

Тема 2

Трансакционные издержки

Курило А.Е.,

к.э.н., доцент

Тема 2. Трансакционные издержки

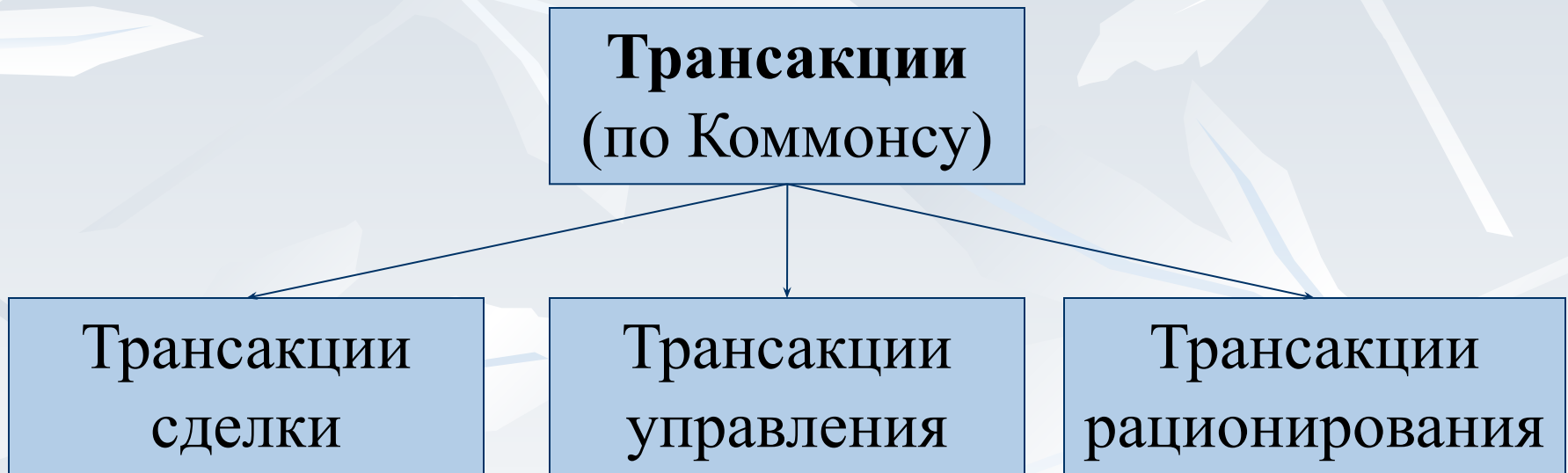
- 2.1. Понятие транзакции;
- 2.2. Трансакционные издержки;
- 2.3. Виды трансакционных издержек и способы их минимизации.

2.1. Понятие трансакции

- **Трансакция или транзакция** (англ. *transaction*, лат. *transactio* - совершение, договор);
- **Трансакция** – акт взаимодействия – акт обмена правами собственности;
- **Обмен** правами собственности между индивидами м.б.:
 - **Добровольным** (с целью перераспределения благосостояния или увеличения эффективности);
 - **Принудительным** .

2.1. Понятие транзакции

- **Транзакция** (по Коммонсу) – это отчуждение и приобретение индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом.

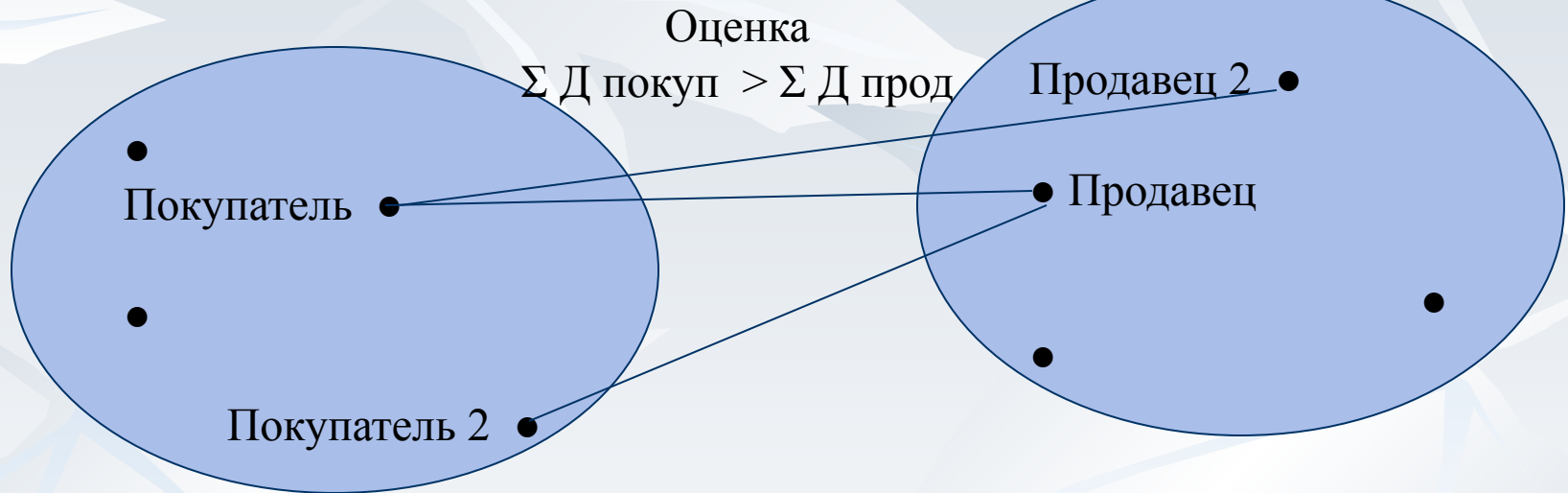


- Реальные транзакции всегда представляют собой смесь ЭТИХ ТИПОВ

2.1. Понятие транзакции

Транзакции сделки

- **Транзакции сделки** – представляют собой свободное **перераспределение прав собственности** на редкие блага между равными с правовой точки зрения экономическими агентами на **взаимовыгодной** основе



- Вы решили приобрести пианино. Обмен будет **взаимовыгодным**, если продавец оценивает пианино в сумму денег меньшую, чем оценивает покупатель.
- Посредством сделок происходит **перераспределение уже существующих благ** (достигаются и реализуются соглашения об обмене собственностью)

2.1. Понятие транзакции

Транзакции сделок

- **Хорошая репутация** обеспечивает высокую переговорную силу , позволяя заключать контракты на выгодных условиях.
- В контрактах фирмы «Sony» на продажу профессионального оборудования:
 - условиях не оговариваются;
 - предоплата – 100%,
 - срок поставки – через 4 месяца;
 - гарантий никаких, кроме **доброго имени фирмы**, конечно!
- И при этом у них огромное количество клиентов.

2.1. Понятие транзакции

Транзакции управления

- **Транзакции управления** – подразумевают отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями иерархии (отношения «управление – подчинение»)

- Фирма нанимает программиста. Обмен (программистские услуги – оплата) будет **взаимовыгодным**, если программист оценивает свои услуги в сумму денег меньшую, чем те затраты, с которыми связана самостоятельная поддержка базы фирмой.

Оценка

$\Sigma \text{ Д поддержки базы фирмой} > \Sigma \text{ Д опл труда программиста}$

- Программист, вступая в транзакцию, **добровольно** признает за другим
 - право отдавать приказы,
 - соглашается выполнять их за вознаграждение и
 - признает статус подчинения.
- Посредством транзакций управления **создается богатство**

2.1. Понятие трансакции

Трансакции рациионирования

- **Трансакции рациионирования** – переговоры по достижению соглашения между несколькими участниками, которые имеют права распределять прибыли и убытки (т.е. права реального распределения богатства или дохода).
- Определение законодательной властью величины налоговых ставок, которые влияют на издержки функционирования хозяйствующих субъектов.
- Эти волевые решения власти обязательные для исполнения.
- **Принудительная трансакция**

2.1. Понятие транзакции

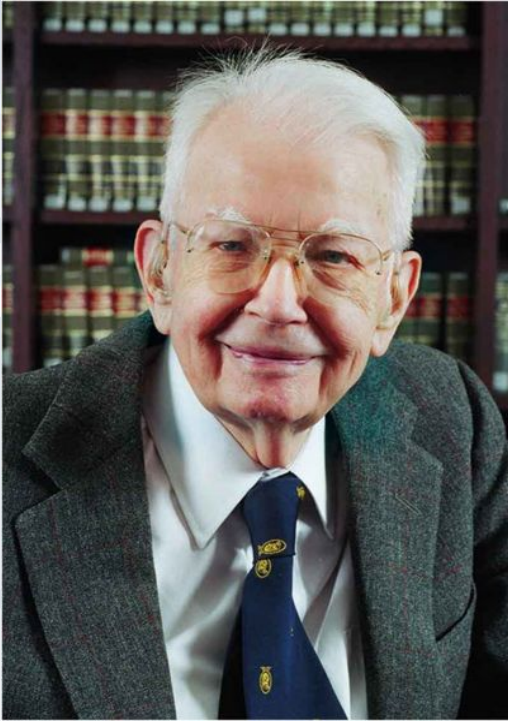
Сравнительные характеристики транзакций

Характеристики	Тип транзакции		
	Транзакция сделки	Транзакция управления	Транзакция рациионирования
Участвующие стороны	4 участника (и >)	2 участника	2 участника (один из них – коллективный)
Основа взаимодействия	Одинаковы правовой статус, различная переговорная сила	Добровольное признание различий в правовом статусе	Вынужденное признание различий в правовом статусе
Преобразование богатства	Перераспределение богатства	Создание богатства	Распределение издержек и выгод от создания богатства
Универсальный принцип	Редкость	Эффективность	Принуждение

2.2. Трансакционные издержки

- **Трансакционные издержки** – издержки, сопровождающие взаимоотношения агентов;
- Все **издержки общества**, которые не относятся непосредственно к физическому процессу производства благ;
- Включают затрачиваемое **время** (важно);
- Одна из задач государства - такое совершенствование социально-экономического механизма, при котором трансакционные издержки участников рыночного обмена были бы минимальны.

2.2. Трансакционные издержки



- Рональд Гарри Коуз (29.12.1910 – Лондон – 02.09.2013- Чикаго) – американский экономист
- Трансакционные издержки – издержки функционирования рыночного механизма, включают:
 - издержки поиска партнеров;
 - сбора информации;
 - составления контракта;
 - пересмотра контракта в связи с изменением обстоятельств и т.д.

Трансакционные издержки порождаются **ассиметрией информации** между участниками.

Ассиметричность информации - это неравномерное распределение информации (о товаре между сторонами сделки).

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

■ 1) Издержки поиска информации (выявления альтернатив)

Существует 4 основных сферы поиска:

- Приемлемая цена;
- Информация о качестве имеющихся товаров и услуг;
- Информация о «качестве» продавцов;
- Информация о «качестве» покупателей.

Происходят:

- Затраты времени;
- Ресурсов для поиска;
- Потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

■ 1) Издержки поиска информации (выявления альтернатив)

Для минимизации используют такие институты, как:

- Специализированные рынки (биржи);
- Реклама;
- Репутация (связана с индивидуализацией – фирменные наименования, товарные знаки и т.д.

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

■ 2) Издержки ведения переговоров и заключения контрактов

Включают три категории:

- Издержки коммуникации (разработка контракта предполагает коммуникацию, затраты на переводчиков, непонимание партнеров из-за различий в бизнес-культуре);
- Стратегические издержки (затраты на дорогие приемы);
- Издержки затягивания принятия решений.

2.3. Виды трансакционных издержек и их минимизация

■ 2) Издержки ведения переговоров и заключения контрактов

Способы минимизации:

- Стандартные контракты;
- Предварительная разработка контракта;
- Предварительная коммуникация;
- Используют в качестве гаранта 3-ю сторону, которая отчасти может компенсировать недостаток взаимного доверия сторон.

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

■ 2) Издержки ведения переговоров и заключения контрактов

Способы минимизации – **элементы кредитной сделки** банка с клиентом со стороны банка:

- 1) Рассмотрение заявки на кредит и интервью с клиентом;
- 2) Изучение кредитоспособности и оценка степени риска;
- 3) Подготовка предложений по кредиту;
- 4) Подписание кредитного соглашения.

2.3. Виды трансакционных издержек и их минимизация

■ 3) Издержки спецификации и защиты прав собственности

К ним относятся:

- Издержки с урегулированием пограничных споров;
- Содержание судов, гос. органов;
- Затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных прав;
- Поддержание консенсусной идеологии.

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

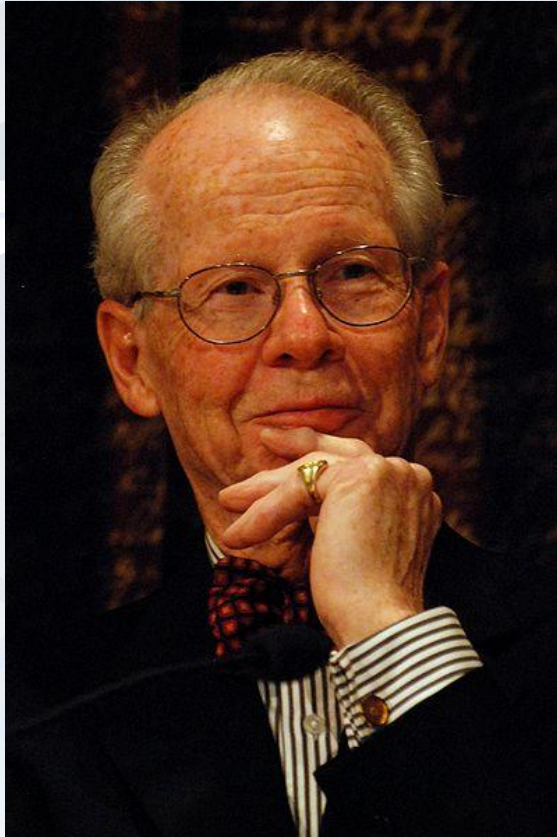
■ 3) Издержки спецификации и защиты прав собственности

Способы минимизации:

- Формирование единого поля взаимодействия (единый язык, культура и т.д.)
- Идеология: интериоризация норм – превращение в элемент системы подчинений.
 - Интериоризация (лат. переход извне внутрь) (в психологии) – формирование стабильных функций сознания (внутренних структур психики) через усвоение внешней социальной деятельности (формирование внутренних норм человека **под воздействием внешней среды**)

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

■ 4) Издержки оппортунистического поведения



- Оливер Уильямсон (27.09.1932) – американский экономист
- Лауреат Нобелевской премии (2009)
- «за исследования в области экономической организации»
- Оппортунистическое поведение – поведение, уклоняющееся от условий контракта.

2.3. Виды транзакционных издержек и их минимизация

■ 4) Издержки оппортунистического поведения

Типы оппортунистического поведения

Предконтрактное

В период заключения контракта
(рынок поддержанных авто «лимонов» — автомобили худшего качества вытесняют автомобили лучшего качества)

min: - гарантии;
- рекомендации (письм., устные)

Постконтрактное

1) **Отлынивание** — работа с меньшей отдачей, чем установлено договором

min: - система мониторинга;
- система стимулов

2) **Вымогательство** — связано со специфичностью активов (работник (имеющий важные для фирмы навыки и знания) ⇒ шантаж угрозой ухода; Фирма ⇒ угроза увольнения)

min: - обеспечение взаимных инвестиций;
- полнота контракта



Спасибо за внимание!