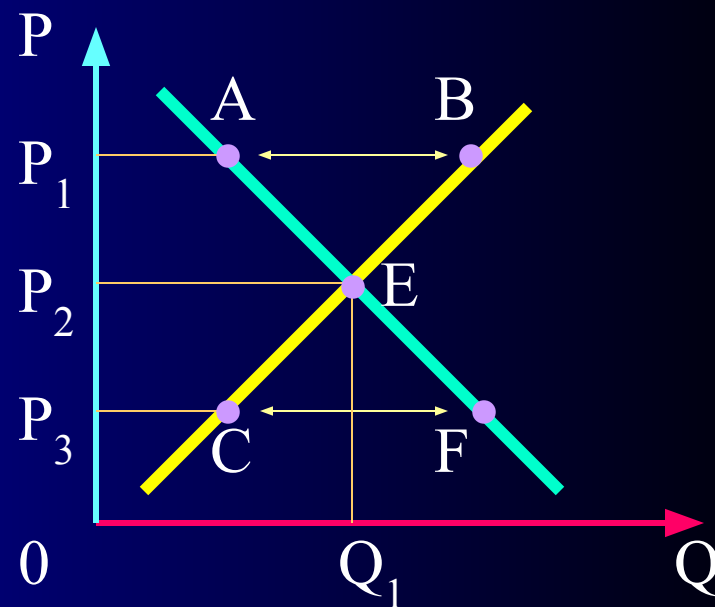




Институциональная экономика-3

Тема 3.

Трансакционные

издержки

План

3.1. Определение понятия «транзакционные издержки»

3.2. Издержки поиска информации об альтернативах сделки

2.3. Издержки измерения

3.4. Издержки проведения переговоров и заключения контракта

3.5. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения

3.6. Издержки защиты контракта от третьей стороны

3.7. Транзакционные издержки и основные типы экономического обмена

3.1. Определение понятия «транзакционные издержки»

3.1.1. Трансакции и трансакционные издержки

**Оливер Уильямсон:
«Трансакция имеет место тогда,
когда товар или услуга переходит
от заключительной точки одного
технологического процесса
к исходной точке другого,
смежного с первым.
Заканчивается одна стадия
деятельности и начинается
другая»**

**Джон Коммонс:
трансакция — это
«отчуждение и приобретение
индивидами прав будущей
собственности на
материальные объекты»**

- # Трансакции:
- экономические,
 - социальные;
 - политические

**Трансакционные
издержки –
это издержки в сфере
обращения,
связанные
с передачей прав
собственности**

**«Трансакционные издержки
— это забавная штука:
большая часть из них
существует не в
реальности, а <...> в мирах,
которым не удалось стать
реальностью»**

**К. Эрроу назвал
транзакционные издержки
издержками эксплуатации
экономических систем
и сравнил их
с трением
в мире физическом**

**Учёный-экономист,
игнорирующий
существование
транзакционных издержек,
столкнётся с трудностями
при объяснении поведения
экономических агентов**

3.1.2. Два подхода к транзакционным издержкам

**В настоящее время можно
выделить два основных
подхода к трансакционным
издержкам:
неоклассический подход
и подход с позиций теории
прав собственности**

**Трансакционные
издержки – это
издержки в сфере
обращения,
связанные
с передачей прав
собственности**

**Трансакционные издержки
как все издержки, которые
невозможно представить
себе в экономике
Робинзона Крузо, где нет ни
прав собственности,
ни сделок, ни какой-либо
формы экономической
организации**

**Подход к трансакционным
издержкам с позиций
теории прав собственности
интересуется в первую
очередь
институциональными
последствиями
трансакционных издержек**

**Институты выполняют
экономическую
функцию, сокращая
эти издержки.**

**Коуз выделил следующие
механизмы координации
деятельности людей:**

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

**Современная
неоинституциональная теория
утверждает, что
трансакционные издержки
присущи всем механизмам
координации деятельности, и
выделяет соответственно
следующие виды
трансакционных издержек :**

**— издержки
использования рыночного
механизма координации
деятельности людей —
рыночные трансакционные
издержки;**

**— издержки внутри
фирмы — управленческие,
или бюрократические,
которые возникают, когда
управляющий пользуется
правом давать указания
внутри организации;**

**— политические
транзакционные
издержки — это
издержки
использования
механизма
государства**

**— «ПОСТОЯННЫЕ»
транзакционные издержки,
т.е. специфические
инвестиции в создание
данного
институционального
устройства;**

**— «переменные»
транзакционные
издержки, величина
которых зависит
от количества сделок
или их объема**

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

3.1.3. Рыночные транзакционные издержки: классификация

Виды рыночных транзакционных издержек:

- **издержки поиска информации об альтернативах сделки (поиск информации о цене и партнере);**

- **издержки измерения
количественных и
оценки качественных
характеристик блага;**

- **издержки ведения переговоров и заключения контракта;**

- **издержки контроля за соблюдением контракта со стороны партнёров по сделке и предупреждения оппортунистического поведения партнеров;**

- **издержки защиты
контракта от
посягательств третьей
стороны**

3.2. Издержки поиска информации об альтернативах сделки

**Информация
об альтернативах сделки не
является бесплатным
благом.**

**Её получение требует
времени, затрат
материальных ресурсов
и усилий**

**Когда информация
о ценах или возможных
партнёрах собрана,
ею может
воспользоваться любое
количество
потенциальных
покупателей**

**Затраты на поиск — это
затраты на покупку,
поэтому с увеличением
разброса цен и,
следовательно, затрат
на поиск приемлемой цены,
снижается потребление
самого блага**

**Рынок сам по себе
является важным
средством
минимизации
транзакционных
издержек получения
информации о цене**

3.3. Издержки измерения

**Единая система мер
и весов позволяет
существенно снизить
издержки измерения
количества блага**

**Издержки оценки
качественных характеристик
блага могут быть настолько
велики, что совокупные
издержки измерения превысят
выгоду от данного блага, что
приведёт
к его обесцениванию**

**Во многих случаях оценка
качественных
характеристик товара
или услуги сопряжена
с большими издержками,
чем поиск цены этого
продукта**

**Неоклассическая теория
предлагает обойти
проблему различий
в качестве товаров,
рассматривая два товара
одного и того же вида,
но различного качества
как два разных товара**

**Неоинституциональная
теория, в отличие
от стандартной, интересуется
вопросом о том,
как неопределенность
в отношении качественных
характеристик благ
воздействует на организацию
производства и обмена**

3.3.1. Поисковые, экспериментальные и доверительные блага

**1. Блага, оцениваемые
в ходе поиска
(search goods),
их
называют поисковыми
или исследуемыми
товарами**

**2. Блага, оцениваемые
опытным путём, их
иногда называют также
экспериментальными
или опытными товарами
(experience goods)**

**Качество поисковых товаров
можно установить путём
осмотра, предшествующего
покупке, тогда как измерить
качество экспериментального
блага можно только
в процессе потребления этого
блага**

**3. Третья категория благ —
это товары, которые
американские экономисты
М. Дарби и Е. Карни
назвали «доверительными
товарами»
(credence goods)**

Таблица 3.1. Полезность, получаемая от доверительного блага

		Пациенту требуется	
		лечение с1	лечение с2
	лечение с1	v	0
	лечение с2	v	v

**Проблемы с оценкой
качества доверительных
благ возникают
на рынках диагностики
и лечения, ремонтных
работ, услуг такси и т.д.**

3.3.2. Избыточное измерение качественных характеристик блага

В некоторых видах сделок качественные характеристики блага, имеющие существенное значение для сделки, могут быть неизвестны обеим сторонам — и покупателю, и продавцу

**Если информация
не воздействует на
производство блага или
размещение ресурсов,
то она служит лишь цели
перераспределения
богатства в пользу более
информированной стороны**

**Эту информацию
называют
перераспределительной**

Избыточное производство информации имеет место в следующих случаях:

- сбор информации осуществляет не та сторона, которая может сделать это наиболее эффективно;**

- происходит дублирование производства информации, когда ее сбором занимаются обе стороны;
- информация производится преждевременно, т.е. до того момента, когда она станет необходимой для принятия решений о размещении ресурсов

**Экономические агенты находят
способы уменьшить
транзакционные издержки,
возникающие в связи с
необходимостью сбора
информации о качественных
характеристиках блага,
разнообразные институты
возникают как средство экономии
транзакционных издержек**

3.3.3. Способы сокращения издержек измерения качества

Гарантии.
Как правило, измерение
качества товара
производитель
осуществляет либо
заранее, либо в момент
обмена

**Если на товар не
предоставляется гарантия,
покупатель будет проверять
несколько образцов, прежде
чем сделать выбор.
Этого чрезмерного измерения
можно избежать при
предоставлении гарантии**

**Контракты с долевым
участием
(share contracts)
используются в тех
случаях, когда измерение
качества ex ante, т.е. до
покупки, затруднительно
для обеих сторон**

**При заключении подобных
контрактов возникают
проблемы со стимулами,
которые отсутствуют
в контрактах
с единовременной общей
суммой вознаграждения**

**Продажи под торговой маркой
(brand name) используются
в тех случаях, когда трудно
осуществить как измерение
в момент покупки, так и
предоставление гарантий
по обмену или ремонту
некачественных товаров**

**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**

3.3.4. Способы продажи неоднородных товаров: «сокрытие информации» или «КОТ В МЕШКЕ»

**Товар можно определить
как неоднородный, если его
потребители будут
затрачивать ресурсы,
отбирая лучшие
экземпляры из числа таких
же товаров, на которые
установлена единая цена**

Пример 1.

Торговля картофелем

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

3.4. Издержки проведения переговоров и заключения контрактов

**Издержки этого типа
могут быть весьма
значительными**

**Сократить издержки
ведения переговоров
и подписания
контракта можно,
используя
стандартные или
типовые договоры**

3.4.1. Проблема дележа общей выгоды от обмена

**Стороны могут
значительно выиграть,
если им удастся заключить
сделку, но торги
в основном идут по поводу
того, как поделить эту
общую выгоду от обмена
(cooperative surplus)**

Раскрытие частной информации при переговорах — это социальная дилемма

**Томас Гоббс считал,
что люди достаточно
редко бывают настолько
разумны, чтобы прийти
к соглашению о том, как
разделить общую выгоду
от обмена**

Таблица 3.2

Переговоры по Гоббсу

		Игрок В	
		Жёсткая стратегия	Мягкая стратегия
	Жёсткая стратегия	3; 3	10; 0
	Мягкая стратегия	0; 10	6; 6

**Для того чтобы снизить издержки
ведения переговоров,
уменьшающие общую выгоду
сторон от заключения контракта,
необходимо устранить
«распределительный аспект
переговоров» , т.е. преобразовать
торги в координационную игру**

**У Гоббса в качестве
третьей стороны
выступает правитель,
который обладает
неограниченной властью
по отношению
к сторонам конфликта**

3.4.2. Способы снижения издержек проведения переговоров

Таблица 3.3

Игра «Конфликт полов»

		Жена	
		Концерт	Футбол
	Концерт	2; 3	0;0
	Футбол	1;1	3; 2

**В этой игре два
равновесия по Нэшу, и
оба равновесия
эффективны
по Парето**

**Равновесие по
Штакельбергу
достигается, когда лидер
играет лучшую
стратегию, зная, что
другой игрок выберет
лучший ответ на его ход**

**Сделка заключается,
когда кто-то делает
окончательную,
достаточную для
этого уступку**

**Способность одной
из сторон убедить
партнера по переговорам
зависит от её
способности ограничить
саму себя, связать самой
себе руки, сжечь
за собой мосты**

- **Использование
агентов для
проведения
переговоров**

Публичность против секретного характера переговоров

Одновременное проведение переговоров

3.4.3. Издержки ведения переговоров и выбор способа организации сделки

**Издержки проведения
переговоров могут
оказать серьёзное
влияние на выбор
способа организации
сделки**

**Многие крупные заводы
вплоть до Первой мировой
войны использовали
контрактную систему
(contracting-out)
организации производства**

**Почему же тогда на смену этой
системе внутренней
контрактации, обладавшей
всеми преимуществами
рынка, пришла система
наёмного труда, при которой
мастера контролировали
наёмных работников?**

**Ответ, видимо, следует
искать в сложностях
координации производства
и проблемах, возникавших
при переговорах о
распределении общей
выгоды от обмена**

**Создание иерархически
организованных фирм,
пришедших на смену
контрактной системе,
позволяло экономить
высокие издержки
ведения переговоров**

3.5. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения

**Этот вид издержек имеет
критическое значение для
развития экономики,
так как они являются
основным препятствием
на пути специализации
и разделения труда**

**К наиболее важным
механизмам защиты
контракта и
предотвращения
оппортунистического
поведения относятся
правовая система
и механизм репутации**

**Оппортунистическое
поведение можно определить
как поведение индивида,
который стремится получить
одностороннюю выгоду за
счёт партнера, уклоняясь
от соблюдения условий
контракта**

**Люди склонны вести себя
оппортунистически, т.е.
следовать собственной
выгоде, используя для
её достижения все
доступные им средства,
в том числе обман
и вероломство**

**Издержки
оппортунистического
поведения — это
издержки, связанные
с трудностями контроля
за поведением сторон
контракта**

3.5.1. «Естественное состояние» человечества и проблема надёжности обязательств

**Предположим,
что государства,
которое защищает
контракты,
заключенные людьми,
не существует.**

**Люди находятся в состоянии,
называемом философами
«естественным», т.е.
изначальном природном
состоянии человеческой
жизни до принятия ею каких-
либо организационных форм**

**Гоббс описывает
«естественное состояние»
как «войну всех против
всех» и рассматривает
его как крайнее отсутствие
безопасности,
обусловленное,**

**во-первых,
уязвимостью
владения (то, чем
владеет человек,
может быть в любой
момент у него
экспроприировано)**

**и, во-вторых, отсутствием
гарантий соблюдения
договорных обязательств
в тех сделках, в которых
исполнение сторонами своих
обязательств происходит
не одновременно**

Таблица 3.4
Игра «доверие»
в отсутствии
контракта

		Игрок В	
		Сотрудничать	Присвоить выигрыш
	Инвестировать	0,5; 0,5	-1;1,0
	Не инвестировать	0;0	0;0

**Необходимым условием
реализации обмена, имеющего
последовательный, а не
одновременный характер,
является создание надежных
обязательств, а это становится
возможным, если надежной будет
угроза санкций за невыполнение
контракта**

**В «естественном состоянии»
стороны, которые хотели бы
совершить неодновременный
обмен, должны полагаться
на частные механизмы
защиты контракта,
обеспечивающие надежность
обязательств сторон**

3.5.2. Частные механизмы защиты контракта: защита второй стороной

«Заложник»

Обеспечение

Самовыполняющееся соглашение, или «связывание рук»

**Самовыполняющееся
соглашение — это
соглашение, в котором при
нарушении одной из сторон
его условий единственным
выходом для другой
стороны является его
расторжение**

**В случае
самовыполняющегося
соглашения у продавца
оказываются «связанными
руки» потому, что при
нарушении условий
соглашения он лишается
будущих доходов**

Объединение интересов сторон

**Объединение
интересов сторон
уничтожает
«естественное
состояние», в котором
они находились**

**Однако и у этого
способа есть
ограничения и слабые
стороны**

**Во-первых, полное объединение
весьма редко становится
возможным: сохраняя свою
независимость, мы подвергаем
себя риску обмана со стороны
партнера,
и поэтому будем пытаться
дополнить наш союз с ним
другими способами защиты
от нарушения обязательств**

Во-вторых, в краткосрочном плане этот способ таит в себе особые опасности: пока личные связи не окрепнут и не станут достаточно надежными, ослабление других механизмов защиты контракта может повысить риски, а не снизить их. В то же время использование других способов защиты контракта может стать препятствием на пути союза, поскольку свидетельствует об отсутствии доверия

3.5.3. Механизм репутации

Механизм многосторонней репутации

**Сравним механизмы
двусторонней и
многосторонней репутации
с помощью модели,
предложенной
американским экономистом
А. Грейфом**

Таблица 3.5

**Распределение
выигрышей**

		Агент обманывает	Агент сотрудничает
	Купец	0	$\gamma - W$
	Агент	α	W

**Здесь α — стоимость товаров,
которые купец доверяет
агенту;**

**W — заработная плата,
которую купец платит агенту, γ
— общий выигрыш
от сотрудничества;
 $\gamma - W$ — выигрыш купца
от сделки с агентом**

Таблица 3.6

Игра «Доверие»

с купцом и агентом

		Агент	
		Сотрудничать	Обмануть
	Нанимать	$\gamma - W; W$	$0; \alpha$
	Не нанимать	$k; \varphi$	$k; \varphi$

Здесь k — выигрыш купца, если он не нанимает агента и сам путешествует с товарами;

φ — доход безработного агента, не заключившего сделку с купцом;

$\gamma > k + \varphi$, это означает, что обмен взаимовыгоден, в то же время $k > \gamma - \alpha$ — купец предпочитает действовать самостоятельно и не нанимать агента, если тот его обманет или потребует заработную плату, равную ценности вверенных ему товаров

**Предположим далее, что
сделка повторяется.
Какова должна быть та
минимальная заработная
плата, которая удержит
агента от обмана?**

$$W^* = W(\delta, h_h, h_c, \sigma, \varphi, \alpha) > \varphi,$$

**W^* — оптимальная
заработная плата,
обнаруживает
отрицательную
зависимость от δ , h_h
и положительную
зависимость от h_c , σ , φ , и α**

**Предположим теперь,
что сотрудничество между
купцом и агентом
поддерживается
механизмом двусторонней
репутации**

Вероятность, что агент будет нанят купцом, если он был честным в сделках с другими купцами, равна вероятности, что агент будет нанят, если в сделках с другими купцами он обманул:

$$h_h = h_c = \sigma M / A - (1 - \sigma) M$$

**Механизм двусторонней
репутации
предоставляет только
весьма ограниченную
и достаточно
дорогостоящую защиту
контракта**

**Механизм многосторонней
репутации может
поддерживать обмен
в гораздо большем спектре
ситуаций по сравнению
с двусторонней репутацией**

**Механизм
многосторонней
репутации
поддерживает обмен
в коллективистском
обществе**

**Механизм многосторонней
репутации более
действенен с точки зрения
сдерживания
оппортунистического
поведения по сравнению
с механизмом
двусторонней репутации**

**Однако для его
нормального
функционирования
необходимо решить
ряд проблем**

- **Во-первых, иногда
бывает трудно
установить,
действительно
ли одна из сторон
вела себя
недобросовестно**

- **Во-вторых, при
механизме
многосторонней
репутации возникает
проблема
распространения
информации об обмане**

- В-третьих, эффективность механизма многосторонней репутации может быть подорвана появлением «безбилетников», которые отказываются участвовать в применении санкций к нарушителям

**Грейф, Мильгром и Вейнгаст
предположили, что купеческие
гильдии возникли как
институт, осуществлявший
координацию ответных
действий купцов по
отношению к городам,
которые нарушили условия
соглашений о торговле**

**Механизм многосторонней
репутации основан
на санкциях, которые
осуществляют все члены
сообщества: купцы
отказываются нанимать
агента, обманувшего
в прошлом**

**Но в некоторых
случаях
экономических
санкций оказывается
недостаточно, чтобы
удержать агента
от обмана**

**Механизм многосторонней репутации
часто нуждается в специальной
организации для решения проблемы
безбилетника, которая может
возникнуть при осуществлении
наказания обманувшего агента, или
подкрепляется семейными и
социальными институтами в тех
случаях, когда экономических санкций
недостаточно, чтобы удержать агента
от обмана**

С развитием рынков и ростом населения относительная эффективность механизма многосторонней репутации падает, и основную роль в защите контрактов начинает играть правовой механизм

3.5.4. Правовая система защиты контракта

Таблица 3.7

Игра «Доверие»

в условиях судебной

защиты

		Игрок В	
		Сотрудничать	Присвоить выигрыш
	Инвестировать	0,5; 0,5	0,5; -0,5
	Не инвестировать	0; 0	0; 0

**Целью правовой защиты
контрактов является создание
условий для межвременного
обмена (intertemporal
exchange), при котором
стороны неодновременно
исполняют свои
обязательства**

**Правовая система включает
в себя:**

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

**Однако даже в развитых
странах правовая система
обладает определёнными
недостатками,
что ограничивает
возможности
её использования как
средства защиты контрактов**

**При заключении контракта,
защищаемого правовой
системой, сторона, которой
было дано обещание,
получает возможность подать
иск, если должник по
договору не выполняет свои
обязательства**

**Можно выделить две
основные причины,
по которым
возмещение ущерба
не будет полным**

**Во-первых, кредитор
по договору не
получит возмещение
ущерба, который суд
сочтёт слишком
отдаленным или
спекулятивным**

**Во-вторых, величину
причиненного ущерба будет
оценивать суд — третья сторона,
и всегда сохраняется опасность,
что эта оценка разойдется
с оценкой причинённого ущерба
самой пострадавшей стороной,
поэтому возмещение, которая
она получит, окажется
недостаточным**

**Ценность упущенных
возможностей
по самой своей
природе является
величиной весьма
спекулятивной**

**Применение более жёстких
санкций за нарушение договора
— заключение в тюрьму,
физическое наказание или даже
смертный приговор — повысит
надёжность договорных
обязательств, но цена, которую
придется за это заплатить, будет
слишком высокой**

**Вследствие того, что никакая
система правовой защиты
контракта (даже самая
суровая) не может до конца
устранить риск оппортунизма,
стороны контракта будут
продолжать использовать
доступные им частные
средства защиты**

**В каких случаях
механизмы репутации
более действенны,
чем правовая
система?**

**Механизмы репутации
будут обладать
преимуществом перед
правовой системой, когда:**

**— информация известна,
но её трудно наблюдать
со стороны (non-verifiable
information);**

**— особое значение имеет
скорость разрешения споров;
— проблемы слишком
сложны, чтобы их можно
было решить в суде с низкими
издержками или их решение
требует специальных знаний;**

— государственные институты неэффективны из-за коррупции или бюджетных ограничений;
— особое значение имеет сохранение секретного характера сделок

**Однако у механизма репутации
есть и негативные стороны.**

**В странах с недостаточной
правовой защитой контрактов
механизм репутации начинает
играть непропорционально
большую роль и может стать
препятствием на пути развития
разделения труда и обмена**

**Механизм
многосторонней
репутации
не действует
в отношениях между
членами сообщества
и аутсайдерами**

3.5.5. Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск

**Трансакционные издержки,
вызванные сложностями
защиты договоров и
предотвращения возможного
оппортунистического
поведения со стороны
партнеров по сделке, часто
воспринимаются
предпринимателями как риск**

**Когда люди сталкиваются
с проблемой
неопределенности,
они придумывают
разнообразные схемы,
механизмы, которые
позволяют им разделить
риски**

**В современной
экономике есть много
институтов,
позволяющих
разделить риски**

**Одна группа институтов —
это страховые компании,
которые дают возможность
разделить статистически
независимые риски и тем
самым сокращают
издержки несения риска**

3.6. Издержки защиты контракта от третьей стороны

**Высокие издержки
защиты контракта
от третьей стороны
могут ограничивать
взаимовыгодный
обмен или
препятствовать ему**

**Существуют серьёзные
основания для передачи
права использования
насилия для защиты
собственности
и контрактов в руки
государства**

3.7. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена

**В соответствии
с принципом
транзакционных
издержек можно
выделить три основных
типа экономического
обмена**

**Первый тип —
персонализированный
обмен — был
господствующим на
протяжении большей
части экономической
истории**

**Второй тип обмена — это
неперсонализированный
(обезличенный) обмен без
защиты контрактов третьей
стороной**

**Третий тип обмена — это
неперсонализированный
(обезличенный) обмен
с защитой третьей
стороной — государством**

**Переход от одного типа
обмена к другому
в результате
урбанизации заставляет
экономических агентов
искать новые типы
контракта**





		B	
		A	C
	A	-3; -3	-2;7
	C	5;0	-4;-4