


Теория трансакционных издержек

Лекция по дисциплине «Институциональная экономика»



Цель лекции: рассмотреть механизм формирования транзакционных издержек и способы их минимизации

Вопросы лекции

- Понятие транзакционных издержек
 - Способы снижения транзакционных издержек
 - Оценка транзакционных издержек
- 

Издержки

- ▶ Трансформационные издержки (РС), т.е. “production costs” – “производственные издержки” – связаны с изменением физических свойств вещи.
- ▶ Трансакционные издержки (ТС), т.е. “transaction costs” – связаны с изменением правовых свойств вещи.

Понятие трансакционных издержек

Рональд Коуз. «Природа фирмы» (1937):

трансакционные издержки – это издержки функционирования рыночного механизма.

- ▶ **Трансакционные издержки** – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций.
- ▶ **Трансакционные издержки** – издержки, связанные с осуществлением сделки.
- ▶ **Трансакционные издержки** – издержки, обеспечивающие переход прав собственности от одного субъекта к другому и охрану этих прав.
- ▶ **Трансакционные издержки** – это затраты на управление экономической системой. Экономический эквивалент трения в механических системах

Понятие транзакционных издержек

Мир без транзакционных издержек был бы столь же странен, сколь и мир без трения.

Дж. Стиглер

Под транзакционными издержками следует понимать все издержки, которые не существуют в экономике Робинзона Крузо.

С. Чен

Транзакционные издержки для продавца – это издержки, которых не было бы, продавай он товар сам себе.

Транзакционные издержки для покупателя – это издержки сверх цены, уплачиваемой продавцу.

Д. Норт и Э. Уоллис

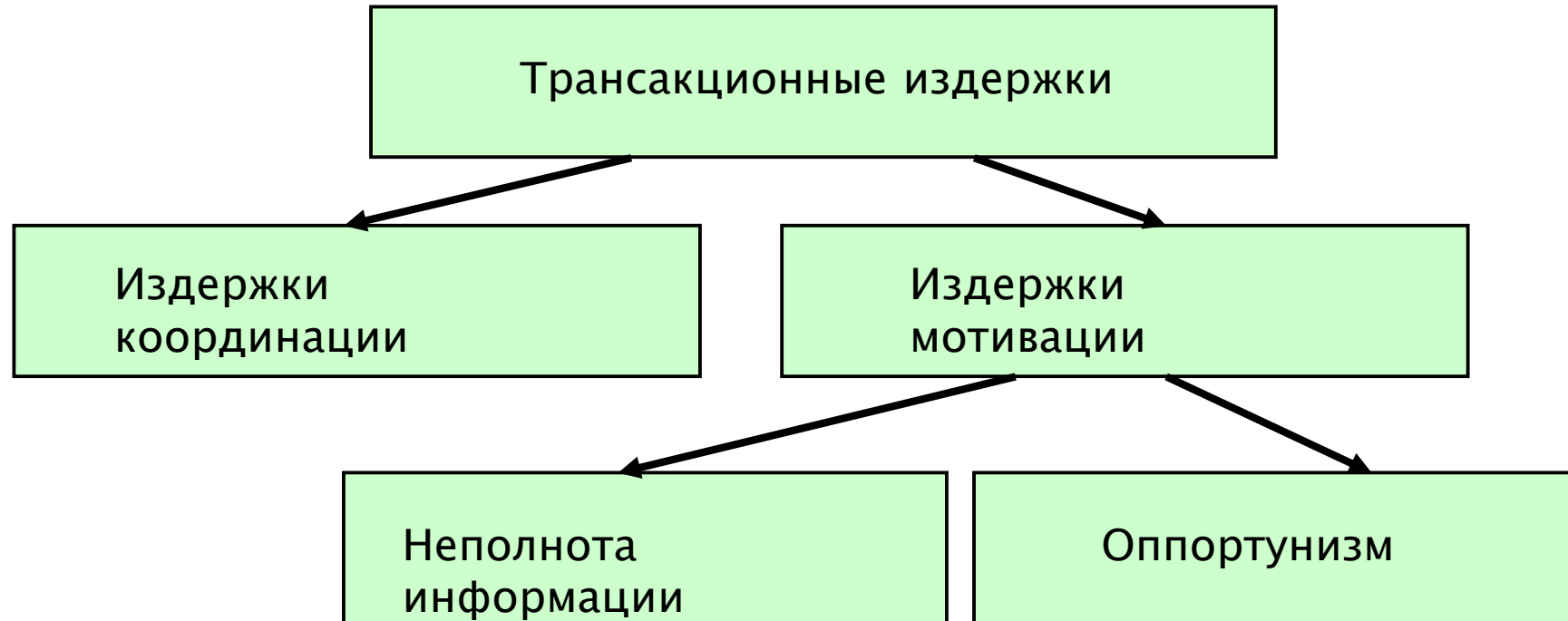
Р. Коуз: механизмы координации деятельности людей:

- рынок;
- фирма (организация, иерархия);
- государство.


Фуруботн, Рихтер: виды трансакционных издержек:

- издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей — рыночные трансакционные издержки;
- издержки внутри фирмы — управленческие или бюрократические издержки;
- политические трансакционные издержки — это издержки использования механизма государства (издержки создания законов, поддержания механизмов защиты правил, установленных государством, и т.д.).

Классификация трансакционных издержек (Милгром и Робертс)




Издержки координации

- ▶ Издержки определения деталей контракта – обследование рынка с целью определить, что вообще можно купить на рынке.
 - ▶ Издержки определения партнеров – изучение партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары.
 - ▶ Издержки непосредственной координации – издержки на сведение сторон вместе.
- 

Издержки мотивации (т.е. издержки, связанные с процессом выбора: вступить или не вступить в данную транзакцию)

- ▶ Издержки, связанные с неполнотой информации. Ограниченность информации о рынке может привести к отказу от совершения транзакции. Т.е. уровень неопределенности становится столь высок, что люди предпочитают скорее отказаться от транзакций, чем тратить силы на получение дополнительной информации.
- ▶ Издержки, связанные с оппортунизмом. Они особенно часты внутри фирмы, но проявляются и в рыночных контрактах. Издержки, связанные с преодолением возможного оппортунистического поведения, с преодолением нечестности партнера по отношению к вам, приводят к тому, что вы либо нанимаете надсмотрщика, либо пытаетесь найти и вложить в контракт какие-то дополнительные измерения эффективности вашего партнера, и т.д.

Search activities (издержки поиска):

- приемлемой цены;
 - качественной информации об имеющихся товарах и услугах;
 - качественной информации о продавцах;
 - качественной информации о покупателях.
- 

Bargaining activities (издержки ведения переговоров).

Вы торгуетесь, чтобы минимизировать издержки. В процессе bargaining activities вы пытаетесь подойти максимально близко к предельной – наиболее низкой или наиболее высокой – цене, которую способен дать ваш партнер.

Enforcement (издержки на принуждение).

- ▶ Это издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта. Предполагается, что существует система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Такой системой прежде всего является государство. Но есть и альтернативная система принуждения, которая возникает в слабом государстве и конкурирует с ним. Это – частная система enforcement. Сюда относятся мафия, всевозможные “крыши” и т.п.
- ▶ Государство содержит и арбитражные суды, и обычные уголовные суды, и систему угрозы насилием – тюремную систему, систему судебных агентов, и пр. Система enforcement в огромной степени финансируется за счет государства.

Снижение издержек поиска альтернатив

- Специализированные рынки (ярмарки, биржи и т.д.) – институциональное устройство, снабжающее продавцов и покупателей информацией об относительных ценах, а также об условиях спроса и предложения.
- Реклама
- Репутация, в т.ч. деловая репутация, место происхождения товара; если речь идет о предприятии – фирменные наименования, товарные знаки


Издержки измерения

Исследуемыми блага – блага, оцениваемые в ходе поиска. Качество благ можно установить путем осмотра, предшествующего покупке (одежда).

Опытные блага – блага, оцениваемые опытным путем. Измерить качество этих благ можно только в процессе потребления этого блага (консервы).

Доверительные блага – блага, качество которых сложно измерить и при покупке, и в процессе потребления, результаты использования или потребления этих благ становятся известны лишь годы спустя после покупки или вообще остаются не известны покупателю (ремонт, медицинское обслуживание, лекарственные препараты).

Способы сокращения издержек измерения:

- ✓ Создание единого стандарта
 - ✓ Система мер и весов
 - ✓ Денежная система
 - ✓ Гарантия продавца
 - ✓ Торговые марки
- 

Гарантии.

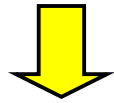
Издержки измерения некоторых благ можно снизить, если измерять качественные характеристики блага в процессе его эксплуатации. Это относится к экспериментальным благам. Производителю порой бывает трудно определить, какой из продуктов обладает дефектами. Потребитель может получить эту информацию с минимальными издержками, просто пользуясь приобретенным благом. Побудить покупателя согласиться на это измерение в процессе потребления и отказаться от измерения качества при покупке блага можно с помощью инструмента гарантии. Если на товар не предоставляется гарантия, то покупатель будет проверять несколько образцов, прежде чем сделать выбор. Этого чрезмерного измерения можно избежать при предоставлении гарантии.

Торговая марка

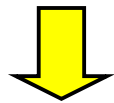
Торговые марки используются в тех случаях, когда трудно осуществить как измерение в момент покупки, так и предоставление гарантий по обмену или ремонту дефектных товаров. Фирменный знак подает сигнал о том, что производитель не допускает отклонений в качестве выпускаемого товара и осуществляет контроль качества на стадии производства, поэтому потребители могут полагаться на производимые им измерения.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов

Составление проекта



Ведение переговоров



Выработка гарантий и
механизмов
поддержания
контракта

Снижение издержек ведения переговоров и заключения контрактов

- ▶ использование стандартных или типовых договоров. Правовые системы многих стран с подозрением относятся к договорам подобного рода, поскольку условия этих договоров похожи на принуждение. Но у этих договоров есть преимущества с точки зрения эффективности, поскольку они позволяют существенно экономить трансакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов.
- ▶ Гарантии третьей стороны

Издержки спецификации и защиты прав собственности

Непосредственная защита прав собственности (в т.ч. содержание органов правопорядка)

Образование

↓

Информация о действующих нормах

↓

Социализация индивидов

↓


Взаимопонимание между людьми

Издержки оппортунистического поведения

Оппортунизм ex post:

- ▶ Моральный риск – связано с неполнотой контрактов и сложностью измерения качества деятельности сторон.
- ▶ Вымогательство – связано со специфичностью активов

Снижение издержек оппортунистического поведения

- ▶ Неблагоприятный (ухудшающий) отбор – система сигналов (гарантии, документы об образовании и т.д.) Той стороне, которая обладает скрытой информацией, бывает выгодно, чтобы о ней узнала другая сторона.
 - ▶ Моральный риск – создание системы мониторинга,
- система стимулов
 - ▶ Вымогательство – более полный и долговременный контракт
- 

Литература

- ▶ Коуз Р. Природа фирмы //Вехи экономической мысли, т.II – СПб, 2000
 - ▶ John Joseph Wallis and Douglass C. North. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970
 - ▶ М.И.Одинцова. Институциональная экономика. Гл. 2 – М. 2009
- 