

## Тема 8. Трансакционные издержки

### Лекция №15

Следующий блок общей теории контрактов — теория организаций — выдвигает в качестве основной проблемы, решаемой в ходе контрактного процесса, экономию трансакционных издержек. Поэтому перед изучением данного раздела общей теории контрактов необходимо более подробно рассмотреть данный экономический феномен.

#### Понятие и виды трансакций

Для начала введем понятие *трансакции*. Данное понятие означает *процесс перемещения/воспроизводства прав собственности*. Близким по смыслу термином является понятие сделки. От последней трансакция отличается большим охватом экономических явлений, что можно показать яснее при помощи предложенной Дж. Коммонсом классификации трансакций. Согласно этой классификации, имеется три вида трансакций:

*Переговорная трансакция* (bargaining transaction): Основной особенностью этого типа трансакций является *симметричный характер отношений сторон*, т. е. в данном случае нет командования-подчинения. Перемещение прав собственности здесь является результатом добровольного соглашения равноправных сторон. Здесь следует отметить, что понятие сделки совпадает с понятием переговорной трансакции, и, таким образом, сделка, в отличие от трансакции вообще, представляет собой ее частный случай.

*Управленческая трансакция* (managerial transaction): Данный тип трансакции предполагает *асимметричный характер отношений сторон*, т. е. они строятся по принципу командования-подчинения. При этом эти *отношения имеют место между индивидами*. В случае управленческой трансакции предполагается, что перемещение прав собственности происходит в результате команды одного индивида и подчинения другого индивида. Простейшим примером можно считать отношения начальника и подчиненного в фирме. Здесь происходит перемещение определенного права собственности, а именно, свободы распоряжаться своим временем по собственному усмотрению, от подчиненного к начальнику. Даже при наличии трудового договора, в ходе заключения которого имела место правовая симметрия между ними, это управленческая трансакция в том смысле, что они не ведут переговоры относительно каждой трудовой операции.

*Рационирующая трансакция* (rationing transaction): В случае данного вида трансакции также имеет место асимметричный правовой статус сторон, но в отличие от управленческой трансакции здесь *команды отдает коллективный*

*орган, а подчинение исходит от индивидов.* Сюда можно отнести отношения между государством и населением, при котором происходит перемещение прав собственности, скажем, отчуждение прав собственности на часть доходов одних людей (подоходный налог) и их присвоение другим людям (социальные выплаты). При этом осуществление такой транзакции требует команды от коллективного органа и подчинения со стороны индивидов.

### ***Товарные и институциональные транзакции***

Полезно также проводить различие между товарными и институциональными транзакциями. К первым относятся операции с правами собственности, осуществляемые в рамках существующей системы общественных правил, т. е. они не сопровождаются их изменением. Институциональными транзакциями обозначаются операции с правами собственности, сопровождающиеся также изменением общественных правил.

### ***Понятие и значение транзакционных издержек***

На основании вышеизложенного можно дать определение транзакционных издержек. Под ними мы будем понимать *издержки, связанные с перемещением и/или защитой прав собственности.* Укажем альтернативные определения:

*Издержки использования рыночного механизма.* Это наиболее раннее определение транзакционных издержек, данное Р. Коузом в его классической статье «Природа фирмы». Оно отражает первый уровень анализа данного феномена, на котором предполагается, что издержки возникают только при перемещении прав собственности в рамках рыночного механизма, т. е. при осуществлении переговორных транзакций.

*Издержки, связанные с заключением сделок.* Данное определение имеет тот же смысл, что и первое.

*Издержки по управлению экономической системой.* Управление в экономике, в основном, предполагает сочетание редких ресурсов с целью получения определенного результата в плане удовлетворения человеческих потребностей. То или иное сочетание ресурсов предполагает и определенные операции с правами собственности, и в этом смысле управление, или экономическая организация, является источником транзакционных издержек.

*Аналог трения в механических системах.* В классической физике принималось упрощающее допущение об отсутствии трения при перемещении физических объектов на основе предположения о том, что оно не оказывает большого влияния на результат этого перемещения. Такое же допущение принимается в неоклассической теории, где перемещение экономических объектов, а именно, прав собственности происходит при отсутствии трения,

т. е. бесплатно. Соответственно, признание большого значения трения в плане влияние на функционирование механических систем равнозначно такому же признанию значения транзакционных издержек в экономике.

*Издержки функционирования институциональной структуры.* Под институциональной структурой принято понимать систему общепринятых правил, а эти правила можно отождествить с правами собственности при их расширительном толковании. Тогда издержки, сопровождающие операции с правами собственности, будут совпадать с понятием издержек функционирования институциональной структуры.

### Транзакционные издержки как источник ограничений рыночного механизма

В силу существования транзакционных издержек имеют место следующие ограничения эффективности функционирования рыночного механизма:

1. Не полностью извлекаются взаимные выгоды от обмена, связанные с различием между индивидами в предельных полезностях обмениваемых ими благ. Часть потенциально выгодных обменов не состоится из-за того, что транзакционные издержки превзойдут суммарный прирост полезности, обеспечиваемый этими обменами (рис. 1.8).

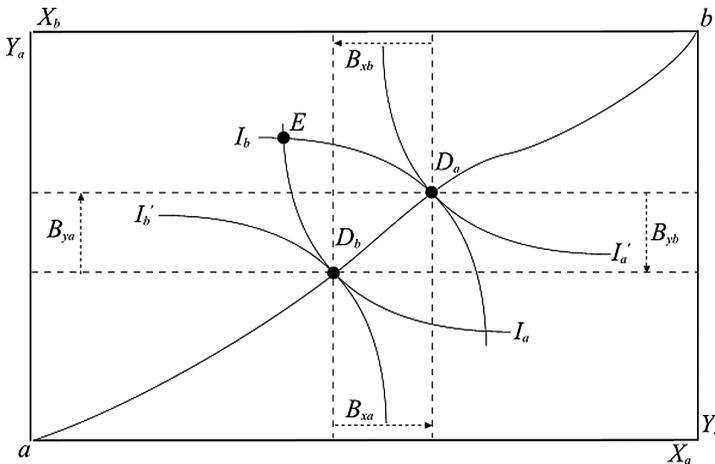


Рис. 1.8. Ящик Эджуорта, иллюстрирующий упущенные выгоды в результате несостоявшегося обмена

На рис. 1.8 представлены потенциальные выгоды от обмена, для простоты выраженные так, как если бы все выгоды получал кто-то один из совершающих обмен. Соответственно,

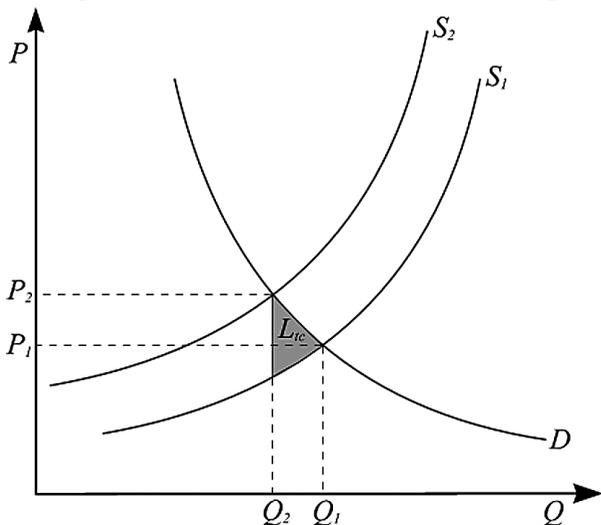
$$B_a = B_{ax} + B_{ay},$$

$$B_b = B_{bx} + B_{by},$$

$$B = B_a = B_b,$$

где  $B_a$  — общие выгоды от обмена, получаемые одним индивидом  $a$ ,  $B_{ax}$  — прирост потребления индивидом  $a$  блага  $X$ ,  $B_{ay}$  — прирост потребления индивидом  $a$  блага  $Y$ ;  $B_b$  — общие выгоды от обмена, получаемые одним индивидом  $b$ ,  $B_{bx}$  — прирост потребления индивидом  $b$  блага  $X$ ,  $B_{by}$  — прирост потребления индивидом  $b$  блага  $Y$ ;  $B$  — общие выгоды от обмена, независимо от их распределения между двумя индивидами. Если  $TC > B$ , где  $TC$  — издержки совершения обмена, то обмен не состоится, а величина упущенных выгод будет равна  $B$ .

Экономический эффект существования транзакционных издержек также принято сравнивать с влиянием введения налога (рис. 2.8).



**Рис. 2.8.** Воздействие транзакционных издержек, аналогичное введению налога.  $L_{tc}$  — потери, связанные с транзакционными издержками, на графике представлены областью треугольника, закрашенного серым цветом.

Трансакционные издержки продавцы вкладывают в цену, что иллюстрируется смещением кривой предложения влево. В результате возникает новое равновесие при более высокой цене и меньшем объеме выпуска. Выгоды, недополученные по причине несостоявшихся обменов, на графике обозначены серым треугольником. Их можно отождествить с  $B$  (рис. 1.8).

2. Не полностью реализуется принцип сравнительных преимуществ. Согласно данному принципу, основанием специализации являются различия в альтернативных издержках. Однако, опять-таки, там, где выгоды от специализации, выражающиеся в экономии удельных затрат производства подлежащих обмену благ, не превосходят затрат на обмен вызванного этой специализацией прироста выпуска, она не будет использована. Таким образом, не обеспечивается наиболее эффективное размещение ресурсов.

3. Ограничиваются возможности изменения существующих правил, т. е. трансакционные издержки относятся и к институциональным трансакциям. Результатом может быть длительное воспроизводство неэффективных институтов-правил.

## **Классификации трансакционных издержек**

### ***Классификация Т. Эггертссона***<sup>31</sup>

Данный перечень издержек является одним из самых популярных, хотя и не разбивается на блоки, как нижеописанные классификации.

1. *Издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах.*

Этот вид издержек подразделяется на четыре типа, связанные с поиском а) выгодной цены, б) адекватной информации о существующих товарах, в) адекватной информации о продавцах, г) адекватной информации о покупателях.

2. *Издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах.*

Этот вид издержек также принято связывать с ведением переговоров, поскольку целью переговоров является максимальное приближение к резервной цене партнера. Резервная цена — это предельная цена, на которую может

---

<sup>31</sup> Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2000, сс. 29-30; Кузьминов Я. И. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999, сс. 58-62.

согласиться партнер, т. е. цена спроса для покупателя (наивысшая для него цена) и цена предложения для продавца (минимальная для него цена).

### 3. Издержки составления контрактов.

Главная цель при составлении контракта заключается в определении того, какие обстоятельства могут иметь место в будущем и какой должна быть реакция на них с обеих сторон. Кроме того, здесь обычно предусматривается некая структура, которая должна будет заниматься улаживанием споров.

### 4. Издержки контроля за выполнением условий контракта.

По причине расхождения интересов сторон контракта у каждой из них может быть стимул в той или иной степени действовать вразрез с контрактным соглашением. В результате возникает необходимость контролировать друг друга. Кроме того, каждая сторона может и сама себя контролировать с целью сохранения своей репутации. Примером здесь является отзыв производителем своей продукции с рынка при получении информации о ее ненадлежащем качестве.

### 5. Издержки принуждения к выполнению условий контракта.<sup>32</sup>

Данный вид издержек, прежде всего, несет государство, в частности, судебная и правоохранительная системы, и тогда к этим затратам относятся налоги. В случае неэффективности государства в плане защиты контрактов его функции выполняют альтернативные структуры, например, частные охранные фирмы или преступные группировки.

6. Издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны.

Целью любой трансакции является получение неких выгод обеими сторонами. Однако на эти выгоды могут пытаться претендовать и индивиды или группы, не участвующие в контрактном соглашении, например, государство, преступные группировки или жулики. Таким образом, возникает необходимость защищать вновь возникающие права собственности. На счет этих затрат могут относиться налоги, взятки чиновникам, дань крышам и т. д.

### **Классификация П. Милгрона и Дж. Робертса<sup>33</sup>**

Данная классификация имеет более глубокое теоретическое содержание, поскольку представляет не собой не только перечень издержек, но и их разбиение на группы на основании определенных критериев. Одним из таких критериев здесь можно считать *объективность издержек*, т. е. они либо связа-

<sup>32</sup> Данная разновидность в рамках рассматриваемой классификации выделяется в учебнике Кузьмина. См.: Кузьмин Я. И., с. 58.

<sup>33</sup> Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999, глава 2, сс. 59-60.

ны с внешними для контрагентов условиями, либо определяются их поведением. В первом случае в качестве источника издержек выступают *недостатки координации* между индивидами, во втором — *недостатки их рациональности и/или нравственности*. В качестве еще одного критерия данного разграничения транзакционных издержек в данном случае можно предложить *объект состыковки*, с которым они связаны. Соответственно, координационные издержки осуществляются для обеспечения *состыковки планов*, а мотивационные издержки — для *состыковки стимулов*. Конкретные примеры той и другой разновидности представлены в табл. 1.8.

**Таблица 1.8.** Координационные и мотивационные транзакционные издержки

Координационные издержки	Мотивационные издержки
издержки нахождения/доведения информации о характеристиках трансакций	издержки, связанные с неполнотой и асимметрией информации
издержки нахождения партнеров	издержки, связанные с недостоверностью обязательств
издержки использования структур управления трансакциями	

#### **Классификация О. Уильямсона<sup>34</sup>**

Классификация О. Уильямсона выделяет такую сторону трансакций как их контрактный характер, так что все транзакционные издержки рассматриваются в связи с контрактным процессом. Основным критерием этой классификации является *момент заключения контракта*, и, соответственно, транзакционные издержки разграничиваются на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*). *Ex ante* транзакционные издержки связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, *ex post* транзакционные издержки отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение. Виды расходов, входящих в эти две основные разновидности транзакционных издержек представлены в табл. 2.8.

<sup>34</sup> Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996, сс. 55-56.

Таблица 2.8. *Ex ante* и *ex post* транзакционные издержки

<b><i>Ex ante</i> транзакционные издержки</b>	<b><i>Ex post</i> транзакционные издержки</b>
затраты на составление проекта контракта	издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам
затраты на проведение переговоров	расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях
затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	издержки использования структур управления, используемых для улаживания конфликтов
	затраты в связи с точным выполнением контрактных обязательств

**Лекция №16****Условия существования трансакционных издержек в трансакционной теории организаций**

Как уже было указано в начале настоящей темы, трансакционные издержки нас интересуют, прежде всего, в связи с изучением теории организаций, которая обозначается здесь как трансакционная, поскольку в ней экономическая основа организаций усматривается в необходимости экономии трансакционных издержек. Рассмотрим условия существования трансакционных издержек, как они понимаются в рамках данной теории. Этими условиями являются *ограниченная рациональность, оппортунизм и трансакционная специфичность активов*.

**Таблица 3.8.** Экономический смысл контрактов как способа организации трансакций в зависимости от принимаемых допущений относительно поведения и специфичности активов<sup>35</sup>

Ограниченная рациональность	Оппортунизм	Трансакционная специфичность активов	Экономический смысл контракта
0	+	+	Планирование
+	0	+	Обещание
+	+	0	Конкуренция
+	+	+	Структура управления трансакциями

Табл. 3.8 показывает, в чем заключался бы экономический смысл контрактов в качестве способа организации трансакций как при наличии всех трех указанных условий, так и при отсутствии какого-либо одного из них. Во втором случае осуществление контрактных трансакций не должно быть сопряжено со сколько-нибудь значительными издержками.

*Планирование:* при отсутствии условия ограниченной рациональности придется допустить полную рациональность, т. е. полноту знания, не сопряженного ни с какими издержками. В таком случае контракт будет представлять собой не более чем план действий, составление и реализация которого будут бесплатными.

<sup>35</sup> Уильямсон О., с. 72.

*Обещание:* при отсутствии условия оппортунизма пришлось бы допустить отсутствие в мире обмана и, соответственно, выполнение взятых обещаний происходило бы без принуждения, т. е. бесплатно. Тогда контракт представлял бы собой только самовыполняющееся обещание, наличие которого в полной мере заменило бы собой самовыполняющийся план.

*Конкуренция:* когда транзакции лишены такой характеристики как специфичность активов, контракт будет лишь средством соперничества. В данном случае можно было бы говорить о классическом рынке, важнейшим свойством которого является отсутствие взаимной зависимости между контрагентами, в силу чего любое соглашение когда угодно может быть разорвано и заменено другим при отсутствии издержек.

*Структура управления транзакциями:* при наличии всех трех ограничивающих условий контракт выступает в качестве требующей крупных затрат структуры управления транзакциями.

### **Количественная оценка транзакционных издержек**

Проблема количественной оценки транзакционных издержек сводится к определению их относительного значения в масштабах национальной экономики, а также их динамики в течение истории. С наиболее известной попыткой их измерения связана работа Дж. Уоллиса и Д. Норта «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 гг.».<sup>36</sup> В этой работе было предложено понятие *транзакционного сектора*, под которым подразумеваются отрасли хозяйства, обеспечивающие осуществление транзакций. К этим отраслям они отнесли 1) оптовую и 2) розничную торговлю, 3) страхование, 4) банковскую систему, 5) риэлтерскую деятельность, 6) управленческий аппарат в любой отрасли и государственный транзакционный сектор, включающий в себя 7) правоохранительные органы и 8) судебную систему.

Для определения транзакционных издержек предложен такой критерий: для потребителя этими издержками являются его затраты, которые не входят в цену, уплачиваемую им продавцу; для продавца этими издержками являются его затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар самому себе.

По их подсчетам доля транзакционного сектора в США выросла с 26,1% в 1870 г. до 54,7% в 1970 г., в том числе доля государственного транзакционного сектора — с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г. Такое значительное увеличение транзакционного сектора авторы рассматривают как «структурный сдвиг первостепенной важности», поскольку это обеспечило снижение удельных

---

<sup>36</sup> Wallis J., North D. Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series. Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

транзакционных затрат, т. е. отдельная транзакция в среднем стала обходиться дешевле, что, по их мнению, и обеспечило экономическое превосходство США в мире. Кроме того, опережающий рост государства в транзакционном секторе США также нередко рассматривается как источник роста эффективности экономики.

### **Литература:**

- Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999, глава 2.
- Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996, глава 1.1-1.4, 1.7.
- Шаститко А. Е.* Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1999, главы 5-8.
- Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2000, 1.4.

### **Дополнительная литература:**

- Норт Д. С.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: НАЧАЛА, 1997, глава 4.
- Кузьминов Я. И.* Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999, лекция 4.
- Олейник А. Н.* Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2000, лекция 10.
- Скоробогатов А. С.* Неоинституциональный подход к исследованию денежных суррогатов в России // *Вестник СПбГУ*, сер. 5 (Экон.), 1998, Вып. 4 (№ 26), сс. 116-120 (<http://ie.boom.ru/Scorobogatov/Neomoney.htm>).
- Wallis J., North D.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series. Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.