

Теория транзакционных
издержек.

Введение.

- Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходят от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Такое определение дал Оливер Уильямсон в 1996 году.
- Т.е. трансакция, таким образом, возникает, когда имеет место разделение труда.
- Другое определение понятия трансакции дал Джон Коммонс. Трансакция — это отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты.

Сущность и роль трансакционных издержек

- Трансакционные издержки возникают при осуществлении трансакций. Они складываются: 1) Из затрат ресурсов; 2) затрат времени на совершение сделки; 3) потерь из-за неполного или неэффективного контракта.
- Кеннету Эрроу, сравнил это понятие с понятием трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и трансакционные издержки мешают перемещению ресурсов к тем пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность».

- Впервые идея трансакционных издержек появляется в статье Р. Коуза "Природа фирмы" в 1937 году.

- Трансакционные издержки их виды:

1. Издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей — рыночные трансакционные издержки.
2. Издержки внутри фирмы — управленческие или бюрократические издержки.
3. Политические трансакционные издержки — издержки государства, связанные с созданием и поддержанием институциональных рамок общества.

Кроме того, все трансакционные издержки подразделяются: 1) постоянные, т.е. инвестиции в создание данного институционального устройства; 2) переменные, т.е. издержки, величина которых зависит от количества сделок или их объема.

- Виды рыночных трансакционных издержек:
- 1. Издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере).
- 2. Издержки измерения количественных и качественных характеристик блага.
- 3. Издержки ведения переговоров и заключения контракта.
- 4. Издержки контроля соблюдения контракта и предупреждения оппортунистического поведения партнеров.
- 5. Издержки защиты контракта от посягательств третьей стороны.

Теоретические подходы к издержкам измерения:

1. Стандартная экономическая теория имеет дело только с двумя характеристиками — количеством блага и его ценой и игнорирует качественные характеристики обмениваемых благ.
2. Неоклассическая теория предлагает рассматривать товар разного качества как разные товары по разным ценам.
3. Неинституциональная теория интересуется тем, как качественные характеристики благ воздействует на организацию производства и обмена. Основная идея этой теории: издержки измерения оказывают влияние на выбор типа контракта, на организацию рынков и на экономические институты.

Кооперативный излишек и способы его раздела.

- Совместная выгода называется "кооперативным излишком". Предположим, Джон хочет продать машину за 2000 долл., а Смит хочет купить ее за 3000 долл. Если сделка будет заключена, то возникнет кооперативный излишек. Предположим, что стороны договорились о цене 2500 тыс. долл. Кооперативный излишек в данном случае составит 1000 долл. Он будет складываться из 500 долл., которые выиграет Джон при заключении сделки и 500 долл., которые выиграет Смит. Здесь кооперативный излишек поделен поровну, но он может быть поделен и другим образом. Например, при цене 2750 долл. Джон получает 750 долл., а Смит — 250 долл. Эти величины представляют собой частную информацию сторон. Но почему же партнеры не раскрывают эту информацию, ведь тогда они затратили бы меньше времени на переговоры?

- Оппортунистическое поведение - это поведение индивида, который стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта. Понятие "оппортунистическое поведение" было введено в экономическую литературу Оливером Уильямсоном.
- "Естественное состояние" человечества и частные механизмы защиты контракта

Люди склонны вести себя оппортунистически, т.е. следуют собственной выгоде, используя для ее достижения все доступные им средства, в том числе ложь и вероломство. Никто из экономических агентов не может быть уверенным до конца, что партнер не воспользуется его уязвимым положением.

"Естественное состояние" человечества и частные механизмы защиты контракта.

- Гоббс описывает это естественное состояние как «войну всех против всех и каждого» и рассматривает его как полное отсутствие безопасности. Оно обусловлено, во-первых, уязвимостью владения (то, чем владеет человек, может быть в любой момент у него изъято) и, во-вторых, отсутствием гарантий соблюдения договорных обязательств, ко-гда их исполнение сторонами происходит одновременно.

Механизмы защиты контрактов

Четыре надежных механизма защиты контракта:

- 1) «заложник»,
- 2) обеспечение,
- 3) самовыполняющееся соглашение,
- 4) эмоциональное и психологическое объединение сторон.

Неформальные системы защиты контракта

- Механизм репутации
- 1. Установить, действительно ли одна из сторон вела себя недобросовестно.
- 2. При осуществлении санкций возможно возникновение проблемы безбилетника.

Правовая система защиты контракта

Правовая система включает:

- законодательные органы и само законодательство;
- агентов (адвокатов, судей, арбитров, посредников и т.д.).

Механизм репутации будет обладать преимуществом перед правовой системой в следующих случаях, когда:

- 1) информация известна, но ее трудно наблюдать со стороны;
- 2) особое значение имеет скорость разрешения споров;
- 3) проблемы слишком сложны и их решение требует специальных знаний;
- 4) из-за коррупции или бюджетных ограничений государственные институты неэффективны;
- 5) особое значение имеет сохранение секретного характера сделок.
- 6) Защита контрактов с помощью механизма репутации требует меньше издержек, чем правовая защита контрактов.

Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск

- Издержки защиты контракта от третьей стороны
- Издержки спецификации и защиты прав собственности
- Трансакционные издержки и типы обмена