

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ



Лекция 8

Трансакционные издержки

Три блока вопросов

1. Экономическая природа трансакционных издержек
2. Классификации трансакционных издержек
3. Трансакционные издержки и институты

Трансакционные издержки

1. Экономическая природа трансакционных издержек

Экономическая природа трансакционных издержек

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.

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;

δ – прирост ценности; во всех состоявшихся добровольных обменах

$\delta > 0$.

Экономическая природа трансакционных издержек

Уравнение (1) описывает единичный акт обмена. Ключевым здесь является показатель δ , 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 μ_1 , а второго μ_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 δ' – положительное число, или $(\mu_1 + \mu_2) < \delta$.

Трансакции 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.

Трансакции 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 трансакций

Трансакции предполагают правовой контроль, в то время как классическая и неоклассическая экономические теории занимались лишь физическим контролем.

Правовой контроль — это будущий физический контроль. Три типа социальных отношений, неявно присутствующих во всех трансакциях, — это **конфликт, зависимость и приказ**.

Социальные философии экономически различаются тем, каким трансакциям они отдают предпочтение.

Три вида трансакций

Коммонс различал три основных вида трансакций:

- **1. Трансакция торга** 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.

Три вида трансакций

Из трансакции торга как единицы деятельности вырастают четыре экономических аспекта: конкуренция, дискриминация, экономическая власть и действующие правила.

Три вида трансакций

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.

Три вида трансакций

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.

Транзакции

В научной литературе можно встретить и другие трактовки транзакций. Так О. Уильямсон дал транзакциям следующее определение: «Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов. Одна стадия деятельности заканчивается и начинается другая».

Трансакции и трансакционные издержки

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

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.

Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» 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.

Определение трансакционных издержек

- Согласно 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.
- Так, К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы

Трансакционные издержки

2. Классификации трансакционных издержек

Классификации трансакционных издержек

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*.**

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

Классификации трансакционных издержек

К. Менар разделяет трансакционные издержки на 4 группы:

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

Классификация Р. Капелюшникова

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.

Классификация Р. Капелюшникова

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

Классификация Р. Капелюшникова

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.

Классификация Р. Капелюшникова

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.

Классификация Р. Капелюшникова

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 распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – **отлынивание**, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Классификация Р. Капелюшникова

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.

Классификация Р. Капелюшникова

В рыночной экономике издержки фирмы можно разделить на три группы: 1) трансформационные, 2) организационные, 3) трансакционные.

- **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

3. Трансакционные издержки и институты

Трансакционные издержки и институты

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.

Экономическая природа транзакционных издержек

Воздействие растущих транзакционных издержек на рыночное равновесие осуществляется по механизму введения дополнительных налогов. Как видно из рисунка 1, на рынке отдельного товара это ведёт к росту цены и снижению объёмов продаж. Это положение модели согласуется с реалиями хозяйственной практики России, где наблюдаются относительно высокие цены по сравнению с доходами населения.

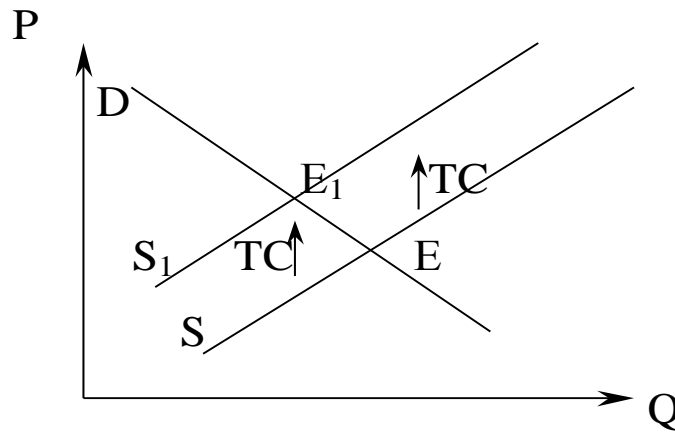


Рисунок 1. Смещение равновесия под действием роста транзакционных издержек

Трансакционные издержки и институты

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

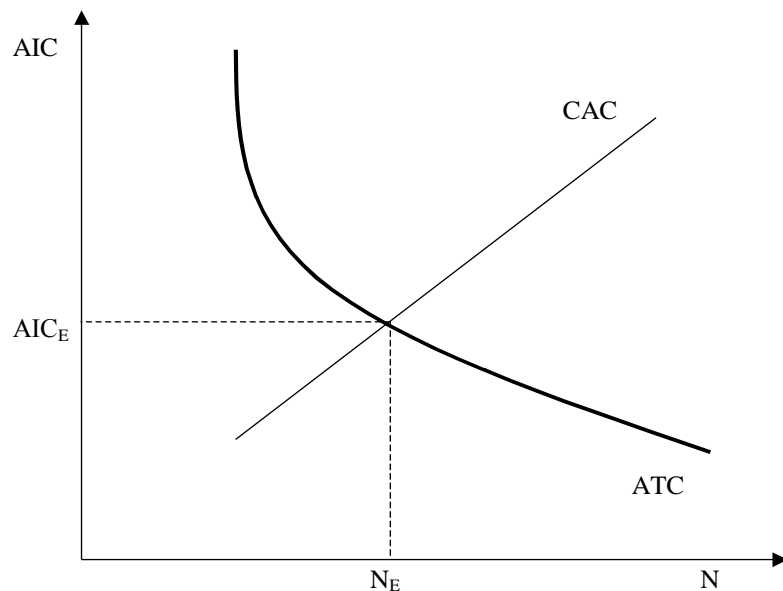


Рис. 2. Институциональное равновесие