

Лекция 2. Теория транзакционных издержек

Автор: к.э.н., Корнева Ж.В.



Вопросы.

1. Понятие и значение трансакции. Виды трансакций
 2. Трансакционные издержки
 3. Виды трансакционных издержек
- 

Вопрос 1. Понятие и значение транзакции

Транзакция – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Отличие трансакции от акции

Институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, то есть за рамки физического контроля. Такое распространение оказывается трансакциями в отличие от индивидуального действия как такового (акции) или обмена товарами.

Трансакция как отражение трёх видов отношений

Конфликт – отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса

Взаимозависимость – отношение, отражающее взаимопонимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействий.

Порядок – это отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

Виды трансакций

Джон Коммонс выделял три вида трансакций:

- торговые;
- управления.
- рационализации;

Торговые трансакции

Торговая трансакция – единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами.

Примеры: действия на рынке труда наемных работников и работодателей, поведение законодателей на политическом рынке и т.д.

Трансакция управления

В трансакции управления ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решение принадлежит только одной стороне.

Примеры: взаимоотношение раба и рабовладельца, начальника и подчинённого и т.п.

В трансакции управления поведение ассиметрично.

Команда

Если транзакция соответствует своему понятию, то рабовладелец, начальник или мастер отдают команду.

Команда – одностороннее ограничение набора допустимых действий, которые могут предпринимать рабы, рабочие и подчинённые и т.д.

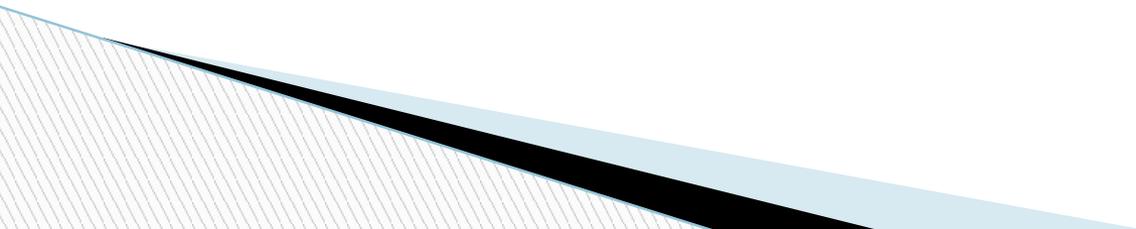
Трансакция рационализации

В транзакции рационализации ассиметричность правового положения сохраняется, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав.

Пример: принятие федерального бюджета, решение арбитражного суда и т.п.

Определение содержания транзакции, выяснение её соотношения с правилами как ключевыми компонентами института позволяют представить одну из наиболее интересных проблем современной экономической теории – транзакционных издержек.

Вопрос 2. Трансакционные издержки



ИЗДЕРЖКИ

```
graph TD; A[ИЗДЕРЖКИ] --> B[ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ]; A --> C[ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ];
```

ТРАНСАКЦИОННЫЕ
ИЗДЕРЖКИ

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ
ИЗДЕРЖКИ

Трансакционные издержки

Трансакционные издержки – это ценность ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля выполнения взятых на индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

Трансформационные издержки

Связаны с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых», а в более общем плане – институциональных характеристик.

Нулевые трансакционные издержки

Если бы трансакционные издержки были равны нулю, то ресурсы распределялись и использовались там, где обладают наибольшей ценностью (если не принимать во внимание эффект дохода) вне зависимости от первоначального распределения прав собственности между экономическими агентами.

Теорема

При нулевых трансакционных издержках и эффекте дохода, а также экзогенности цен по отношению к действиям экономических агентов первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность их окончательного размещения.

Трансакционные и трансформационные издержки

Существует не только взаимодополняемость, но и взаимозаменяемость трансакционных и трансформационных издержек.

Рассмотрим данный вопрос подробнее.

Ограниченные блага обладают комплексом характеристик, которые можно разделить на две группы: физические и правовые. К физическим относят цвет, запах, размер, химический состав и т.п. Ко второй группе относят правомочия, которые составляют права собственности.

Двум типам характеристик благ соответствуют две функции трансформационная и трансакционная, которые позволяют создавать их и изменять.

Трансформационной называют функцию, которая направлена на изменение физических свойств блага.

Трансакционной называют функцию, если изменяются характеристики вещи, относящиеся к правам собственности.

пример

Фирма, производящая программные продукты, повышает трансформационные издержки, обеспечивая совместимость программных продуктов и снижает трансакционные, так как для потребителей снижается необходимость дополнительных инвестиций.

Именно структура и динамика трансакционных издержек (вкуче с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций. Данное обстоятельство даёт возможность сформулировать гипотезу, в соответствии с которой не только технология, но и институты являются источником экономического роста.

Источники транзакционных издержек

Транзакционные издержки часто сравнивают с затратами энергии на преодоление трения в механических системах.

Первый источник «трения» - **затратность информации.** К примеру, получение информации о продукте в виде рекламы оплачивается потребителем затем в цене.

Второй источник – **«оппортунизм»** - эгоистические мотивы, граничащие с коварством.

Мир устроен так, что информация распределена неравномерно. Имеет место быть третий источник «трения» – **информационная асимметрия.**

Четвёртое. Субъект экономики **«ограниченно рационален».** Он не может мгновенно проанализировать все данные и принять оптимальное решение. Итак, часть своего времени субъект должен тратить на поиск нужной информации и её анализ, переговоры и убеждение партнёров, разъяснение своей позиции и достижение компромисса, безопасность и улаживание конфликтов.

Классификация транзакционных издержек

Транзакционные издержки бывают постоянными и переменными. Переменные – затраты, связанные с увеличением числа транзакций: издержки контроля, принятия решений, затраты, связанные с переговорами и т.д.

Постоянные включают в себя создание и развитие структур управления сделками.

Относительно момента заключения контракта различают затраты, «предшествующие сделке» (**ex ante**) и «возникающие в ходе сделки» (**ex post**). Первые включают в себя издержки на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Вторые, связанные с несовершенством механизма урегулирования споров, встречаются в нескольких формах. Во-первых, это затраты по адаптации контракта к непредвиденным событиям, во-вторых, – расходы на судебные тяжбы, частное улаживание споров, в третьих, – все прочие, связанные с точным выполнением контрактных обязательств. Главное отличие между ними заключается в том, что издержки «ex ante» планируются заранее и представляют собой **приемлемую для сторон цену взаимодействия**, а «ex post» часто возникают непредвиденно. Это **потери** сторон, которые ставят бизнес под угрозу срыва.

Специфические активы

Эти активы отличаются тем, что необходимы именно в данной транзакции или сделке с каким-то конкретным партнёром. Отличаясь более высокой производительностью, они в то же время характеризуются повышенным риском в сравнении с «активами общего назначения». То есть при ликвидации их невозможно продать по «реальной» цене. В этом случае говорят о возникновении **«безвозвратных затрат» (sunk cost)**.

Агентские издержки

Агентские отношения возникают в том случае, когда одна сторона (агент) действует от имени и по поручению другой (принципиал). К примеру, принципиал зная о возможной недобросовестном поведении наёмного сотрудника, пытается ограничить его свободу. Наиболее испытанный метод – ценой известных затрат организовать систему контроля и принуждения. С другой стороны агент также идёт на некоторые издержки. В любом случае поведение агента будет «отклоняться» от генеральной линии. Результаты этого отклонения будут так называемые «остаточные потери».

Итак, агентские издержки – это сумма

- Остаточных потерь;
- Издержек контроля со стороны принципала;
- Издержек предоставления гарантий со стороны агента.

В зависимости от механизма зарождения транзакционных издержек различают:

- Внутренние (управленческие);
- Внешние (рыночные);
- Политические (издержки политического рынка).

Вопрос 3. Виды трансакционных издержек

Внешние (рыночные) трансакционные издержки

Первое исследование проблемы рыночных трансакционных издержек было осуществлено Р. Коузом в 1937 году.

Классифицировать рыночные издержки можно следующим образом:

- Расходы на подготовку контрактов (поиск информации);
- Расходы на заключение контракта (переговоры и принятие решений);
- Расходы на мониторинг и отстаивание своих интересов.

Три группы расходов, связанных с информацией

- издержки, связанные с «общением» сторон (почтовые, курьерские, телефонные расходы, аренда «переговорных» комнат и т.д.);
- издержки поиска информации о ценах различных поставщиков и покупателей того или иного продукта;
- расходы на тестирование и контроль качества;
- издержки подбора квалифицированного персонала (Данная проблема – одна из крупнейших в сфере услуг. Подбор квалифицированного персонала – внушительная статья транзакционных расходов компаний, работающих в данной области).

Переговоры и принятие решений

Эти издержки возникают в том случае, когда суть сделки примерно ясна и стороны торгуются, пытаясь получить для себя наиболее выгодные условия. Это значительная категория расходов уже потому, что ведение переговоров и принятие решений – функция самых высокооплачиваемых сотрудников компании. Их рабочее время, которое проводится, в основном, на встречах и совещаниях, – прямая и основная статья в рамках данной категории затрат.

Контроль и принуждение

Как мы знаем из практики, наличие подписанного контракта с партнером автоматически не гарантирует нам исполнение обязательств по этому контракту. Кто бы ни являлся нашим контрагентом по сделке, мы должны контролировать соблюдение сроков, соблюдение параметров качества, объемов поставок и т.д. Все эти мероприятия проводятся за счет фирмы ее сотрудниками либо приглашенными специалистами. В любом случае контроль и принуждение (enforcement) являются неотъемлемой и очень важной частью любого бизнеса. Как справедливо заметил однажды американский экономист О. Уильямсон, «великодушные структуры, подразумевающие у своих членов честность, открытость и чистоту намерений, легко оккупируются и эксплуатируются субъектами, которые не обладают названными качествами». Иными словами, перестань мы контролировать наших партнеров, они непременно начнут нарушать свои обязательства даже там, где такого ранее не наблюдалось.

Задание на доклад

Разработка теории трансакционных издержек Р. Коузом и О. Уильямсоном

Внутренние (управленческие) издержки

Данный вид издержек связан с выполнением заключенных фирмой трудовых контрактов.

Управленческие расходы сводятся к следующему:

- 1) Расходы по построению, поддержанию и совершенствованию организационной структуры компании.
- 2) Расходы по управлению организацией:
 - Информационные затраты (мониторинг, контроль и т.п.);
 - Расходы, связанные с физическим перемещением товаров и комплектующих по технологическим цепочкам.

Политические транзакционные издержки

К ним относятся:

- Затраты на создание и поддержание властных структур.
- Текущие затраты политической системы (законодательство, национальная безопасность, суды и т.п.)

Семь факторов, снижающих издержки взаимодействия

1) благоприятное «правовое поле». Это правовая структура, которая отвечает следующим требованиям:

- продуманность (с точки зрения создаваемых правовой системой «экономических» стимулов);
- простота и «всеохватность» «правил игры»;
- низкий уровень коррупции и бюрократизации;
- наличие централизованного (государственного) механизма поддержания (обеспечения) правопорядка, в том числе механизма разрешения конфликтов и принуждения к соблюдению договоренностей;

2) законопослушность субъектов экономики, в частности – признание чужих прав собственности. Данное качество не только снижает издержки контроля и принуждения со стороны государства, но и позволяет снизить риск оппортунистического поведения контрагентов. Последнее крайне важно с точки зрения «взаимного доверия», которое мы выделяем в качестве следующего фактора;

3) высокий уровень доверия в обществе. Доверие в мире транзакционных затрат выступает в качестве важнейшего и очень эффективного компонента, позволяющего снизить общий уровень «трения». К сожалению, доверие невозможно искусственно воспроизвести – это продукт длительной эволюции. Однако государство в состоянии ускорить этот процесс, способствуя формированию благоприятного «правового поля»;

4) макроэкономическая и политическая стабильность. Данный фактор снижает присущий экономической системе уровень неопределенности, что облегчает долгосрочное планирование и снижает риск инвестиций;

5) оптимальное налоговое бремя. Чрезмерный налоговый пресс порождает уклонение от налогов и связанные с этим транзакционные издержки;

6) развитость информационной инфраструктуры экономики. Этот параметр напрямую воздействует на издержки поиска информации;

7) неформальные правила, обычаи и традиции. Иногда традиции, укорененные в обществе, могут снижать «трение» в экономике. Интересен в этом отношении пример Японии. Местные бизнесмены уделяют большое внимание личным отношениям между партнерами. Компромисс всегда предпочитается конфронтации. Поэтому в процессе переговоров стороны обычно не прибегают к помощи юристов. Как следствие, склонность к использованию судебных механизмов в Японии гораздо ниже, чем в других развитых странах (Например, по показателю судебных процессов на душу населения США опережают Японию в 20 раз).

Неразвитые рынки

Почему житель маленького городка где-нибудь в российской «глубинке» не может среди ночи «сбегать за аспирином» в ближайший супермаркет? Причина, должно быть, заключается в том, что нет рынка. Никто не предлагает такой услуги в данное время в данном месте, несмотря на то, что она может быть востребована потребителем (есть платежеспособный спрос) и рентабельна (выгоды от создания супермаркета превышают «прямые» затраты (Речь идет о затратах в классическом понимании: зарплата продавцов, аренда помещения, лизинг необходимого оборудования и т.д.)). Барьер на вход в отрасль поставили трансакционные издержки. И поскольку этот барьер не в состоянии преодолеть ни одна фирма, данный рынок не существует. Любой потенциальный его участник столкнется со следующими проблемами:

- 1) нет надежных поставщиков, так как не развиты многие другие рынки (высокие издержки поиска и заключения договоров поставки);
- 2) отсутствует квалифицированный персонал (издержки поиска необходимых специалистов);
- 3) отсутствует механизм разрешения споров (издержки принуждения);
- 4) денежная система нестабильна, что усложняет расчеты со всеми контрагентами.

Наименее развитыми являются рынки, которые сильнее всего зависят от нормального функционирования «правового механизма». Интересным примером является рынок ссудного капитала в России. Неразвитость залогового законодательства и отсутствие эффективного механизма привлечения к ответственности недобросовестных заемщиков приводят к **росту процентной ставки и предельному сокращению объемов заимствования**. Отдельные сегменты рынка (например, «межбанковское» кредитование) почти не развиваются. Проблема, с которой сталкиваются субъекты, аналогична случаю с рынком страхования пожилых людей. При высоких процентных ставках в роли заемщиков будут выступать скорее всего те банки, которые испытывают недостаток ликвидных активов (неблагоприятный отбор). Выяснить истинное финансовое состояние заемщика практически

Теневой сектор

Особой «зоной» в переходных экономиках можно считать «теневой сектор», в котором предпочитают работать многие мелкие и средние предприниматели. Особенность их ситуации заключается в том, что легализации бизнеса препятствуют высокие издержки (связанные, в основном, с налогами). Но, оставаясь в тени, фирма попадает в ту область экономики, где своего максимума достигают транзакционные затраты. Государство практически полностью самоустраивается от своих функций «арбитра» и «полицейского». Понятно, что никто не гарантирует «теневым» предпринимателям их прав на собственность. Права фирмы по контрактам также ничем не обеспечиваются. Субъекты должны сами решать данные проблемы и нести соответствующие издержки, что приводит к повышенному уровню «трения». В данных условиях инвестиции становятся крайне рискованными и невыгодными. Возникают сложности с кредитованием. Кроме того, такой бизнес очень сложно продать: новые хозяева фирмы не могут быть уверенными в легитимности прав на приобретаемые активы. Как следствие, фирмы сохраняют минимальные размеры, несмотря на потенциальные выгоды, которые несет в себе экономия от масштаба.

Задание на самостоятельную работу

[mirkin.ru>_docs/_dumnaya/izdergki.pdf](http://mirkin.ru/docs/_dumnaya/izdergki.pdf)