

Трансакционные издержки

Основные вопросы

- Понятие трансакции
- Виды трансакций
- Понятие трансакционных издержек
- Виды трансакционных издержек
- Оценка трансакционных издержек
- Роль концепции 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.



В реальной экономике рыночные обмены совершаются в виде сделок или трансакций.

Трансакция (transaction) в самом общем виде заключается в передаче собственности от продавца к покупателю в результате достигнутого между ними соглашения.

Трансакции в институциональной экономической теории

Однако в институциональной экономике под трансакциями понимается более сложные экономические отношения.

- Одним из первых включил в экономический анализ понятие трансакций представитель старого (традиционного) институционализма **Дж. Коммонс.**





- **Согласно Коммонсу, трансакция –это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом**

В теории транзакция выглядит так: есть Чикагская товарная биржа, основной товар на ней — зерно. И вот продается на ней, например, урожай 2017 года: брокеры заключают сделки, покупают фьючерсы и опционы, фиксируют прибыли, а будет ли урожай — неизвестно. 2017 год не наступил. Может, недород случится. Но сделки уже успешно прошли — зерно продано.

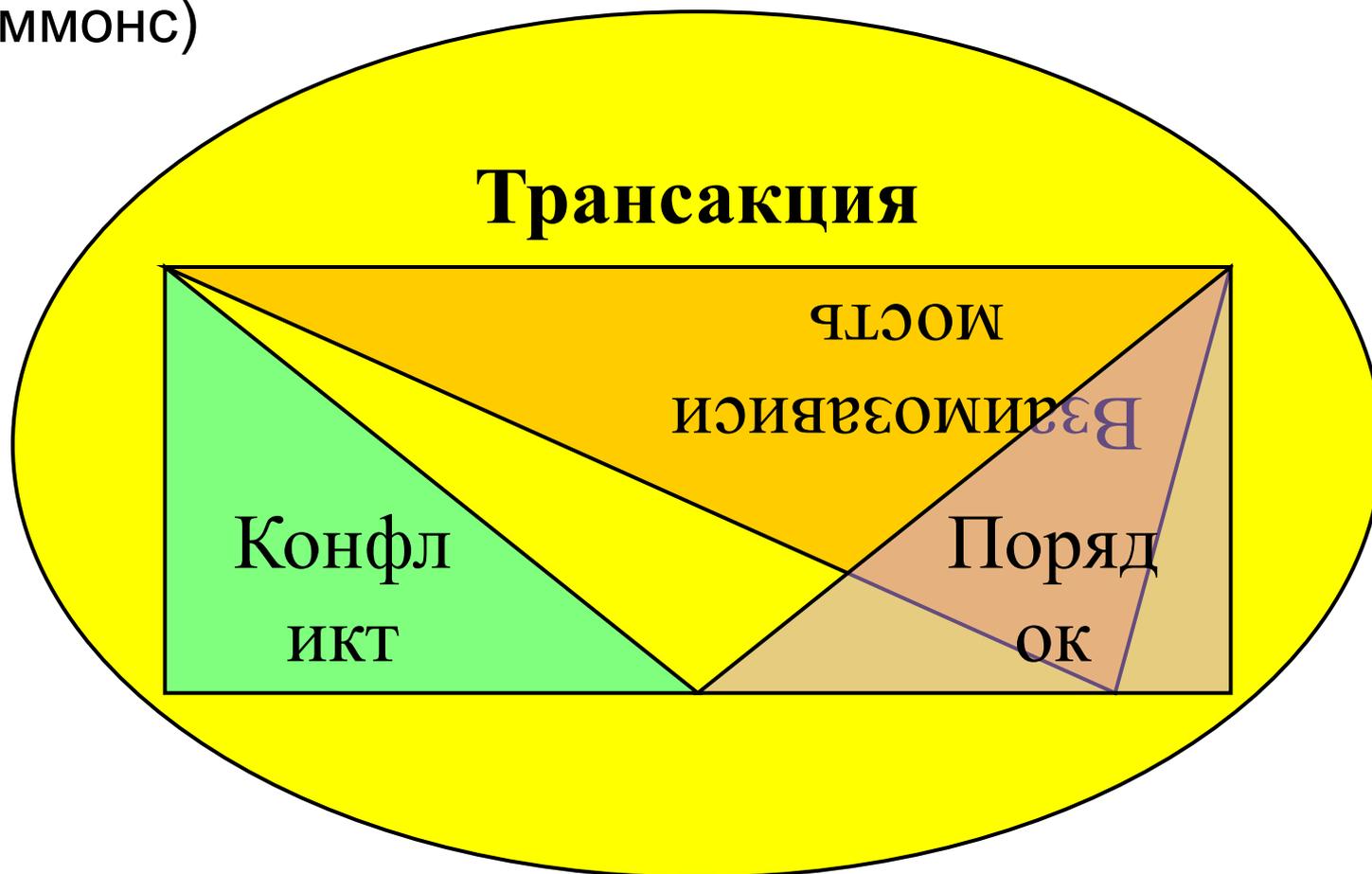
- **Выясняется, что права собственности движутся отдельно от материального объекта.**

Операция, при которой права собственности и свободы движутся отдельно от материального объекта, это и есть трансакция. А трансакционные издержки — не что иное, как издержки такого рода движений.

Понятие трансакции



Трансакция – отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, принятых в обществе (Дж. Коммонс)



Типология транзакций по Коммонсу

Транзакция
сделки



Транзакция
управления



Транзакция
рационарирования



Типы трансакций

сделки — то есть торговля,

управление — то есть иерархическая система,

рационарирование — способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона. Если описывать эти типы трансакций в терминах геометрии, получается горизонталь, вертикаль или диагональ.

Задание на семинар

- Описать в примерах каждый из этих видов трансакций

Сделка - горизонталь

- С юридической т.з. права обеих сторон сделки равны.
- Но не с экономической.

- Право первого хода здесь решает очень многое. Если вы внимательно посмотрите на текст договора, то увидите, что там в основном прописаны ваши обязанности и права банка или прачечной. А если бы вы составляли его сами, все было бы наоборот: прописывались бы ваши права и обязанности противной стороны. Это вполне естественное явление, которое называется асимметрией договора: вы тщательно учитываете свои интересы, но не всегда помните об интересах контрагента. В итоге получается **перекошенный договор**.

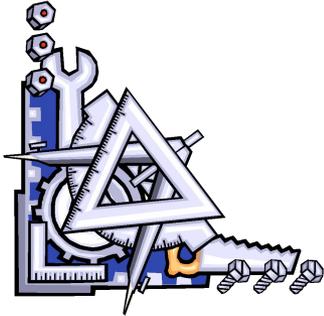
Сделка-горизонталь

- Если мы хотим, чтобы сделка все-таки была сделкой, а не монопольным диктатом, нужны **специальные институты**. Например, законодательство о защите прав потребителей в большинстве стран исходит из того, что у потребителя больше прав, чем у его контрагента. Часть издержек вроде обязательств возмещения ущерба искусственно перекладывается на противоположную сторону. Это позволяет выровнять сделку, компенсировать те трансакционные издержки, которые валятся на голову потребителя.

Трансакции по О.Уильямсону

- Трансакция имеет место при переходе товара или услуги от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым.
- Основные характеристики трансакций:
 - Частота
 - Неопределенность
 - Специфичность активов

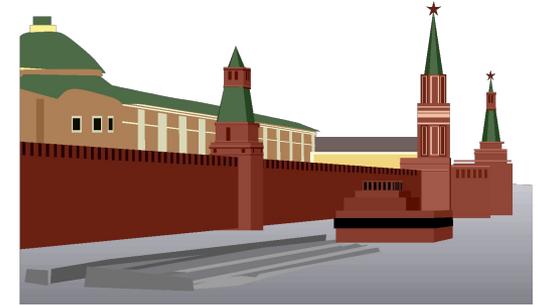
Специфичность активов



Специфичность
физических
активов



Специфичность
человеческих
активов



Специфичность
место-
положения

Временная
специфичность



Капитал
торговой марки



Категория трансакционных издержек

- **Трансакционные издержки** – это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакций.

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

Дж. Стиглер

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

С. Чен

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

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

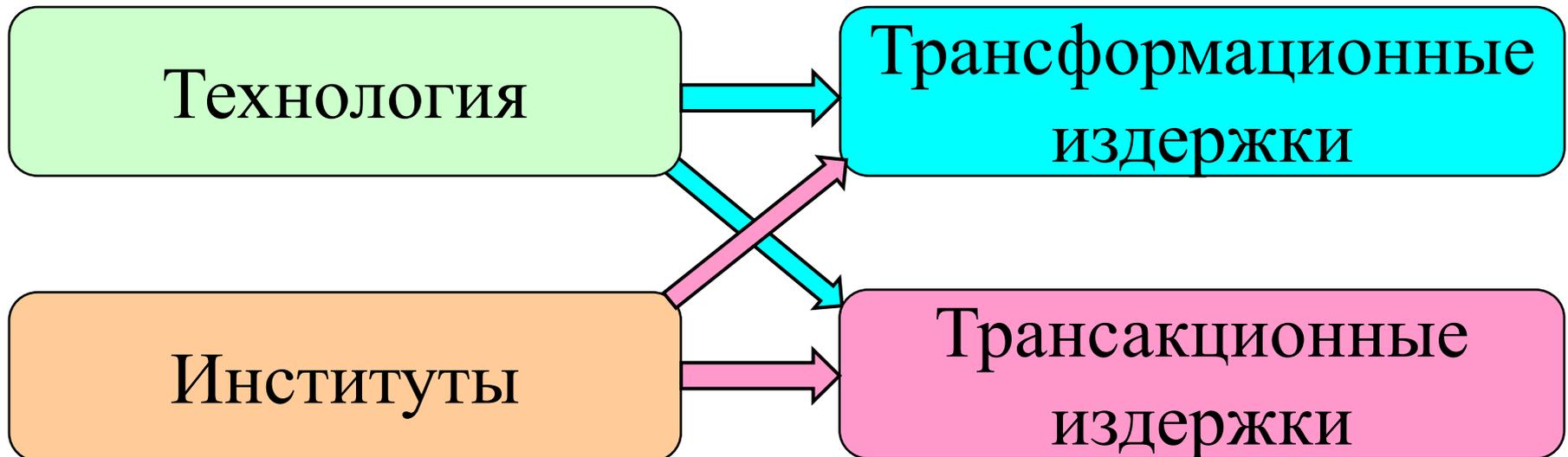
Д. Норт и Э. Уоллис

Трансакционные издержки в экономическом анализе

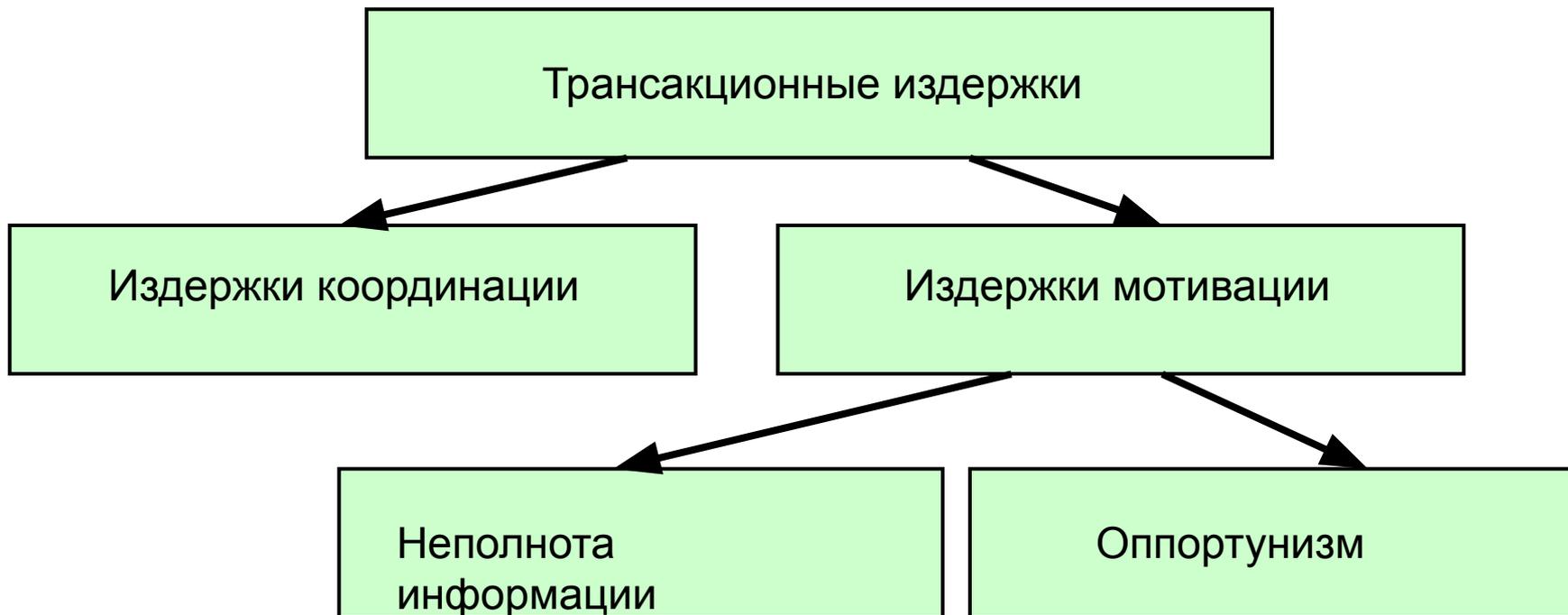
- Коуз (1937)
 - Издержки функционирования рыночного механизма
 - *«Я убежден, что без понятия трансакционных издержек...невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы, и нет основания для определения политики» (Коуз)*
- Трансакционные издержки в широком смысле
 - Издержки при заключении любых сделок

Трансакционные и трансформационные издержки

- ❑ **Трансформационная функция** – изменение физических свойств вещи.
- ❑ **Трансакционная функция** – изменение правовых свойств вещи.



Классификация транзакционных издержек (Милгром и Робертс)



Виды трансакционных издержек (Р. Капелюшников)

- Издержки поиска и выявления альтернатив
- Издержки измерения
- Издержки ведения переговоров и заключения контрактов
- Издержки спецификации и защиты прав собственности
- Издержки оппортунистического поведения

Издержки поиска и выявления альтернатив

- ❑ Основные сферы поиска:
- ✓ Цена
- ✓ Качество приобретаемых благ
- ✓ «Качество» продавцов
- ✓ «Качество» покупателей

Издержки поиска альтернатив

ПРЕОДОЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ АССИМЕТРИИ

Организованные
рынки

Специализированные
независимые
агентства

Специализированные
подразделения внутри
фирмы

Подача сигналов

Репутация

Брендинг

Гарантии

Издержки измерения

Исследуемые блага



Опытные блага



Доверительные блага



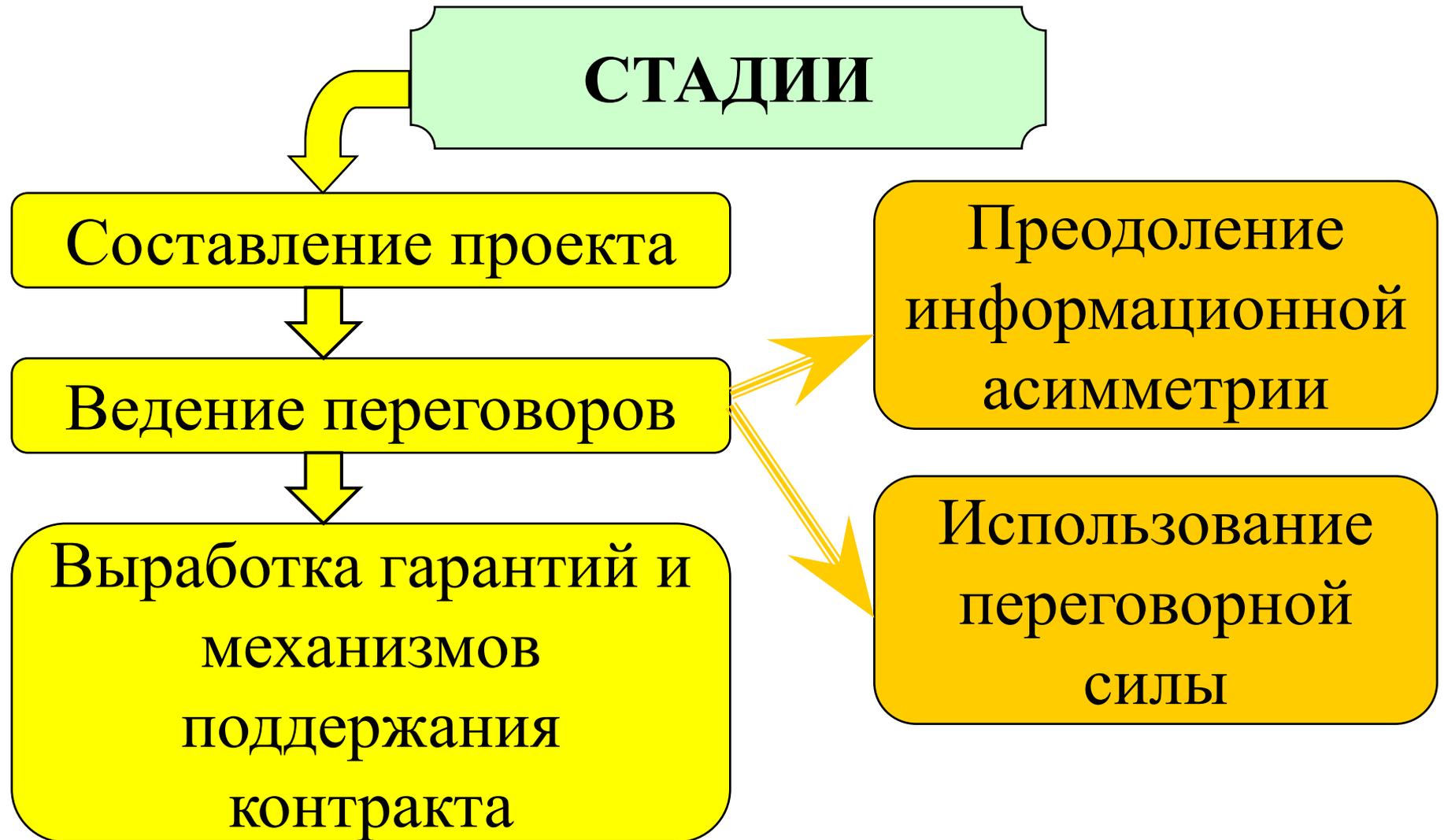
Издержки измерения

- ❑ Способы сокращения издержек измерения:
- ✓ Создание единого стандарта
 - ✓ Система мер и весов
 - ✓ Денежная система
- ✓ Специализированные агентства
- ✓ Гарантия продавца
- ✓ Гарантия третьей стороны
- ✓ Сигналы
- ✓ Запрет на измерение как условие продажи

Издержки измерения

Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. При обмене неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться интуицией. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов



Издержки спецификации и защиты прав собственности

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

Консенсусная идеология

Образование

Информация о действующих нормах

Социализация индивидов

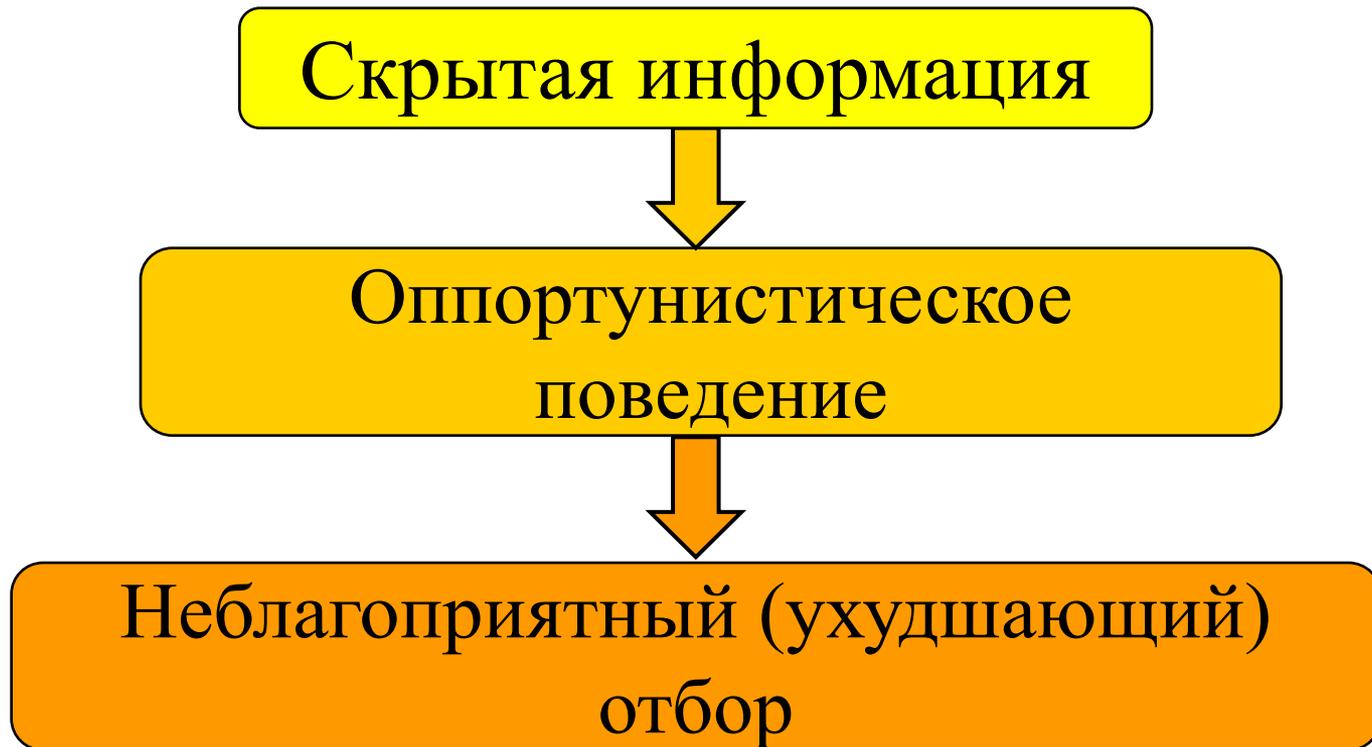
Взаимопонимание между людьми

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.

Издержки оппортунистического поведения

Оппортунизм ex ante:



ПОВЕДЕНИЯ

Термин "оппортунистическое поведение" был введен О.Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами. Различают две основных формы оппортунизма, первая из которых характерна для отношений внутри организаций, а вторая для рыночных сделок.

Издержки оппортунистического поведения

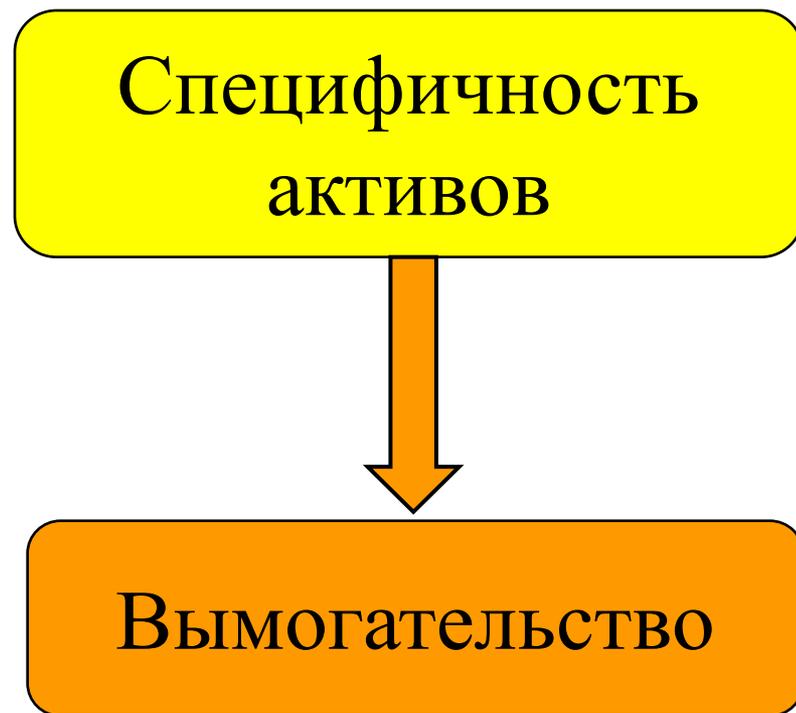
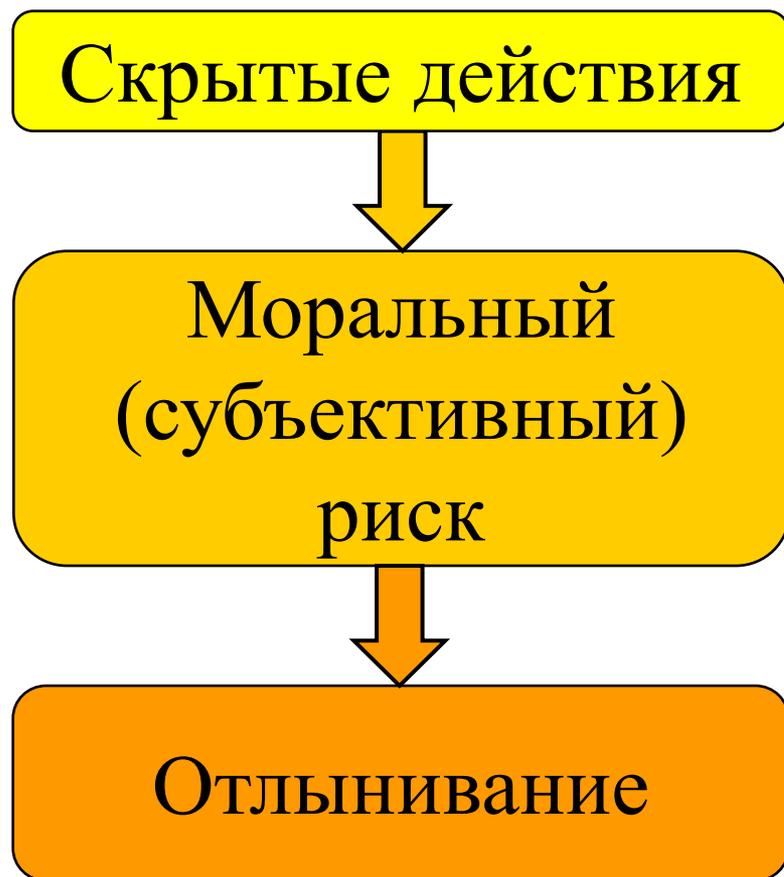
Отлынивание (shirking) представляет собой работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договора. Когда отсутствует возможность эффективного контроля за агентом, он может начать действовать исходя из собственных интересов, не обязательно совпадающих с интересами нанявшей его фирмы. Проблема становится особенно острой, когда люди работают сообща ("командой") и личный вклад каждого определить очень трудно.

Издержки оппортунистического поведения

Вымогательство (holding-up) наблюдается в тех случаях, когда кем-либо из агентов произведены инвестиции в специфические активы. Тогда у его партнеров появляется возможность претендовать на часть дохода от этих активов, угрожая в противном случае разрывом отношений (с этой целью они могут начать настаивать на пересмотре цены получаемого продукта, повышении его качества, увеличении объема поставок и т. д.). Угроза "вымогательства" подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

Издержки оппортунистического поведения

Оппортунизм ex post:



ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

(неоинституционализм)

- – издержки использования рыночного механизма координации деятельности людей – *рыночные* транзакционные издержки;
- – издержки внутри фирмы – *управленческие* , или бюрократические издержки, эти издержки возникают, когда управляющий пользуется правом давать команды внутри организации;

ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

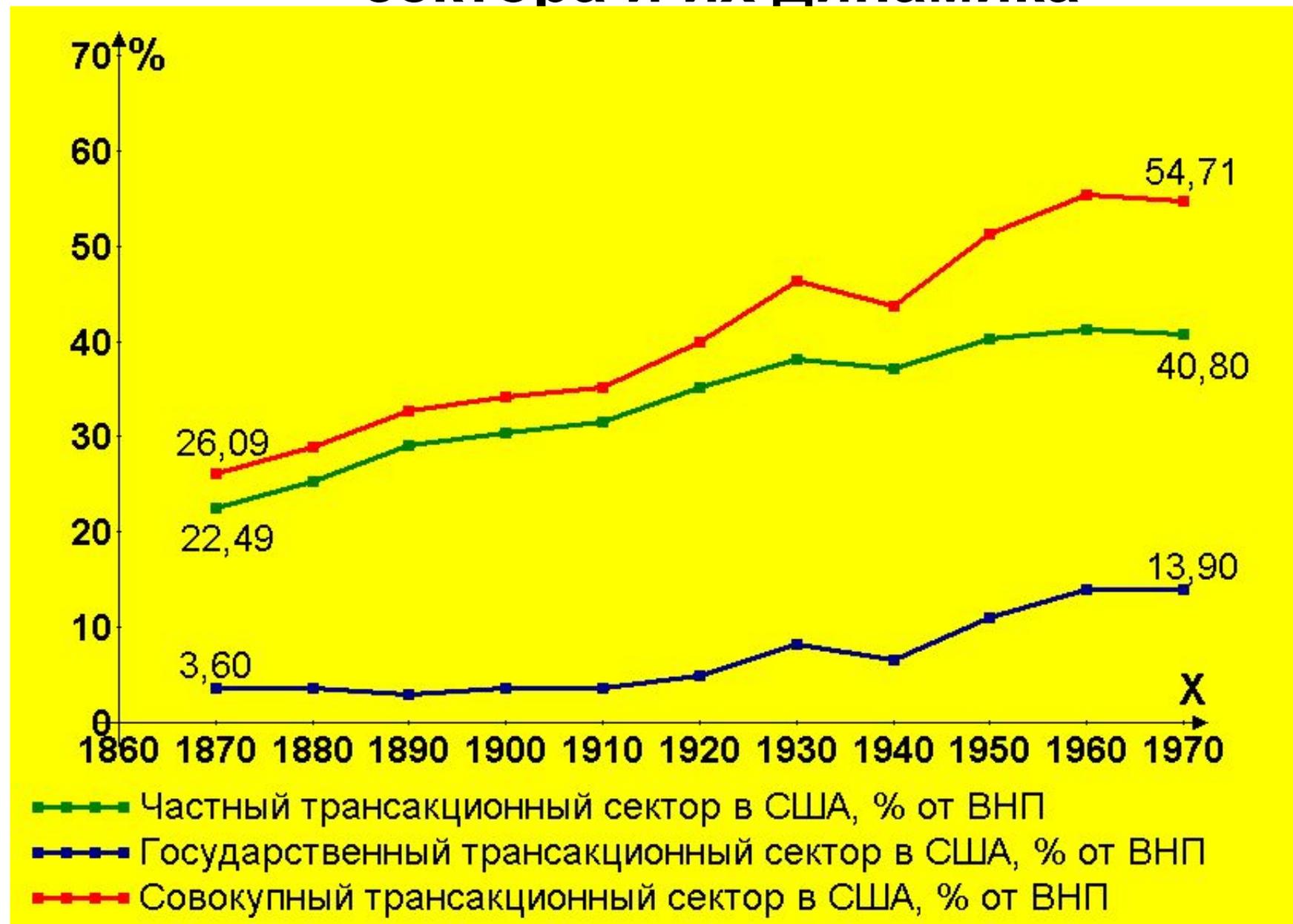
- – **(неоинституционализм**
политические транзакционные
издержки – это издержки использования
механизма государства, т. е. издержки,
связанные с созданием и
поддержанием институциональных
рамочек общества (издержки создания
законов, поддержания механизмов
защиты правил, установленных
государством, и т. д.).

ТИ

- Для всех этих видов издержек можно выделить: 1) **«постоянные»** транзакционные издержки, т. е. специфические инвестиции в создание данного институционального устройства; 2) **«переменные»** транзакционные издержки, т. е. издержки, величина которых зависит от количества сделок или их объема

- Важнейшей особенностью транзакционных издержек считается то, что они допускают значительную **экономии от масштаба**: по мере того как объем выпуска в транзакционном секторе увеличивается, издержки, приходящиеся на одну сделку (удельные транзакционные издержки), падают

Количественная оценка транзакционного сектора и их динамика



Количественная оценка транзакционного сектора и динамика транзакционных издержек

- Причины роста транзакционного сектора:
- ✓ Деперсонализация обмена □ рост издержек спецификации и защиты прав собственности.
- ✓ Технологические изменения □ рост издержек внутрифирменной координации и контроля.

.

Актуальность проблемы измерения трансакционных издержек

- **Непроизводительные трансакционные издержки – тормоз экономического развития**

- Изучение трансакционных издержек основывается **на теореме**, которую сформулировал в середине XX века будущий нобелевский лауреат **Рональд Коуз**. Формально она гласит: **независимо от того, как первоначально распределены активы, в итоге будет достигнуто оптимальное их распределение.**

**дальше идет самое интересное —
приписка мелким шрифтом: если не
учитывать так называемый эффект
дохода (у кого из участников рынка
сколько денег) и если
транзакционные издержки равны
нулю. Чем великолепна эта
теорема? Тем, что если мы
не читаем приписку, она отражает
обычное представление о
функционировании рынка, который
все расставляет на свои места. Но
приписка все меняет.**

Основной вывод из теоремы Коуза: равновесие будет достигнуто, но это будет плохое равновесие, потому что силы трения не позволяют активам распределиться оптимальным образом.

- **Почему многие собственники, возникшие в ходе приватизации, оказались неэффективны? Просто эффективность в их понимании и эффективность в нашем понимании — это разные вещи. Реальные общественные издержки по созданию захваченных в 1990-е активов были несопоставимо выше, чем те трансакционные издержки, которые понесли новые собственники, чтобы добраться до этих фактически бесплатных активов. И как плохо ни управляй они активами, для них это эффективное использование.**

Виды трансакционных издержек (Норт – Эггертсон)

- Издержки поиска информации
- Издержки ведения переговоров
- Издержки заключения контрактов
- Издержки мониторинга
- Издержки принуждения к выполнению контракта
- Издержки защиты от третьих лиц

Классификация ТИ Норта-Эггертссона

- издержки поиска информации
- издержки ведения переговоров
- издержки заключения контракта
- издержки контроля за соблюдением контракта
- издержки принуждения к исполнению контракта
- издержки защиты контракта от третьих лиц

Основа классификации:

последовательность действий при заключении сделок

Издержки поиска информации

- Что искать?

- Информацию о цене товара

- Информацию о качестве товара

- Информация о контрагентах

- Где искать?

Издержки поиска информации

Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов и 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 получаемой информации.

- **Издержки поиска информации об альтернативах сделки**
- **Ее получение требует времени, затрат материальных ресурсов. Можно найти более низкие цены, если объездить большое число магазинов, но такое занятие окажется неэффективным, если принять во внимание затраты бензина, вашу усталость и альтернативные возможности использования времени.**

- **Производитель также заинтересован в сокращении издержек поиска. Затраты на поиск – это затраты на покупку, поэтому, чем больше разброс цен и, следовательно, больше затраты на поиск, тем меньше будет потребление самого блага. Поэтому продавцы товаров известной торговой марки могут устанавливать единые цены, снижая издержки поиска покупателя.**

- **Поиск информации о партнере, так же как и о цене, не является бесплатным, Эти издержки складываются из прямых затрат (на рекламу, визиты к потенциальным клиентам и т. д.) и издержек, которые возникают косвенным образом при создании организованных рынков (бирж, ярмарок и т. д.).**

Издержки ведения переговоров

- **Издержки коммуникации**
 - Общение (прямые издержки переговоров)
 - Переводчики
- **Типовые контракты**
- **Аукционы как способ определения цены**

. Издержки ведения переговоров и заключения контракта

Стороны должны договориться о цене, количестве и качестве продукции, о времени поставки и форме платежа. Издержки этого типа складываются из времени ведения переговоров, потерь от неправильно заключенных или плохо оформленных договоров. Сюда же входит оплата услуг юристов-консультантов и нотариуса.

- **Сократить издержки ведения переговоров и подписания контракта можно, используя стандартные , или типовые , договора. Для фирмы, которая заключает однотипные соглашения с миллионами клиентов в год, гораздо дешевле составить один контракт с вариантами, которые охватывали бы различные категории клиентов, чем каждый раз составлять договор по каждой сделке.**

Издержки заключения контракта

- **Оплата юристов**
 - **3% ВВП США**
 - **До 15% от суммы
контрактов**

**Издержки контроля за соблюдением
контракта и предупреждения
оппортунистического поведения**

**К наиболее важным
механизмам защиты
контракта относятся
правовая система и механизм
репутации. Сюда же можно
отнести различные
механизмы страхования
риска.**

Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения

- **Стандартная экономическая теория предполагает простую степень следования собственной выгоде. Экономические агенты не обманывают, поскольку обман просто невыгоден, о нем сразу же становится известно другим игрокам, а издержки наказания предполагаются равными нулю**

Институционализм

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.

Издержки оппортунистического поведения – это издержки, связанные с трудностями контроля поведения сторон контракта. Они складываются из потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение.

**механизмы защиты контрактов и
предотвращения
оппортунистического поведения.**

- **«Естественное состояние»
человечества и частные механизмы
защиты контракта**

- **«естественное состояние» - это «война всех против всех», крайнее отсутствие безопасности, обусловленное, во-первых, уязвимостью владения – то, чем владеет человек, может быть в любой момент у него экспроприровано и, во-вторых, отсутствием гарантий соблюдения договорных обязательств в тех сделках, в которых исполнение сторонами своих обязательств не происходит одновременно.**

- **В «естественном состоянии» бартер будет повсеместно заменять контракт и люди будут стремиться к обмену, при котором происходит одновременное исполнение сторонами своих обязательств**

Объединение интересов сторон

- **Примером соглашения, значительно снижающего опасности обмена, может служить заключение брака. Воюющие кланы или конкуренты в бизнесе могут посредством брака между членами своих семей усилить уверенность друг друга в том, что обе стороны будут в будущем соблюдать условия заключенного соглашения.**

Правовая система защиты контракта

- **Правовая система включает:**
- **– законодательные органы и само законодательство;**
- **– агентов (адвокатов, судей, арбитров, посредников и т. д.).**

- **Правовая система даже в развитых странах обладает определенными недостатками, что ограничивает возможности ее использования как средства защиты контрактов. Приведем некоторые из них.**

- **1. Судебные процедуры обременительны, громоздки, требуют много времени и средств.**
- **2. Правовые нормы имеют общий характер и могут быть плохо приспособлены к определенной отрасли.**
- **3. Правовые нормы не учитывают изменения технологии и других аспектов, имеющих существенное значение для решения дела.**

- **4. Судьям может не хватать специальных знаний при решении конфликтов, которые возникли в связи с техническими вопросами.**
- **5. Нельзя не учитывать возможность коррупции, личный интерес судей и политическое влияние со стороны властей.**
- **7. Некоторые аспекты оппортунистического поведения могут не наблюдаться в суде. Как правило, непросто контролировать действия, которые уже были осуществлены, например, в трудовых отношениях, в сложных деловых отношениях.**

Издержки принуждения к исполнению контракта

- **Репутационный механизм**
 - Предпосылки
 - Условия эффективности
- **Контрактный механизм**
 - Формализация
 - Привлечение третьей стороны
 - Но: издержки использования судебной системы

Издержки защиты от третьих лиц

- **Кто может быть «третьим лицом»?**
 - Конкуренты
 - «Преступники»
 - Государство
- **Кто может защитить от третьих лиц?**

Взаимосвязи

- Как можно минимизировать транзакционные издержки?
- Как связаны транзакционные издержки *ex ante* и *ex post*?
- Какие факторы влияют на уровень и структуру транзакционных издержек?

Налоги как трансакционные издержки

- Проблема безбилетника
- Низкий уровень налоговых сборов



Проблема безбилетника (матрица игры)

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить налог
Игрок 1	Платить налог		
	Не платить налог		

Проблема безбилетника (матрица игры)

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить
Игрок 1	Платить налог	5;5	1;6
	Не платить	6;1	2;2

Равновесие по Нэшу-1

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить
Игрок 1	Платить налог	5;5	1;6 
	Не платить	6;1	2;2

Равновесие по Нэшу-2

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить
Игрок 1	Платить налог	5;5	1;6
	Не платить	6;1	2;2 

Равновесие по Нэшу-3

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить
Игрок 1	Платить налог	5;5	1;6
	Не платить	6;1 	2;2

Равновесие по Нэшу-4

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить
Игрок 1	Платить налог	5;5	1;6
	Не платить	6;1	2;2 

Равновесие по Нэшу – результат

		Игрок 2	
		Платить налог	Не платить
Игрок 1	Платить налог	5;5	1;6 
	Не платить	6;1 	 2;2  NE

Равновесием по Нэшу в этой игре является пара стратегий [2;2]. Если бы игроки А и Б одновременно изменили свой выбор в пользу стратегии «1», каждый из них увеличил бы свой выигрыш до 5. Однако это вряд ли возможно в ситуации, когда они выбирают стратегию одновременно и не могут повлиять друг на друга. У каждого игрока есть стимул отклониться от стратегии «1» в одиночку, так как тем самым он может увеличить свой выигрыш с 5 до 6. И даже если бы игроки могли заранее договориться о том, что каждый выберет стратегию «1» в ситуации, когда не существует гарантии выполнения обязательства не отклоняться от стратегии «1» или когда нет возможности наказать провинившуюся сторону, результат, скорее всего, не изменился бы.

Издержки измерения

- **Неоклассика: два измерения товаров**
- **Институциональная теория: разные качественные характеристики**

- **Поисковые товары**
- **Экспериментальные товары**
- **Доверительные товары**

Типы товаров



- Поисковые товары
- Экспериментальные товары
- Доверительные товары



Снижение издержек измерения

- Репутация
- Торговые марки
- Гарантии
- Стандартизация
- Лицензирование

- **Рассмотрим некоторые из форм деловой практики, позволяющих минимизировать трансакционные издержки, связанные с измерением качественных характеристик блага.**

Гарантии.

Полная цена, которую потребитель платит за товар (т. е. общие издержки потребителя при приобретении данного товара), состоит из денежной цены и денежной оценки измерения качественных характеристик товара, которые покупатель вынужден нести при его покупке.

Денежная цена блага (т. е. цена, назначаемая продавцом) может быть выше, если появляются механизмы, позволяющие экономить издержки измерения качества

Контракты с долевым участием (share contracts).

- В контрактах с долевым участием заранее устанавливается лишь доленое участие сторон в прибыли, но общий объем вознаграждения, которое получит каждая сторона, зависит от реального спроса читателей после выхода книги в свет.

Торговая марка (brand name).

- **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.**

Торговая марка (brand name).

- **Производитель несет издержки, связанные с созданием и поддержанием репутации: это и издержки контроля качества, и издержки поддержания определенного качества в неблагоприятных условиях.**

Торговая марка (brand name).

Производитель идет на эти затраты, ведь если будет обнаружен дефектный экземпляр, то под ударом окажется репутация фирмы и потери фирмы будут намного больше, чем экономия на поддержании качества товара.

Торговая марка (brand name).

Чем труднее измерить качество блага в момент обмена и чем сложнее выдать на него гарантию, тем более широко будут использоваться фирменные знаки при продаже этого товара.

Метод сокрытия информации , или «кота в мешке».

Предоставление потребителю однородных благ может оказаться затруднительным. Товар можно определить как неоднородный, если его потребители будут затрачивать ресурсы, отбирая лучшие экземпляры из числа аналогичных товаров, на которые установлена единая цена.

Работодателям приходится проводить отбор среди претендентов на место, для которых установлена единая зарплата, а способности работников различаются. В этом случае возникает явление, носящее название «избыточное измерение» (oversearching), и появляется необходимость его предотвращения.

Избыточное производство информации

- а) сбор информации осуществляет не та сторона, которая может сделать это наиболее эффективно;**
- б) происходит дублирование производства информации, когда ее сбором занимаются обе стороны;**
- в) информация производится преждевременно, т. е. до того момента, когда она станет необходимой для принятия решений о размещении ресурсов.**

Пример 1. Торговля картофелем.

- Одни картофелины очень хорошие, а другие обычные. Очень хороший картофель стоит 20 рублей за килограмм, а обычный – 10 рублей. Чтобы определить качество картофеля, необходимо определенное время, допустим, 5 с на одну картофелину. Мы отобрали 50 картофелин, затратив на это 250 с, и определили, что из них 25 картофелин хорошие и 25 отличные. Пакет, содержащий 50 картофелин, будет стоить 15 рублей за килограмм. Как можно организовать продажу картофеля?

- **1. Сортировку картофеля и измерение его качества осуществляет продавец. Это потребует дополнительных усилий и дополнительной оплаты труда продавцов, допустим, на 0,5 % за 1 кг.**

- 2. Сортировку осуществляет покупатель. Продавец выкладывает весь картофель на лоток, и покупатель сам отбирает себе лучший картофель. Для этого продавец сначала установит цену 20 рублей за 1 кг, а затем, когда будет отобран самый хороший картофель, снизит ее до 10 рублей за 1 кг. Потребитель, осуществляя сортировку, тратит примерно по 5 с на одну картофелину. В данном случае издержки измерения проявляются в виде потери времени покупателем

- **В обоих случаях потери, связанные с измерением качества, не отражаются на цене картофеля, но реально затрачиваются ресурсы. Можно ли найти способ сэкономить эти трансакционные издержки? От этого выиграли бы обе стороны – и продавец, и покупатель.**

- 3. Можно, не сортируя, положить картофель в пакеты по 3 кг и продавать эти пакеты по 45 рублей. В среднем пакет будет состоять наполовину из обычных картофелин и наполовину из отличных картофелин. В данном случае достигается реальная экономия транзакционных издержек измерения качества, так как ни одна из сторон сделки не занималась сортировкой картофеля: ни продавец, ни покупатель.

- **Но этот механизм экономии транзакционных издержек измерения работает только в том случае, если продавец обладает хорошей репутацией, если он в состоянии убедить покупателя в том, что продавец не продает ему обычный картофель по цене отличного. Этому способствуют различные виды рыночной практики: инвестиции в торговую марку, в рекламу или репутацию**

Пример 2. Продажа необработанных алмазов компанией «Де Бирс».

- Компания «Де Бирс» использует похожий метод продажи алмазов, который Рой Кенией и Бенджамин Клейн объяснили как попытку избежать избыточного измерения качества обмениваемых благ. Десять раз в год избранную группу покупателей приглашают в штаб-квартиру компании «Де Бирс» на Хэрроухаус, 11 в Лондоне.

- **Покупателям предлагается партия необработанных алмазов, не рассортированных по качеству, которая носит название «сайт». «Де Бирс» даже не пытается точно оценить их стоимость, т.к. требуются значительные издержки. Оценка необработанного алмаза определяется возможностями его огранки**

Сайты предлагаются строго на основе принципа «возьми или оставь» (take it or leave it). Переговоры о цене не допускаются, не обсуждается содержимое. Если покупатель не берет предложенные камни, то его исключают из списка покупателей «Де Бирс» в будущем, и обычно покупатели берут предложенные им сайты, так как право покупки алмазов у «Де Бирс» ценится ими высоко.

Чтобы избежать избыточного измерения, возникающего в результате дублирования усилий, и минимизировать издержки измерения, функция тщательного осмотра и отбора возлагается на конечного покупателя, который будет заниматься огранкой алмазов, а не на продавца и промежуточных покупателей.

Средства минимизации ТИ

**Минимизация ТИ – основная
цель и результат
функционирования
экономических институтов.**

Главный постулат минимизации ТИ

- Минимизация ТИ достигается путем дифференцированного закрепления транзакций за структурами управления ими.

Критерии определения издержек трансакции

- **С т.з. потребителя** – все затраты, стоимость которых не входит в цену (при покупке дома найм юристов, время на осмотр дома, сбор информации, уплата пошлины, пр.)
- **С т.з. продавца** – все затраты, которые он не нес бы, если бы продавал товар сам себе (расходы на рекламу, найм агента по продаже, юриста).

2 части ТИ

- **Услуги «транзакционного сектора»** (это отрасли, «продукция» которых имеет целиком транзакционное назначение – торговля, страхование, банковское дело и т.д.
- **Услуги, которые оказываются внутри «трансформационного сектора»** (затраты на «аппарат управления» в промышленности, сельском хозяйстве, пр.

Три фактора повышения удельного веса транзакционного сектора

- **Углубление специализации и
разделение труда.**
- **НТП в промышленности и
транспорте, сопровождающийся
увеличением размеров фирм.**
- **Усиление роли правительства в его
отношениях с частным сектором.**

Углубление специализации и разделение труда

- **Растет значимость правовой защиты контрактов**
- **На смену личному обмену приходит обезличенный, кот. требует детального определения условий сделки и механизмов правовой защиты.**
- **Эконом. агенты увеличивают расходы на поиск и обработку информации.**

НТП в промышленности и транспорте, сопровождающийся увеличением размеров фирм

- **Переход к крупным корпорациям.**
- **Трансакции – не только через рынок, но и внутри корпораций, что привело к снижению ТИ.**
- **Гудвилл (хорошая и широко известная репутация) снижает ТИ.**

Гудвилл

- **Личный гудвилл** – репутация менеджера.
- **Корпоративный гудвилл** – хорошая деловая репутация компании (сильная компания, высокое качество продукции, высокие кредитные показатели, корпоративная культура, выгодное месторасположение, налаженные отношения с поставщиками.)

Усиление роли правительства в его отношениях с частным сектором

- Рост числа крупных компаний привел к снижению издержек по оказанию давления на политическую власть с целью перераспределения прав собственности. Это привело к нарастанию государственного вмешательства в экономику

Экономия на масштабах

- **. Это важнейшая характеристика ТИ.
По мере того, как объем выпуска увеличивается, удельные издержки на одну сделку падают.
Это отражается в трансакционных благах.**

Трансакционные блага

Институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную цену с целью снижения собственных трансакционных издержек

- Типовые формы контрактов**
- Система принуждения к исполнению контрактов**
- Стандарты качества**
- Титулы собственности**
- Судебная система**
- Правовая и статистическая информация**