

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Գործարքային ծախսերի գաղափարը տնտեսագիտության տեսության մեջ առաջ քաշվեց տնտեսագիտության դասական դպրոցի այն գաղափարի փլուզման արդյունքում, ըստ որի՝ շուկայում փոխանակումը տեղի է ունենում առանց որևէ ծախսերի¹: Իրականում, գործարքային ծախսերին այս կամ այն կերպ առնչվում են ինչպես տնտեսվարողները, այնպես էլ պետությունը և տնային տնտեսությունները: Գործարքային ծախսերն իրենց մեջ ներառում են ցանկացած տեսակի ռեսուրսների անհրաժեշտ ծախսեր, որոնք չեն ուղղված անմիջապես ապրանքների և ծառայությունների արտադրությանը, սակայն, միևնույն ժամանակ, ապահովում են այդ գործընթացի վերջնական հաջող իրականացումը: Վերջին ժամանակահատվածում գործարքային ծախսերի նկատմամբ հետաքրքրությունը աճել է, ինչը պայմանավորված է ինչպես զարգացած, այնպես էլ զարգացող երկրների տնտեսության մեջ վերջիններիս բարձր մակարդակով:

Գործարքային ծախսերի ճշգրիտ գնահատումն ու դրանց նվազեցումը կարևոր քայլ կհանդիսանա հայաստանյան տնտեսության համար, ինչը թույլ կտա տնտեսվարողներին իրենց արտադրանքը շուկայում ավելի մրցունակ դարձնել, իսկ սպառողներին՝ խնայել ֆինանսական միջոցներ:

Գործարքային ծախսերի տեսության առավել դժվար լուծելի խնդիրը, թերևս, վերջիններիս քանակական գնահատումն է: Հարկ է նշել, որ չնայած գործարքային ծախսերի ընդհանուր տեսության բավական մշակվածությանը, վերջիններիս գնահատման մոտեցումները մինչ օրս բավական վիճելի են: Դեռևս մինչ այժմ գոյություն չունի միասնական մեթոդ, որը հնարավորություն կտա գնահատել ինչպես տնտեսության, այնպես էլ առանձին կազմակերպություններում առկա գործարքային ծախսերը՝ առանց լայնամասշտաբ հատուկ հետազոտությունների անցկացման: Այդպիսի մեթոդի մշակումը, բնականաբար, կարևոր գիտական հիմնախնդիր է, որը, մասնավորապես, թույլ կտա որոշել գործարքային ծախսերի առանձնահատկությունները տարբեր տիպի կազմակերպություններում և գնահատել վերջիններիս կապը տնտեսական տարբեր գործոնների հետ:

Հարկ է նշել, որ գործարքային ծախսերի գոյության ընդունման և վերջիններիս գնահատման ընդդիմախոսների կարծիքով՝ գործարքային ծախսերը օժտված չեն բավարար որոշակիությամբ և, հետևաբար, չեն կարող չափվել տնտեսական գործունեություն իրականացնող այս կամ այն սուբյեկտի մոտ: Ըստ վերջիններիս, գործարքային ծախսերի մեծությունը բնութագրվում է անորոշության բարձր աստիճանով, ինչը պայմանավորված է այն հանգամանքով, որ գործարքն իրենից ներկայացնում է ստեղծագործական յուրօրինակ մի գործընթաց, որի բոլոր հիմնական տարրերը նախօրոք հստակորեն հայտնի չեն: Մասնավորապես, նախօրոք հայտնի չեն կարող լինել այն ռեսուրսների ճշգրիտ արժեքները, որոնք անհրաժեշտ են գործարքի իրականացման համար: Սակայն, այս ոլորտում գլխավոր խնդիրը կայանում է նրանում, որ տվյալ դեպքում բացակայում է ընդհանուր գործարքային ծախսերը սոցիալական փոխազդեցության մասնակիցների միջև բաշխելու հստակ գործող մեխանիզմ: Շուկայական փոխազդեցության մասնակիցների միջև գործարքային ծախսերի բաշխման խնդրի բարդությունը կայանում է, նախ և առաջ, նրանում, որ անհատները միևնույն ռեսուրսների նկատմամբ ունեն տարբեր նախապատվություններ:

Հակառակ նշված կարծիքին՝ գործարքային ծախսերի տեսության կողմնակիցները կարծում են, որ այդ ծախսերի ներառումը տնտեսական վերլուծության մեջ թույլ կտա լիովին բացատրել բոլոր երևույթները՝ գործարքային ծախսերի նվազեցման հաշվին ապահովվող արդյունավետության տեսանկյունից: Որպես նշվածի ապացույց, գործարքային ծախսերի տեսության գաղափարախոսների կողմից մշակվեցին մի շարք մեթոդներ, որոնք թույլ են տալիս տեղափոխել գործար-

¹ Капелюшников Р. Категория трансакционных издержек. Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии. - М.: Институт коммерческой инженерии. - 1994. - № 3. - С. 32.

քային ծախսերը երևակայական աշխարհից դեպի իրական աշխարհ ու տալ դրանց համապատասխան քանակական գնահատականը:

Հետազոտողներից մեկի՝ Գ.Սայմոնի կարծիքով՝ գործարքային ծախսերի գնահատման խնդիրը տարբեր կոնտրակտացիայի (պայմանագրերի կնքման) դեպքում կարող է լուծվել՝ վերջիններիս համադրման միջոցով: Ըստ նրա՝ կառավարչական գործընթացի առանձին կառուցվածքային այլընտրանքների համեմատությունը շատ հաճախ կարող է իրականացվել առանց բարդ մաթեմատիկական գործիքակազմի կիրառման և սահմանային մեծությունների հաշվարկման: Այլ կերպ ասած, որպեսզի ցույց տրվի երկու մեծությունների չհամընկնելու փաստը, չեն պահանջվում այնպիսի բարդ մեթոդներ, ինչը կպահանջվեր այդ մեծությունների սահմանային արժեքների հավասարությունն ապահովող պայմանների հայտնաբերման դեպքում:

Նշենք, որ որոշ տնտեսագետների կողմից առաջարկվում է մասնավորեցնել գործարքային ծախսերը յուրաքանչյուր կոնկրետ դեպքի համար, մասնավորապես, մի դեպքում դրանք կլինեն շուկա ներթափանցելու ծախսերը (ընկերության գրանցում, լիցենզիայի կամ արտոնագրի ստացում և այլն), երկրորդ դեպքում՝ սեփականության իրավունքի փոխանցման հետ կապված ծախսերը, երրորդում՝ պայմանագրերի կնքման և իրավունքների պաշտպանության ծախսերը, չորրորդ՝ ֆիրմայի ներսում որոշումների ընդունման հետ կապված ծախսերը և այլն: Եթե տարր առ տարր տարանջատվեն նշված ծախսերի շատ բաղադրիչներ, ապա գործարքային ծախսերը կարող են առավել քան չափելի դառնալ: Ավելին, միջին բիզնեսի ներկայացուցիչները բավական լայնորեն կիրառում են գործարքային ծախսերի խնայողության գործոնը՝ ցուցադրելով դրանց կառավարման արդյունավետությունը: Ինչ վերաբերում է խոշոր ընկերություններին, ապա վերջիններս իրենց հերթին ստիպված են լինում գործարքային ծախսերի գործող մակարդակի պահպանման դեպքում կրել հսկայական ծախսեր:

Ընդհանուր առմամբ, տնտեսագիտության մեջ գոյություն ունեն գործարքային ծախսերի գնահատման երկու մոտեցումներ. օրդինալիստական և կարդինալիստական: Օրդինալիստական մոտեցմանը համապատասխան՝ գործարքային ծախսերի հայեցակարգի կիրառության համար նշանակություն ունի միայն դրանց մակարդակի փոփոխման ուղղությունը: Քանի որ գործարքային ծախսերի գլխավոր դերը հանդիսանում է տարբեր սոցիալ-տնտեսական ինստիտուտների արդյունավետության սահմանումը, ապա առկա այլընտրանքների համեմատման ժամանակ բավարար է համարվում դրանց հարաբերական մեծության սահմանումը գործող ինստիտուցիոնալ համաձայնագրերի շրջանակներում, ինչպես նաև գործարքային ծախսերի արգելվող մակարդակի սահմանումը՝ հասարակության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի բարեփոխումների ուղին ընտրելիս: Օրդինալիստական մոտեցման կողմնակիցները բացատրում են տնտեսության մեջ կամ դրա առանձին ճյուղում գործարքների կառուցվածքի փոփոխությունները՝ ներֆիրմային ծախսերը շուկայականի վերածվելու փաստերով և ընդհակառակը, իսկ հիբրիդային ինստիտուցիոնալ համաձայնագրերի ի հայտ գալը՝ գործարքային ծախսերի հարաբերական փոփոխություններով: Նշենք, որ օրդինալիստական մոտեցումը ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ համարվում է գերակշռող, և հետազոտողների մեծ մասը նոր ինստիտուցիոնալ տեսության շրջանակներում կիրառում են հենց այս մոտեցումը: Սա, թերևս, պայմանավորված է, առաջին հերթին, այն հանգամանքով, որ գործարքային ծախսերի միանշանակ հստակ մեկնաբանություն գոյություն չունի ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ, ինչն, իր հերթին, արդյունք է գործարքային ծախսերի հասկացության լրգվածության և ոչ միանշանակության:

Ի տարբերություն օրդինալիստական մոտեցման, գործարքային ծախսերի կարդինալիստական մոտեցումը ենթադրում է գործարքային ծախսերի անմիջական գնահատման հնարավորությունը: Այս մոտեցման կիրառմամբ տարբեր հետազոտողների կողմից իրականացվել են գործարքային ծախսերի գնահատման բազմաթիվ փորձեր, ինչը թույլ է տվել ստանալ այնպիսի քանակական տվյալներ, որոնք ցույց են տալիս գործարքային ծախսերի քանակական գնահատականը կամ դրանց տեսակարար կշիռը ՀՆԱ-ում, դրա կոնկրետ գումարը կամ մասնաբաժինը գործարքի գնի մեջ: Նշենք, որ գնահատումներն իրականացվել են ինչպես առանձին վերցված շուկայի համար, այնպես էլ ամբողջ տնտեսության մակարդակով: Գործարքային ծախսերի գնահատում իրականացվել է Հ. Դեմսեցի կողմից միկրոմակարդակում և Դ.Նորտի ու Ջ.Ուոլլիսի կողմից՝ մակրոմակարդակում:

Ամերիկացի հետազոտող Հ.Դեմսեթի կողմից 1968 թվականին իրականացվեց միկրոմակարդակում կամ առանձին վերցված շուկայում գործարքային ծախսերի չափման փորձ, ինչն արտացոլվեց վերջինիս նույն թվականին լույս տեսած «Գործարքի ծախսեր» հոդվածում¹։ Որպես հետազոտության օբյեկտ Դեմսեթն ընտրել էր Նյու Յորքի ֆոնդային բորսան։

Ինչ վերաբերում է ամբողջ տնտեսության մակարդակով գործարքային ծախսերի գնահատմանն, ապա այդ ուղղությամբ միակ հետազոտությունն իրականացվել է Ջ.Ուոլլիսի և Դ.Նորտի կողմից՝ ԱՄՆ-ի տնտեսության օրինակով²։ Այդ հետազոտության արդյունքներն արտացոլվեցին նշված հեղինակների մինչ այժմ եզակի համարվող «Ամերիկյան տնտեսության գործարքային հատվածի գնահատումը՝ 1870-1970թթ.»³ աշխատությունում։ Նշված հետազոտողներն առաջարկեցին գնահատել գործարքային ծախսերը՝ չորս տիպի տնտեսական հարաբերությունների և դրանց հետ կապված համապատասխան գործունեության տեսակների վերլուծության միջոցով.

1. առանձին գնորդների և վաճառողների միջև հարաբերություններ,
2. ներֆիրմային հարաբերություններ,
3. տարբեր տեսակների միջնորդ ֆիրմաների կողմից ծառայությունների մատուցում,
4. սեփականության իրավունքի պաշտպանության հետ կապված հարաբերություններ։

Դիտարկենք վերը նշված հարաբերություններն առավել մանրամասնորեն։

Առանձին գնորդների և վաճառողների գործարքների ծախսեր։ Դիտարկենք այն գործարքային ծախսերը, որոնք առաջ են գալիս, օրինակ, որևէ ապրանքի կամ ծառայության գնման և վաճառքի ընթացքում։ Նախ և առաջ, պարզաբանենք, թե գնորդի պարագայում գործարքային ծախսերն ինչից են բաղկացած։ Դրանք կարող են ներառել.

- շուկայում առաջարկվող ապրանքի կամ ծառայության համար անհրաժեշտ տեղեկատվություն ստանալու համար կատարվող ծախսերը,
- ապրանքի կամ ծառայության ընտրության ժամանակ կատարվող ծախսերը, այդ թվում՝ ծախսված ժամանակը,
- առք ու վաճառքի ձևակերպման ծախսերը։

Սակայն, հարկ է նշել, որ տվյալ դեպքում առկա են խնդիրներ՝ կապված երկրորդական ծախսերի ի հայտ գալու հետ, օրինակ, գնորդը վարձում է իրավաբանի, որն էլ, իր հերթին, օգտվում է պահակի, քարտուղարի և օգնականի ծառայություններից։ Ահա այս է պատճառը, որ որոշակի ծախսերի՝ որպես գործարքային դասակարգելը բավական հարաբերական է։ Տվյալ դեպքում իրավաբանի ծառայության համար կատարվող ծախսերը կարող են հանդիսանալ ապրանքի գնման հետ կապված գործարքային ծախսեր։

Վաճառքի դեպքում գործարքային են համարվում այն ծախսերը, որոնք չէին առաջանա, եթե պայմանականորեն վաճառողն այն վաճառեր ինքն իրեն։ Մասնավորապես, ապրանքի վաճառքի գործարքային ծախսերը ներառում են գովազդի ծախսերը, գնորդին՝ ապրանքի հուսալիությունն ապացուցելու համար կատարվող ծախսերը (համբավի ապահովման ծախսեր), հնարավոր գնորդներին ապրանքի հնարավորությունների ցուցադրման համար ծախսված ժամանակն ու միջոցները, ինչպես նաև գործարքի ձևակերպման ծախսերը։

Ապրանքի կամ ծառայության գնման գործարքի վերլուծության ընթացքում երբեմն կարող են բխվել մի իրավիճակի, երբ գործարքային ծախսերը բաժանվում են վերջիններիս քանակական գնահատման հնարավորությունների տեսակետից։ Այս առումով, հարաբերականորեն ավելի հեշտությամբ են գնահատվում գործարքի անմիջական ձևակերպման, տեղեկատվության ձեռքբերման և գովազդի հետ կապված ծախսերը։ Ինչ վերաբերում է գնորդի՝ ապրանքի և ծառայության ընտրության համար կատարվող և վաճառողի կողմից՝ սեփական դրական համբավի ձևավորման համար իրականացված համապատասխան ծախսերի գնահատմանն, ապա վերջինս կարող է իրականացվել մեծ դժվարությամբ՝ այլընտրանքային ծախսերի սահմանման և համեմատությունների միջոցով։

¹ Demsetz H. The Cost of Transacting. – Quarterly Journal of Economics, 1968, No 1, p. 65.

² Капелюшников Р.И. Заметкина полях неинституционального подхода // Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного Круглого стола / Подред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. с. 52-70.

³ John J. Wallis, Douglass North Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970-Long-Term Factors in American Economic Growth, University of Chicago Press, 1986, p. 95 – 162

Ֆիրմաների միջև գործարքային ծախսեր: Այստեղ հարկ է նշել, որ առաջին կետում նշված որոշ ընդհանրությունների հետ մեկտեղ, երբ ֆիրման հանդես է գալիս որպես շուկայի առանձին սուբյեկտ, առաջ են գալիս յուրահատուկ դեպքեր, երբ գործարքային ծախսերը դիտարկվում են ֆիրմաների միջև գործարքների իրականացմամբ պայմանավորված փոխհարաբերությունների տեսանկյունից:

Տվյալ դեպքում առաջարկվում է գործարքային ծախսերի վերլուծության երկու տարբերակ.

- Առաջին դեպքում դիտարկվում են ֆիրմայի կառավարման հիերարխիկ կառուցվածքի շրջանակում առկա պայմանագրերի ցանցը. ֆիրմայի սեփականատիրոջ և մենեջերների, մենեջերների և հսկիչների, հսկիչների և աշխատակիցների միջև: Այս դեպքում գործարքային ծախսերի կառուցվածքը փոփոխվում է կախված այն բանից, թե պայմանագրերը ինչ մակարդակով են դիտարկվում: Բարձր մակարդակում առավել նշանակալից են տեղեկատվության ստացման, մշակման և տրամադրման հետ կապված ծախսերի չափաբաժինը, իսկ ցածր մակարդակում՝ ավելի մեծ է այն ծախսերի չափաբաժինը, որոնք կապված են աշխատակիցների աշխատանքի ընդունման համար կնքված պայմանագրերի հսկողության հետ:
- Երկրորդ տարբերակն առաջարկում է ավելի պարզ սխեմա. բաժնետերերը կնքում են պայմանագրեր անմիջականորեն արտադրողների հետ, այսինքն, նրանց հետ, ովքեր իրենք են մասնակցում ռեսուրսներն ապրանքի վերածելու գործընթացին: Այդ դեպքում կառավարման հիերարխիկ համակարգում միջանկյալ պաշտոններ (արհեստավորներ, ծառայողներ, հսկիչներ, մենեջերներ և այլն) զբաղեցնող անձանց պահելու բոլոր ծախսերը կազմում են արտադրության ծախսերի այն հատվածը, որոնք կհամարվեն գործարքային ծախսեր և չեն կարող փոխանցվել անմիջականորեն արտադրողներին, ինչն էլ հենց հանդիսանում է այդ ծախսերի էական առանձնահատկությունը:

Տարբեր տեսակների միջնորդ ֆիրմաների կողմից ծառայությունների մատուցում: Գոյություն ունեն ֆիրմաների հատուկ տեսակներ, որոնց գործունեությունը հիմնականում կապված է գործարքային ծառայությունների մատուցման հետ: Այսպիսով, եթե դրանց գործունեության շրջանակներում իրականացվում են ռեսուրսների ձևափոխման ծառայություններ, ապա տնտեսության մակարդակով դրանք համարվում են գործարքային ծախսերի մաս: Գործունեության այս ոլորտին են դասվում տարբեր տեսակի միջնորդային ծառայությունները: Ընդ որում, կարելի է նաև առանձնացնել այնպիսի ճյուղեր, որոնց մեջ խմբավորված կլինեն այն ֆիրմաները, որոնք մատուցում են մաքուր գործարքային ծառայություններ կամ որտեղ գործարքային ծառայությունները գերակշռում են: Գործարքային ճյուղերը ներառում են գործարքների հետևյալ խմբերը .

- **Ֆինանսներ և անշարժ գույքի հետ կապված գործարքներ:** Այս մասով ֆիրմաների հիմնական գործառույթը՝ սեփականության իրավունքի փոխանցման ապահովումն է, ներառյալ այլընտրանքի որոնումը, գործարքի նախապատրաստումն ու իրականացումը:
- **Բանկային գործ և ապահովագրություն:** Այս ոլորտում գործող ֆիրմաների հիմնական գործառույթն է՝ այն փոխանակումների իրականացման միջնորդությունը, որոնք կախված են հատուկ պայմաններից և պահանջներից, ինչպես նաև այն ծախսերի կրճատումը, որոնք կապված են համապատասխան ռեսուրսների նկատմամբ սեփականության իրավունքի իրագործման անվտանգության հետ: Մասնավորապես, գործարքի իրականացման ընթացքում ապահովագրության առավել կարևոր տեսակներից է սեփականության իրավունքի ապահովագրությունն, ինչպես օրինակ, անշարժ գույքի սեփականության դեպքում:
- **Իրավաբանական ծառայություններ:** Այս ոլորտում համապատասխան կազմակերպությունների հիմնական գործառույթն է՝ համակարգել, ուղղորդել և վերահսկել պայմանագրերի իրականացումը և տալ իրավական խորհրդատվություն:
- **Մեծածախ և մանրածախ առևտուր:** Հարկ է նշել, որ հատկապես բարդանում է խնդիրն այն դեպքում, երբ այս ոլորտները ներառում են ինչպես գործարքային, այնպես էլ տրանսֆորմացիոն ծառայություններ: Սակայն, այս խնդիրը դուրս է մեր քննարկման առարկայից, ուստի հետևելով Դ.Նորտի և Ջ. Ուոլիսի տեսակետին՝ մեծածախ և մանրածախ առևտրի ծառայությունները կվերագրենք գործարքային ոլորտին:

Չնայած այն հանգամանքին, որ Դ.Նորտի և Ջ. Ուոլիսի հետազոտությունը համարվում է տնտեսագիտական տեսության համար մեծ ներդրում, այնուամենայնիվ, այդ աշխատանքը առաջ բերեց նաև բազմաթիվ վեճեր: Որոշ գիտնականների կարծիքով՝ գործարքային ծախսերը

չափազանց բարդ է որոշարկել, իսկ գնահատելն՝ էլ ավելի բարդ: Բացի այդ, որոշ գործարքային ծախսեր ընդհանրապես չեն ենթարկվում քանակական գնահատման:

Հիմնվելով գործարքային ծախսերի քանակական գնահատման վերը ներկայացված մեթոդի վրա, Դ.Նորտը և Ջ.Ուոլլիսն իրականացրել են վերջիններիս մակարդակի չափում ԱՄՆ-ի տնտեսության մասնավոր և հասարակական հատվածներում 1870-1970թթ. ժամանակահատվածում: Ըստ այդ հետազոտության գործարքային ծախսերի հարաբերակցությունը ՀՆԱ-ի նկատմամբ դիտարկված տարիներին ունեցել է հետևյալ պատկերը.

Աղյուսակ 1

**ԱՄՆ-ի տնտեսության մասնավոր տրանսակցիոն հատվածը՝
ՀՆԱ-ի նկատմամբ %-ով՝ 1870-1970թթ.¹**

Տարի	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970
ՀՆԱ %	22,2	25,3	29,1	30,4	31,5	35,1	38,3	37,1	40,1	41,3	40,8

Ինչպես երևում է վերը բերված աղյուսակից, նշված մեթոդով գործարքային ծախսերի քանակական գնահատումը ցույց է տալիս մասնավոր տրանսակցիոն սեկտորի բուռն զարգացման մասին. 100 տարվա ընթացքում դրանց տեսակարար կշիռը ՀՆԱ-ում աճել է ավելի քան 18 տոկոսով: Ընդ որում, տրանսակցիոն հատվածի հարաբերական ընդլայնումը բավական կայուն բնույթ է կրել՝ բացառությամբ վերջին տասնամյակներին՝ 1950-1970թթ ժամանակահատվածում, երբ արդեն նկատվում է կայունացում:

Հաշվարկելու համար տնտեսության պետական գործարքային հատվածի տեսակարար կշիռը՝ Նորտը և Ուոլլիսն առաջարկեցին երկու տարբերակներ, որոնց համապատասխան կարելի է ստանալ տնտեսության մեջ նշված հատվածի տեսակարար կշռի առավելագույն և նվազագույն սահմանային մեծությունները:

Աղյուսակ 2

ԱՄՆ-ի պետական տրանսակցիոն հատվածը, ՀՆԱ-ի նկատմամբ, %-ով՝ 1870-1970թթ.²

Տարիներ	Առաջին տարբերակ	Փոփոխություններն ըստ 1-ին տարբերակի, %-ով	Երկրորդ տարբերակ	Փոփոխություններն ըստ 2-րդ տարբերակի, %-ով
1870	26,09		24,19	
1880	28,87	+2,78	26,97	+2,78
1890	32,72	+3,85	30,82	+3,85
1900	34,10	+1,38	32,14	+1,32
1910	35,17	+1,07	33,44	+1,3
1920	39,98	+4,81	37,17	+3,73
1930	46,35	+6,37	40,81	+3,64
1940	43,69	-2,66	41,92	+1,11
1950	51,25	+7,56	44,63	+2,71
1960	55,35	+4,1	45,36	+0,73
1970	54,71	-0,64	46,66	+1,3

Ստացված տվյալների հիման վրա կարելի է եզրակացնել, որ ԱՄՆ-ի տնտեսության մեջ տրանսակցիոն հատվածը հարյուրամյակի ընթացքում զգալիորեն աճել է, ինչպես մի տարբերակի դեպքում, երբ պետության կողմից մատուցվող ծառայությունների մի մասը տրանսակցիոն բնույթի են, այնպես էլ այն տարբերակի դեպքում, երբ պետության կողմից մատուցվող բոլոր ծառայությունները ոչ տրանսակցիոն բնույթի են: Առաջին դեպքում տրանսակցիոն հատվածի աճը հարյուրամյակի ընթացքում կազմել է 28 տոկոս, իսկ երկրորդ դեպքում՝ 22 տոկոս: Բնականաբար, հարց է առաջանում, թե ինչո՞վ է պայմանավորված տրանսակցիոն հատվածի

¹ Шаститко А.Е. Неоинституциональнаяэкономическаятеория. - М.: ТЕИС. - 1999. - с. 424.

² Նույն տեղում.

նմանօրինակ ընդլայնումը: Վերջինիս պատճառները վերլուծելով՝ առանձնացվում են 3 հիմնական գործոններ.

1. Տնտեսության մեջ զգալիորեն աճել են պայմանագրերի մասնակիացման և պաշտպանության ծախսերի դերն ու նշանակությունը, քանի որ շուկաների զարգացման և աշխատանքի մասնագիտացման արդյունքում փոխանակումը սկսել է ավելի շատ կրել անդամ ու անանձնային բնույթ, ինչն առաջացնում է իրավունքի ոլորտի մասնագետների նկատմամբ լայն պահանջարկ: Իսկ փոխանակման այդ ձևի աճը կանխորոշող ամենակարևոր գործոնը հանդիսացավ ենթակառուցվածքների զարգացումը, մասնավորապես, տրանսպորտի և կապի ոլորտներում, ինչը զգալիորեն մեծացրեց փոխանակման հնարավոր այլընտրանքների շրջանակը, որն էլ համապատասխանաբար հանգեցրեց տեղեկատվության ստացման և մշակման ընդհանուր ծախսերի աճի:

2. Երկրորդ կարևոր առանձնահատկությունը հանդիսացան տեխնոլոգիական փոփոխությունները: Կապիտալատար տեխնոլոգիաները կարող են շահութաբեր կերպով կիրառվել այն դեպքում, երբ հնարավոր է լինում ապահովել արտադրանքի թողարկման կայուն բարձր մակարդակ՝ իրականացնելով խնայողություն մասշտաբի էֆեկտի հաշվին: Սակայն, այդ նպատակով, առաջին հերթին, անհրաժեշտ է ռեսուրսների անխափան մատակարարման ապահովում, երկրորդ՝ կազմակերպության ներսում մարդկանց գործունեության կոորդինացում և արդյունավետ վերահսկողական համակարգի ներդրում, և, երրորդ՝ պաշարների կառավարման և պատրաստի արտադրանքի իրացման հստակ գործող համակարգի ձևավորում: Այս գործոնները՝ հնարավոր և անհրաժեշտ դարձրեցին խոշոր տնտեսական կազմակերպությունների ստեղծումը՝ ներկազմակերպական մասնագիտացման, աշխատանքի բաժանման և վերարտադրությունն ապահովող գործարքների բարդ համակարգով: Դրա հետ մեկտեղ, վերը թվարկված երեք բաղադրիչները համապատասխանում են տնտեսության տրանսֆորմացիոն հատվածում ներֆիրմային գործարքային գործառույթների երեք տիպերին, որոնք առանձնացվել էին Դ.Նորտի և Ջ.Ուոլլիսի կողմից: Այսպիսով, արտադրության մասշտաբից խնայողությունն այլ հավասար պայմաններում ուղեկցվում է գործարքային ծախսերի աճով:

3. Մեփականության իրավունքների վերաբաշխման համար քաղաքական համակարգի օգտագործման ծախսերի կրճատումը: Այդ նվազեցումը Նորտի և Ուոլլիսի տեսանկյունից պայմանավորված էր գործարքների կանոնակարգման օրենսդրական համակարգի փոփոխմամբ. հիմնական որոշումներն անհրաժեշտ էր իրականացնել օրենսդրական մարմինների միջոցով, ինչն էապես հեշտացնում էր տնտեսական շահեր արտահայտող տարբեր խմբերի համար շահավետ որոշումների ընդունման նպատակով որոշակի ճնշումների գործադրումը:

Հարկ է նշել, որ գործարքային ծախսերի բարդացումն աճում է նաև սոցիալ-տնտեսական համակարգի զարգացմանը զուգահեռ՝ պարզ ապրանքային արտադրությունից մինչև ժամանակակից տնտեսություն, որում ցանկացած տնտեսական կազմակերպության զարգացում, լինի դա բանկ, առևտրային ֆիրմա կամ խոշոր արտադրական կորպորացիա, տեղի է ունենում տեղեկատվական անհամաչափության և սահմանափակ ռացիոնալության, ինչպես նաև օպորտունիստական վարքագծի և ակտիվների յուրահատկությունների հետ կապված սահմանափակող պայմանների ազդեցության ներքո:

Ամփոփելով հարկ է նշել, որ չնայած այն հանգամանքին, որ գործարքային ծախսերի տեսության մեջ առկա են բազմաթիվ հետազոտություններ, այնուամենայնիվ, չափազանց հազվադեպ են իրականացվել գործարքային ծախսերի կոնկրետ քանակական գնահատումներ: Մա հիմնականում բացատրվում է մեթոդաբանական և վիճակագրական մակարդակներում առաջ եկող դժվարություններով, որոնք կապված են տնտեսվարող սուբյեկտների կողմից իրականացվող բոլոր ակնհայտ և ոչ ակնհայտ ծախսերից գործարքային ծախսերի բացահայտման և սահմանազատման հետ:

Այսպիսով, գործարքային ծախսերի առկայությունը միշտ չէ, որ պետք է դիտարկել որպես բացասական երևույթ: Դրանց առկայությունը կարող է խթան հանդիսանալ տնտեսվարող սուբյեկտների ծախսերի օպտիմալացման, ավելի խորը մասնագիտացման, առանձին տնտեսվարող սուբյեկտների համար կայուն և բարձր եկամուտներ ստանալու համար:

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ԱՌԱՋՆԱԳԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՌԱԴԻԿ ԱՐՏՅՈՄԻ ՎԵՐԴՅԱՆ

ՀՀ ԳԱԱ Մ. Քոթանյանի անվան տնտեսագիտության ինստիտուտի ասպիրանտ

Համառոտագիր

Չնայած գործարքային ծախսերի տեսության բավական մշակվածությանը, վերջիններիս գնահատման մոտեցումները մինչ օրս բավական վիճելի են, և չնայած այս ոլորտում առկա բազմաթիվ տեսական հետազոտություններին՝ չափազանց հազվադեպ են իրականացվել գործարքային ծախսերի կոնկրետ քանակական գնահատումներ: Մա հիմնականում բացատրվում է մեթոդաբանական և վիճակագրական մակարդակներում առաջ եկող դժվարություններով, որոնք կապված են տնտեսվարող սուբյեկտների բոլոր ակնհայտ և ոչ ակնհայտ ծախսերից գործարքային ծախսերի բացահայտման և սահմանազատման հետ:

Բանալի բառեր. *գործարքային ծախսերի գնահատում, տնտեսական հարաբերություններ, տնտեսվարող սուբյեկտներ, ապրանքներ, ծառայություններ, շուկա, արդյունավետություն, զարգացում:*

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ЭКОНОМИКИ

РАДИК АРТЕМОВИЧ ВЕРДЯН

аспирант Института экономики им. М. Котаняна НАН РА

Аннотация

Несмотря на достаточную изученность теории транзакционных издержек, подходы к оценке последних до сих пор весьма спорны, и несмотря на наличие множества теоретических исследований в этой области, крайне редко проводились конкретные количественные оценки транзакционных издержек. Это в основном объясняется трудностями, возникающими на методологическом и статистическом уровнях, которые связаны со всеми очевидными и неочевидными затратами хозяйствующих субъектов при определении и разграничении транзакционных издержек.

Ключевые слова: *оценка операционных издержек, экономические отношения, хозяйствующие субъекты, товары, услуги, рынок, эффективность, развитие.*

PECULIARITIES OF THE COST ASSESSMENT OF THE ECONOMIC TRANSACTIONS

RADIK ARTYOM VERDYAN

*Ph.D. Student, M. Kotanyan Institute of Economics
National Academy of Sciences, Republic of Armenia*

Abstract

Although the theory of the transaction costs is adequately studied, the approaches of the latter's assessment of are still very controversial. Hence, despite the existence of many theoretical studies in this field, too rarely actual quantitative assessments of the transaction costs have been implemented. This is mainly due to the difficulties in the methodological and statistical levels related to the definition and delimitation of the transaction costs from all the obvious and non-obvious costs of the economic agents.

Keywords: *Transaction cost estimation, economic relations, economic entities, products, services.*