

Курс «Институциональная экономика» Семинар №3

Трансакции и трансакционные издержки



27 февраля 2018

Презентации семинаров доступны здесь: <https://www.econ.msu.ru/departments/lia/staff/pakhalov>

Пахалов Александр,
научный сотрудник ЭФ МГУ

 pakhalov@gmail.com
 vk.com/pakhalov

Вопросы этого семинара

- Понятие трансакции
- Типология трансакций по Дж. Коммонсу
- Трансакционные издержки: определение
- Причины возникновения трансакционных издержек
- Классификация трансакционных издержек
- Кейсы по трансакционным издержкам

Трансакция

Трансакция – обмен, отчуждение, присвоение прав собственности и свобод, принятых в обществе

Трансакция – это не обмен товарами, это обмен правами (или наделение правами, или отъем прав)

Пример:

- Фьючерсный контракт – производный финансовый инструмент, стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки
- Фьючерсные контракты – это пример, иллюстрирующий отличие трансакции от обмена, т.к. в момент заключение такого контракта продается и покупается только право на приобретение или продажу товара в будущем, хотя последний может еще не существовать



Типология Трансакций по Дж. Коммонсу

**Трансакция сделки
(торговая трансакция)** –
обмен правами собственности
на основе добровольного
соглашения между
обменивающимися сторонами
(так происходит
перераспределение богатства)

*Пример: покупатель и
продавец на рынке*



Симметричное
положение сторон

Трансакция управления –
взаимодействие между
экономическими агентами,
когда право принимать
решения принадлежит только
одной стороне, а управление
осуществляется посредством
команд

*Пример: начальник и
подчиненный внутри фирмы*



Асимметричное
положение сторон

**Трансакция
рационализации** –
это распределение
правомочий, инициируемое
претендентами на права и/или
ресурс, но осуществляемое
третьей стороной (фактически
речь идет о спецификации
прав собственности)

*Пример: разрешение спора в
арбитражном суде*



Асимметричное
положение сторон

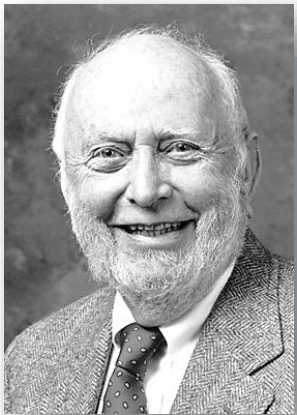
Трансакционные издержки

Трансакционные издержки – это издержки, возникающие при осуществлении транзакций



Стивен Чунг:

Трансакционные издержки - издержки, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо



Дуглас Норт:

Трансакционные издержки для покупателя – это все издержки, которые не входят в цену, уплачиваемую продавцу, а для продавца – это издержки, которых не было бы, продавай он товар самому себе

Неизбежность транзакционных издержек

Transaction costs = 0



Transaction costs > 0



Трансакционные издержки: причины и формы проявления

Причины существования трансакционных издержек:

1. Несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов
2. Ограниченная рациональностью и неопределенность (если предположить, что индивиды обладают полной информацией и неограниченными когнитивными способностями, то никаких издержек при осуществлении трансакций не возникало бы)

Трансакционные издержки возникают при осуществлении всех типов трансакций в разных формах:

- В явной форме денежных затрат (например, оплата услуг банка по осуществлению платежей)
- В неявном виде затрат времени (например, на поиск информации)
- В форме упущенной выгоды (например, из-за недобросовестного поведения контрагента)

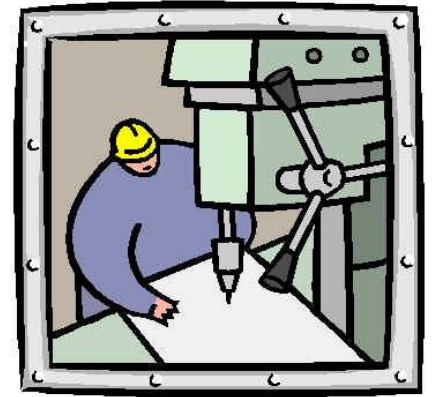


Трансакционные vs. трансформационные издержки

Трансакционные издержки – издержки, связанные с изменением правовых свойств блага (например, издержки фирмы, связанные с заключением контрактов с поставщиками сырья и покупателями)



Трансформационные издержки (издержки производства) – издержки, связанные с изменением физических свойств вещи (например, издержки фирмы по непосредственному преобразованию ресурсов в продукцию)



Какие издержки легче измерить и почему?

Классификация трансакционных издержек по К. Далману

1. Издержки поиска информации и выявления альтернатив
2. Издержки измерения
3. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности
5. Издержки оппортунистического поведения



*"The Problem of Externality" by Carl J Dahlman
// Journal of Law and Economics, 1979, vol. 22, issue 1*

(1) Издержки поиска информации и выявления альтернатив

В условиях неопределенности неизбежно возникают **издержки, связанные с поиском наиболее выгодной цены** (как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов), **других условий контракта, а также подбором потенциальных контрагентов.**

Требуется поиск информации не только о ценах, но и о других характеристиках товаров и продавцов (например, месте продажи, условиях, качестве товара). При этом на рынке, как правило, существует **информационная асимметрия** – одна из сторон обладает частной информацией, недоступной другой.

Способы снижения издержек поиска информации:

- Специализированные рынки (биржи, выставки-ярмарки)
- Специализированные издания (каталоги)
- Специализированные организации / подразделения внутри фирмы
- Сигналы (диплом, сертификат, гарантии, бренды)

(2) Издержки измерения

Любое благо обладает множеством свойств, и для того чтобы состоялся взаимовыгодный обмен, необходимо произвести **измерение характеристик обмениваемых благ** – как физических, так и правовых. При этом издержки измерения являются трансакционными тогда, когда они связаны с осуществлением трансакций.

Типология благ с точки зрения издержек измерения:

Исследуемые блага

Опытные блага

Доверительные блага

Способы снижения издержек измерения:

- Общепринятая система мер и весов
- Денежная система
- Стандарты качества
- Специализированные организации (независимые оценщики, центры диагностики)
- Сигналы (гарантии, репутация продавца, бренды)

(3) Издержки ведения переговоров и заключения контрактов

Подготовка и заключение контрактов требуют затрат ресурсов и времени. Издержки связаны, прежде всего с процессом переговоров перед подписанием документа, фиксацией всех оговоренных условий. Для некоторых контрактов возникают дополнительные издержки, связанные с нотариальным заверением или государственной регистрацией договора, переводом на иностранный язык и т.п.

Способы снижения издержек заключения переговоров:

- Типовые договоры
- Договоры присоединения

(4) Издержки спецификации и защиты прав собственности

Спецификация прав собственности – определение субъекта права, объекта права и набора правомочий, включая условия и способы передачи правомочий от одного субъекта к другому

Защита прав собственности – обеспечение исключительности правомочий

Поскольку благо имеет множество измерений, требуются определенные **ресурсы и время для четкого определения объекта и субъекта права собственности** и способа наделения им. Помимо собственно спецификации прав собственности с издержками связана и их защита, как юридическая, так и физическая.

Способы снижения издержек спецификации и защиты прав собственности:

- Упрощение административных процедур
- «Симбиоз» формальных и неформальных институтов

(5) Издержки оппортунистического поведения

Издержки оппортунистического поведения возникают вследствие несовпадения экономических интересов индивидов, неопределенности и ограниченной рациональности

Они складываются из **потерь от оппортунистического поведения и затрат на его предотвращение**. Оппортунистическое поведение может возникать как до заключения контракта, так и после. Такое поведение может носить вид как незаконной деятельности или прямого нарушения контракта, так и вполне законных действий в рамках имеющегося договора (вследствие неполноты контрактов)

Способы снижения издержек:

- Зависят от типа оппортунистического поведения

Оппортунизм до и после заключения контрактов

- У сторон контракта может возникнуть желание обмануть контрагента с целью получения собственной выгоды
- Если это желание возникает до заключения контракта – речь идет о *пред-контрактном оппортунизме*
- Если это желание возникает после заключения контракта – речь идет о *пост-контрактном оппортунизме*
- Бороться с оппортунизмом можно в том числе за счет правильного дизайна контрактов



Типы оппортунистического поведения и борьба с ним

- **Скрытые характеристики** – ситуация, когда существует асимметрия информации касательно качественных характеристик благ. В результате возникает вид пред-контрактного оппортунистического поведения – сокрытие информации, известный таким следствием как ухудшающий отбор
- *Способы борьбы – система сигналов, система самоотбора*
- **Скрытые действия и скрытая информация** приводят к пост-контрактному оппортунистическому поведению, известному как субъективный риск и его разновидности – отлыниванию.
- *Способы борьбы – мониторинг, стимулирующие контракты*
- **Скрытые намерения** одного из участников трансакции могут привести к пост-контрактному оппортунизму в виде вымогательства, прямо связанного со специфичностью активов.
- *Способ борьбы – правильный выбор механизма управления трансакциями*

Кейс «Липовые дипломы»

Текст кейса – в раздаточных материалах и на портале on.econ.msu.ru



Вопросы:

- 1) С какими видами трансакционных издержек связан рынок фальшивых дипломов?
- 2) Чем экономические агенты мотивированы при приобретении «липовых» дипломов? Почему государство наказывает обладателей фальшивых дипломов менее строго, чем это делает бизнес?
- 3) Как вы считаете, нужно ли бороться с рынком фальшивых дипломов и какими способами?
- 4) Каким образом страновые особенности могут влиять на способы борьбы с рынком фальшивых дипломов?

Индивидуальные кейсы

Каждому из вас достался мини-кейс, в котором описана достаточно стандартная (или не совсем) ситуация из жизни. Ваша задача – определить, какие виды трансакционных издержек возникают в данной ситуации, а также предложить свои способы их снижения. На всякий случай вот еще раз классификация:

1. Издержки поиска информации и выявления альтернатив
2. Издержки измерения
3. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности
5. Издержки оппортунистического поведения



Индивидуальные кейсы: задания

id		Задание
1	13	Вы планируете купить подержанную иномарку
2	14	Вы хотите купить участок в Подмосковье для строительства торгового центра
3	15	Вы решили купить готовый реферат по институциональной экономике у старшекурсника
4	16	Вы хотите сдать в аренду комнату в своей квартире
5	17	Вы решили заключить брачный контракт со своим супругом / супругой
6	18	Вы решили разместить свободные денежные средства на банковском вкладе
7	19	Вы хотите нанять SMM-менеджера, который будет помогать Вам вести страницы в соцсетях
8	20	Вы решили стать бизнес-ангелом планируете инвестировать свои деньги в стартапы
9	21	Вы основали бизнес по проведению детских праздников и ищите поставщика шариков
10	22	Вы хотите разместить рекламу своего бизнеса в СМИ
11	23	Вы ищите работу с гибким графиком
12	24	Вы выбираете магистерскую программу для поступления

Общие выводы из кейсов

- Трансакционные издержки возникают практически во всех сферах экономической (и не только) жизни – от устройства на работу до инвестиций в строительство
- Практически каждая трансакция влечет возникновение как минимум трех из пяти типов трансакционных издержек, во многих случаях возникают все пять типов
- Трансакционные издержки влияют на принятие решений и мотивацию экономических агентов
- Снизить трансакционные издержки можно за счет разнообразных механизмов, придуманных самостоятельно или созданных обществом
- Нередко бывает так, что в результате экономии на одном типе трансакционных издержек возрастают издержки другого типа