

5. Manakov L. F. Modern theory of organization : Textbook. Novosibirsk: NSABU, 2003. 120 p.
6. Asaul N. A. Principles of formation of network structures in the investment-building complex // On the road to recovery: prospects for the Russian economy: scientific works of Russian scientific-practical conference. SPb. : Science, 2006. Vol. 1. P. 119–124.
7. Voronina N. A. Research and innovation networks in Russia: problems and prospects. M. : INFRA, 2010. 287 p.
8. Katkalo V. S. Inter-firm network: research issues of new organizational strategy // Bulletin of St. Petersburg state university. 1999. Series. 5. Issue 2. P. 39–43.
9. Novikov D. Networking and organizational systems. M. : ICS RAS, 2003. 131 p.
10. Oleinik A. Network model of capitalism. Institutional economics. M. : INFRA, 2005. 139 p.
11. Krasnov A. A., Krasnov G. A. Thermodynamic approach to analysis of the costs in concentration, strategy development of economic systems // The economic analysis: theory and practice. 2009. No. 35. P. 23–29.
12. Markov L. S., Yagilnitser M. A. Inter-economic systems: issues of typology // Region: economics and sociology. 2008. No. 35. P. 23–29.
13. Tutcheva A. G. Cluster as the basis for a new model of economic growth. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. No. 2 (27). P. 246–249.
14. Moseiko O. V., Korobov S. A., Fomin S. I. Application of the cluster concept in development of regional entrepreneurship // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd business Institute. 2014. No. 2 (27). P. 108–114.
15. Digenova A. N. Methodical bases of estimation of potential clustering of regional economic systems // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. No. 1 (27). P. 149–155.
16. Izmet'ev A. A. Territorially-branch organization of the forestry sector: an integrated approach and cluster // News ISEA. 2007. No. 5. P. 57–62.
17. Tretyak V. P. Clusters enterprises. Irkutsk, 2006. 220 p.
18. Asaul V. Formalizing the process of functioning of competitive structures based on synergistic approach // On the road to recovery: the prospects for the Russian economy: scientific works of Russian scientific-practical conference. SPb. : Science, 2006. Vol. 1. P. 47–52.

Как цитировать статью: Давыдова Г. В., Костылева С. В. Теоретические предпосылки развития организационных форм межфирменной кооперации предприятий по переработке лесных отходов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 4 (37). С. 128–133.

For citation: Davydova G. V., Kostyleva S. V. Theoretical prerequisites of organizational forms of the inter-firm cooperation of the forest waste processing companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2016. No. 4 (37). P. 128–133.

УДК 338.512
ББК 65.011.212

Ledeneva Marina Viktorovna,
doctor of economics,
professor of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: mledenjova@yandex.ru

Леденёва Марина Викторовна,
д-р экон. наук,
профессор кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: mledenjova@yandex.ru

Gushchina Irina Anatolyevna,
senior teacher of the department
«Ecology and Economics of nature management»
of Volgograd state agricultural university,
Volgograd,
e-mail: i-gyshina@yandex.ru

Гущина Ирина Анатольевна,
старший преподаватель кафедры
«Экология и экономика природопользования»
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: i-gyshina@yandex.ru

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

THE EVOLUTIONARY MECHANISM OF TRANSACTION COSTS

- 08.00.01 – Экономическая теория (1.1. Политическая экономия: состав, структура и динамика национального богатства.
1.4. Институциональная и эволюционная экономическая теория: теория трансакционных издержек)
08.00.01 – Economic theory (1.1. Political economy: the composition, structure and dynamics of national wealth.
1.4. Institutional and evolutionary economic theory: the theory of transaction costs)

Трансакционные издержки нуждаются в оценке их влияния на воспроизводственный процесс, это объясняется изменениями экономических отношений, усовершенствованием,

наряду с технологическими факторами, значимости институциональных факторов экономического развития. В статье исследованы теоретические основы трансакционных

издержек экономической системы как одной из институциональных форм развития общественного воспроизводства, дана конкретизация природы и сущности транзакционных издержек. В результате исследования были сделаны выводы о том, что природа транзакционных издержек взаимодействия экономических субъектов обусловлена механизмом функционирования экономической системы, издержками функционирования рынка и взаимодействия агентов рыночных отношений в условиях экономических изменений.

Transaction costs need assessment of their impact on the reproductive process; this is due to the changes of economic relations, improvement of importance of the institutional factors of economic development along with the technological ones. The article examines theoretical foundations of transaction costs of the economic system as one of the institutional forms of social reproduction development; presents specification of the nature and essence of transaction costs. The study results in conclusions that the nature of transaction costs of interaction of economic agents is stipulated by the mechanism of functioning of the economic system, by the costs of market functioning, and by interaction of the agents of market relations in the conditions of economic changes.

Ключевые слова: транзакция, транзакционные издержки, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Коммонс, институты, рынок, экономические изменения, затраты, ресурсы.

Keywords: transaction, transaction costs, R. Coase, D. North, J. Commons, institutions, market, economic changes, costs, resources.

Образ жизни любого экономического субъекта активен и полон контрактов с другими субъектами. Такого вида взаимодействие проявляется как отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе, что и представляет собой транзакцию. Транзакция, в свою очередь, влечет транзакционные издержки. То есть транзакционные издержки — это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакций. Если первоначально транзакционные издержки трактовали как издержки функционирования рыночного механизма, то в условиях экономических изменений их следует считать издержками функционирования экономической системы.

Транзакционные издержки нуждаются в учете и оценке их влияния на воспроизводственный процесс, что объясняется повышением значимости институциональных факторов экономического развития.

Цель исследования заключается в том, чтобы обобщить основные научные подходы к определению понятия транзакционные издержки. **Задачами** исследования является:

— проанализировать эволюцию понятия и значения транзакционных издержек;

— рассмотреть роль и место транзакционных издержек в условиях непрерывных экономических изменений.

Пути решения проблемы заключаются в применении в рамках системного подхода общенаучных методов анализа, синтеза, сравнения, субъектно-объектного, структурного и уровневого анализа для достижения цели исследования.

Поиск информации, ведение переговоров, составление договоров, оценка свойств обмениваемых благ, спецификация

прав собственности, предотвращение возможностей оппортунистического поведения в конечном итоге приведут к значительным издержкам, и от того, какая доля данных издержек приходится на единицу обмениваемого блага, в результате зависит эффективность и конкурентоспособность как отдельных экономических субъектов, так и национальной экономики в целом.

Впервые понятие транзакции ввел в научный оборот основоположник транзакционного анализа, представитель «старого» институционализма Дж. Коммонс. Транзакция — это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Данное высказывание означает, что институты способствуют распределению воли отдельного индивида за границы области, в пределах которой он может оказывать влияние на окружающую среду в наибольшей степени своими действиями, а точнее за рамками физического контроля, и, таким образом, оказываются транзакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

В «Институциональной экономической теории» Дж. Коммонс вводит ключевое понятие современной институциональной доктрины — «транзакция» (сделка). С его точки зрения, транзакция с ее участниками является наименьшей единицей измерения институциональной экономической деятельности. В структуре транзакции он различает три элемента: переговоры, принятие обязательства и его выполнение. Дж. Коммонс выделяет три вида транзакций:

1) торговые (передача прав собственности между законными равными сторонами);

2) управленческие («управление — подчинение», которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне);

3) ратионалирующие (законный начальник и законный подчиненный: законодательная власть, суд, арбитражный трибунал, совет директоров корпорации, разделяющие трудности и выгоды от членства в совместном предприятии).

С точки зрения Дж. Коммонса, транзакционный процесс — это определение «разумной ценности» блага, которое завершается контрактом, реализующим «гарантии ожиданий».

Теория транзакционных издержек получила дальнейшее развитие в работах представителей неинституциональной экономики, таких как Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт и др.

В теоретическом плане основой определения сущности транзакционных издержек послужила новая трактовка природы фирмы. Знаменитый тезис американского экономиста Р. Коуза: «Фирма — пучок контрактов» — способствовал формированию институциональной теории фирмы [1, с. 9]. В таком контексте понимания фирмы появляется необходимость вводить в научный оборот новые категории, определяющие суть контрактных отношений.

Природа фирмы в условиях контрактных отношений, ее внутренние изменения привлекали внимание многих исследователей. Поэтому перед экономической наукой предстал вопрос определить и ввести в обиход новое понятие — транзакционные издержки. В данном понятии имеют место затраты, предопределенные взаимодействием экономических

агентов между собой; акцентируется бесплатность такого взаимодействия, данное положение необходимо учитывать при определении продуктивности деятельности как отдельных фирм, так и экономики в целом [2, с. 27].

Категория «транзакционные издержки» ведет свое происхождение от двух работ Рональда Коуза: «Природа фирм» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960). Рональд Коуз рассматривал проблему обоснования альтернативного выбора разных способов размещения экономических ресурсов. В одних исследованиях размещение ресурсов осуществляется посредством механизма цен, а в других — усилиями предпринимателя-координатора [1, с. 9]. Проблема заключалась в том, чтобы выявить фактор, обуславливающий выбор между разными способами размещения экономических ресурсов. В концепции Коуза в качестве такого фактора выступают транзакционные издержки. Таким образом, Р. Коуз определял транзакционные издержки как издержки использования механизма цен. Такой подход не позволяет считать транзакционными издержки, возникающие внутри фирм, а также в рыночных хозяйственных системах.

Таким образом, в новой теории издержек в качестве альтернативы ценового механизма выступает транзакция — любая передача или переполучение права распоряжения имуществом или услугой в процессе обмена между двумя и более участниками договора. В рамках экономической теории движущей силой подобных процессов в первую очередь выступает эффективность, направленная на продуктивное использование ограниченных ресурсов. В данном случае ограниченными могут быть не только производственные факторы, но и средства на организацию и проведение обмена. Считается эффективной та транзакция, которая при выборе участниками форм договора приведёт к наименьшей сумме производственных и транзакционных издержек [3, с. 62].

Процесс определения транзакционных издержек Р. Коузом отличается динамичностью. В первой работе вид транзакционных издержек трактуется как «...издержки использования ценового механизма», «...издержки по осуществлению сделок путем обмена на открытом рынке», «...издержки совершения рыночных сделок». Затем он выразил другую позицию, уточнив следующее: издержки относятся к рынку и дают четкие границы фирмы. С позиции микроэкономики трактовка транзакционных издержек Коуза учитывает влияние деятельности фирмы. Таким образом, недостаток информации приводит к возникновению транзакции.

В данной концепции поведение участников рынка транзакции противоречит предпосылкам идеального рынка и основывается на следующих принципах:

- ограниченная рациональность поведения экономических субъектов [4, с. 43];
- оппортунизм в поведении, движущей силой которого является достижение максимальной личной выгоды, прибегающая к хитрости и коварству;
- нейтральное отношение к риску используется в целях упрощения;
- асимметричность информации выступает в качестве ограничений.

В своей статье «Природа фирмы» (1937) Р. Коуз определил транзакционные издержки как издержки функционирования

рынка. Под издержками функционирования рыночного механизма он имел в виду, прежде всего, издержки, которые связаны с расходами и затратами по поиску партнеров, сбору информации, составлению и мониторингу контракта.

В классической политической экономии рыночная система рассматривалась как идеальный саморегулируемый механизм функционирования, который создает условия для сопряжения, — доставку сигналов до субъектов рынка совершенно бесплатно или по очень низким ценам. Рональд Коуз описывает факт наличия фирмы присутствием существенных издержек функционирования ценового механизма. По мнению Рональда Коуза, образование фирмы осуществляется тогда, когда агентские издержки, сопряженные с тем, что субъект доверяет нечто своим агентам, меньше, чем издержки функционирования рынка, то есть транзакционные издержки.

Коуз противопоставлял транзакционным издержкам «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы и обусловлены поведением наемной рабочей силы, издержками выбора постоянных работников.

Именно транзакционные издержки дают возможность объяснить, как работает экономическая система, охарактеризовать целый пучок возникающих в ней экономических проблем, а также внести предложения для экономических агентов. Кроме того, выделение класса транзакционных издержек позволило поставить вопрос о реакции экономических агентов на их присутствие. Основная проблема заключается в том, что транзакционные издержки сдерживают возможности благоприятного сотрудничества, индивиды оказываются заинтересованными в их минимизации, и для этого они готовы принимать необходимые меры. Отсюда следует, что всевозможные мероприятия по организации деятельности людей — это не что иное, как способ экономии транзакционных издержек.

В целом транзакционные издержки следует рассматривать как издержки взаимодействия агентов рынка, обеспечивающие функционирование рыночной системы.

Транзакционные издержки играют сложную роль в функционировании рынка. Необходимость затрат на поиск информации, ее платность означает, что информация не всегда доступна участникам рынка. Препяды на пути свободного обмена информацией — это фактор, снижающий эффективность функционирования рынка [5, с. 134].

Точка зрения, высказанная Дж. Коммонсом, находит логическое продолжение в трудах О. Уильямсона, который объясняет существование различных видов транзакций и процесс замещения их одного типа другим. Для объяснения своей концепции он использует предпосылки ограниченной рациональности и оппортунизма [6, с. 39]. О. Уильямсон еще в 1975 году утверждал, что «...транзакционные издержки по праву составляют сердцевину институционального анализа, но им не придан операциональный характер, так чтобы можно было систематически оценивать сравнительную эффективность существования транзакций в фирмах и на рынках соответственно» [7, с. 3].

При содержательной характеристике транзакционных издержек О. Уильямсон выделяет «...сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения

задачи, характерные для альтернативных структур управления» [8, с. 28]. Отсюда следует, что трансакционные издержки образуются при любых вариациях возникновения трансакций, включая рынки, таким образом, основной момент затрагивает выбор наиболее продуктивной из представленных альтернатив управленческой структуры, а также роли институциональной среды в качестве детерминанта этого выбора. Исследуя взаимосвязь трансакционных издержек и характеристик трансакций, О. Уильямсон учитывает возможность контрактных рисков и плохой адаптации в условиях рынка.

Среди разнообразных школ трансакционных издержек теория О. Уильямсона является центральной, однако имеет ряд недостатков. О. Уильямсон не смог количественно оценить понятие спецификации активов, очень размытыми и неопределенными являются в его теории издержки рынка. Проблемы экономической организации зависят от трансакционных издержек, имеющих контрактную природу и возникающих на этапе как заключения, так и реализации контракта.

Основываясь на предпосылке о неполной и ограниченной рациональности людей, О. Уильямсон приходит к выводу, что экономические субъекты должны нести затраты (трансакционные издержки), которые отличны от нуля и имеют место вне зависимости от того, в каком секторе экономики функционируют субъекты принятия решения, и какой вид деятельности они осуществляют [9, с. 271].

Такой подход, на наш взгляд, сужает возможности экономической теории по исследованию альтернативных форм хозяйственной организации. Чтобы решить возникшую теоретическую проблему, необходимо анализировать все виды взаимодействия между людьми в номинации сделки, а также охарактеризовать определение трансакционных издержек как совокупности норм, определяющих особенности хозяйственной системы в процессе перехода от одной системы к другой.

Э. Фуруботн и Р. Рихтер предложили такое определение: «Трансакционные издержки можно рассматривать как ценность ресурсов, направленных на создание и использование институтов. Если бы институты были свободными благами, то они не обладали бы альтернативными издержками и не влияли бы на эффективность размещения ограниченных ресурсов» [10, с. 8].

Отсюда можно сделать вывод, что большинство решений, принимаемых на всех иерархических уровнях, сопутствуют трансакционным издержкам. На каждого человека, живущего в цивилизованном обществе, падают затраты по формированию и поддержанию правовой системы. На ее непосредственных участников — расходы по заключению и юридической защите конкретной сделки. На уровне всего общества при любой возможности существование высоких трансакционных издержек подразумевает стремление уменьшить их величину для индивидуальных агентов. Таким образом, при анализе трансакционных издержек часть авторов акцентирует свое внимание на микроуровень экономических отношений. Так, Т. Эгертссон под трансакционными издержками понимает издержки, которые возникают при обмене индивидами правами собственности на экономические блага и защите своих исключительных прав [11, с. 28].

Д. Норт подчеркивает, что ключом к пониманию трансакционных издержек является признание затратности

информации. Издержки трансакции состоят из издержек по оценке полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению хозяйственных субъектов и их агентов.

Важно отметить, что состав издержек зависит от конкретного случая, целей, для которых они рассчитываются, и, наконец, доступности данных [12; с. 31].

В отечественной экономической литературе при раскрытии природы трансакционных издержек чаще всего применяются следующие определения, которые не всегда раскрывают полностью сущность трансакционных издержек:

- 1) «трансакционные издержки — это затраты по эксплуатации экономической системы» [13, с. 98];
- 2) «трансакционные издержки есть экономический эквивалент трения в механических системах» [8, с. 15];
- 3) «трансакционные издержки — все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий» [14, с. 176].

Все эти основные положения отражены в современном экономическом словаре [15], где трансакционные издержки рассматриваются как операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение.

В частности, В. И. Кокорев в своих работах под категорией «трансакционные издержки» понимает издержки функционирования общественных институтов, а также издержки подготовки и осуществления процесса их изменения [16, с. 84]. Определение, сформулированное В. И. Кокоревым, является развернутой трактовкой трансакционных издержек Д. Норта, который к трансакционным издержкам относит издержки оценки нужных параметров объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Данное определение трансакционных издержек указывает на то, что трансакционные издержки есть в любой хозяйственной системе, не считая естественного хозяйства, где хозяйствующий субъект, «продавая произведенную им продукцию самому себе», не нуждается в измерении и оценке параметров сделанных им благ.

В работе Р. И. Капелюшникова, специально посвященной анализу категории трансакционных издержек, приводятся восемь различных определений, причем сам автор склоняется к наиболее абстрактной их трактовке как издержек «...экономического взаимодействия, в каких бы формах оно не протекало» [1, с. 160]. Следовательно, любые взаимодействия, возникающие в рамках экономической системы, можно отнести к трансакционным издержкам. Данный подход равносителен высказыванию К. Эрроу о трансакционных издержках как издержках эксплуатации экономической системы.

Отечественный исследователь А. Е. Шаститко подходит к определению категории трансакционных издержек, исходя из понятия трансакции Дж. Коммонса как «...отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, созданных обществом» [17, с. 652]. По мнению А. Е. Шаститко, трансакционные издержки — это «...затраты ресурсов (денег, времени, труда и т. п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе» [18, с. 158]. Это определение является гораздо менее лаконичным, чем приведенное выше определение Р. И. Капелюшникова. Правда, в этом

определении конкретизируется содержание «экономического взаимодействия» как процесса перераспределения прав. Но тогда не совсем понятно упоминание об отчуждении и присвоении свобод. В экономической науке в таких случаях принято говорить о принятии на себя обязательств.

Сообразно определению А. Е. Шаститко, есть два главных момента, объясняющих наличие проблемы трансакционных издержек. Первый момент связан с несопадением интересов двух взаимодействующих экономических агентов, а второй — с наличием неопределенности в процессе такового взаимодействия. Предпосылки неопределенности А. Е. Шаститко видит в недостающем объеме информации и в узких возможностях ее обработки экономическими агентами. С данными утверждениями трудно поспорить, если не принимать в расчёт, что несопадение интересов экономических агентов обусловлено фундаментальной основой экономики, основанной на обмене.

В трудах С. Малахова трансакционные издержки характеризуются как разница между предоставленной ценой предложения и наиболее низкой ценой, уплачиваемой клиентом в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания либо производства [19, с. 78]. Данное определение базируется на количественной оценке трансакций. В собственных более поздних работах С. Малахов углубляет данное определение, разделяет трансакционные издержки на собственно денежные трансакционные издержки и неденежные трансакционные издержки поиска, информации, ожидания и т. п.

В развернутой трактовке под трансакционными издержками понимают всевозможные стремления и ресурсы, требуемые для установления правил поведения для индивидов, входящих в определённое сообщество. Из наблюдений можно сделать вывод, что большая часть российских ученых придерживается второго подхода (Эрроу К., Эггертссон Т., Олейник А. И., Шаститко А. Е., Малахов С., Кокорев В. И. и Капелюшников Р. И.) к осмысливанию сущности трансакционных издержек.

В условиях экономических изменений образуется диспропорция между смежными институтами, между правилами игры и правилами контроля. Основопологающей причиной могут быть расхождения степени сложности нового института и общего состояния экономической среды. Следовательно, трансакционные издержки находятся в тесной зависимости с трансформационными. Эту зависимость раскрывает интерпретация обобщенной теоремы Коуза, сформулированная Т. Эггертссоном: «Если трансакционные издержки невелики, то экономика всегда будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора политических и других институтов» [11, с. 266]. То есть при небольших трансакционных издержках функционирования институциональной системы любые

изменения сдерживаются угрозой высоких трансформационных издержек, а технический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) автоматически обеспечивают экономический рост [20, с. 60].

Изменения сопровождают эволюцию экономических систем, являясь неотъемлемой их характеристикой. Меняются параметры технологического развития, производительности труда, появляются новые виды деятельности, сектора экономики, образы жизни, возникают новые формы коммуникации, обработки информации.

Экономические изменения выражаются в изменении системных характеристик функционирования агентов, институтов, организаций, структур [21, с.192]. Содержание и свойство институтов, скорость и частота изменений определяют величину трансакционных издержек. Если свойства адаптации у агента высоки, например, в силу коммунибельности, то и адаптационные издержки уменьшаются, что будет действовать в сторону минимизации трансакционных издержек.

Таким образом, трансакционные издержки, охарактеризованные различными экономистами, рассматриваются исходя из принципов взаимовыгодного обмена на микроуровне, системности и эффективности. Оценка трансакционных издержек имеет множество вариантов узких определений, объединяющих трансакционные издержки с отдельными видами деятельности и затратами, образовавшимися в ходе заключения сделки, до широких вариантов определений.

В целом трансакционные издержки можно определить как издержки функционирования рынка и взаимодействия агентов рыночных отношений в условиях непрерывных экономических изменений.

Различные представители неинституциональной экономики включали в состав трансакционных издержек несколько различных состав элементов. Множество комбинаций к анализу трансакционных издержек и существенное отклонение по поводу не только сферы их образования, но и содержания, указывает на то, что развитие теории трансакционных издержек пребывает на этапе описания их видовых характеристик и формирования подходов к выявлению закономерностей их образования.

Трансакционные издержки имеют все шансы быть очень существенным аспектом оценки эффективности функционирования национальной экономики. В частности, считаем предложенное В. И. Кокоревым деление трансакционных издержек на эффективные и реальные полезным для объяснения процесса институциональных изменений. Под эффективными трансакционными издержками понимаются издержки, сопряженные с наиболее эффективной сетью сделок при существующей системе институтов. Реальные трансакционные издержки соответствуют фактически имеющейся сети сделок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Коуз Р. Фирма, рынок, право (Сб. ст.) / пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. М. : Дело, 1993. 192 с.
2. Слещев Е. В. Оценка эффективности управления издержками в системе стратегического управления предприятием // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 1 (18). С. 26–30.
3. Петерс И. А. Теоретические основы развития контрактных отношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского Института Бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 61–64.

4. Акулов В. Б., Рудаков М. Н. Теория организации: учеб. пособие. Петрозаводск : ПетрГУ, 2002. 142 с.
5. Набиев Р. А., Зверев В. В. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 133–136.
6. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. № 3. С. 39–49.
7. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. N. Y., 1985. 468 p.
8. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Каткало [и др.] ; науч. ред. В. С. Каткало. СПб., 1996. 702 с.
9. Уильямсон О. И. Фирмы и рынок / ред. В. С. Афанасьева, Р. М. Энтова. М. : Прогресс, 1981. С. 271–297. (Серия «Экономическая мысль Запада»).
10. Furubotn E. G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // The New Institutional Economics, eds. E. G. Furubotn, R. Richter. 1991. P. 1–32.
11. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М., 2001. 408 с.
12. Головчанская Е. Э. Ценовая политика как современный инструмент формирования стоимости персонала организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского Института Бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 31–34.
13. Errou K. Information and economic behavior: theory questions // Economy Questions. 1995. No. 5. P. 98–107.
14. Олейник, А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2005. 416 с.
15. Экономико-математический словарь [Электронный ресурс]. URL: http://economic_mathematics.academic.ru (дата обращения: 25.08.2013).
16. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д. : Содействие – XXI : Гуманитарные перспективы, 2010. 415 с.
17. Commons Y. R. Institutional Economics // American Economics REVIEW. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
18. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999. 465 с.
19. Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 77–86.
20. Николаева Е. В. Эволюция взглядов на проблему транзакционных издержек // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 1. С. 56–61.
21. Кулагина И. И., Семикин Д. В. Подходы к устойчивому экономическому развитию региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 191–195.

REFERENCES

1. Coase R. Company, market, law (collection of articles) / translation from English by B. Pinsker; scientific review by R/ Kapelyushnikov. M. : Delo, 1993. 192 p.
2. Slashchev E. V. Assessment of cost management effectiveness in the system of the company strategic management // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. No. 1 (18). С. 26–30.
3. Peters I. A. Theoretical bases of contractual relations development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. No. 2 (12). С. 61–64.
4. Akulov V. B., Rudakov M. N. Theory of organization : textbook. Petrozavodsk : PetrGU, 2002. 142 p.
5. Nabiev R. A., Zverev V. V. Development of information infrastructure of entrepreneurship support as effective tool of transaction costs reduction // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. No. 1 (14). P. 133–136.
6. Williamson O. E. Behavioral prerequisites of contemporary economic analysis // THESIS. 1993. V. 1. No. 3. P. 39–49.
7. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. N. Y., 1985. 468 p.
8. Williamson O. E. Economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting / translation from English by Yu. E. Blagov, V. S. Katkalo [et al.] ; scientific review by V. S. Katkalo. SPb., 1996. 702 p.
9. Williamson O. E. Firms and market / editorship by V.S. Afanasyev, R. M. Entov. M. : Progress, 1981. P. 271–297. (Series «Economic thought of the West»).
10. Furubotn E. G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // The New Institutional Economics, eds. E. G. Furubotn, R. Richter. 1991. P. 1–32.
11. Eggertsson T. Economic behavior and institutions. M., 2001. 408 p.
12. Golovchanskaya E. E. Price policy as the modern tool of the company's personnel cost development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. No. 2 (12). P. 31–34.
13. Errou K. Information and economic behavior: theory questions // Economy Questions. 1995. No. 5. P. 98–107.
14. Oleynik A. N. Institutional economics: textbook. M. : INFRA-M, 2005. 416 p.
15. Economic-mathematical dictionary [Electronic resource]. URL: http://economic_mathematics.academic.ru (data of viewing: 25.08.2013).
16. Nureev R. M. Essays on institutionalism history. Rostov-on-Don : Assistance – XXI : Humanitarian prospects, 2010. 415 p.
17. Commons Y. R. Institutional Economics // American Economics REVIEW. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
18. Shastitko A. E. Neo-institutional economic theory. M., 1999. 465 p.
19. Malakhov S. Transaction costs in the Russian economics // Issues of economics. 1997. No. 7. P. 77–86.

20. Nikolaeva E. V. Evolution of the points of view on the issue of transactional costs // Bulletin of Chelyabinsk state university. 2008. No. 1. P. 56–61.

21. Kulagin I. I., Semikin D. V. Approaches to stable economic development of the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. No. 1 (22). P. 191–195.

Как цитировать статью: Леденёва М. В., Гущина И. А. Эволюционный механизм транзакционных издержек // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 4 (37). С. 133–139.

For citation: Ledeneva M. V., Gushchina I. A. The evolutionary mechanism of transaction costs // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2016. No. 4 (37). P. 133–139.

УДК 336.02
ББК 65.261

Rudakova Ekaterina Mikhailovna,
post-graduate student
of the department of economics and management,
Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: kate2485@yandex.ru

Рудакова Екатерина Михайловна,
аспирант
кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: kate2485@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ТЕРРИТОРИЯХ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ

DEVELOPMENT OF HOUSING CONSTRUCTION IN THE PRIORITY DEVELOPMENT AREAS

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

В статье проведен анализ статистических данных об обеспеченности жильем в Российской Федерации за период с 2011 по 2015 год и предложен механизм разрешения проблемы обеспечения жильем россиян. Сделан вывод о потере бюджетных средств вследствие реализации проекта строительства жилья на территории опережающего развития и об объемах строительства, которые могут компенсировать вложения. Спрогнозирован объем налоговых поступлений при строительстве жилья в соответствии с существующим механизмом налогообложения и при применении для развития региона Закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

The article analyzes statistical data on housing in the Russian Federation for the period from 2011 to 2015 and proposes the mechanism for resolving the problem of housing provision of the Russians. The conclusion is made about the loss of the budgetary funds due to implementation of the housing construction project at the priority development areas and about construction volumes, which can payback the investments. The volume of tax earnings from the housing construction is forecasted, which complies with the existing mechanism of taxation and application of the law «On the territories of advanced socio-economic development in the Russian Federation» for regional development.

Ключевые слова: территория опережающего развития, налоговые доходы, оптимизация, обеспеченность жильем, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, налог на прибыль, строительство жилья, налоговая составляющая, рынок доступного жилья, льготы при налогообложении.

Keywords: priority development area, tax revenues, optimization, housing, value added tax, tax to incomes of physical persons, profit tax, housing construction, tax component, affordable housing market, taxation benefits.

Ни для кого не секрет, что цена квадратного метра в России постоянно растет. Несмотря на кризисные явления, экономические процессы не замерли на месте. Прежде всего, это касается сферы строительства недвижимости. Если во время кризиса стоимость жилья на рынке недвижимости упала, то сейчас наблюдается обратный процесс. Но только ли этим можно объяснить те многочисленные проблемы, связанные с незаконченным строительством объектов и играет ли в этом процессе роль налоговая составляющая? Следовательно, можно сделать вывод, что в настоящее время существующие способы решения жилищной проблемы нуждаются в доработке.

Основным показателем уровня жилищной обеспеченности является количество квадратных метров жилья, приходящихся на одного жителя региона. «Представляется, что приток инвестиций в сегмент жилищного строительства на территории опережающего развития способен активизировать процессы жилищного строительства в регионе и повысить уровень обеспеченности населения жильем» [1]. Целью написания данной статьи является оценка экономического эффекта от применения Закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» для реализации проекта «рынка доступного жилья» [2].

Статистические данные показывают, что «...жилищная проблема стоит перед sixty percentami росси-