

# Трансакционные издержки



## Лекция 6

# Трансакционные издержки

## Пять блоков вопросов

1. Рынки и трансакционные издержки
2. Трансакции
3. Трансакции и трансакционные издержки
4. Классификации трансакционных издержек
5. Трансакционные издержки и институты

# Трансакционные издержки

## 1. Рынки и трансакционные издержки

## Рынки в неоклассической теории

В неоклассической теории предполагается по умолчанию, что **рынки функционируют без издержек.**

Результатом функционирования рынков являются **рыночные цены**, которые служат основным источником информации для экономической **координации и аллокации ресурсов.**

Однако в реальном мире функционирование рынков связано с определенными затратами, на что и обращают внимание институционалисты.

## К. Менгер и издержки, возникающие при обмене



Карл Менгер  
(1840-1921)

В экономической науке ещё в XIX веке в некоторые экономисты высказывали догадку, что в реальной экономике заключение сделок между агентами связано с определенными издержками. Одним из таких ученых был родоначальник австрийской школы Карл Менгер.

## Производительность обмена

Чтобы понять суть аргументации Менгера, необходимо понять его концепцию **производительности экономического обмена**.  
Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо **приращение ценности** к ценности существующего набора благ.

# Два участника обмена

Первый имеет благо А, обладающее ценностью  $w_1$ , а второй – благо В с ценностью  $w_2$ . В результате произошедшего между ними обмена ценность благ в распоряжении первого будет  $w'_1 = (w_1 + x)$ , а второго –  $w'_2 = (w_2 + y)$ .

Из этого можно сделать вывод, что **в процессе обмена ценность блага в распоряжении каждого участника увеличилась на определённую величину**. Этот пример показывает, что **деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность, как производство материальных благ**.

# Прирост ценности

Обмен происходит, если  $w_1 < (w_1 + x)$  для первого и  $w_2 < (w_2 + y)$  для второго участника обмена, или если  $x > 0$  и  $y > 0$ .

Следовательно, можно записать уравнение:

$$(w'_1 + w'_2) - (w_1 + w_2) = \delta, \quad (1)$$

где  $w'_n$  – оценка ценности после обмена;

$w_n$  – оценка ценности до обмена;

$\delta$  – прирост ценности; во всех состоявшихся добровольных обменах

Чтобы обмен состоялся  $\delta > 0$ .

# Издержки обмена

Уравнение (1) описывает единичный акт обмена. Ключевым здесь является показатель  $\delta$ , характеризующий прирост ценности или ее разность и, следовательно, саму возможность и выгодность обмена.

Также можно ввести в модель экономического обмена трансакционные издержки для иллюстрации его пределов. Вернемся к уравнению (1). Если принять трансакционные издержки первого индивида как  $\mu_1$ , а второго  $\mu_2$ , то можно записать:

$$[(w'_1 - \mu_1) + (w'_2 - \mu_2)] - (w_1 + w_2) = \delta' \quad (2)$$

Очевидно, что обмен будет возможен, если  $\delta'$  – положительное число, или  $(\mu_1 + \mu_2) < \delta$ .

## Издержки обмена

**К. Менгер** отмечал, что в действительности случаи, когда «жертвы меновой операции» сводятся к минимуму, и контрагенты получают всю выгоду, встречаются редко, и **вряд ли можно столкнуться в реальности с такой ситуацией, чтобы акт мены происходил совершенно без экономических жертв, хотя бы последние ограничились только потерей времени.**

# Издержки обмена

**Фрахты, примажи, таможенные сборы, аварии, почтовые расходы, страховка, провизия и комиссионное вознаграждение, куртаж, весовые упаковочные и складочные сборы, содержание людей, занимающихся торговлей, и их помощников вообще, расходы по денежному обращению и т.п. - всё это не что иное, как экономические жертвы, требуемые меновыми операциями; они отнимают часть экономической пользы, которую можно извлечь из существующего менового отношения, и нередко даже делают невозможным реализацию его там, где она была бы еще мыслима, не будь этих «издержек» в общем, народнохозяйственном смысле слова.**

Менгер К. Основания политической экономии // Австрийская школа в политической экономии: К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер. М., 1992. С. 161.

# Трансакционные издержки

## 2. Трансакции

# Трансакция

В реальной экономике рыночные обмены совершаются в виде сделок или трансакций.

**Трансакция (transaction)** в самом общем виде заключается в передаче собственности от продавца к покупателю в результате достигнутого между ними соглашения.

# Транзакции в институциональной экономической теории

Однако в институциональной экономике под транзакциями понимается более сложные экономические отношения.



Джон Роджерс  
Коммонс  
(1862-1945)

Одним из первых включил в экономический анализ понятие транзакций представитель старого (традиционного) институционализма Дж. Коммонс.

## Определение трансакций по Дж. Коммонсу

Проблема заключения сделок и воздействия на этот процесс институтов получила отражение в трудах представителей старого институционализма. Так, Дж. Коммонс одно из центральных мест в своих теоретических моделях отводил понятию трансакции.

**Согласно Коммонсу, трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом.**

# Три вида транзакций

Коммонс различал три основных вида транзакций:



# Торговая трансакция или трансакция сделки

**1. Торговая трансакция (сделки)** служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, и **при её осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон**, основанное на экономическом интересе каждой из них.

**В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами.** Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является **не производство, а передача товара из рук в руки.**

# Трансакция управления

**2. Трансакция управления – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне.**

**В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и, соответственно, асимметричности правовых отношений.**

## Трансакция рациионирования

**3. Трансакция рациионирования** – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но **место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав.**

К трансакциям рациионирования можно отнести: **составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство.** В трансакции рациионирования отсутствует управление.

## Определение трансакции О. Уильямсона

В научной литературе можно встретить и другие трактовки трансакций.

Так **О. Уильямсон** дал трансакциям следующее определение:

**«Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов. Одна стадия деятельности заканчивается и начинается другая».**

# Трансакционные издержки

## 3. Трансакции и трансакционные издержки

# Трансакции и трансакционные издержки

**Трансакционные издержки** - это ценность ресурсов, которые затрачиваются для совершения трансакций.

Наличие трансакционных издержек делает те или иные виды трансакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места. Поэтому **одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.**

# Рональд Коуз



Рональд Коуз  
(р. 1910)

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 30е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирмы.

## Фирма и трансакционные издержки

Само возникновение фирмы как механизма сознательной координации, в отличие от рынка, Коуз связывал с их **относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках.**

Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.

# Определения трансакционных издержек

**Согласно Р. Коузу**, трансакционные издержки трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта».

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

**К. Эрроу** определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы

# Определения трансакционных издержек

В трактовке **Д. Норта** трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.

# Трансакционные издержки

## 4. Классификации трансакционных издержек

## Трансакционные издержки *ex ante* и *ex post*

Научный подход к анализу социальных явлений предполагает логическую упорядоченность используемых понятий.

Значительное количество видов классификаций трансакционных издержек является следствием множественности подходов к изучению данной проблемы. **О. Уильямсон** различает два типа трансакционных издержек: ***ex ante*** и ***ex post***.

# Трансакционные издержки *ex ante* и *ex post*

К издержкам типа ***ex ante*** относятся затраты на составление проекта соглашения и проведения переговоров по нему.

Издержки типа ***ex post*** включают в себя организационные и эксплуатационные затраты, связанные с использованием структуры управления; затраты, возникающие по причине плохой адаптации; расходы на тяжбы, возникающие в ходе приспособления контрактных отношений к непредвиденным обстоятельствам; затраты, связанные с выполнением контрактных обязательств

# Классификация трансакционных издержек Клода Менара

К. Менар разделяет трансакционные издержки на 4 группы:

- издержки вычленения;
- издержки масштаба;
- информационные издержки;
- издержки поведения.

# Классификация Р. Капелюшникова

1. Издержки поиска информации
2. Издержки ведения переговоров
3. Издержки измерения
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности

# Издержки поиска информации

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

# Издержки ведения переговоров

**2. Издержки ведения переговоров.** Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат – стандартные ( типовые) договоры.

## Издержки измерения

**3. Издержки измерения.** Любой продукт или услуга – это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причём точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. **Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы,** и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. **Товарные знаки, фирменные наименования** служат снижению таких издержек.

# Издержки спецификации и защиты прав собственности

**4. Издержки спецификации и защиты прав собственности.** В эту категорию входят **расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты.**

Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

# Издержки оппортунистического поведения

**5. Издержки оппортунистического поведения.** Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент трансакционных издержек.

• Различают две основных формы оппортунистического поведения. **Первая носит название морального риска.**

Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о её поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространённая разновидность оппортунистического поведения такого рода – **отлынивание**, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

# Издержки оппортунистического поведения

**Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство.**

Возможности для него появляются тогда, когда **несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации** и настолько притираются друг к другу, что каждый **становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы**. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут **невосполнимые потери**.

# Три типа издержек с позиций институционального подхода



# Три типа издержек с позиций институционального подхода

- **Трансформационные издержки** – издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства.
- **Организационные издержки** – издержки по обеспечению контроля и распределению ресурсов внутри организации, а также издержки по минимизации оппортунистического поведения внутри организации.
- **Трансакционные издержки** являются взаимосвязанными понятиями.

# Трансакционные издержки

## 5. Трансакционные издержки и институты

# Институты и снижение трансакционных издержек

Роль институтов в рыночной экономике заключается в **снижении трансакционных издержек.**

Минимизация трансакционных издержек ведет к повышению степени конкурентности рыночной структуры и, следовательно, в большинстве случаев к росту эффективности функционирования рыночного механизма.

# Трансакционные издержки и равновесие

Воздействие растущих трансакционных издержек на рыночное равновесие осуществляется по механизму введения дополнительных налогов.

Как видно из рисунка 1, на рынке отдельного товара повышение трансакционных издержек ведёт к росту цены и снижению объёмов продаж.

# Трансакционные издержки и равновесие

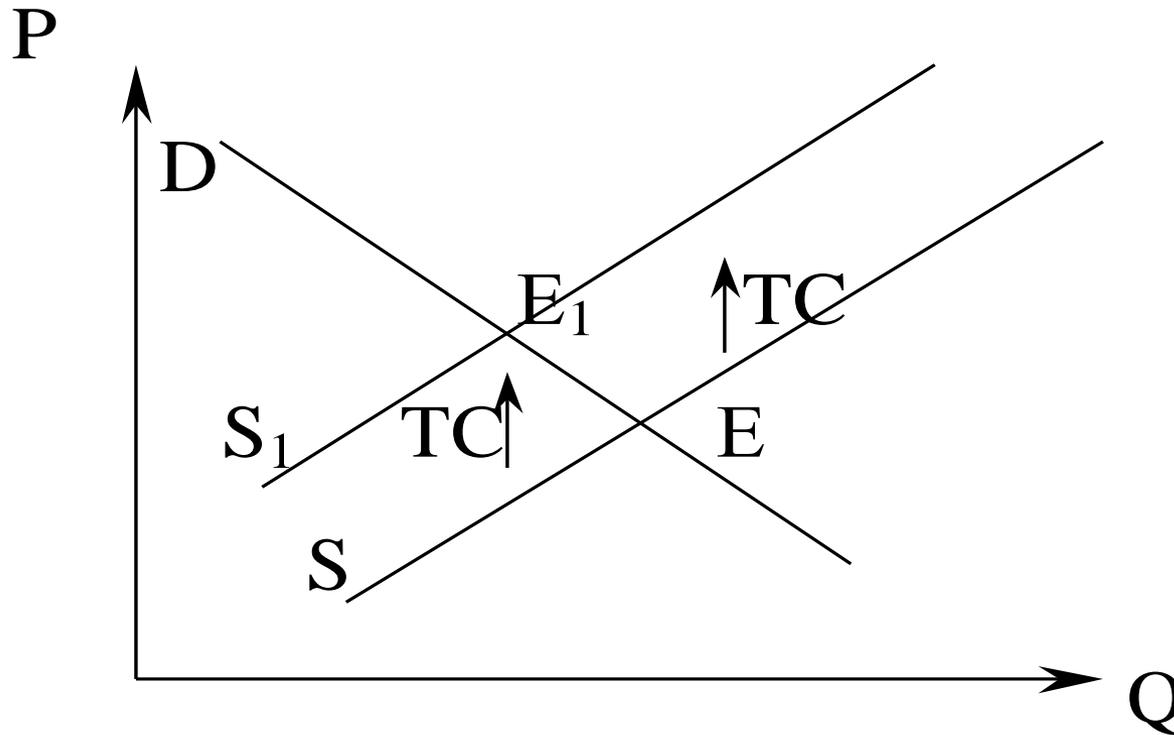


Рисунок 1. Смещение равновесия под действием роста трансакционных издержек

## Институциональное равновесие

Использование трансакционных издержек как инструмента экономического анализа даёт возможности для интерпретации институционального равновесия.

Институциональное равновесие представляет собой такую ситуацию, когда существующие институты обеспечивают приемлемый уровень трансакционных издержек и ни у кого не возникает стимулов изменять существующий status quo

## Институциональное равновесие

Спросом на институты является функция средних трансакционных издержек (АТС). Чем ниже издержки тем больше совершается сделок и тем больше индивидов включены в рыночные обмены.

Предложением институтов является функция издержек коллективных действий (САС), чем больше индивидов включены в коллективные действия, тем больше издержки.

# Институциональное равновесие

