционного сектора возрос с 32% от ВВП в 1911 г. до 59,5% в 1991 г. (см. рис. 1), что доказывает закономерность такого явления в развитых странах. Однако рост доли трансакционного сектора в ВВП произошел благодаря росту частного трансакционного сектора, по темпам обгоняющего рост аналогичного сектора в США.

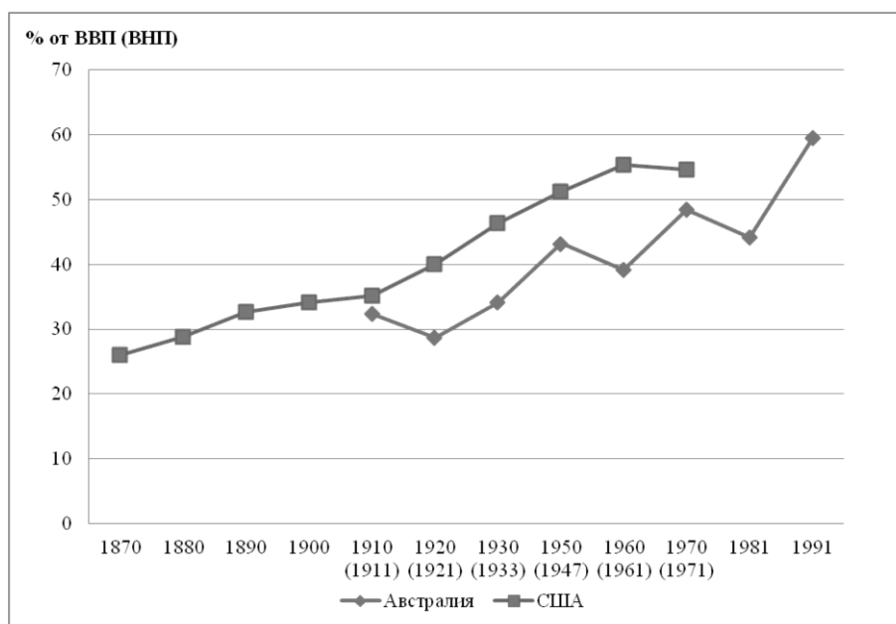


Рисунок 1. Сравнение американского и австралийского транзакционных секторов, % к ВВП/ВНП

Б. Доллери и Р. Леон объясняют рост транзакционного сектора в общем-то теми же причинами. В частности, это возрастание транзакций через посредника, в обход личных связей, объясняется необходимостью со стороны государства контролировать и гарантировать исполнение контрактов. Данный тезис соответствует и более поздним разработкам Д. Норта и Дж. Уоллиса, которые связывали экономическое развитие с системой обезличенных обменов, для развития которых нужна сложная система поддерживающих институтов (как в частном, так и в общественном секторах), что и находит отражение в официальной статистике. В свою очередь этот подход соответствует и идее развития экономики в рамках социальных порядков открытого доступа [Норт, Уоллис, Вайнгафт, 2011].

Б. Доллери и Р. Леон продемонстрировали возможность применения одной и той же методологии для измерения и сопоставления транзакционного сектора экономик разных стран. Этот вопрос становится особо важным в свете оценки эффективности системы управления экономикой и достижения видимых результатов в длинных временных интервалах.

Следующим, кто испытал метод Д. Норта и Дж. Уоллиса был новозеландский экономист Т. Хэзлдейн [Hazledine, 2001], который внес существенные изменения в методологию оценки. Он отмечает что, если транзакционная деятельность является актом передачи денег, то такие сделки отражаются в системах национальных счетов, и могут быть измерены и как расходы, и как доходы. Однако это в основном касается только тех сделок, которые совершаются на рынке, а не таких как управленческий контроль или делопроизводство внутри фирмы, которые могут частично ускользать от внимания в методике Д. Норта и Дж. Уоллиса из-за специфичности оценки.

Несмотря на это, Дж. Уоллис и Д. Норт оценивают транзакционный сектор по выпуску, допуская при оценке внутрифирменных транзакционных издержек следующую предпосылку: транзакционные работники получают в среднем столько же, что и трансформационные. Более того, оценка «внутрифирменной» части транзакционного сектора включает в себя только заработную плату, не учитывая вложения в капитал. Важно оговорить, что вложения в капитал учитываются при измерении чистых транзакционных секторов, что вносит некий дисбаланс в оценку.

Подход, предлагаемый Т. Хэзлдайном, основан на оценке затрат, что обосновано следующим образом: транзакционные сделки являются промежуточными относительно производства (выполнения трансформационных функций), поэтому изменения в технологиях можно проследить именно по изменению в затратах.

Он выделяет следующие транзакционные отрасли в частном секторе: финансы, страхование, недвижимая (сектор “FIRE”) и бизнес-услуги, которые включают юридические и бухгалтерские услуги, обработку данных, охрану. В государственном секторе: полиция, общественное управление (например, министерство образования, но не работа преподавателей), социальная защита.

Транзакционные работники используют некоторые продукты трансформационного сектора в качестве ресурсов. Следуя логике, работники, задействованные для производства таких ресурсов, тоже должны включаться в транзакционный сектор. Автор по многочисленным таблицам «затраты-выпуск» межотраслевого баланса вычислил стоимость промежуточных трансформационных ресурсов в транзакционном секторе, а также валовую продукцию на одного работника для выполнения одной транзакции. Из этих двух показателей Т. Хэзлдайн получил среднюю долю работника трансформационного сектора, необходимую для обеспечения промежуточными ресурсами каждого работника транзакционного сектора. Чтобы избежать двойного счета, авторы вычитают из числа занятых в трансформационном секторе тех, кто производит капитал для транзакционных работников. Помогают в этом авторам таблицы переписи населения, дающие оценки по отраслевым группировкам менеджеров, клерков и торговцев в частном и государственном промышленном или транзакционном секторах.

Как было сказано выше, Д. Норт и Дж. Уоллис относят к транзакционным профессиям (в том числе в нетранзакционных отраслях) несколько групп: управляющие, посредники, офисные работники и охрана правопорядка. Т. Хэзлдайн подчеркивает, что в транзакционных отраслях есть нетранзакционные профессии, а далее делает отличный от исходной методики и достаточно спорный шаг – включает незанятое население в транзакционный сектор, обосновывая это тем, что данный класс населения не является производящим, но при этом принимает участие в транзакционных сделках.

Помимо прочего, автор указывает на то, что феномен безработицы является относительно новым для экономики Новой Зеландии, в отличие от США, где к нему привыкли. От-

дельных комментариев, по мнению, Т. Хэзлдайна, заслуживает включение в категорию транзакционного сектора таких видов деятельности, как преподавание и, соответственно, деятельность учителей. Например, если речь идет о преподавателях технических специальностей, то они могут выполнять и трансформационную деятельность. В “транзакционную категорию” попадают и солдаты, хотя автор ставит под сомнение, что армия Новой Зеландии способна защитить суверенность государства, а, следовательно, права собственности, и преступники (так как их деятельность является распределительной, а не производственной).

Автор получил оценки, согласно которым быстрый рост транзакционного сектора в Новой Зеландии в 1980-х гг., во время экономических и политических преобразований, значительно снизился в 1990-х гг. Однако данный рост (до 68% ВВП в 1990-х гг.) весьма значим не только по сравнению с экономикой США, но и для австралийской экономики.

В Германии также проводилось исследование на среднесрочных рядах в работе Г. Лочела [Loechel H., 1995], где рассматривается экономика Западной Германии в период с 1960 по 1990 г. Однако данное исследование подверглось критике из-за используемой методологии, а именно неучет транзакционной составляющей в трансформационном секторе. Данное исследование было скорректировано и проверено на ином временном ряде (1982–1993 гг.) И. Бишофом и А. Боннетом [Bischoff, 2000]. Авторы не стали делить сектора на транзакционные и трансформационные, а измерили долю транзакционных работников в каждой отрасли.

Вышеперечисленными работами практически исчерпываются попытки применить и проверить методику Д. Норта и Дж. Уоллиса на длинных временных рядах. Подобные исследования, как правило, невозможны в большинстве стран по причине отсутствия статистических данных, поэтому последующие работы используют более короткие ряды. Данные работы потеряли возможность сопоставления с первоначальным исследованием, но, тем не менее, они все равно подтверждают главный вывод Д. Норта и Дж. Уоллиса.

Первоначально метод измерения транзакционного сектора на коротких рядах использовал Айсрик [Eissric, 2001]. Он обнаружил, что транзакционный сектор значительно вырос в нескольких странах (Эстония, Литва, Чехия, Венгрия, Латвия, Польша, Румыния, Словакия, Словения) с 1995 по 1997 г. Аналогично методу Б. Доллери и Р. Леона, авторы исследований экономик Польши и Болгарии [Chobanov, Egbert, Giuredzheklieva, 2007; Sulejewicz, Graca, 2005] четко выделяют четыре категории: транзакционные отрасли в частном секторе, транзакционные издержки внутри фирм в нетранзакционных отраслях, транзакционные отрасли в общественном секторе, транзакционные виды деятельности в нетранзакционных отраслях общественного сектора. Нужно отметить, что в отличие от Д. Норта и Дж. Уоллиса у данной методики есть более четкое разделение на транзакционные и нетранзакционные сферы в общественном секторе. Результаты по экономикам Польши и Болгарии отражены на рис. 2.

Результаты исследований подтверждают гипотезу Д. Норта и Дж. Уоллиса, и, как мы видим, в развивающихся странах происходил быстрый рост транзакционного сектора даже за небольшой промежуток времени, в котором активно распространялись новые компьютерные и интернет-технологии. Можно сделать вывод, что классификация Д. Норта и Дж. Уоллиса по профессиям первого и второго типа (транзакционного и трансформационного характера) проверена авторами-последователями и остается в принципе неизменной. Однако подобного нельзя сказать про разграничение на транзакционные и трансформационные сектора: отклонения, скорее, зависят от того, как в стране формируется статистика по уровню занятости и заработным платам в той или иной области. Например, Суледжевич и Граса в своем исследовании Польши обращают внимание на самую мелкую единицу анализа, которую можно было найти через Центральное статистическое управление Польши (по их классификации хозяйственная деятельность разделена на секции, подсекции, разделы, группы, классы и подклассы). Но в связи с тем, что не каждый нужный вид деятельности имел необходимую детализацию, авторы руководствовались уровнем разделов.

Такие статистические ограничения являются типичными и для России, в особенности, если учесть недостаток «длинных рядов», т.к. переход на стандарт системы национальных счетов в РФ произошел в 1991 г., не говоря уже об историческом контексте. Однако, как показывает опыт других стран, выявление тенденций и формулировка выводов, в том числе значимых для экономической политики, возможны и на более коротких интервалах.

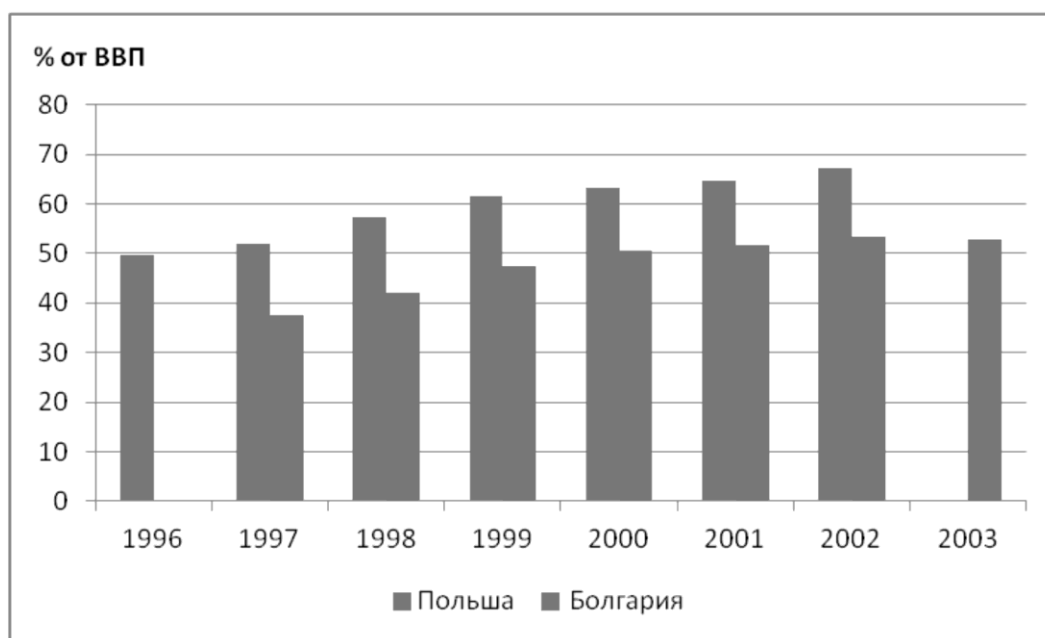


Рисунок 2. Транзакционные сектора экономики Польши и Болгарии, 1996–2003 гг.

4. Предыстория: измерение информационного сектора экономики

Методика измерения транзакционного сектора, предложенная Д. Нортом и Дж. Уоллисом, сама по себе не нова, и представляет определенный интерес с точки зрения выстраивания официальной статистики и использования результатов количественных оценок для принятия политических решений. До Д. Норта и Дж. Уоллиса в 1977 г. подобные методы измерения предлагали М. Порат и М. Рубин [Porat, Rubin, 1977], но объектом применения была информационная сфера.

Х. Энгельбрехт подчеркивал, что существуют определенные трудности, связанные с теоретическими и концептуальными различиями, но эти два подхода очень схожи. В обоих случаях некоторые отрасли являются полностью транзакционными/информационными, в то время как в остальных отраслях только часть затрат будет носить транзакционный/информационный характер. Важно заметить, что в определениях транзакционных и информационных издержек есть как сходства, так и различия. Не всякие информационные издержки являются транзакционными, например, если представить экономику Робинзона Крузо, то он не будет нести никаких транзакционных издержек, так как на его острове не существует транзакций, но в то же время информационные издержки будут существовать. Только обратное утверждение не является тривиальным: безусловно, некоторые транзакционные издержки являются чисто информационными (например, поиск информации), однако в других случаях отделить информационную компоненту не является простой задачей. Например, не все транзакционные издержки по спецификации и защите прав собственности являются информационными (если только не рассматривать применение насилия как средства защиты прав в качестве способа передачи и обработки информации).

В отличие от Д. Норта и Дж. Уоллиса, в работе М. Пората и М. Рубина [Porat, Rubin, 1977] осуществлена попытка измерить объем информационных издержек, к которым авторы причисляют все расходы, связанные с информационной деятельностью, то есть виды деятельности, связанные с производством, обработкой и распространением информационных товаров и услуг. Подход М. Пората и М. Рубина несколько сложнее чем измерение транзакционного сектора: Д. Норт и Дж. Уоллис измеряли только затраты, связанные с заработной платой, а М. Порат и М. Рубин – еще и вложения в капитал. Д. Норт и Дж. Уоллис обосновывали это тем, что включение капитальных затрат может сместить их долгосрочные оценки, так как в прошлом деятельность работников, осуществлявших транзакционные функции, не была капиталоемкой. Вполне естественно, что при измерении информационного сектора данная предпосылка не нашла места – именно для создания возможности предоставления информационных услуг работники обеспечиваются необходимым оборудованием (например, компьютер, доступ в интернет). В остальном же логика схожа – выделение «первичного информационного сектора» (primary information sector – PRIS) и «вторичного информационного сектора (secondary information sector – SIS), с той лишь разницей, что в данном случае некоторые отрасли остаются «за кадром», т.е. не включены ни в одну из категорий. К первому относят те виды товаров и услуг, которые по своей сути могут передавать информацию или

которые непосредственно задействованы в производстве, переработке и распространении информации. Ко вторичному сектору относятся те отрасли (как частные, так и государственные), которые производят и потребляют информационные услуги «внутри». Можно заметить, что данное разграничение не раз было подвергнуто критике, например, высказывалось предположение о том, что «внутренние» информационные услуги следует измерять во всех отраслях, не попавших в категорию «первичных» [Engelbrecht, 2004].

Также внутри «вторичного информационного сектора» определяются те профессии, которые могут быть отнесены к информационным. Например, широкое определение информационного работника можно найти в аналитической литературе Организации экономического сотрудничества и развития (чуть позже подхватившей идею, развиваемую авторами) [OECD, 1981] как индивида, работающего по профессии, главной целью которой является производство, обработка или распространение информации или предоставление инфраструктуры для поддержания этих видов деятельности. Х. Энгельбрехт подчеркивает, что в зависимости от доступных статистических данных могут быть постранные отличия в отнесении той или иной профессии к категории информационных/неинформационных.

Авторы пришли к выводу, что первичный информационный сектор в экономике США занимал около 25,1% ВВП в 1967 г., а вторичный информационный сектор – 21,1 %, что вместе дает около 46% от ВВП и показывает значительный рост информационного сектора, начиная с 1929 г. Важно также упомянуть, что вторичный информационный сектор оказался очень чувствительным к экономическим циклам.

Заключение

На сегодняшний день существует множество разнообразных теорий, посвященных тому, как оценить развитие экономики, в том числе в контексте соотношения транзакционных и трансформационных издержек. С одной стороны, в эту категорию можно поставить исследование Д. Нортона и Дж. Уоллиса. По их выводам получается, что верным признаком динамично развивающейся страны является стабильно возрастающий транзакционный сектор. Соответственно, прямолинейные политические рекомендации о необходимости снижения транзакционных издержек как минимум некорректны⁹. С другой стороны, авторы, исследующие вопросы количественной оценки транзакционных издержек, лишь вскользь касаются проблемы эффективности работы данного сектора: все три объяснения причин его роста (необходимость рыночного оформления сделок для гарантий исполнения, возрастание доли сервисных услуг для поддержания товаров и увеличение контроля за растущими рын-

⁹ Некоторые экономисты (например, Фуэсс и Ван дер Берг [Fuess, vanderBerg, 1996]), считают транзакционный сектор «лишним», непродуктивным видом деятельности. Для опровержения данного тезиса можно даже не прибегать к новой институциональной теории – достаточно понимания того, что большинство, так называемых транзакционных услуг являются не конечным, а промежуточным продуктом.

ками) никак не свидетельствуют о том, что причиной является экономическая необходимость, а не политическая заинтересованность в разбухающем государственном аппарате контроля. Здесь предпосылка о том, что в ответ на изменение технологий институты управления выбираются для того, чтобы минимизировать транзакционные издержки, не дает верного представления о реальной ситуации. Это в целом соответствует фундаментальной идее Д. Норта о смешанных свойствах институтов, ни один из которых не обеспечивает полного соответствия принципам эффективности [Норт, 1997]. Важной политической рекомендацией на основе проведенных исследований может являться акцентирование внимания на структуре транзакционных издержек и необходимости развития способов ее интерпретации, также как и направлений ее изменения.

Кроме того, Д. Норт и Дж. Уоллис, фактически ставят проблему взаимосвязи выбора технологий и институтов, что нашло отражение в одной из работ [North, Wallis, 1994], в которой они приходят к выводу, что институциональные изменения могут повышать транзакционные издержки, если транзакционные издержки помогают снижать трансформационные. Вот почему для получения надежных оснований для выводов о результатах функционирования и развития экономики следует больше внимания уделять анализу взаимосвязи между бюрократической системой и трансформационным – транзакционным секторами.

Рассмотренные вопросы количественной оценки транзакционного сектора не исключают вопросов, связанных с неэффективностью в данном секторе. В частности, Х. Энгельбрехт [Engelbrecht, 2004] отмечает, что растущая неэффективность транзакционного сектора может быть проинтерпретирована в рамках «эффекта колеи» (pathdependence), то есть показания измерения транзакционного и информационного секторов различных стран должны быть соотнесены с исследованиями в области долгосрочной траектории развития.

Обобщение полученных результатов исследований, посвященных количественной оценке транзакционных издержек показало также, что не существует единого стандарта количественной оценки транзакционных издержек на уровне экономики в целом как с точки зрения выбора временного интервала, так и с точки зрения способа классификации видов деятельности и вычленения транзакционной компоненты.

Кроме того, выяснилось, что сама идея количественного анализа транзакционных издержек является частным случаем приема, который был опробован для оценки сектора, границы которого привычными методами классификации отраслей определить проблематично, – информационного сектора экономики. В этой связи опыт количественной оценки транзакционных издержек, возможно, окажется полезным для решения исследовательских задач, например, по количественной оценке экономики интернета.

Список литературы

Архиереев С.И. Транзакционный сектор экономики Украины, Харьков: ЧФШСД, 2003. 56 с.

Блохин А.А. Институциональный аспект анализа цены российских реформ / А.А. Блохин // Пробл. Прогнозирования, 2001, № 1. С. 116–136.

Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. 61–72.

Коропецкий И.С. Сектор транзакций в современной Украине // Экономика Украины. 1997. № 7. С. 43–51.

Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М., Бендукидзе К.А. – М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2006. 442 с.

Литвинцева Г.П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. Новосибирск: Наука, 2003. 380 с.

Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия. (двухфакторная модель транзакционных издержек) // Вопросы экономики. 1996. № 10, с. 77–86.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. Фонд экономической книги «Начала», 1997.

Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011.

Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. Четвертое издание, переработанное и дополненное. Теис.Москва, 2010. С. 828.

Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. The colonial origins of comparative development: an empirical investigation // American Economic Review 2001. 91(5). 1369–401.

Akerlof G., Kranton R. Economics of Identity // Quarterly Journal of Economics. 2000. 115(3). 715–753.

Arrow K. J. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities”, in Frontiers of Quantitative Economics, edited by M.D. Intriligator, North Holland. 1971.

Benham A., Benham L. Measuring the Costs of Exchange, Ménard. 2000. pp. 367–375.

Bischoff, I. and Bohnet, A. 2000: Gesamtwirtschaftliche Transaktionskosten und wirtschaftliches Wachstum. Jahrbücher für Nationalökonomie 220: 419–437.

Chobanov, Egbert, Giuredzheklieva. The Transaction Sector in the Bulgarian Economy // Comparative Economic Studies. 2007. Vol. 49. Issue 4. pp. 683–698.

Coase R. H. The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, 1937. Vol. 4, No. 16. pp. 386–405.

Colby B. Transaction costs and efficiency in western water allocation. *American Journal of Agricultural Economics* 72: 1990. 1184–92.

Davis L. Comment. In: Engerman, S and Gallman, R. (eds). Long-Term Factors in American Economic Growth // University of Chicago Press: Chicago and London. 1986. pp. 149–161.

De Soto H. *The Other Path*, Harper & Row: New York. 1989.

Dollery B., Leong W. H. Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991 // *Australian Economic History Review*. 1998. 38(3). 207–231.

Eissrich D. Systemtransformation aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik // Campus Verlag: Frankfurt and New York. 2001.

Engelbrecht H.J. The Transaction Sector, the Information Economy, and Economic Growth in New Zealand: Taking Hazledine Seriously // *New Zealand Economic Papers*, Volume 38(1). June 2004. pp. 87–99.

Fuess Jr., Scott M., van den Berg H. Does GNP Exaggerate Growth in “Actual” Output? The Case of the United States. *Review of Income and Wealth*, 1996. Series 42, Number 1, March, pp. 35–48.

Hall R., Jones Ch. Why do some countries produce so much more output per worker than others? // *Quarterly Journal of Economics*. 1999. 114(1). 83–116.

Hazledine T. Measuring the New Zealand Transaction Sector, 1956–98, with an Australian Comparison // *New Zealand Economic Papers*. 2001. 35(1). 77–100.

Knack S., Keefer Ph. Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures // *Economics and Politics*. 1995. 7(3):207–28

Loechel H. Institutionen, Transaktionskostenansatzes und wirtschaftliche Entwicklung: ein Beitrag zur neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglass C. North / von Horst Lochel. Berlin: Duncker und Humblot, 1995.

Meckling W.H., Jensen M. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. July 1, 1976.

North D., Wallis J. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: A Transaction Cost Approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1994. Vol. 150, No. 4, pp. 609–624.

OECD. *Information Activities, Electronics and Telecommunications Technologies: Impact on Employment, Growth and Trade*, Volume 1, Paris. 1981.

Porat M., Rubin M. *The Information Economy (in nine volumes)* // Washington D.C.: US Department of Commerce, Office of Telecommunications, Special Publication. 1977. 77–12.

Stigler George. The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 1961. 69(3): 213–25.

Sulejewicz A. Graca P. Measuring the Transaction Sector in the Polish Economy, 1996–2002 // Paper presented at the 9th Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, Barcelona, 2005.

Wallis J.J., North D. C. Measuring the transaction sector in the American Economy, in: S.L. Engerman, R.E. Gallman, *Long-term Factors in American Economic Growth* // *Studies in Income and Wealth* no. 51, Chicago and London, University of Chicago Press. 1988. pp. 95–161.

Wang N. *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey* // Ronald Coase Institute Working Papers. 2003. Number 2.

Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press New York. 1985.

Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. 38(3). 595–613.

INSTITUTIONAL ECONOMICS

**MEASURING THE TRANSACTION SECTOR: OPPORTUNITIES,
CONSTRAINS, RESULTS¹⁰**

Anastasia Komkova¹¹

Junior research fellow

MSU

Faculty of Economics,

Research fellow, Russian Presidential

Academy of National Economy and Public Administration

(Moscow, Russia)

Shastitiko Andrey¹²

Ph.D., Professor

Head of Department of Competition and Industrial Policy

MSU

Faculty of Economics,

Director of Center of Competition and Economic Regulation Researches,

Russian Presidential Academy of National Economy

and Public Administration

(Moscow, Russia)

Abstract

This article investigates various aspects of transaction costs quantitative evaluation (measurement) in the context of decision-making in public administration and feedback system of these solutions. Authors compare the original methodology North and Wallis of the transaction sector measurement in the US economy with similar studies in other countries – the long

¹⁰ With gratitude to Sergei Plaksin, Deputy Director of the Institute of State and Municipal Management HSE, for support of this research.

¹¹ Anastasia Komkova: nastya.komkova@gmail.com

¹² ShastitikoAndrey: aes99@yandex.ru

time series (Australia and New Zealand), and short ones (Poland and Bulgaria) and try to explain and interpret the basic results, limitations and policy conclusions. This comparison illustrates, firstly, the possibility of using this methodology not only for different countries, but also for industries, and secondly, confirms the North and Wallis result: economy development is correlates with transaction sector share. Article demonstrates complex relationships between a quantitative assessment of transaction costs and possible conclusions regarding the effectiveness of the overall economy functioning.

Key words: transaction sector; transaction costs; transaction service; information sector; private sector; public sector

JEL коды: D23, L14, C19.