

Транзакционные издержки

Институциональная экономика. Лекция 5

Идеальный мир неоклассической теории

- информация является полной и совершенной,
- экономические агенты рациональны,
- права собственности определены и защищены,
- возможные случаи нарушения сторонами условий сделки можно заранее просчитать и обеспечить их низкую привлекательность,
- посягательства на чужую собственность отслеживаются и эффективно пресекаются государством



Трансакционные издержки

- это издержки координации деятельности экономических агентов и снятия распределительного конфликта между ними.



Основные виды транзакционных издержек

- издержки поиска информации;
- издержки измерения;
- издержки ведения переговоров;
- издержки составления контрактов;
- издержки спецификации и защиты прав;
- издержки мониторинга;
- издержки защиты контракта от третьих лиц;
- издержки продвижения.



Внешние эффекты

– издержки или выгоды, которые связаны с тем, что деятельность одного участника рынка может наносить вред (приносить пользу) другим экономическим агентам, и эти эффекты не учитываются при анализе издержек и выгод производства.



Теорема Коуза

Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов будет оставаться неизменной и эффективной независимо от распределения прав собственности.



Реальная жизнь

Агенты

- ограниченно рациональны
- обладают неполной информацией

- исполнение многих сделок носит протяженный во времени характер




Юридический подход

Ст. 420 ГК РФ:

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Ст. 153 ГК РФ

Сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей



Виды сделок

- Односторонние и многосторонние
- Возмездные и безвозмездные
- Каузальные и абстрактные



Экономический подход

Контракт – это соглашение о передаче или защите набора прав собственности.

Контракт можно рассматривать как совокупность взаимных обещаний.



Двусторонняя сделка

- предложение о заключении договора (оферта);
- принятие предложения (акцепт);
- исполнение.



Совершенный (полный) контракт:

- устанавливает, что каждая сторона должна делать в каждом возможном случае развития событий;
- устанавливает распределение издержек и выгод для каждого возможного варианта развития событий;
- учитывает все случаи несоблюдения условий контракта и предусматривает санкции.



Институциональный подход

- трансакционные издержки всегда положительны,
- права собственности никогда не бывают полностью определены и надежно защищены,
- любые контракты являются неполными,
- участники сделок (транзакций) склонны к нарушению взятых на себя обязательств;
- государственное принуждение к исполнению контрактов представляет собой один из возможных способов их защиты.



Три вида эгоистического поведения

- ▣ **Послушание.** Индивид предполагает, что в определенных условиях ему выгодно следовать установленным правилам, поскольку нарушение правил грозит ему существенными санкциями.
- ▣ **Следование личным интересам.** Сделки заключаются на условиях, отражающих исходное положение сторон, и эти условия честно раскрываются. Но каждая сторона стремится к максимизации собственной выгоды.
- ▣ **Оппортунизм.** Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства, включая любые формы обмана или нарушения взятых на себя обязательств.



Неблагоприятный отбор

информированная сторона (агент), используя свое информационное преимущество перед неинформированной стороной (принципалом), добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях.



Методы борьбы с неблагоприятным отбором

- сигналы,
- фильтрация,
- рационирование.



Сигналами называются действия, которые предпринимает информированная сторона (агент), чтобы сообщить неинформированной стороне (принципалу) о наличии у себя определенных характеристик.



Фильтрация – это действия,
предпринимаемые принципалом, чтобы
выявить скрытые характеристики
потенциальных агентов.



Рационирование – это предъявление
принципалом дополнительных
требований к агенту.



Моральный риск

– это оппортунизм, проявляющийся на стадии исполнения контракта и заключающийся в ненадлежащем исполнении своих обязательств одной из сторон сделки.



Методы борьбы с моральным риском

- оплата по результату;
- мониторинг;
- отслеживание репутации;
- установление отношений доверия.



Проблемы эмпирической оценки ТС

- ❑ Отсутствие единого определения
- ❑ Функциональная связь транзакционных и производственных издержек
- ❑ Высокая стоимость прямых измерений
- ❑ «Эффект градусника»
- ❑ Сложность подбора индикаторов



Методы оценки

- ❑ Прямая оценка (подсчет ТС по отдельным категориям)
 - ❑ Анализ ТС на финансовых рынках

- ❑ Косвенная оценка (через отказ от оптимальных альтернатив выбора)
 - ❑ Анализ институциональных альтернатив и актуального выбора формы транзакции



Рыночный транзакционный сектор (исследование Норта – Уоллеса)

- ❑ Область исследования

- ❑ Рыночный сектор

- ❑ **Транзакционные услуги**

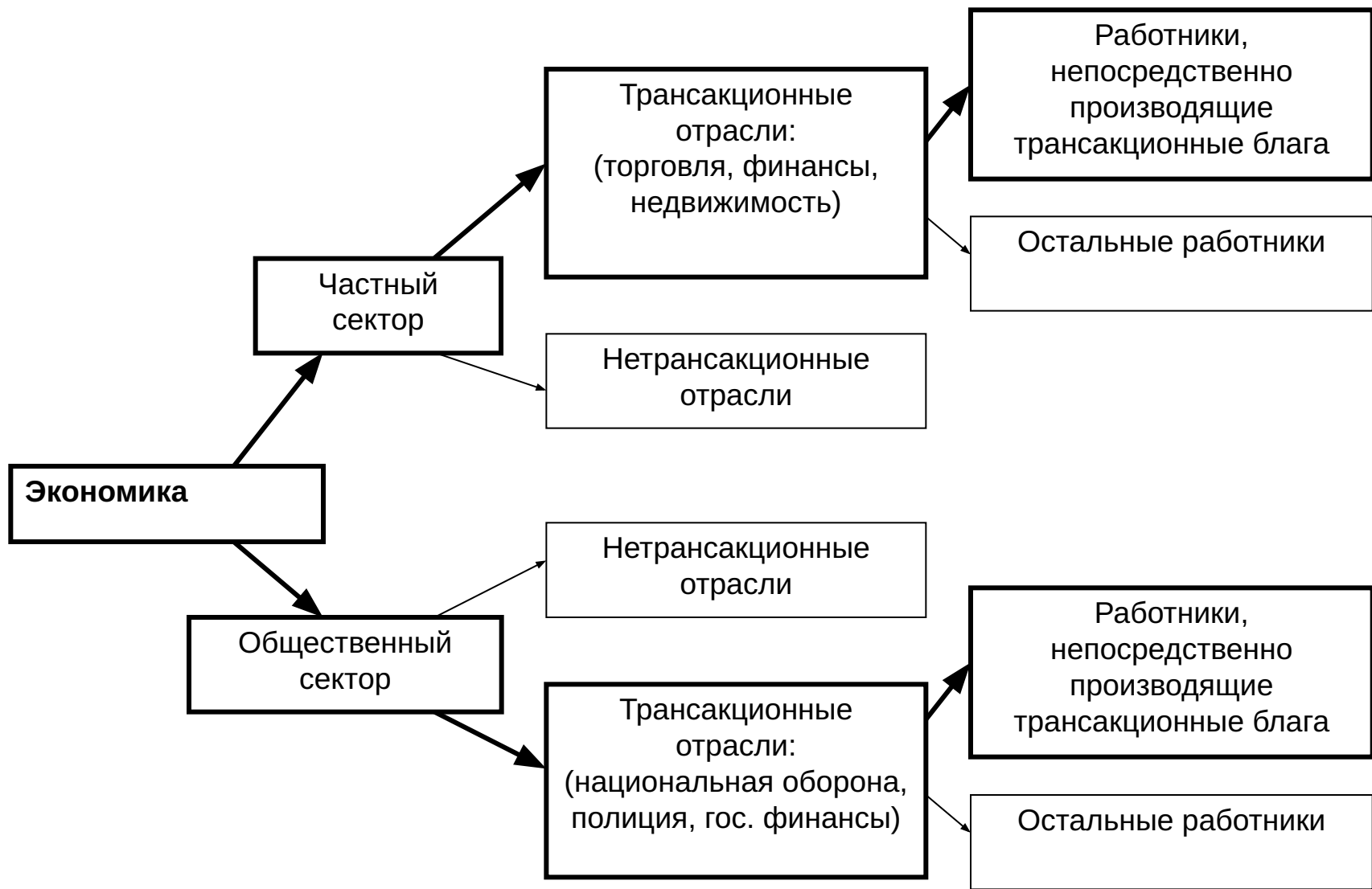
- ❑ Группы издержек

- ❑ издержки, возникающие в отношениях покупатель-продавец;

- ❑ издержки, возникающие внутри фирм и через посредников различных типов;

- ❑ издержки, связанные с защитой прав собственности.

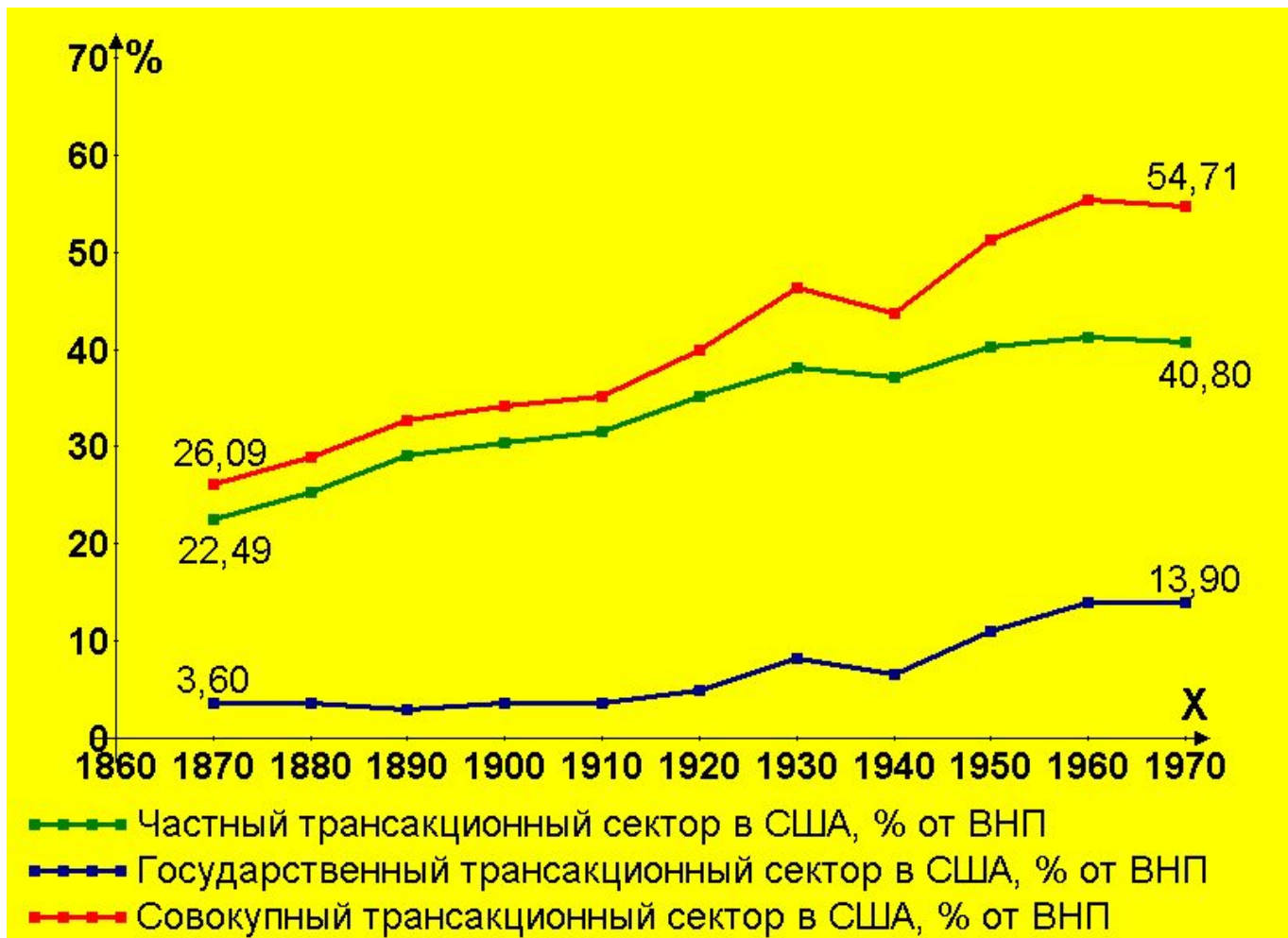




Методика количественного подсчета ТС



Количественная оценка транзакционного сектора и динамика транзакционных издержек (Д.Норт и Дж. Уоллис)



Причины роста ТС сектора

- ❑ **Увеличение специализации и разделения труда**
 - ❑ Урбанизация и обезличивание отношений
 - ❑ Усиление влияния внешних эффектов
 - ❑ Рост специализации
 - ❑ Растяжение трансакций во времени и пространстве

- ❑ **Технологические изменения в производстве и транспортировке**
 - ❑ увеличение отдачи от масштаба в различных производственных отраслях
 - ❑ усложнение структуры фирм
 - ❑ рост агентских издержек

- ❑ **Рост роли государства в отношениях с частным сектором**



Вымогательство

вид оппортунистического поведения, которое проявляется в навязывании своей воле другой стороне сделки в результате изменения переговорной силы сторон.



Специфический ресурс

- актив или ресурс, доход от использования которого внутри фирмы превышает выгоду от альтернативного применения (величину вмененных издержек).



Виды специфичности

- специфичность местоположения;
- специфичность физических активов;
- специфичность человеческих активов;
- специфичность целевых инвестиций.




Средством борьбы с
вымогательством являются
долгосрочные контракты или
вертикальная интеграция.



Ян Макнейл «Множество свойств контрактов» (1974)

1. В классической теории контрактов отдельная транзакция рассматривается как автономная. В реальности множество транзакций являются взаимосвязанными, поэтому отдельную сделку неправомерно рассматривать как дискретную.

2. Формальный контракт в силу множества причин невозможно сделать совершенным. Поэтому люди предпочитают иметь дело с теми, с кем они уже сотрудничали прежде, и кто зарекомендовал себя надежным партнером. Рыночные стимулы уступают место доверию.



Институциональная теория контрактов

- предпосылка ограниченной рациональности контрагентов;
- предпосылка ограниченной эффективности институциональных механизмов принуждения к исполнению контрактов.

Контрактные отношения строятся таким образом, чтобы минимизировать совокупные транзакционные издержки управления ими.



Классический контракт

двусторонний точечный контракт, четко фиксирующий все условия сделки и санкции в случае нарушения каждой из сторон взятых на себя обязательств.

Отношения сторон четко определены и прекращаются после исполнения договора (свойство дискретности).

Классический контракт пытается учесть все моменты, сводя будущее к настоящему (свойство презентативности).

Условия заключения КК

- разовые трансакции;
- в исполнении контракта не задействованы специфические активы;
- низкая степень неопределенности будущего.

Система управления контрактными отношениями – рынок.



Неоклассический контракт

- долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно предвидеть заранее все возможные последствия заключаемой сделки.

Предусматривает общие принципы организации отношений сторон. Дух договора преобладает над буквой.

Разрешение конфликтных ситуаций осуществляется на основе привлечения третьей стороны – арбитра.



Условия заключения НК

- в сделке задействованы специфические активы;
- транзакция носит разовый (дискретный), хотя и долговременный характер.

Система управления контрактными отношениями – трехстороннее управление



Отношенческий контракт

- долгосрочное соглашение о сотрудничестве, в котором неформальные условия (прошлые и ожидаемые будущие отношения) превалируют над формальными.

Выполнение контракта гарантируется взаимной заинтересованностью и доверием участвующих сторон.

Для осуществления такого контракта обычно требуется совместное управление.



Условия заключения ОК

- в сделке задействованы специфические активы;
- транзакции носят повторяющийся характер.

Система управления контрактными отношениями – иерархия.



Характерные черты ОК

- доверие и общие конвенциональные нормы, сложившиеся на основе предшествующего опыта взаимодействия;
- открытые условия (неполнота);
- распределение выгод и издержек *ex post*;
- иерархия как способ управления деятельностью;
- переговоры как способ разрешения конфликта.

