

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ
им. проф. М.А. Бонч-Бруевича
ФАКУЛЬТЕТ ВЕЧЕРНЕГО И ЗАОЧНОГО ОБУЧЕНИЯ

Дисциплина: экономика

Транзакции и транзакционные издержки

Выполнил: Минейкина А.Р.

Санкт-Петербург 2015

Содержание

Введение

1. Транзакции: понятие, значение и виды

1.1 Понятие и значение

1.2 Виды транзакций

2. Транзакционные издержки

2.1 Определение, условия возникновения, значение

2.2 Виды транзакционных издержек и средства их минимизации

Заключение

Список литературы

Введение

В работе рассмотрен феномен так называемых транзакционных издержек (далее ТАИ), являющийся ключевым понятием в одной из самых прогрессивных направлений современной экономической мысли - так называемой современной институциональной теории, которая позволяет взглянуть на экономическую систему и функционирующие институты под другим углом, а именно с точки зрения возможностей экономии на ТАИ, а не, например, конфликта классовых интересов. Именно поэтому она часто определяется и рассматривается как экономическая теория транзакционных издержек. Работа основывается на фундаментальном понятии транзакции, такой, какой видит её представители новой институциональной экономической теории. Также дано определение этому понятию, обособляющего его от более примитивных понятий типа «обмен» или «сделка», обозначить их значение и влияние на прочие экономические феномены.

Далее фокус смещается на понятие ТАИ и его содержание, а также на условия возникновения ТАИ и их значению. Также в работу включено исследование способов минимизации ТАИ, придерживающееся введённой классификации.

Таким образом, курсовая работа включает в себя достаточно широкий спектр вопросов, касающихся ТАИ, и позволяет оценить их теоретическое и практическое значение в условиях современной рыночной экономики, что, несомненно, является актуальной задачей современных экономических исследований.

Глава 1. Транзакции: понятие, значение и виды

Прежде чем говорить о содержании, значении и видах ТАИ необходимо дать определение понятию трансакции. Понимание содержания данного понятия необходимо, поскольку возможно ошибочное использование терминов «обмен», «контракт», «сделка» как заменителей понятия «трансакция».

1.1 Понятие и значение

Трансакция - деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля над выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Проще говоря, трансакция - отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, принятых в обществе, притом права свободы рассматриваются как отдельная категория. В этом случае используется правовая точка зрения. Это связано с тем, что права свободы не принадлежат к категории прав собственности в юридическом смысле, даже если не ограничиваться континентальной правовой традицией и учесть особенности обычного права. Вместе с тем в рамках новой институциональной экономической теории права свободы вполне могут рассматриваться как подвид прав собственности. Это обусловлено акцентом на стимулы в определении значения прав для объяснения действий экономических агентов и взаимодействии между ними по поводу ограниченных ресурсов. Есть и другой аспект определения трансакции. Институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, то есть за рамки физического контроля. Такое распространение осуществляется трансакциями в отличие от индивидуального действия как такового (акции) или обмена товарами.

1.2 Виды трансакций

Один из вариантов классификации трансакций был предложен Дж. Коммонсом. Он выделял три типа трансакций: торговые, рационализации и управления. Здесь будут рассмотрены только чистые типы трансакций.

В торговой трансакции для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них в соответствии с относительной переговорной силой, юридическим статусом и т.п. Таким образом, в данной трансакции условием присвоения блага является взаимное признание агентом и контрагентом наличия ценности в вещах, являющихся объектами торговой трансакции.

Торговая трансакция -- единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами.

Примерами трансакции сделки могут служить действия на рынке труда наёмного работника и работодателя (или их союзов), поведение законодателей на политическом рынке, действия кредитора и заёмщика на рынке временно свободных денежных средств. Каждая из сторон самостоятельно принимает окончательное решение об участии в обмене, хотя последний может быть и несимметричным, если, скажем, разрозненным предпринимателям противостоит сильный профсоюз, или

наоборот. С этой точки зрения транзакция сделки осуществляется между равными в правовом отношении, но не обязательно равными в переговорной силе, де-факто, сторонами.

Законодатель может отдать свой голос в поддержку того проекта, в котором его интересы выражены относительно слабо, в обмен на аналогичную поддержку со стороны другого законодателя проекта, в котором заинтересован первый. Таким образом, с точки зрения современной экономической теории логроллинг, суть которого сводится к поддержке одного законопроекта в обмен на поддержку другого, является одной из форм торговой транзакции на политическом рынке.

Однако в любом случае суть торговой транзакции состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты.

В транзакции управления ключевым является отношение управления _ подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации, приобретения и т.п.). Данный вид транзакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане -- во внутри иерархических отношениях. Транзакции управления существуют в силу того, что право на принятие решения (соответственно право свободы, по Дж. Коммонсу) обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать ту, которая соответствует рыночной ставке заработной платы на рынке. В связи с этим условием контракты по найму рабочей силы радикально отличаются от других добровольных контрактов, делая необходимым выделение в качестве особого права свободы.

Типичными примерами транзакции управления является поведение раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчинённого в соответствии с формальными правилами. В транзакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности правового положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений. Если объектами транзакции сделки являются права на обмениваемые блага, то объектом транзакции управления оказывается поведение одной из сторон правового отношения .

Если транзакция соответствует своему понятию, рабовладелец, мастер или начальник отдаёт команды, тем самым выражая непосредственно свою волю, а рабы, рабочие или подчинённые выполняют их вне зависимости от того, совпадает это с их интересами или нет. Команда - одностороннее ограничение набора допустимых действий, которые могут предпринимать рабы, рабочие и подчинённые и т.д. И в данном случае различия между типами команд существенного значения не имеют. В терминах проблемы выбора это означает, что процедура оценки альтернатив как средство их отбора вытесняется для управляемого ограничениями, оставляющими доступной лишь одну альтернативу.

В транзакции рационалирования асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает коллективный орган,

выполняющий функцию спецификации прав .

В частности, составление бюджета компании советом директоров, так же как и федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решения арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство, являются трансакциями рациирования. Одна сторона (совет директоров, суд) определяет права другой (руководители подразделений, истец и ответчик). Вместе с тем здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые внешне могут напоминать переговоры: для доказательства возможности присвоения или необходимости отчуждения блага необходимо представить достаточные основания. Однако только одна сторона обладает исключительным (формально) правом принятия окончательного решения. Рационирующий субъект вовсе не обязательно обладает возможностью определять действия рациируемого (как это происходит в трансакции управления).

В отличие от трансакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. В отличие же от трансакции сделки переговоры осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошения, красноречия. Таким образом, порядок действий в трансакциях управления и рациирования каждой из сторон определяет особенности получаемого результата.

Рассмотренные виды трансакций позволяют провести различие между понятием «трансакция» и «обмен благами». Ключом к проведению различия между этими двумя понятиями является абстракция от пространства и реального времени, в котором протекают хозяйственные процессы. Чистый обмен осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей.

Строго говоря, «похожей» на обмен благами является только торговая трансакция. Различие между торговой трансакцией и обменом благами становится более очевидным, если развести их не только во времени (по принципу «легальный контроль -- будущий физический контроль»), но и по характеру воспроизводимости. Если торговая трансакция -- это присвоение одних прав посредством отчуждения других, то обмен предполагает сделку в физическом выражении, то есть перемещение благ, значимость которых выражается в ценности прав на них. При разграничении обмена благами и трансакции может быть также использовано двойное значение понятия «товар», которое вкладывал в него Дж. Коммонс -- технологическое и собственническое (proprietary). В соответствии со здравым смыслом, основанным на непосредственном восприятии взаимодействия между экономическими агентами, из рук в руки передаётся только определённое количество товара X в обмен на определённое количество денег M. Между тем важнейшим моментом данного процесса являются двойное отчуждение и присвоение прав собственности. Таким образом, строго говоря, предлагаются к покупке и продаже права собственности на товары, а не непосредственно объекты права собственности. Соответственно цена блага отражает не только его ценность, основанную на физических характеристиках, но и ценность, связанную с набором

отчуждаемых и присваиваемых прав.

2. Трансакционные издержки

Понимание содержания ТАИ, условий их возникновения, значения с точки зрения эффективности использования ресурсов, экономического развития, соотношения с трансформационными издержками основано на предложенном выше подходе к определению понятия трансакции.

На возможности извлечения выгод от обмена влияет не только общая величина ТАИ, но и распределение их бремени между участниками обмена. Эффективность размещения ресурсов зависит не только от общего уровня ТАИ и распределения между заинтересованными сторонами, но и от структуры, определяемой направлениями потенциальных и реальных соглашений между экономическими агентами.

ТАИ не единственный компонент издержек производства. Таким образом, необходимо определение соотношения между трансакционными и трансформационными издержками.

2.1 Определение, условия возникновения, значение

Первое, наиболее общее определение, которое можно было бы дать, основано на определении трансакции:

Трансакционные издержки -- это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление трансакции.

Издержки производства, в соответствии с новой институциональной экономической теорией, состоят из двух частей - трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых», а в более общем плане - институциональных характеристик.

Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, то тогда ТАИ можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы. Определяя содержание понятия «трансакционные издержки» иногда используют аналогию, предложенную Кеннетом Эрроу: ТАИ в экономической системе подобны феномену трения в мире физических объектов. Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении ТАИ.

Понятие ТАИ имеет ключевое значение в новой институциональной теории, поскольку институты объясняются не через призму конфликта классовых интересов, а с точки зрения возможностей экономии на ТАИ.

Для объяснения феномена ТАИ наиболее существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределённости. Неопределённость определяется не только через фрагментарность (и, как правило, искаженность) располагаемой индивидами информации, но и ограниченные возможности её переработки, которыми они (агенты) обладают.

Учитывая наличие двух аспектов в объяснении ТАИ, их можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. Поскольку координация - это ключевой

компонент любой организации, то без учёта ТАИ (в явном виде или имплицитно) экономический анализ был бы малопродуктивным.

Если бы ТАИ были равны нулю, то, следуя предпосылкам новой институциональной (и неоклассической) теории, ресурсы распределялись и использовались бы там, где они обладают наибольшей ценностью (если не принимать во внимание эффект дохода) вне зависимости от первоначального распределения прав собственности между экономическими агентами. В соответствии с предпосылкой о нулевых ТАИ интерпретаторами Р. Коуза была сформулирована теорема, носящая его имя.

Сокращённый вариант её можно представить в следующем виде: при нулевых ТАИ и эффекте дохода, а также экзогенности цен по отношению к действиям экономических агентов первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность их окончательного размещения.

В качестве комментария к данному определению необходимо подчеркнуть, что сам Р. Коуз никогда не говорил о модели мира с нулевыми ТАИ в позитивном плане. Первая работа Р. Коуза, получившая всемирное признание несколькими десятилетиями позже, -- «Природа фирмы» (1937) основана именно на предпосылке о ненулевых ТАИ. Сформулированная теорема имеет значение в том плане, что косвенным образом показывает: положительные ТАИ имеют значение при различных вариантах первоначального распределения прав собственности с точки зрения эффективности конечного размещения ресурсов.

Трансакционные и трансформационные издержки.

ТАИ -- элемент издержек производства наряду с трансформационными издержками, которые являются объектом анализа в традиционной неоклассической теории. Однако, следует отметить, что определение издержек как трансакционных или трансформационных неинвариантно по отношению к выбранной точке отсчёта. Например, покупатель квартиры, оплачивая услуги риэлтерской фирмы, несёт ТАИ. Они являются доходами риэлтерской фирмы. Одновременно агенты по торговле недвижимостью оказывают для данной фирмы трансформационные услуги, что отражается в появлении трансформационных издержек. Таким образом, если предположить, что данная фирма действует в конкурентном окружении, в долгосрочном периоде её экономическая прибыль равна нулю, соответственно трансформационные издержки по величине равны ТАИ. Однако проблема усложняется тем, что сама риэлтерская фирма также несёт ТАИ, приобретая трансакционные услуги, в частности, по обеспечению безопасности своей деятельности. Расходы по данной статье оказываются доходами организаций, обеспечивающих безопасность предпринимательской деятельности и защиту контрактов. Эту цепочку можно продолжить. Здесь мы также наталкиваемся на хорошо известную проблему двойного счета, что требует определения рыночной стоимости конечных трансакционных услуг.

Существует не только взаимодополняемость трансакционных и трансформационных издержек, но и их заменяемость.

Известно также, что ограниченные блага обладают комплексом характеристик, которые можно разделить на две группы: физические и правовые. Первая группа

включает такие свойства, как размер, форма, вкус, цвет, запах, химический состав, вес, расположение в пространстве и во времени. Ко второй группе относят правомочия, составляющие права собственности. Двум типам характеристик благ соответствуют две функции: трансформационная и трансакционная, которые позволяют создавать их и изменять.

Трансформационной называется функция, если её осуществление направлено на изменение физических свойств вещи. Трансакционной считается функция, если изменяются характеристики вещи, относящиеся к правам собственности.

Следующий пример основан на сравнении двух видов обмена: персонализированного и безличного. В рамках персонализированного обмена в силу высокой степени повторяемости сделок с одними и теми же участниками обман, мошенничество, воровство, нарушение взятых на себя обязательств либо вообще отсутствуют, либо представлены слабо. Таким образом, прямые, явные ТАИ в таком обмене низки.

Вместе с тем персонализированный обмен возможен в очень узких пределах, что оказывается препятствием для разделения труда и специализации. В свою очередь, специализация -- условие снижения ТФИ. Следовательно, в условиях персонализированного обмена общие издержки оказываются высокими за счёт трансформационных издержек. В то же время безличный обмен позволяет экономическим агентам производить с низкими трансформационными издержками за счёт кардинального расширения масштабов специализации. Однако, как показывает одно-ходовая игра «дилемма заключённых», условия которой вполне соответствуют условиям деперсонализированного обмена, равновесный набор стратегий будет предполагать взаимный обман, мошенничество, фальсификацию товаров, беспринципность, что в некоторых случаях требует вмешательства третьей стороны.

Именно структура и динамика ТАИ (вкуче с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций. Данное обстоятельство даёт возможность сформулировать гипотезу, в соответствии с которой не только технология, но и институты являются источником экономического роста. Свойства существующих институтов ощутимо влияют на характеристики экономических результатов, что подтверждается исследованиями, в соответствии с которыми страны с высоким качеством институтов оказывались в более выгодном положении, чем страны с более высоким качеством макроэкономической политики и большим запасом человеческого капитала, но низким качеством институтов.

2.2 Виды трансакционных издержек и средства их минимизации

Итак, ТАИ являются препятствием для взаимовыгодного обмена. В связи с этим возникает вопрос о средствах, которые позволяют снизить уровень ТАИ и обеспечить их распределение таким образом, чтобы добровольный обмен стал возможным. Разнообразие ТАИ обуславливает и многообразие средств, позволяющих снизить данные издержки.

Издержки выявления альтернатив. В силу того, что неопределённость существует в любой реальной хозяйственной системе, также как момент противоположности

экономических интересов действующих субъектов, следует признать и всеобщее распространение ТАИ. В то же время один из фундаментальных моментов функционирования экономической системы это индивидуальный выбор вне зависимости от того, какая из хозяйственных систем является объектом изучения. В свою очередь принятие решения предполагает сопоставление альтернатив. Однако альтернативы изначально не даны лицу, принимающему решение. Вот почему их выявление - результат хозяйственной деятельности, так как это связано с издержками.

В условиях неопределённости неизбежно возникают издержки, обусловленные поиском наиболее выгодной цены (как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов -- для трансакции сделки) других условий контракта, а также подбором потенциальных контрагентов (с точки зрения достоверности выдаваемых ими обещаний).

Существование данного вида ТАИ определяется, прежде всего, дифференциацией цен на один и тот же продукт, не обусловленной различиями в транспортных расходах. В основе же такой дифференциации цен лежит феномен неопределённости, проявляющийся во фрагментарности и неоднородности информации, которую получает каждый экономический агент. Аналогичная проблема возникает с потенциальными контрагентами, которые также оказываются неоднородными. Именно разброс цен на одно и то же благо (то есть в пределах относительно небольшого региона) - так называемый спрэд является одним из признаков незрелости рынка. С этой точки зрения закон единой цены действует в чистом виде тогда, когда ТАИ пренебрежимо малы или равны нулю.

Дж. Стиглер, один из основоположников современной экономической теории информации, отмечал:

«На всех рынках цены меняются более или менее часто, и, если только рынок не централизован полностью, никому не будут известны все цены, устанавливаемые в данный момент различными продавцами (или покупателями). Покупатель (или продавец), желающий определить наилучшую цену, должен опросить разных продавцов (или покупателей), и это явление я буду называть «поиск».

В простейшем виде модель поиска можно представить, предположив, что единственным существенным элементом контракта является цена товара. Необходимо определить количество единиц поиска (число опрошенных продавцов), чтобы принять решение о покупке. Следует иметь в виду, что потребитель, принимая решение о количестве опрошенных им продавцов, должен знать о существовании различных цен на один и тот же товар. Неопределённым является лишь распределение между конкретными продавцами. Одна из проблем, которая именуется «информационный парадокс», состоит в том, что определить оптимальные масштабы поиска достаточно сложно ввиду затруднительности оценки ex ante значимости получаемой информации.

Для минимизации данного рода издержек используются такие институты, как специализированные рынки, в частности биржи, а также реклама и/или репутация. Что касается организованных рынков, то экономия на издержках возможна за счёт

концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен. Они представляют собой основной продукт, производимым биржей.

Проверка надёжности контрагента (как один из моментов процесса поиска) требует также и времени, и ресурсов. Так, для получения чековой книжки с гарантией банка потенциальному клиенту придётся не только заполнить достаточно подробную форму, в которой он даёт интересующую банк информацию о себе, в том числе и о доходах, но и побеседовать с сотрудником или руководителем отделения банка, предоставить рекомендательное письмо, а также в случае необходимости пройти испытательный срок с книжкой без права на овердрафт.

Для экономии на этом виде ТАИ используется также репутация (как общественно значимая оценка экономического агента с точки зрения деловой этики, если речь идёт о предпринимателе), которая, в свою очередь, может рассматриваться как актив (обладающий определённой ценностью и, следовательно, могущий быть использованным, например, в качестве взноса в уставный капитал или для обращения на него взыскания). В частности, поручительство в приведённом примере оказывается формой залога, который должен обеспечить предсказуемость поведения клиента в будущем.

В связи со сказанным необходимо отметить, что репутация тесно связана со средствами индивидуализации предприятий, в частности с фирменными наименованиями, товарными знаками, знаками обслуживания и наименованиями мест происхождения товаров. Именно данные средства позволяют потребителями сэкономить на издержках поиска. Чем более сильным (узнаваемым, подтверждающим ожидания покупателей при повторяющихся покупках) является товарный знак как источник информации, тем значительнее экономия на издержках поиска, тем выше при прочих равных условиях может быть цена, которую назначает продавец.

Издержки измерения. Любое благо имеет множество измерений, поскольку обладает комплексом полезных свойств.

Поскольку существует два типа характеристик благ - физические и правовые, то можно выделить и два типа издержек измерения, связанных с оценкой свойств, принадлежащих различным типам.

Необходимо измерить и/или оценить наличие этих свойств, что предполагает затраты на измерительную аппаратуру, затраты времени, а также использование суррогатов (оценка качества товара по физическим свойствам, по цене, по оценкам других агентов) или посредников (в том числе и государственных по формальному статусу): в виде госторгинспекции, обществ потребителей, оценщиков, конкурентов и т.п. Кроме того, необходимо знание правил, а также технологии обеспечения их соблюдения для того, чтобы оценить, насколько велика ожидаемая полезность вещи. В связи с определением данного вида ТАИ можно было бы выделить три категории благ: исследуемые, опытные и доверительные.

Блага с запретительно высокими издержками измерения качества до их приобретения (потребления) называются «опытными» (experience). Блага со

сравнительно дешёвой процедурой предварительного определения их качества называются «исследуемыми» (search) . Качество последних может быть относительно легко оценено до покупки, качество же других -- главным образом в процессе потребления. Для «доверительных» (credence) благ характерны высокие издержки измерения качества как ex ante, так и ex post.

Отметим, что одно и то же благо может быть в одной ситуации опытным, а в другой - исследуемым. В частности, большое значение могут иметь физические свойства блага, в том числе делимость, а также технология и существующие правила измерения. Например, если покупатель приобретает один апельсин, то издержки измерения по отношению к его стоимости слишком высоки. Однако, если предположить, что апельсины стандартные, то при покупке десяти килограммов можно съесть один апельсин для оценки всей партии.

В случае, если речь идёт об организации рынка опытного блага длительного пользования, большое значение имеет совокупность сигналов, например, гарантийное послепродажное обслуживание, возможность замены в течение определённого срока бракованного товара на качественный того же вида и т.д.. Гарантийное послепродажное обслуживание выполняет для покупателя функцию своего рода страховки, которая означает для него плату за передачу риска продавцу. В свою очередь, страховка будет иметь силу при соблюдении потребителем определённого набора требований по использованию блага.

Доверительность благ основана на сложности вычленения положительного эффекта (или его отсутствия) ввиду сложности получаемого результата. В числе доверительных вполне могут оказаться институты как блага, координационные свойства которых (позволяющие повысить благосостояние каждого из заинтересованных индивидов) далеко не всегда ясны даже специалистам в соответствующей области. С этой точки зрения производство данного блага вовсе не обязательно приводит к однозначной оценке соответствия ожидаемых выгод фактическим. В числе других примеров можно указать фармацевтические препараты, особенно действие которых растянуто во времени и потому достаточно ложно идентифицируемо.

Информация о свойствах благ распределяется неравномерно между контрагентами, что и является содержанием феномена асимметрии информации, которая вынуждает сторону, обладающую относительно меньшей информацией, нести относительно более высокие издержки (через использование экспертов, затраты времени и т.п.), связанные с восстановлением симметрии в обладании ею. И как раз в числе методов минимизации следует особо упомянуть использование упомянутых экономических агентов, специализирующихся на оценке, например, аналитических контор.

Издержки заключения контракта. Поскольку в условиях неопределённости сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой -- разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени.

Разработка контракта, содержащего обещания, предполагает проекцию действий участников контракта на будущее. Однако для этого формализованный контракт

должен содержать кодифицированную информацию, а также предполагать понимание (раскодирование) указанных в нем условий. Кроме того, разработка контракта предполагает предварительную коммуникацию.

Когда рассматриваются издержки заключения контрактов, требуется учитывать свойства транзакций, которые они обеспечивают. В экономической теории транзакционных издержек выделяют три ключевых свойства транзакций: частота, уровень неопределённости и специфичность актива. Если уровень неопределённости невысок, так же как частота повторного осуществления сделки и специфичность актива, то разработка стандартного контракта не представляет больших трудностей. В силу стандартности контракта достаточно широки возможности использования государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое одновременно через судебную систему позволяет снимать спорные вопросы.

Другое дело, когда уровень неопределённости достаточно высок, так же как и частота взаимодействия. В данном контракте уже не представляется возможным оговорить все нюансы взаимоотношений между контрагентами. Тогда требуется специализированная система, определяющая ответственного в рамках данного отношения между экономическими агентами (в частности, арбитражные суды, отраслевые ассоциации и т.п.). Наконец, если транзакции характеризуются не только непрерывностью, но и высокой степенью специфичности активов, контракт не только не может быть полным, но значительная его часть становится имплицитной. Это связано с тем, что в условиях, когда взаимоотношения между сторонами сложны, их формализация может потребовать значительных издержек, тогда как использование правового механизма для обеспечения их соблюдения оказывается затруднительным или невозможным в силу запретительно высоких издержек. В числе способов снижения издержек заключения контрактов иногда используются стандартные формы контрактов, если ситуации, которые регулируются с помощью данных контрактов, типовые с точки зрения взаимных обязательств сторон. Кроме того, для снижения издержек заключения контракта используют в качестве гаранта третью сторону, которая отчасти может компенсировать недостаток доверия сторон контракту друг другу.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. Поскольку благо имеет множество измерений с точки зрения возможных способов его использования, требуются определённые ресурсы и время для чёткого определения объекта и субъекта права собственности и способа наделения им. Характерный пример -- это определение границ между соседними государствами или садовыми участками. С этой точки зрения издержки, связанные с урегулированием пограничных споров (в том числе и содержание вооружённых подразделений в непосредственной близости от границы, сооружение укреплённых районов), так же как и стоимость услуг землемера должны быть отнесены к категории ТАИ. Проблема спецификации прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. В частности, определение сферы компетенции в рамках

фирмы, домашнего хозяйства, государственного учреждения также сопряжены с определением субъекта-носителя права, объекта, набора действий, которые могут быть осуществлены в отношении данного объекта, а также условий делегирования данного права.

В той степени, в какой деятельность по спецификации прав собственности подчиняется закону убывающей предельной производительности, можно говорить о некотором оптимальном уровне их «размывания» (то есть воспроизводства ситуации, когда не удаётся обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима). Таким образом, совершенная исключительность в реализации того или иного правомочия -- скорее исключение, чем правило.

Ключевой фактор экономии на издержках обеспечения соблюдения правил, и в частности заключённых контрактов -- идеология. Посредством использования идеологии осуществляется не только экономия на издержках принятия решений, но и интериоризация норм, так что они выполняются даже в том случае, если их нарушение проходит незамеченным окружающими. Формирование общего поля взаимодействия (в виде единого языка, культуры и т.п.) порождает позитивный сетевой внешний эффект, который существенно облегчает обмен деятельностью между экономическими агентами.

Издержки оппортунистического поведения. Оппортунистическим можно считать такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей экономического агента и не ограничено соображениями морали. В основе оппортунистического поведения лежит несовпадение экономических интересов, обусловленное ограниченностью ресурсов, неопределённостью и как следствие несовершенной специфицированностью условий контракта. Если ожидаемые, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые оно принесёт, то данный экономический агент скорее всего выберет ту или иную форму оппортунистического поведения.

С точки зрения контрактного процесса выделяется два типа оппортунистического поведения -- предконтрактное и постконтрактное.

Формой предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный, или ухудшающий условия обмена, отбор (*adverse selection*). Он характеризуется неблагоприятными для части экономических агентов свойствами внешней среды, выделяющими в ней как потенциальных партнёров тех экономических агентов, которые являются наименее желательными для рассматриваемого субъекта. Это является следствием существования скрытых для экономического агента характеристик благ. В качестве примера можно привести рынок подержанных автомобилей, или «лимонов», на котором автомобили худшего качества вытесняют автомобили лучшего качества.

Суть данной модели сводится к следующему. Предположим, что на рынке предложение представлено 160 владельцами, каждый из которых предлагает на продажу один автомобиль. Спрос также представлен 160 покупателями. Автомобили и соответственно владельцы делятся на три группы, в каждой из которых цена предложения одинакова для всех автомобилей. Распределение автомобилей по

категориям представлено в таблице:
Таблица 1

Категория автомобиля

Доля автомобилей

Цена спроса

Цена предложения

Потенциальная величина выигрыша покупателей и продавцов

Высокое качество

0,5

50000

48000

160000

Среднее качество

0,25

40000

36000

160000

Низкое качество

0,25

30000

28000

80000

Кроме того, цена спроса на автомобиль определённого качества одинакова для всех покупателей. Асимметричность информации проявляется в том, что каждый владелец автомобиля осведомлён о его качестве, в то время как покупатели обладают информацией о доле автомобилей различного качества на рынке, которые соответствуют вероятности приобретения автомобиля соответствующего качества. Если бы информация была полной и распределялась симметрично, то существовало бы три субрынка автомобилей, на каждом из которых покупатели и продавцы получили бы общий выигрыш, оцениваемый в 400000 рублей (способ распределения

данного выигрыша здесь значения не имеет).

Однако для покупателя, приобретающего автомобиль, сумма, которую он готов заплатить за него, соответствует математическому ожиданию цен спроса (предполагается, что он нейтрален по отношению к риску): $0,5 \cdot 50000 + 0,25 \cdot 40000 + 0,25 \cdot 30000 = 42500$. Таким образом, покупатель готов заплатить за случайно выбранный автомобиль 42500 рублей. Данная цена устроит продавцов автомобилей среднего и худшего качества. Автомобили лучшего качества вытесняются с данного рынка.

Однако и после этого повторяется ситуация для автомобилей среднего качества (теперь они стали «сливами», то есть автомобилями лучшего качества).

Математическое ожидание цены спроса равно: $0,5 \cdot 40000 + 0,5 \cdot 30000 = 35000$ рублей. Данная цена оказывается ниже той, на которую согласились бы владельцы «слив». Таким образом, на рынке остаются только автомобили худшего качества, а общая величина выигрыша покупателей и продавцов в силу того, что рынок сузился до одной категории автомобилей, составит 80000 рублей. Недополученный выигрыш равен 320000 рублей.

Недополученный выигрыш создаёт стимулы для владельцев машин более высокого качества производить сигналы, позволяющие выделить данные машины из общей массы. В том случае, если это не удаётся, можно предположить, что ТАИ, связанные с измерением качества, являются запретительно высокими.

Один из вариантов, который могут использовать владельцы «слив», -- гарантии. В нашем случае продавец машин первой категории может предложить сделку, в соответствии с которой, если в процессе использования машины обнаружится низкое её качество, покупателю выплачивается заранее определённая в соглашении сумма.

Система сигналов далеко не всегда позволяет удовлетворительно решить проблему неблагоприятного отбора, поэтому в качестве дополнения к ней используют систему самоотбора. Она может быть построена на существовании меню контрактов, которое формирует ожидания потенциальных работников и позволяет им выбрать форму соглашения в соответствии со своими межвременными предпочтениями и способностями. Например, М. Аоки отмечает, что на японском рынке труда широко используется принцип выбора между изначально более высокой оплатой труда без гарантий долгосрочной занятости и дальнейшего роста заработной платы и первоначально низкой заработной платой с определёнными долгосрочными перспективами занятости и повышения оплаты труда:

Аналогичная ситуация возникает с отбором покупателей страховок на рынке страховых услуг. Если бы услуги по страхованию здоровья предоставлялись всем категориям населения по одной и той же цене, то в результате страховым компаниям пришлось бы иметь дело только с клиентами, у которых риск болезни наиболее высок. Институциональной реакцией на неблагоприятные свойства среды со стороны страховых компаний является использование возраста, а также результатов медицинского обследования как сигнала, который дополняется дифференциацией страховых премий.

Поскольку контракт в экономической теории - это процесс, который состоит из нескольких стадий, то наряду с предконтрактным, то есть до заключения контракта как документа, существует также постконтрактный оппортунизм. К постконтрактному оппортунистическому поведению относят моральный, или субъективный, риск (moral hazard). Он выражается в сокрытии информации одной из сторон, позволяющей извлечь выгоду в ущерб другой стороне. Например, использование рабочего времени в собственных целях как свободного посредством имитации бурной деятельности является средством сокрытия информации о действительных результатах. Данная форма постконтрактного оппортунистического поведения получила название «отлынивание» (shirking). Возможен и такой вариант: после заключения контракта одна из сторон, воспользовавшись благоприятным стечением обстоятельств, преимуществами в информированности, настаивает на изменении условий, которые позволяют перераспределить выигрыш от обмена в свою пользу. В этом случае имеет место другая форма постконтрактного оппортунистического поведения -- «вымогательство», или шантаж (hold-up). Другой крайней формой оппортунизма является оппортунизм по Макиавелли, который возникает сразу после заключения соглашения. Однако более распространённой является, видимо, стратегическая форма постконтрактного оппортунизма, которая основана на преднамеренном сокрытии информации и действий, противоречащих условиям контракта, но вызванных изменившимися обстоятельствами.

Институциональной реакцией минимизации подобного рода издержек на возможность постконтрактного оппортунистического поведения, таким образом, является разносторонний контроль.

Заключение

Новая институциональная экономическая теория на основе приведённого в работе инструментария, очевидно, является мощным средством экономического анализа, позволяющего эффективно исследовать, например, такой важный феномен, как разнообразные виды экономической организации, ведь ТАИ, по сути, являются издержками по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. А поскольку координация - это ключевой компонент любой организации, то без учёта ТАИ в явном или скрытом виде экономический анализ был бы малопродуктивным.

Расчленение издержек производства на трансформационные и трансакционные позволяет утверждать то, что ТАИ являются важной частью производственного процесса, а дискретизация самих ТАИ на основе приведённого в работе определения и значения трансакций как таковых - более широко взглянуть на такие простые вещи, как обмен правами собственности и свобод с целью минимизации издержек, неизбежно возникающих при протекании этих фундаментальных экономических процессов.

Таким образом, работа достаточно позволяет более глубоко и ёмко рассмотреть и понять одну из самых интересных проблем современной экономики - проблему ТАИ. трансакция торговый издержки

Список литературы

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. - М.:ИНФРА-М, 2010.
2. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике, СПб.: Лениздат, 1994.
3. Акерлоф Джордж Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS, 1994, вып. 5, с. 91-104.
4. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, 1993, т. 1, вып. 3, с. 39-49.
5. Coase Ronald Harry The Nature of Firm // *Economica*, Vol. 4, No. 16, November 1937 pp. 386-405.
6. Commons, John R. Institutional Economics // *21 American Economic Review*, 1931, с. 648-657.
7. Demsetz, Harold Cost of Transacting // *81 Quarterly Journal of Economics*, 1968, с. 33-53.
8. Wallis, John J. and North, Douglass C Measuring the Transaction Sector in the American Economy», 1870-1970, in *Long-term factors in American Economic Growth*, Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.) // Chicago: University of Chicago Press, 1986, с. 95-161.
9. Сайт московского либертариума....