

Для цитирования: Известия Дальневосточного федерального университета.
Экономика и управление. 2015. № 4. С. 27–29
УДК 334.012

И.В. КИРЬЯНОВ

Методика количественного измерения транзакционных издержек

Предлагается общий подход для измерения и количественной оценки транзакционных издержек организации. С этой целью разработана методика, состоящая из двух этапов последовательной декомпозиции себестоимости – сначала на основные элементы, а затем элементов на трансформационные и транзакционные издержки с последующим их выделением и суммированием по видам. Данный подход позволяет с приемлемой степенью точности не только измерить количественно, но и оценить их динамику по объемам выпуска, что обеспечивает возможность расширения представления о структурно-композиционных принципах построения фирмы как объекта экономической теории.

Ключевые слова: себестоимость, трансформационные издержки, транзакционные издержки, количественное измерение, экономическая организация, фирма.

Современная экономика строится на бесконечно большом количестве взаимодействий между различного рода хозяйствующими субъектами (единицами хозяйственной деятельности). Многообразие этих отношений определяется, с одной стороны, бесконечностью потребностей в экономических благах со стороны человека, с другой – бесконечностью вариантов (способов) их удовлетворения. Однако среди всего многообразия способов ведения хозяйственной деятельности особое место, с точки зрения как экономической теории, так и практической реализации, прочно заняли различные кооперативные объединения – от коллективных хозяйств и профессиональных союзов до крупных межотраслевых холдингов и/или корпораций [1, 2]. Подобные объединения в большинстве случаев, очевидно, следует определять как высокоинтегрированные экономические организации и/или как интегрированные структуры (группы) [3]. При этом под экономической организацией (равно как и интегрированной структурой) следует понимать сознательно конструируемую совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих по установленным правилам лиц, осуществляющих хозяйственную

© **Кирьянов Игорь Валерьевич** – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов. Новокузнецкий институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Кемеровский государственный университет». 654041 г. Новокузнецк, ул. Циолковского, 23. E-mail: igor.kiryaynov@mail.ru.

деятельность, преследующих единые экономические цели и использующих схожие правила управления издержками транзакций. Именно сознательное конструирование внутренней архитектуры таких объединений (групп) разрешает определить их как организации. Преследование единых экономических целей и использование единых правил управления транзакционными издержками позволяет придать таким организациям определение «экономические», а наличие во внутренней структуре более одного элемента относит их к интегрированным группам, где интеграция проявляется как минимум на двух уровнях: 1) владельческом и/или технологическом, 2) структурно-композиционном.

Если владельческий и/или технологический уровень интеграции знаком на общем бытовом уровне и хорошо изучен в пределах неоклассической школы, то структурно-композиционный уровень, представляющий собой объединение на основе сознательно создаваемой композиции элементов, учитывающей размер и влияние на эффективность экономической деятельности транзакционных издержек, определенно требует дополнительного всестороннего изучения.

Важность осознания подобного рода хозяйственных объединений как интегрированных экономических образований отмечает И.Д. Котляров, по мнению которого, «...вместо дихотомического деления «фирма – внешняя микросреда» можно говорить о континууме, на одной стороне которого находится фирма (с максимальной степенью интенсивности внутренних связей), а на другой – среда ведения бизнеса, в которой постоянные внутренние связи отсутствуют и которая представляет собой совокупность независимых участников хозяйственной деятельности. А между этими крайностями находятся разнообразные формы ведения предпринимательской деятельности с разной степенью интеграции участников (метафирмы) – франчайзинговые сети, стратегические альянсы, аутсорсинговые партнерства, виртуальные предприятия и т. д.» [4].

Разница в степени интенсивности взаимодействий в рамках исследования дискретных институциональных альтернатив с точки зрения модели И.Д. Котлярова показана на рис. 1.

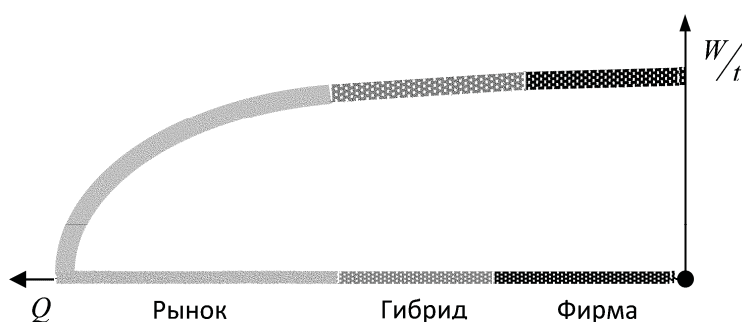


Рис. 1. Разница в интенсивности взаимодействий. Переключение в поле дискретных институциональных альтернатив. W/t – интенсивность взаимодействий, Q – количество элементов, включенных в постоянные воспроизводящиеся связи

Очевидно, что модель Котлярова имеет значительные отличия от модели О. Уильямсона, строящейся на предположении, что переключение (смена) дискретных институциональных альтернатив основывается на экономии транзакционных издержек, количественная мера которых выступает как следствие специфичности ресурса [5] (ни в коем случае не являясь противоречием, а скорее – дополнением). Далее И.Д. Котляров рассматривает организационные формы ведения хозяйственной деятельности под углом обеспечения бесперебойного доступа фирмы к необходимым для ее функционирования производственным активам. Подход такого рода частично ограничивает применение модели О. Уильямсона, но расширяет объяснительные возможности модели Котлярова [6, 7] (рис. 2).

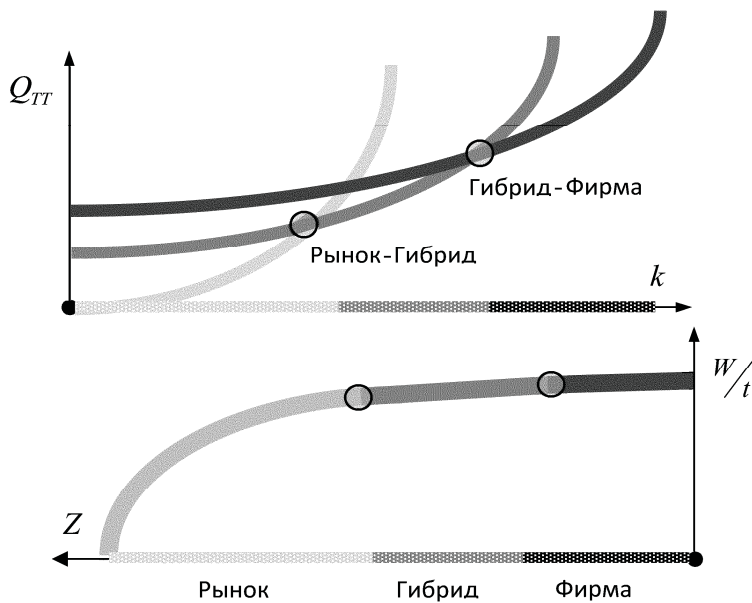


Рис. 2. Модель О. Уильямсона в соотнесении с моделью И.Д. Котлярова.
 $Q_{тт}$ – количественная мера транзакционных издержек, k – специфичность ресурса, W/t – интенсивность взаимодействий, Z – количество элементов, включенных в постоянные воспроизводящиеся связи

При сравнении моделей И. Д. Котлярова и О. Уильямсона (рис. 2) напрашивается вопрос о наличии или отсутствии связи между тремя показателями: специфичность ресурса, интенсивность взаимодействия, количественная оценка (величина) транзакционных издержек. Используя логику соотнесения моделей, выдвигаем предположение о существовании таковой как минимум для моделей, подразумевающих не постоянный, а переменный объем производства. Однако в этом случае на первое место выходит проблема количественного измерения транзакционных издержек, причем в ее кардиналистском варианте (т. е. путем выявления их абсолютного значения), что само по себе является нетривиальной задачей, не нашедшей до сих пор общего решения (исследователи, работающие в рамках новой институциональной экономической теории, чаще всего оперируют относительными изменениями транзакционных издержек, т. е. используют ординалистский подход [8, с. 265]).

Проблема измерения транзакционных издержек в первую очередь связана с трудностями их выявления, поскольку последние зачастую носят неформальный характер. Тем не менее задача количественной оценки транзакционных издержек интегрированной группы может найти свое решение посредством предлагаемой ниже последовательности действий:

- 1) ограничение множества типов транзакционных издержек по классам – локальные/общественные;
- 2) поэлементная декомпозиция полной себестоимости;
- 3) принятие (утверждение) на уровне исследования и/или предприятия классификации транзакционных издержек;
- 4) выделение в элементах полной себестоимости трансформационной и транзакционной частей.

Очевидно, предложенная последовательность требует дополнительных пояснений.

1. Ограничение множества типов транзакционных издержек по классам

Различия в подходах к классификации транзакционных издержек, как правило, связаны с двумя факторами – это класс изучаемых институтов (общественные, локальные) и общий авторский подход. Поскольку класс институциональных соглашений нами изначально установлен как локальный – интегрированная группа (фирма), то все дальнейшее можно отнести лишь к подходам авторов.

2. Поэлементная декомпозиция себестоимости

Может быть проведена так, как это представлено на рис. 3.

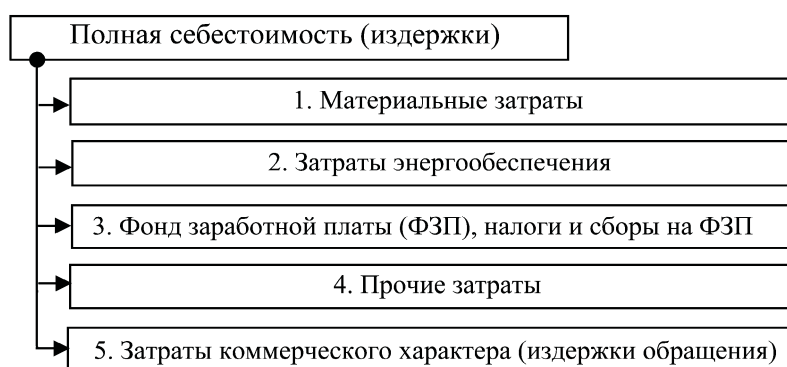


Рис. 3. Поэлементная декомпозиция себестоимости

Более подробная детализация, как правило, приводит к сбору и обработке избыточных данных и по факту не дает более точной оценки издержек транзакций.

3. Принятие (утверждение) на уровне исследования и/или предприятия классификации транзакционных издержек

Существует довольно большое количество различных подходов к выделению типов транзакционных издержек локального характера. Мы предлагаем остановиться на типологии А.Е. Шаститко:

- 1) издержки поиска альтернатив;
- 2) издержки осуществления расчетов;

- 3) издержки измерения;
- 4) издержки заключения контракта;
- 5) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 6) издержки оппортунистического поведения [8, с. 234–261].

Применение данной классификации, на наш взгляд, вполне обосновано, во-первых, в силу того, что она является результатом довольно обширного исследования и обобщения, во-вторых, по причине достаточности ее с точки зрения как полноты, так и глубины детализации.

4. Выделение в элементах полной себестоимости трансформационной и трансакционной частей [8, с. 213]

Главный принцип выделения трансакционных издержек – это выявление отсутствия в таковых признаков участия в изменении физических характеристик объекта, но в то же время наличия их участия в изменении характеристик права [8, с. 228]. Для более точного определения отношения издержек к трансформационной или трансакционной группе, очевидно, следует рассматривать каждый из элементов себестоимости в отношении к одному из видов в типологии издержек, представленных в п. 3.

В целях упорядочения идентификации типа издержек трансакций их следует кратко специфицировать, установив по возможности более полный описательный образ каждого из типов.

4.1. Издержки поиска альтернатив. Возникновение издержек поиска альтернатив определяют как минимум два обстоятельства: неоднородность цен (не связанная с разницей в транспортных расходах) на однородные товары и неоднородность контрагентов, что требует их оценки по множеству параметров [8, с. 234]. Очевидно, именно в контексте получения достоверной информации о ценах и качестве контрагентов имеет смысл рассматривать проблему выявления этого типа издержек. Так, рассматривая элемент себестоимости «материальные затраты», данный тип издержек выявить скорее всего не удастся, так как в ценах приобретенных товарно-материальных ценностей уже зафиксирован выбор альтернативы. Зато в составе элемента «Фонд заработной платы» к таковым смело можно отнести большую часть заработной платы сотрудников отделов снабжения, сбыта и маркетинга. Подобного рода издержки неизбежно содержатся в «прочих затратах» и связаны со стоимостью следующих операций: получение доступа к товарно-сырьевым площадкам, организация тендеров, приобретение номенклатурных справочников и каталогов. В самом общем виде этот вид издержек в случае подготовки регламента их выявления на предприятии имеет смысл специфицировать как издержки получения достоверной информации о ценах, покупателях и продавцах (подрядчиках).

4.2. Издержки осуществления расчетов. Этот тип издержек, как правило, содержится в составе элементов «прочие затраты» и «затраты коммерческого характера». Природа их возникновения состоит в необходимости осуществления расчетов с контрагентами. Выделение этого типа, как правило, не вызывает затруднений, специфицировать его можно как любые виды комиссии, связанной с расчетами за полученные товары, работы, услуги. Прежде всего, это комиссии финансово-кредитных учреждений, а также комиссии, связанные с расчетами, осуществляемыми

на специализированных рынках. Кроме того, к таковым можно отнести заработные платы кассиров и бухгалтеров финансового сектора, осуществляющих подготовку реестров и платежных поручений, а также составляющих их в платежные системы.

4.3. Издержки измерения. Существование издержек измерения обусловлено множественностью и разнообразием физических характеристик экономических благ, которые необходимо измерить, дабы иметь возможность:

- 1) сопоставить в процессе выявления альтернатив;
- 2) специфицировать в процессе контрактации на стадии *ex ante*;
- 3) защитить права собственности на стадии *ex post* (касается всех сторон – участников контрактации);
- 4) противостоять проявлениям оппортунизма со стороны контрагентов.

В самом общем виде издержки измерения относятся к группе издержек, связанных с определением:

- 1) качественных показателей как входящего сырья и материалов, так и отгружаемой продукции и/или оказываемых услуг;
- 2) количественных показателей (физических объемов) входящих и исходящих товарно-материальных потоков, а в некоторых случаях объемов оказанных услуг.

К издержкам измерения следует относить все издержки (за исключением основного технологического процесса), связанные с контролем объема и/или веса поступающего сырья и материалов, услугами сертифицированных лабораторий, внешним аудитом качества. Помимо этого, издержки измерения могут возникать как смягчение конфликта между регулятором и агентом. Так появляются издержки измерения при оценке предельно допустимых норм концентрации выбросов вредных веществ, объемов обязательных работ недропользователя по рекультивации рельефа, норм забора воды из естественных источников и им подобные.

В целом трансакционные издержки измерения можно описать как любые издержки, не включенные в основной технологический процесс¹, имеющие целью определить объемно-качественные характеристики поступающего и произведенного блага, а также издержки замеров, связанные с необходимостью соблюдения требований и действий регуляторов, направленных на минимизацию отрицательных экстерналий².

¹ Заметим, что в процессе основного производства возникает необходимость многократной оценки объема и качественных показателей не только сырья, но и промежуточных продуктов переработки. Однако в этом случае речь идет о соблюдении технологии производства и/или оказания услуги, что является издержками трансформационного характера, относящимися к изменению физических характеристик блага, соответственно оно не может быть отнесено к классу трансакционных издержек.

² Внешних негативных эффектов, к которым относятся в основном эффекты загрязнения окружающей среды, в связи с чем возникает необходимость измерения размера ущерба, нанесенного окружающей среде со стороны как регулирующего органа, так и агента. Регулятор несет издержки измерения в целях осуществления контроля, агент – в целях недопущения избыточного налогообложения, т.е. спецификации и защиты прав собственности. Подобного рода издержки не имеют прямого отношения к изменению физических характеристик благ, но направлены на устранение конфликтов, что позволяет трактовать их как трансакционные.

4.4. Издержки заключения контракта. Являются следствием асимметричности информации, получаемой агентами, и склонностью агентов же к оппортунистическому поведению. Размер таких издержек определяется уровнем неопределенности, специфичностью ресурса и частотой взаимодействия. Разработка контракта, по сути, есть составление документа, содержащего обещание, предполагающее проекцию действий участников контракта на будущее [8, с. 249–250]. Содержание издержек включает стоимость предварительной коммуникации сторон участников сделки и правовое ее оформление, состоящее в кодифицировании информации (формализации условий) и раскодировании формализованных сигналов в виде согласованного понимания условий всеми сторонами соглашения. Очевидно, что большая часть этих задач находится в ведении юридических служб предприятий и/или отделов договорных отношений. Известно несколько способов снижения издержек заключения контрактов, ведущим среди которых является разработка его стандартной формы. Стандартная форма контракта применяется, как правило, в случае наличия преимущества одного агента над другим. Так, крупные заказчики имеют возможность навязать подрядчикам сроки и условия оплаты, ссылаясь на стандартность данного условия, а доминирующие на рынке группы могут включать в соглашения возможность одностороннего пересмотра условий договора или передачи права по нему третьему лицу (сформированные таким образом хозяйствующие структуры Уильямсон называет силовыми гибридами [9], а И.Д. Котляров – псевдосетевыми структурами [10], что подчеркивает реальное неравноправие их участников). Вместе с тем стандартная форма контракта чрезвычайно успешно используется во внутригрупповых отношениях, где безусловным преимуществом пользуется управляющая компания, утверждающая его форму и регламент применения.

В любом случае при выделении издержек заключения контракта к таковым имеет смысл относить:

- 1) пропорциональную затрачиваемому времени часть фонда заработной платы юридической службы;
- 2) фонд заработной платы договорного отдела;
- 3) расход материалов, оплату услуг и амортизацию оборудования (копировальная, компьютерная техника, услуги связи), используемого этими службами.

4.5. Издержки спецификации и защиты прав собственности.

Под спецификацией прав собственности подразумевается определение:

- 1) субъекта права;
- 2) объекта права;
- 3) множественных характеристик объекта;
- 4) структуры и перечня стимулов (скидки, приплаты, штрафные санкции);
- 5) условия передачи (делегирования), осуществления права.

Поскольку многообразие отношений между фирмами, домохозяйствами и государством имеют чрезвычайно широкое разнообразие, а возникающие препятствия при осуществлении прав собственности могут иметь непредсказуемый характер, исчерпывающая спецификация

их не представляется возможной. Полный контракт – это такая же абстракция в экономической теории, как и идеальный газ в физике. Проблема исчерпывающей спецификации состоит в запретительно высоком уровне издержек ее достижения. Поэтому агенты вынуждены специфицировать наиболее значимые стороны права, оставляя все прочее на неформальные институты. В связи с этим следует отметить, что защите подлежат только специфицированные права, что определяет для агента необходимость поиска компромисса между размерами издержек спецификации и возможными потерями от оппортунистического поведения контрагента.

В итоге к издержкам спецификации следует отнести:

1) издержки трудозатрат руководящего персонала в ходе предварительных коммуникаций относительно предстоящих фиксации прав и/или смены прав собственности;

2) издержки трудозатрат в процессе подготовки и согласования техническим персоналом³ множественных физических характеристик объекта права;

3) издержки трудозатрат сотрудников плановых и финансовых отделов при определении структуры и перечня стимулов;

4) издержки трудозатрат сотрудников юридической службы в ходе установления субъекта и объекта права, условий делегирования осуществления права, а также формализации условий контрактации.

4.6. Издержки оппортунистического поведения. Природа возникновения издержек оппортунистического поведения объясняется естественным желанием одного экономического агента получить неспецифицированные выгоды в отношении другого (других). С точки зрения контрактного процесса выделяют два типа оппортунистического поведения: предконтрактное (*ex ante*) и постконтрактное (*ex post*) [8, с. 253–254]. Механизмы реализации проявления оппортунизма можно классифицировать следующим образом:

	<i>ex ante</i>	<i>ex post</i>
1) сокрытие информации –	да	–
2) отлынивание –	–	да ;
3) вымогательство, шантаж	да	да;
4) хищения, необоснованное обогащение –	–	да.

1. Возможность сокрытия информации определяется асимметричностью и неоднородностью информации об объекте и специфике смены субъекта права⁴, а в ряде случаев – запретительно высокими издержками на получение достоверной информации. Так, в процессе поставки

³ К множественным физическим характеристикам относятся, в первую очередь, объемы поставок отгрузки, графики подачи, уборки автомобильного и железнодорожного транспорта (логистика), определяющие параметры качества входящего и исходящего продукта.

⁴ Как правило, продавец и/или поставщик услуг обладает большей информацией относительно реализуемого им блага, чем покупатель, поскольку именно благо является предметом его деятельности.

оборудования поставщик может не указать высокую стоимость его технического обслуживания или скрыть возможные отрицательные технические эффекты, связанные со специфическими характеристиками, не отраженными в контракте. Кроме того, сокрытие информации – частое явление, встречающееся в процессе найма сотрудников.

2. Отлынивание «...выражается в сокрытии информации одной из сторон, позволяющей извлечь выгоду в ущерб другой стороне. Например, использование рабочего времени в собственных целях как свободно-го посредством имитации бурной деятельности является средством сокрытия информации о действительных результатах» [8, с. 260].

3. К постконтрактным проявлениям оппортунистического поведения относятся вымогательство и шантаж: «... после заключения контракта одна из сторон, воспользовавшись благоприятным стечением обстоятельств, преимуществами в информированности, настаивает на изменении условий, которые позволяют перераспределить выигрыш от обмена в свою пользу» [10, с. 261]. Требование изменения условий контракта может возникать в силу не только большей информированности, но и значительных преимуществ, получаемых в результате сделки одним агентом в отличие от другого. В отечественной практике крупные заказчики (доминирующие группы) после заключения договора подряда и выполнения работ подрядчиком начинают значительно увеличивать сроки оплаты. Как правило, подрядчики вынуждены соглашаться с выдвигаемыми требованиями, опасаясь потерять возможность получения заказов в будущем. В данном случае для подрядчика издержки защиты прав оказываются избыточно высокими на фоне снижения потока платежей.

4. Крайние по форме механизмы реализации оппортунистического поведения – хищение, незаконное обогащение, использование служебных преимуществ. Одним из самых опасных с экономической точки зрения проявление этого вида реализации оппортунистического поведения, подразумевающего незаконное обогащение, – коррупция. Однако оценить негативные эффекты от оппортунистического поведения, за редким исключением, не представляется возможным, поскольку таковые не могут быть объектом ни бухгалтерского, ни управленческого учета. С точки зрения выделения в полной себестоимости издержек оппортунистического поведения к таковым по совокупности признаков следует отнести стоимость услуг охранных предприятий, издержки оплаты труда сотрудников службы безопасности, а также штрафы, пени и сборы, связанные с обращениями в арбитражные суды и суды общей юрисдикции. Отметим, что в настоящее время уже существуют модели оценки экономического эффекта от сделки, в которых учитываются эти издержки [11].

Особо стоит оговорить наличие издержек трансакции, сложно поддающихся однозначной классификации, в первую очередь фонды оплаты труда сотрудников отделов кадров и социальных отделов. Очевидно, что эти издержки не могут быть отнесены к трансформационным, поскольку не принимают прямого участия в изменении физических характеристик объекта права. Вместе с тем они могут быть частично

отнесены к издержкам поиска альтернатив, частично – к издержкам заключения контрактов.

Более широкая классификация издержек трансакций могла бы дополнить:

1) издержки координации и распределения вознаграждения – фонд оплаты труда управляющего персонала, расходы электроэнергии, коммунальные услуги и амортизация оборудования, приходящиеся на аппарат управления;

2) издержки поддержания имиджа – расходы на рекламу и PR-менеджмент, на проведение социальных, и социально-политических мероприятий.

Общая схема выделения в каждом из элементов полной себестоимости трансформационной и трансакционной частей, а также количественной оценки издержек трансакций в полной себестоимости представлена на рис. 4.

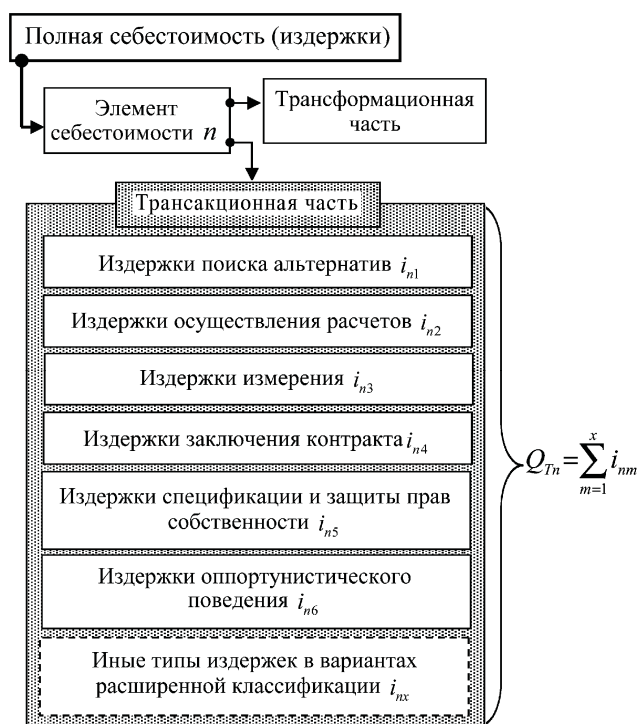


Рис. 4. Выделение трансформационной и трансакционной частей.

$Q_{Tn} = \sum_{m=1}^x i_{nm}$ – трансакционные издержки в составе n -го элемента себестоимости.

$Q_{TT} = \sum_{n=1}^k Q_{Tn}$ – трансакционные издержки в составе полной себестоимости, состоящей из k – элементов

Предложенная методика позволяет не только выделять с достаточной достоверностью размер трансакционных издержек для большинства задач, связанных с изучением влияния трансакционных издержек на эффективность деятельности экономических организаций и/или интегрированных

групп, но и устанавливать их динамику по объемам выпуска. Это, в свою очередь, обеспечивает возможность изучения связи между ростом интенсивности внутригрупповых (иерархия, гибрид) и внешних (рынок) связей (деловой активности предприятия).

Литература / References

1. Котляров И.Д. Шкала оценки степени виртуализации предприятия. *Вестник Алтайской академии экономики и права*. 2011. № 4. С. 34–38. [Kotljarov I.D. Shkala ocenki stepeni virtualizacii predpriyatija [Scale of assessment of the degree of virtualization of the enterprise]. *Vestnik Altajskoj akademii jekonomiki i prava*, 2011, no. 4, pp. 34–38.]
2. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г. Организационное строение крупных корпораций как фактор стимулирования (сдерживания) их инновационного развития. *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2013. № 32. С. 10–32. [Ustjuzhanina E.V., Evsjukov S.P., Petrov A.G. Organizacionnoe stroenie krupnyh korporacij kak faktor stimulirovanija (sderzhivanija) ih innovacionnogo razvitija [The organizational structure of large corporations as a factor of stimulation (restraint) of their innovative development]. *Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost'*, 2013, no. 32, pp. 10–32.]
3. Кирьянов И.В. Моделирование высокоинтегрированных корпораций: От неоклассики к неoinституционализму. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*. 2014. № 4. С. 171–187. [Kir'janov I.V. Modelirovanie vysokointegrirovannyh korporacij: Ot neoklassiki k neoinstitucionalizmu [Modeling of highly integrated corporations: From Neoclassicism to new institutionalism]. *Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Serija: Jekonomika i jekologicheskij menetdzhment*, 2014, no. 4, pp. 171–187.]
4. Котляров И.Д. Внутренняя и внешняя среда фирмы: уточнение понятий. *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. 2012. № 1. С. 56–61. [Kotljarov I.D. Vnutrennjaja i vneshnjaja sreda firmy: Utochnenie ponjatij [Internal and external firm environment: concepts specification]. *Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Serija: Jekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom*, 2012, no. 1, pp. 56–61.]
5. Уильямсон О.И. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с. [Uil'jamson O. *Jekonomicheskie instituty kapitalizma Firmy, rynki "ot noshencheskaja" kontraktacija* [Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, "relational" contracting]. Sunkt-Petersburg, Lenizdat, 1996. 702 p.]
6. Котляров И.Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия. *Вестник НГУЭУ*. 2014. № 4. С. 164–172. [Kotljarov I.D. Servisnyj rynchag i obespechenie dostupa k proizvodstvennym aktivam predpriyatija [Service lever and access to productive assets of the enterprise]. *Vestnik NGUJeU*, 2014, no. 4, pp. 164–172.]
7. Котляров И.Д. О методике идентификации гибридных структур. *Вестник НГУЭУ*. 2015. № 4. С. 347–356. [Kotljarov I.D. O metodike

- identifikacii gibridnyh struktur [On the method of identification of hybrid structures]. *Vestnik NGUJeU*, 2015, no. 4, pp. 347–356.]
8. Шаститко А.Е. *Новая институциональная экономическая теория*. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с. [Shastitko A.E. *Novaja institucional'naja konomicheskaja teorija* [New Institutional Economics]. Moscow, Jekonomicheskij fakul'tet MGU, TEIS Publ., 2002. 591 p.]
 9. Уильямсон О.И. Аутсорсинг: транзакционные издержки управление цепями поставок. *Российский журнал менеджмента*. 2010. Т. 8, № 1. С. 71–92. [Uil'jamson O.I. Outsourcing: transakcionnye izderzhki upravlenija cepjami postavok [Outsourcing: Transaction costs Supply Chain Management]. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta*, 2010, vol. 8, no. 1, pp. 71–92.]
 10. Котляров И.Д. Псевдосетевые структуры. *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством*. 2014. № 2. С. 100–104. [Kotljarov I.D. Pseudosetevye struktury [Pseudo-network structures]. *Izvestija vysshih uchebnyh zavedenij. Serija: Jekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom*, 2014, no. 2, pp. 100–104.]
 11. Котляров И.Д. Принятие аутсорсером решения о сотрудничестве с заказчиком на основе критерия ожидаемого экономического эффекта. *Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом*. 2013. № 7. С. 15–20. [Kotljarov I.D. Prinjatie autsorserom reshenija o sotrudnichestve s zakazchikom na osnove kriterija ozhidaemogo ekonomicheskogo jeffekta [The adoption of the outsourcing decision on cooperation with the customer based on the criterion of the expected economic-effect]. *Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom*, 2013, no. 7, pp. 15–20.]

For citation: Izvestiya Far Eastern Federal University.
Economics and Management, 2015, № 4, pp. 27–29
UDK 338.1

I.V. Kiryanov

The Method of quantitative measurements of transaction costs

The goal of the present paper is to work out a method of quantitative evaluation of transaction costs. Most researchers use ordinal approach towards the analysis of transaction costs which is not useful from the point of view of business practice when managers want to know the precise value of transaction costs in order to take optimal decisions. Information about transaction costs is especially important for owners and managers of integrated companies that include many subdivisions as effectiveness of these structures is based on transaction cost management. The present paper contains a description of main problems that should be solved in order to set up a method of quantitative evaluation of transaction costs. It also contains a classification of different types of transaction costs with a detailed analysis of economic nature of these types of costs. The proposed method of evaluation of transaction costs is based on decomposition of economic costs into basic elements with further decomposition of these elements into transformation costs and transaction costs. After that transaction costs are summed up. The proposed approach can

be used to evaluate transaction costs and to define their correlation with production. It can help to further understanding of the principles of the firm.

Keywords: *cost, transformation costs, transaction costs, institutional arrangements, type of coordination.*

© **Igor V. Kiryanov** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance. Novokuznetsk Institute (branch) of federal state budgetary educational institution of higher professional education «Kemerovo State University». 23 Tsiolkovsky str. 654041 Novokuznetsk. *E-mail: igor.kiryanov@mail.ru.*